



Ser positivo ante la adversidad

» Ideas2.0 | Por Alejandro Suárez Sánchez-Ocaña

AlejandroSuarez.es

Ante un estímulo cada individuo responde de una manera diferente. Actualmente, estamos atravesando una época en la que muchas personas están recibiendo la mala noticia de que se quedan sin trabajo, lo que es algo tremendo y nos puede llegar a hundir. Pero al mismo tiempo, aunque puede ser paradójico, también podemos aceptarlo, tocar fondo, reflexionar y dar un paso al frente. Podemos convertir la situación en un estímulo de verdad; un punto de inflexión para crecer.

Los estímulos positivos son placer puro, de ellos no se aprende. Solamente se viven y se disfrutan. Los estímulos negativos, en cambio, son los que hacen crecer a las personas, los que pueden obligarnos a buscar lo que posiblemente nunca antes nos habíamos planteado encontrar: a nosotros mismos. "Hombre sin sonrisa no abre tienda". Es lo que dice un proverbio chino que creo que hay que intentar aplicar en el día a día. Ante la mayor adversidad, uno puede tomar la vía de la autocomplacencia y sufrimiento o encarar la vida con arresto y dignidad. Conocer a gente con problemas, pero problemas de verdad, y ver la dignidad y alegría, e incluso frialdad, con que muchas veces se enfrentan a ellos, vale la pena. Así, personas como **Randy Pausch** nos pueden servir de ejemplo como respuesta positiva a estímulos y alegría de vivir.



El 18 de septiembre de 2007, el profesor y científico **Randy Pausch** tenía que dar una charla a más de 400 estudiantes y colegas en la Universidad Carnegie Mellon, cumpliendo con una tradición académica denominada "Última lección" (Last Lecture). Lo que nadie esperaba era que iniciara su ponencia con un terrible anuncio: padecía cáncer de páncreas, se estaba extendiendo por todo su cuerpo y los médicos sólo le daban entre tres y seis meses de vida. "Es lo que es y no podemos cambiarlo", aseguró Pausch, y continuó la charla con total naturalidad, con una sencillez que a muchos marcó para siempre y que le convirtió en una celebridad en la red. El título de la ponencia, "Cómo cumplir verdaderamente los sueños de tu infancia", dejaba claro lo que iba a ser un alegato al esfuerzo, la perseverancia y el amor a la vida.

Durante su ponencia no quiso hablar de

cáncer, sino de la vida y cómo vivirla, cómo alcanzar los sueños infantiles. Se trataba de un mensaje para todos y especialmente para sus hijos. En su caso, eran seis los sueños: poder sentir la gravedad cero, jugar un partido en la NFL, publicar un artículo en la enciclopedia "World Book", emular al capitán Kirk de la serie Stark Trek, ganar un peluche y ser un creativo de Disney por un día. Randy no consiguió cumplirlos todos en su totalidad, pero sí disfrutó en pequeñas dosis de cada uno de sus sueños de infancia. Para intentar frenar el cáncer y disfrutar de sus hijos, este profesor se sometió a agresivas cirugías y quimioterapia experimental. Pero la enfermedad siguió su curso y casi 10 meses después de anunciarlo, Pausch falleció en su casa de Chesapeake, un 25 de julio, a los 47 años. Lo hizo enfrentándose siempre a la adversidad y convirtiéndose en un ejemplo a seguir.

• CEO Ocio Networks



A TRAVÉS DE CABLEVISIÓN, CABLEMÁS Y BESTEL

Apuestan a televisión por cable

Por Aura Hernández >
aura.hernandez@razon.com.mx

TELEVISA CONTARÁ con 2 mil 800 mdd para enriquecer sus contenidos en las transmisiones por televisión restringida



La consolidación de Televisa en el negocio del cable en México cada vez está más cerca, sobre todo ahora que desistió invertir en Nextel y, por consiguiente, en la telefonía móvil, consideró James Rivett, analista de telecomunicaciones Banamex.

El especialista indicó que esta consolidación podría darse a través de sus tres unidades, es decir, Cablevisión, Cablemás y Bestel, o a través de un crecimiento inorgánico.

Esto, porque la empresa de Emilio Azcárraga Jean contará con cerca de 2 mil 800 millones de dólares en efectivo bruto, ya contando la inversión en Univisión, para destinarlo a este sector.

"Cada vez está más cerca la consolidación del negocio de cable en México por un costo total de 3 mil 700 millones de dólares, lo que sería positivo para el mercado, añadió Rivett.

Ramiro Tovar, analista de telecomunicaciones del Instituto Tecnológico Autónomo de México, consideró que enriquecer el contenido de sus transmisiones por cable, gracias a la inversión que hizo en Univisión, y aumentar sus redes



AHORA la estrategia consiste en aumentar las redes en este sector donde es líder, opinan.

37%
CRECIÓ la división de cable y telecomunicaciones según el reporte del tercer trimestre

1.4
MIL MILLONES de dólares invertiría Televisa en 30% del capital de Nextel

el dato

TELEVISA y Nil Holdings, tenedora de acciones de Nextel México, anunciaron el 18 de septiembre que terminaron el acuerdo de inversión para operar una concesión de telefonía móvil

donde tiene exclusividad en este sector es una estrategia acertada.

Las ventas en el tercer trimestre de este año en cable y telecomunicaciones crecieron 37.1 por ciento, es decir, 3 mil 2 millones de pesos contra 2 mil 190 millones del mismo periodo del año pasado.

Incremento fue posible gracias a la consolidación de Televisión Internacional y el incremento de ventas de Bestel, Cablevisión y Cablemás.

Por otro lado, Tovar consideró que los recursos derivados de no invertir en Nextel también pueden destinarse a un sector donde la televisora ya es un jugador importante, como en el triple play.

Esto, porque después de Megacable, es el mayor oferente de servicios de video, voz y datos en México. Además, Televisa y Megacable no compiten en las mismas regiones, por lo que el ritmo de crecimiento del negocio "va muy bien".