

75% de trámites no genera costo

El Departamento Administrativo de la Función Pública presenta sus datos abiertos relacionados a los trámites de las entidades nacionales y territoriales que se encuentran disponibles en la plataforma www.datosabiertos.gov.co y destaca que de los más de 123 mil trámites reportados, el 75% no genera costo a los ciudadanos. "Estamos comprometidos con la ciudadanía para que nos haga una evaluación real de la información y la gestión pública de todas las entidades nacionales y territoriales. Es el compromiso del Gobierno nacional en acercarse al Estado a los colombianos con la mayor transparencia", indicó el director de la Función Pública, Fernando Grillo.

SHI sella alianza con Intera

Convertirse en una firma líder en Colombia y América Latina en lo que respecta a consultoría relacionada con el recurso hídrico, específicamente en temas hidrogeológicos, es la meta de la firma antioqueña Servicios Hidrogeológicos Integrales (SHI), luego de la alianza que selló con la norteamericana Intera. Así lo dio a conocer la gerente de SHI, María Victoria Vélez Otálvaro, quien explicó que Intera tiene presencia en 13 ciudades de Estados Unidos y dos de Europa, donde viene trabajando desde 1974 en temas relacionados con el agua en proyectos de gran tamaño en los sectores minero, petrolero, generación de energía, gubernamental y desechos sólidos industriales y urbanos.

Electricaribe analiza obras eléctricas

Los miembros de la Junta Consultiva de Electricaribe, Ricardo Lequerica, Carlos Quintero Rocaniz, Carlos Diago Abello y Arnaldo Mendoza Torres, se reunieron en la sede corporativa de la compañía en Barranquilla para la presentación del plan de inversiones de los primeros \$125 mil millones y el esquema de contratación propuesto por Electricaribe. Este proceso hace parte del paquete de acciones emprendidas por la Superintendencia de Servicios Públicos y la agente especial, Ángela Patricia Rojas Combariza, para el inicio de las inversiones previstas para la mejora del suministro de energía en la región. Adicionalmente, en la jornada de trabajo fue designado Alfredo Reyes Navia como secretario técnico de la Junta Consultiva.

BENEFICIO NETO DE LA COMPAÑÍA AUMENTÓ 25%

Ventas de Huawei crecen 19,5% pese a investigaciones de espionaje

● Los smartphones y tablets representan el 45% de sus negocios

EL GIGANTE chino de telecomunicaciones Huawei anunció un beneficio neto en alza aunque un descenso en su actividad, en un contexto de intensa campaña de Estados Unidos y otros países contra la firma por supuesto espionaje.

El grupo, con sede en Shenzhen (sur de China) y sospechoso de espiar para el gobierno de Pekín, aumentó su beneficio neto en 25% en 2018, a 59.300 millones de yuanes (Eur 7.900 millones, US\$9.500 millones).

Las ventas de Huawei, en efecto, mejoraron en un 19,5% respecto al período precedente, en gran parte impulsadas por los smartphones y las tablets, que representan más del 45% de su volumen de negocios.

Negocios

En cambio, el grupo chino ha reducido su volumen de negocios en su rama de infraestructuras en 1,3% en 2018, contra un alza de 2,5% el año anterior.

Este mal indicador parcial es la primera señal tangible del impacto de la presión estadounidense sobre Huawei, considerada la empresa líder a nivel global en la tecnología de telecomunicaciones 5G, la futura generación de conexión ultra rápida para dispositivos móviles.

Pero Washington insiste en que Pekín utiliza su influencia



LA MARCA china Huawei sigue en entredicho en varios países, pero sus productos tienen alta demanda./AFP

sobre la empresa para espiar las comunicaciones de los países que usarían la tecnología de Huawei.

Por ello, desde el año pasado Estados Unidos ha aumentado la presión sobre sus aliados para que eviten acudir a los servicios del grupo chino.

Sin embargo, la Casa Blanca no ha aportado las pruebas -al menos públicamente- para sustentar las acusaciones contra Huawei.

Impacto

"Las preocupaciones en materia de seguridad tienen un impacto sobre Huawei, ya que cada vez más países imponen restricciones al material relativo a la red de la empresa", analiza Brock Silvers, director general del gabinete Kaiyuan Capital.

El último episodio provino de parte de Londres, que aludió

el jueves a los "nuevos riesgos" que generaría Huawei para la seguridad de las redes de telecomunicaciones del Reino Unido.

"Esta campaña lanzada por Estados Unidos apenas ha comenzado, y es poco probable que se difumine rápidamente", según Brock Silvers, que alude además al contexto de conflicto comercial y diplomático entre China y Estados Unidos.

La detención en diciembre de la directora financiera de Huawei en Vancouver (Canadá), a solicitud de la justicia estadounidense, supuso un golpe para la empresa china.

Se sospecha que Meng Wanzhou mintió a varios bancos para que Huawei accediera al mercado iraní entre 2009 y 2014, violando así las sanciones de Washington. Corre el riesgo de ser extraditada a Estados Unidos.

Dificultades

En la publicación este viernes de sus resultados anuales, el gigante chino de telecomunicaciones reconoció implícitamente la existencia de dificultades, y prometió hacer todo para superarlas, en un comunicado titulado "En la adversidad, un crecimiento en alza".

"Hacia el futuro haremos todo lo que esté a nuestro alcance para sacudirnos las distracciones externas, mejorar la administración y hacer progresos hacia nuestros objetivos estratégicos", señaló en la nota el líder de la firma, Guo Ping./AFP

Empresarios

Internexa lanza servicio para infraestructura

INTERNEXA LANZÓ su nuevo producto Thunder, una plataforma Cloud de última generación para las empresas que basan su negocio en la versatilidad de las aplicaciones más allá de la infraestructura. Esta plataforma permite a las compañías orquestar y tomar decisiones en un solo ecosistema, al facilitar desde una única administración todo el manejo de la información y la toma de decisión en un escenario multinube y multiherramientas seguro, confiable y flexible.

"Internexa ha sido históricamente una empresa fundamentada en sus principios de actuación y su modelo corporativo, reconocida en el mercado por su confiabi-

lidad en los clientes y para los clientes. Todas las compañías que han vivido la experiencia de nuestro servicio, así lo resaltan, esto se convierte en un gancho y gran atractivo para los clientes potenciales; con un talento humano y colaboradores orientados totalmente al servicio al cliente. Un compromiso con un cliente es una promesa que se cumple", afirmó Ernesto Pardo, country manager de Internexa.

Su premisa innovadora se fundamenta tanto en las empresas tradicionales que están migrando al mundo digital, como en los nuevos negocios que basan todos sus

procesos en aplicaciones; Thunder a diferencia de cualquier otro servicio de Cloud en el mercado, fue pensado desde las aplicaciones hacia la infraestructura, esto permite que los clientes puedan enfocarse en el desarrollo de sus servicios de negocio y no en infraestructura subyacente en tiempos de transformación digital.

De igual manera, las compañías podrán ejercer el control de todo el ciclo de vida de sus aplicaciones, el despliegue de ellas en diferentes nubes ya sea en un escenario híbrido o en un escenario multinube y la orquestación desde una única plataforma de herramientas e información en una infinidad de nubes, liberando a las empresas de cargas adicionales ya sean administrativas o técnicas con cualquiera de los diferentes proveedores que pueda estar utilizando.

