

HOY EN TELECOMUNICACIONES

Informe Diario de los Negocios de Telecomunicaciones en México

un servicio de la decisión acertada, s. c.

Lunes 6 de Septiembre, 2004 ♦ www.ladecisionacertada.com ♦ Tel 5768-1018 ♦ Fax 5768-0437



SIEMENS

¿Su empresa necesita disponibilidad total del personal?

Cuando se trata de localizar a sus empleados clave, HiPath Cordless provee la solución de telefonía inalámbrica dentro de su empresa

HiPath

Resumen:

GENERALES DEL SECTOR

- * LFT Ha Demostrado Ser Mejor Modelo Regulatorio que la Cofetel: IDET; México se Sigue Rezagando en la Materia
- * CIDE Realizará Foro sobre el Sector el Próximo Viernes 10 de Septiembre

TELEFONÍA

- * Autoridades de EU Habrían Rechazado Propuesta de Devolución de Ganancias por Operación Codisco-Unefon
- * Siemens Traslada 2 Líneas de Ensamble de Equipos Telefónicos a Guadalajara
- * Telmex Invierte en Tecnología para Reducir Quejas de sus Clientes; Se Reúne Periódicamente con Profeco para Mejorar su Servicio
- * Unefon Presentará Centro de Tecnología e Infraestructura
- * Globalstar Ofreció Telefonía Móvil y Fija en Paquete de Prepago o Tarifario

NEGOCIOS EN LÍNEA

- * Capgemini Consideró Necesario "Administrar el Cambio" para Lograr Rentabilidad de TI; Clave para Buen Funcionamiento de Sistemas ERP
- * Información del Sector en Anexos del IV Informe de Gobierno Estaría Actualizada hasta 2001 y 2002
- * Portal de CNN en Español Habría Dejado de Funcionar sin Dar Explicación
- * Hitachi Data Systems Lanzará Plataforma de Almacenamiento Universal el Jueves 9 de Septiembre

NEGOCIOS SATELITALES

- * Analizan Factibilidad de Instalar Sistemas Satelitales o Vía Internet para Vigilar Combustible

TELEVISIÓN Y RADIO

- * IDET Desmintió Supuesta Decisión Judicial para Detener a Joaquín Vargas Guajardo por Falsificación de Documentos
- * Karen Sánchez Abbott Habría Asumido la Dirección de la Asociación de Radiodifusores del DF; Próxima Semana Inicia Sucesión en la CIRT

GENERALES DEL SECTOR

IDET Cuestionó Cifras Oficiales

Datos mal Calculados de Teledensidad y Falta de Precisión en Fuentes Respecto a Internet; "Auténticas Verdades a Medias" en IV Informe de Gobierno y Reporte ITEL de Cofetel

En su espacio de *El Universal*, el consejero del Instituto del Derecho de las Telecomunicaciones (IDET), Javier Lozano, se refirió a cifras que la semana pasada dieron a conocer el Presidente Vicente Fox en el IV Informe de Gobierno y la Cofetel.

Dijo que en el apartado 2.4.1.6 del IV Informe, correspondiente a la Modernización de la Red de Comunicaciones, se precisa que la teledensidad pasará de 45 teléfonos por cada 100 habitantes en 2003, a 50.5 al cierre de 2004.

El experto enfatizó que **para dar ese resultado se suman las líneas móviles y las líneas fijas, cuando es por todos conocido que la teledensidad es sólo la que refleja el número de líneas fijas y no las móviles.**

Explicó que este comentario se debe "por aquello de la tentación de presumir, al término de la administración, que duplicaron su meta sexenal de alcanzar una teledensidad de 25 líneas por cada 100 habitantes".

En cuanto al manejo de las cifras de Internet, el especialista señaló que en el anexo al informe se afirma que en 2003 se rebasó la cifra de 12.3 millones de usuario, y que para julio de este año se alcanzó la cantidad de 13.4 millones de cibernautas.

Indicó que **al buscar los resultados sobre Internet en las respectivas páginas de la Cofetel y el INEGI, no aparece cifra disponible para estos 2 años, por lo que cuestionó: "¿cuentas claras?"**

Sobre la convocatoria para ocupar la posición 77ºW, el también ex presidente de la Cofetel enfatizó que se omitió señalar que ésta fue declarada desierta por el pésimo diseño de su proceso de licitación.

Añadió que sobre el Fondo de Cobertura social, el informe dice"

AMÉRICA LATINA Y EL MUNDO

- * Gartner: Mercado Mundial de Celulares se Sobrecalentaría Tasas Actuales de Crecimiento; Ventas Aumentaron 35% en el 2Q04, Apoyadas Principalmente en AL
- * En AL, BMC Centrará Inversiones a Capacitación de Distribuidores; Busca que Resuelvan Problemas Además de Vender Productos
- * Regulador Brasileño del Sector Estimó que Pagos Mensuales de Línea Fija se Reducirán en 2.08 mdd en Sao Paulo
- * En Brasil, Abogado Vende Kit Legal Vía Internet; Medida es Parte de Disputa sobre Derecho de Operadores a Cobrar Rentas Mensuales
- * Programa Brasileño de Inclusión Digital Lanzará Licitación para Aumentar su Red de Comunicaciones
- * Brasileña NET Servicios Gastará 680 mil Dólares en Lanzamiento de Red de Cable de Banda Ancha
- * En Brasil, Número de Usuarios de Internet se Estancará: Regulador del Sector
- * Evento Tecnológico Brasileño Busca Generar 2.7 mdd en Nuevos Negocios
- * En Brasil, IBM Destinará 1 mdd en Centro para Promover y Desarrollar Soluciones de Fuente Abierta
- * Filial Brasileña de Freescale Descartó Viabilidad de Construir Planta de Chips en Brasil
- * Argentina TelexStorage Lanzó Operaciones en Perú
- * En Colombia, Orbitel Disminuyó 33% sus Ganancias en el 1º Semestre de 2004
- * Colombiana Telecom Invertirá 30 mdd para Proveer Acceso a Internet por Banda Ancha en 37 Ciudades
- * En Panamá, Nars Inauguró Centro de Llamadas de 3 mdd; Avaya es su Proveedor de Infraestructura
- * Empresas Panameñas del Sector Enfrentan Falta de Personal Capacitado en Telecomunicaciones
- * Nicaragüense Enitel Inició Operaciones en la Isla del Maíz
- * Gobierno Chileno Lanzará Licitación de Conectividad Rural por 6.4 mdd
- * ProChile Inició Operaciones de su Servicio Chileinfo Tras Programa Piloto de 8 Meses
- * Entramado de Activos Dificultaría el Descifrar Finanzas de Vodafone; Incluye Resultados de Varios Negocios que No Posee en su Totalidad
- * Verizon, Cerca de Vender Negocio de Directorios en Canadá por 1 mil 500 mdd; Grupos de Valores y Compras Habrían Presentado Ofertas
- * Grupos Privados de Telecom en Rusia se Disputan Posiciones en Mercado de Telefonía Fija; Golden Telecom Adquirió Operadores Regionales
- * Vicepresidente de Mercadotecnia de Samsung Renunciaría; Encabezó Gran Despede de la Marca en el Mundo
- * Hollinger Vendería Activos de Nueva Rama de Medios, tras Acusar a Ex Directivos de Tomar Más de 400 Mdd en Grupo de Publicaciones

“Durante el segundo semestre de 2004 se llevará a cabo la licitación pública nacional para el otorgamiento de una aportación no recuperable de frecuencias del espectro radioeléctrico, para apoyar la construcción de infraestructura con el fin de prestar servicios de telefonía básica local y de LD tipo residencial mediante caseta pública”.

Ante ello, el ex funcionario comentó: **“sí, nada más recuerdese que este fondo fue aprobado en diciembre de 2001 para ser disponible en 2002, sin que, a la fecha, se haya asignado un solo centavo para la instalación de líneas telefónicas en zonas marginadas.**

Lozano también se refirió al nuevo reporte ITEL que presentó la Cofetel, en el que se destaca un crecimiento general del sector de 22.3% en relación con el segundo semestre de 2003.

Dijo que según el reporte del organismo el buen comportamiento en las cifras está compuesto por crecimientos en el segmento de la TV vía microondas de 73.1%, de telefonía móvil con 45.8% y por mayor tráfico en LD internacional (25.8%).

El experto indicó que **todo lo anterior es cierto, pero sólo parcialmente, porque Cofetel insiste en no incorporar ingresos e inversiones en su análisis, 2 variables importantes y representativas que servirían para entender mejor la marcha del sector.**

Añadió que hasta ahora lo que se reporta en el ITEL son las cifras que reflejan el aumento en la demanda de los servicios, medido por ejemplo en nuevos suscriptores o en tráfico de llamadas.

Enfatizó que **si se agregara el efecto de los ingresos para las empresas o las inversiones que éstas realizan, “veríamos un panorama ciertamente bueno pero no tan optimista”.**

Según el consejero, con base en la explicación del comisionado del área general Económica de la Cofetel, Abel Hibert, si se compara el crecimiento en la cantidad de servicios contra ingresos realizados entre 2003 y 2004, se concluiría que:

“Mientras los servicios aumentaron 30.6%, 17.5%, 10.8% y 15.1%, respectivamente; los ingresos sólo lo hicieron en niveles de 15.8%, 6%, 3.5% y 7.5%, también para estos 4 años” [sic].

El ex funcionario opinó que **así, de emprenderse la consolidación de la competencia mediante el desahogo de la agenda pendiente, no sólo traería crecimiento en el volumen de servicios sino en general del sector.**

Agregó que sería el resultado de permitir mejores márgenes de operación de las empresas en un contexto más vigoroso de competencia. (El Universal, Pág. 8F)

Tipo de Cambio	
Dólar Menudeo	11.6100
Dólar Fix	11.5279
Euro	10.0355

Tasas de Interés	
Cetes 28 Días	7.29%
TIIE	7.5500%
Tarjeta BBVA	37.80%

Mercados Bursátiles	
México IPC	10,335.01 (-0.84%)
NY DJ	10,260.20 (-0.29%)
NY Nasdaq	1,846.14 (-0.23%)

LFT Ha Demostrado Ser Mejor Modelo Regulatorio que la Cofetel: IDET; México se Sigue Rezagando en la Materia

El consejero del IDET, Gonzalo Martínez Pous, señaló que México ha contado con 2 modelos regulatorios y los resultados han demostrado que el adoptado por la Ley Federal de Telecomunicaciones (LFT) es mejor que la Cofetel.

Indicó que **para que el presidente Vicente Fox decida el futuro inmediato de la Cofetel, es necesario que también resuelva sobre la continuidad del modelo regulatorio adoptado por la LFT de 1995, “situación que evidentemente repercutiría en las inversiones del sector”**.

El experto dijo que en los países en lo que se ha seguido el mismo modelo regulatorio de la LFT en forma exitosa, se han observado ciertos principios básicos, y es de éstos que se puede determinar que si el modelo regulatorio ha funcionado en México.

Refirió que **en el caso mexicano el modelo regulatorio se conformó incorporando a medias los principios básicos, para luego deformarse en lo que ahora se ha puesto a discusión la existencia de la Cofetel**.

Martínez Pous señaló que en países más desarrollados se optó por procedimientos de consulta, mediante los cuales antes de emitir regulación, cualquier interesado, hasta los similares al IDET, tienen derecho a expresar puntos de vista.

Agregó que también tienen derecho a recibir respuesta de la autoridad emisora, y de esta manera **las regulaciones normalmente incorporan algunas de las sugerencias de los particulares**.

El especialista dijo que en México, al contrario, se optó por un mecanismo gris mediante el que Cofemer recibe proyectos por parte de autoridades, y es quien en todo caso tiene contacto con los interesados, sin la obligación de darles respuesta.

Ante ello cuestionó **si los procedimientos de consulta para la emisión de las Reglas de Telecomunicaciones Internacionales y los reglamentos de la Cofetel es a lo que aspiran los mexicanos en materia de transparencia**.

Martínez Pous consideró que antes de que se decida la suerte de la Cofetel se debe valorar concienzudamente cómo se han observado en México los principios fundamentales para que el modelo regulatorio funcione adecuadamente,.

Afirmó que de no hacerlo sería buscar puertas falsas que podrían traer gravísimas consecuencias para el sector.

El consejero dijo que “mientras el mundo avanza México se sigue rezagando en la materia” y los pendientes en la agenda regulatoria continúan abultándose. (El Financiero, Pág. 42)

CIDE Realizará Foro sobre el Sector el Próximo Viernes 10 de Septiembre

De acuerdo con *Cita de Negocios de Milenio Diario*, el Programa de Investigación de Telecomunicaciones del CIDE realizará foro sobre el sector el próximo viernes 10 de septiembre.

Precisó que **es el tercer foro anual “México hacia una economía del conocimiento, el papel estratégico**

de las tecnologías de la información”.

El diario señaló que el evento se llevará a cabo en el Auditorio Santa Fe del CIDE a las 9:00 horas. (Milenio Diario, Pág. 29)

TELEFONÍA

Autoridades de EU Habrían Rechazado Propuesta de Devolución de Ganancias por Operación Codisco-Unefon

De acuerdo con el columnista Darío Celis, el equipo de Ricardo Salinas Pliego está “realmente preocupado” por la confirmación de la SEC en el sentido de que violaron la ley de valores, y temen una sanción penal.

Dijo que **ante ello ofrecieron devolver los poco más de 200 mdd que ganaron, incluido lo de Moisés Saba, en el caso Codisco-Unefon.**

El periodista aseguró que la respuesta de las autoridades estadounidenses fue un rotundo no.

Dijo que **la decisión de retirar a Pedro Padilla de la dirección de la televisora y acotar atribuciones de Salinas Pliego y su abogado Javier Borrego de la empresa fue recomendación de consejeros independientes no de la SEC como lo hicieron creer.** No ofreció más detalles. (Reforma, Pág. 4 Negocios)

Siemens Trasladará 2 Líneas de Ensamble de Equipos Telefónicos a Guadalajara

El director de Mobile Phones de Siemens, Ulises Téllez, informó que la empresa trasladará 2 líneas de ensamble de equipos telefónicos de “gama media” a Guadalajara, Jalisco.

Indicó que **derivado del crecimiento reportado en lo últimos 12 meses y a la aceptación de los productos fabricados en México, los directivos tomaron la decisión.**

El ejecutivo consideró que “esto representa un crecimiento de más de 100% de lo que se venía produciendo en México, por ello, reforzaremos la estrategia de promover nuestros productos en este país y en América Latina”.

Aseguró que **al incrementar el volumen de producción, también se incrementa la base de clientes** y con ello Siemens se posicionará entre los 3 principales proveedores de equipos de telefonía para la región del TLCAN. (El Economista, Pág. 2 y 44)

Telmex Invierte en Tecnología para Reducir Quejas de sus Clientes; Se Reúne Periódicamente con Profeco para Mejorar su Servicio

De acuerdo con *El Universal*, desde su privatización Telmex ha buscado reducir el número de quejas de usuarios presentadas por la Procuraduría Federal de Consumidor (Profeco).

Indicó que con este objetivo, **la operadora ha invertido cuantiosos recursos económicos para la**

digitalización de su red, la aplicación de mecanismos exactos de contabilidad y en la atención a clientes.

Según el diario, directivos de la firma señalaron que en 1992 Telmex registraba 163 mil 255 quejas contra un total de 6 millones 545 mil 880 líneas, lo que representaba una relación de denuncias-líneas de 2.49%.

Destacó que al cierre de 2003, la relación denuncias-líneas se ubicó en 0.011%, al tener 16 mil 681 quejas de un universo de 15 millones 34 mil líneas.

El rotativo señaló que sin embargo, en los últimos meses, consecuencia de los servicios telefónicos como los números, 01-900 utilizados para las *otílen* o para “innovadores” concursos por TV, se ha propiciado que la firma registre 8 mil 299 quejas ante Profeco.

Aseguró que muchas de estas quejas no tiene razón de ser y son aclaradas en poco tiempo.

Ante ello, los ejecutivos de la telefónica dijeron que al ser el principal operador de telecomunicaciones con más de 31 diferentes facturaciones en el recibo, es “lógico” que haya ese número de quejas.

Aclararon que del total de las denuncias ante Profeco, más de 90% son resueltas en una primera instancia, y muchas de éstas tienen una conciliación favorable.

Agregaron que el restante 10% de las quejas, se van a una primera audiencia, denominada resolución administrativa, donde la Profeco es la encargada de discernir y tomar una decisión adecuada.

La compañía aseguró que es cada vez más importante la satisfacción de sus clientes, y año con año ha disminuido el número de quejas, por lo que “2004 no será la excepción”.

Actualmente Telmex realiza junto con Profeco y autoridades del sector reuniones periódicas para mejorar el servicio. (El Universal, Pág. 1F)

Unefon Presentará Centro de Tecnología e Infraestructura

Información de *Agenda del Empresario* de *El Economista*, precisó que Unefon presentará su centro de tecnología e infraestructura.

Señaló que **la presentación se realizará el próximo miércoles 8 de agosto**. No dio más detalles al respecto. (El Economista, Pág. 42)

Globalstar Ofreció Telefonía Móvil y Fija en Paquete de Prepago o Tarifario

En despliegado de un octavo de plana, Globalstar ofreció telefonía móvil y fija en paquete de prepago todo terreno o planes tarifarios.

Destacó que su equipo no tiene rentas mensuales, ni requisitos de contratación, está listo para usarse y con tiempo aire incluido.

La firma señaló que su cobertura es mundial, con acceso a Internet, detalle de llamadas y mejor precio por minuto.

Señaló que cuenta con 2 tipos de servicios de transmisión **Tarjeta Simplex para aplicaciones enfocadas a la supervisión remota de procesos específicos y Model Duplex para aplicaciones enfocadas a la supervisión y control remota de procesos específicos.** (Reforma, Pág. 12 Negocios)

NEGOCIOS EN LÍNEA

Capgemini Consideró Necesario “Administrar el Cambio” para Lograr Rentabilidad de TI; Clave para Buen Funcionamiento de Sistemas ERP

El director General de Capgemini, Ken Howery, consideró que es necesario “administrar el cambio” para que las empresas logren el mayor provecho y rentabilidad de las tecnologías de la información (TI).

Destacó que **la administración del cambio es uno de los procesos clave para el buen funcionamiento de aplicaciones como los ERP.**

Por su parte, el líder de Alianzas y Relaciones con Inversionistas de la firma, Alex García, dijo que en muchas de las historias relacionadas con los pobres o nulos resultados de los ERP fue el determinante factor comunicación, donde dentro de la empresa no se entendió el cambio.

Mientras que **en las compañías en las que se estableció la administración del cambio, que permitió que se entendiera el proceso, los resultados fueron los esperados.**

Ante ello, expertos de Capgemini afirman que la Tecnología es una herramienta clave, pero es necesario:

- No perder de vista el negocio central.
- Realizar el análisis de las necesidades tecnológicas reales.
- Seleccionar las mejores tecnologías y a los proveedores más eficientes.
- Realizar una adecuada estructuración
- Desarrollar una adecuada operación de la misma.

La empresa aseguró ser la única que puede ofrecer todo el proceso de *outsourcing*, desde la consultoría estratégica hasta la puesta en marcha de cualquier tecnología sin importar el proveedor de TI. (El Financiero, Pág. 53)

Información del Sector en Anexos del IV Informe de Gobierno Estaría Actualizada hasta 2001 y 2002

La columna *Marcapasos* aseguró que en los anexos correspondientes a las acciones del gobierno durante 2004, se encuentra información de 2002 e incluso de 2001, cuando se esperaban datos actualizados.

Citó como **ejemplo la gráfica sobre población con acceso a bienes y servicios de comunicación en países seleccionados, donde se manejan estadísticas sobre base instalada de PC y “anfitriones de Internet” de 2002.**

El espacio agregó que en la gráfica sobre servicios de radiocomunicación y usuarios de Internet, la cifra sobre usuarios totales de Internet en México sólo llega a 2001. (Reforma, Pág. 6 Negocios)

Portal de CNN en Español Habría Dejado de Funcionar sin Dar Explicación

El columnista Samuel García de *El Universal*, informó que el sábado pasado, sin mayor explicación, el portal de CNN en español dejó de funcionar.

Según el periodista, **“se presume que el sitio en Internet de CNN, nunca pudo ser rentable a pesar de los reconocimientos que había recibido”**. No ofreció más detalles. (El Universal, Pág. 5F)

Hitachi Data Systems Lanzará Plataforma de Almacenamiento Universal el Jueves 9 de Septiembre

Hitachi Data Systems lanzará su plataforma de almacenamiento universal denominada *TagmaStore* el próximo jueves 9 de septiembre.

El lanzamiento se realizará en el Salón Molino de la Hacienda de los Morales a las 8:30 horas. No se ofrecieron más detalles. (Milenio Diario, Pág. 29; El Economista, Pág. 42)

NEGOCIOS SATELITALES

Analizan Factibilidad de Instalar Sistemas Satelitales o Vía Internet para Vigilar Combustible

De acuerdo con *Excélsior*, como parte de las acciones para combatir el mercado ilícito de combustibles, las autoridades analizan la factibilidad de instalar sistemas satelitales o vía Internet para controlar volúmenes de compra-venta en centros de servicio.

Precisaron que **se analiza establecer una red satelital o informática que reporte en tiempo real los movimientos de volúmenes de producto a Pemex Refinación.**

De acuerdo con la Organización Nacional de Expendedores de Petróleo este mecanismo permitirá garantizar a la autoridad que las gasolinas diesel que se expenden corresponde a la que compran a la subsidiaria. (Excélsior, Pág. 2F)

TELEVISIÓN Y RADIO

IDET Desmintió Supuesta Decisión Judicial para Detener a Joaquín Vargas Guajardo por Falsificación de Documentos

El consejero del IDET, Javier Lozano, desmintió lo que calificó como “imperdonable filtración a los medios” de

la supuesta actuación judicial girada por la Procuraduría General de Justicia del DF para aprehender a Joaquín Vargas Guajardo por falsificación de documentos.

Aseguró que “lejos de ser cierto, el caso se relaciona con un litigio iniciado por MVS contra la familia Fernández, ex propietaria de Grupo Imagen, en 1999, con quien existía una sociedad para operar 2 estaciones de radio en FM.

El experto explicó que **después de obtener un par de sentencias favorables en jurisdicción civil, el caso fue llevado por MVS a una nueva demanda arbitral, la que se encuentra en curso.**

Explicó que de ser también favorable esta tercera, la condena podría superar los 100 mdp que la familia Fernández tendría que pagar a MVS.

Lozano precisó que **no se ha solicitado la aprehensión de Vargas Guajardo, quien sólo “no merece ese trato infame”.**

Aseguró que por el contrario, es un hombre que goza al igual que toda su familia de incuestionable respeto en el gremio de la radio y la televisión y en la sociedad mexicana. (El Universal, Pág. 8F)

Karen Sánchez Abott Habría Asumido la Dirección de la Asociación de Radiodifusores del DF; Próxima Semana Inicia Sucesión en la CIRT

El columnista Alberto Aguilar informó que Karen Sánchez Abott de Grupo Siete, asumió la semana pasada la dirección de la Asociación de Radiodifusores del DF en lugar de Antonio Ibarra Fariña.

Dijo que **ahora solo falta que se designe al sucesor de Jorge Mendoza Garza en la Cámara de la Industria de la Radio y la Televisión (CIRT).**

El periodista recordó que el periodo para el también ejecutivo de TV azteca vence en octubre y se da por hecho que podría sucederlo Edilberto Huesca de Grupo Radio Mil.

Sobre el tema, el columnista Darío Celis dijo que **la próxima semana habrá consejo directivo en la CIRT para que inicie formalmente la carrera por la sucesión de Mendoza.**

Indicó que desde hace 2 semanas que empezó a “empujar” también a Gilberto Solís, actual presidente del consejo consultivo. (Reforma, Pág. 3 y 4 Negocios)

AMÉRICA LATINA Y EL MUNDO

Gartner: Mercado Mundial de Celulares se Sobrecalentaría Tasas Actuales de Crecimiento; Ventas Aumentaron 35% en el 2Q04, Apoyadas Principalmente en AL

El mercado mundial de teléfonos móviles está en riesgo de sobrecalentarse si sigue creciendo a las tasas actuales, lo que podría dañar las ventas registradas a comienzos de 2005, de acuerdo con los datos más recientes de la compañía investigadora Gartner.

Las ventas de teléfonos móviles **aumentaron 35%, a 156.4 millones de unidades en el segundo trimestre**

de 2004, respecto de los 115.8 millones observados en el mismo periodo del año anterior.

Todas las regiones registraron un crecimiento sólido, según Gartner.

Fue la **cifra más alta de ventas al segundo trimestre de la que se tenga registro**, y se ubicó marginalmente arriba de los 153 millones vistos en el primer trimestre, dijo Ben Wood, analista de Gartner.

Una demanda mayor a la esperada en reemplazos dentro de algunos mercados, y un **“crecimiento espectacular” en América Latina impulsaron el crecimiento**, según Wood.

Si se mantiene el auge, las ventas mundiales de teléfonos móviles podrían llegar a 650 millones de unidades durante el año completo, muy por encima de los 620 millones pronosticados por Gartner, señaló la firma investigadora.

“Cualquier cosa por encima de eso y podríamos estar en una situación de sobrecalentamiento del mercado. Ello podría dejar una cruda desagradable en 2005, debido al exceso de inventarios”, señaló Wood.

Semejante situación podría afectar las ventas en el primer semestre de 2005.

Gartner informó que **Nokia, que ha realizado esfuerzos para detener la caída en su participación de mercado, vendió 46.4 millones de aparatos en el segundo trimestre**, por encima de los 41.2 millones observados en el mismo periodo del año anterior.

Ello le dio una participación de mercado de 29.7%, por abajo del 35.6 % en el segundo trimestre de 2003, pero arriba del 28.9% que tenía en el primer trimestre de 2004.

Wood informó que **Nokia pagó el precio por estabilizar su participación de mercado entre un trimestre y otro, con menores precios y ganancias en promedio.**

Señaló que el crecimiento provino de América Latina y China, donde la compañía finlandesa perdió participación en Europa Occidental, su bastión tradicional.

Motorola, con 24.6 millones de embarques, tuvo una participación de mercado de 15.8% en el segundo trimestre, comparada con 14.5% en el mismo periodo del año pasado.

Wood confió en que surcoreana **Samsung Electronics “pise los talones a Motorola durante el resto del año”**.

Samsung vendió 18.9 millones de unidades en el segundo trimestre, e incrementó su participación de mercado a 12.1%, respecto del 10.2 observado un año atrás.

Wood informó que la introducción de productos en Motorola será muy importante en la batalla por la participación.

Siemens vendió 10.8 millones de aparatos en el segundo trimestre, y la participación de la compañía alemana cayó de 7 a 6.9%.

Wood dijo que Siemens enfrenta un tercer trimestre adverso y podría tener problemas para ganar impulso.

Sony Ericsson incrementó su participación de mercado, a 6.6%, en comparación con 5.4% en el año previo.

Wood dijo que la marca está ganando fuerza e incrementó en dos puntos porcentuales su mercado en Europa Occidental, durante el trimestre.

LG Electronics tuvo también un trimestre exitoso, incrementando su participación de 4.2 a 6 %, gracias a las sólidas ventas de aparatos de tercera generación. (The Wall Street Journal)

En AL, BMC Centrará Inversiones a Capacitación de Distribuidores; Busca que Resuelvan Problemas Además de Vender Productos

En América Latina, el fabricante de software con sede en Houston, BMC, está centrando sus inversiones en un programa de capacitación para adaptar sus distribuidores regionales según su modelo de servicio comercial.

La gerente de Canales para Latinoamérica, Andrea Medrano, precisó que **la empresa posee 13 distribuidores en Sudamérica, Centroamérica y el Caribe.**

Explicó que el objetivo del modelo consiste en que sus distribuidores se desempeñen resolviendo problemas en lugar de sólo vender los productos.

La compañía tiene 189 clientes en Latinoamérica, excluyendo Brasil y México.

SSA Sistemas está realizando la capacitación en Panamá y Medrano espera que todos los distribuidores estén capacitadas para fines del año fiscal, el 31 de marzo del 2005.

Indicó que **alrededor de 40% de las distribuidoras han obtenido hasta ahora la certificación.**

BMC ha estado alentando a sus clientes para que se suscriban a servicios de mantenimiento junto con sus licencias de software, y alrededor de 20% de éstas incluyen ahora servicios profesionales.

El ejecutivo indicó que la empresa superó sus metas de ventas en el primer trimestre en más de 100%. (Notimex)

Regulador Brasileño del Sector Estimó que Pagos Mensuales de Línea Fija se Reducirán en 2.08 mdd en Sao Paulo

De acuerdo con el regulador brasileño del sector, Anatel, los pagos mensuales de línea fija en el Gran Sao Paulo se reducirán en 6.1 mdr (2.08 mdd).

Explicó que **esta reducción se dará cuando las llamadas de línea fija entre los 39 municipios se cobren como locales y no como LD.**

El organismo estimó que aproximadamente 18 millones de suscriptores en el Gran Sao Paulo se beneficiarán con la reducción de precios.

La filial de Telefónica en ese país capacitó su personal para aclarar las consultas a través de su centro de servicios que atiende las 24 horas del día. No se ofrecieron más detalles. (Notimex)

En Brasil, Abogado Vende Kit Legal Vía Internet; Medida es Parte de Disputa sobre Derecho de Operadores a Cobrar Rentas Mensuales

El abogado Wendel Araújo de Oliveira del estado brasileño de Piauí está vendiendo un kit legal a través de Internet.

Explicó que **con esta oferta busca demandar a operadores de telecomunicaciones por sus rentas**

mensuales de telefonía fija.

Esta iniciativa, criticada por la sociedad brasileña de abogados OAB, es un desarrollo más en la disputa sobre el derecho de los operadores de telecomunicaciones de cobrar aranceles por servicio mensuales.

El kit, que se vende en 29.90 reales (10.22 dólares), incluye 15 piezas y se entrega 48 horas después del pago.

El mensaje señala que “el material se enviará por correo electrónico en formato Word, prácticamente listo para usarse. Sólo se necesita poner el nombre del cliente y del operador para facilitar el manejo del caso”.

Oliveira aseguró que **ha vendido más de 2 mil 350 kits desde el 29 de agosto.**

Los casos judiciales apuntan a suspender la renta fija mensual y a entregar la restitución al consumidor para duplicar el monto pagado durante 5 años, el que sería de entre 3 mil y 4 mil reales.

La brasileña Telemar sería el objetivo de los casos mencionados por Oliveira, no confirmó si estaba enfrentando 1 mil procesos, como sugiera el informe.

En tanto que Telefónica tampoco confirmó que esté enfrentando 6 mil casos, aunque Brasil Telecom confirmó que ha sido citado en 100 casos judiciales.

El presidente de OAB, Aristóteles Atheniense, cree que Oliveira está violando varios artículos del código de ética profesional y pretende investigar el caso. (Notimex)

Programa Brasileño de Inclusión Digital Lanzará Licitación para Aumentar su Red de Comunicaciones

El programa brasileño de inclusión digital, Gesac, lanzará licitación pública para aumentar de 3 mil 200 a 4 mil 400 su red de unidades de comunicaciones.

Según el coordinador de Gesac, Antônio Albuquerque, **el concurso se lanzará probablemente este mes.**

Gesac apunta a instalar 1 mil 600 unidades adicionales para fines de 2005.

Albuquerque explicó que **“entre las clases socioeconómicas C, D y E en Brasil, sólo 5% de la población tiene servicio de línea fija”.**

Enfatizó la importancia de crear conocimiento del tema y la necesidad de colaboración entre los sectores público y privado.

Las unidades de comunicaciones de Gesac consisten en antenas satelitales y módems, que permiten una conexión a Internet en escuelas, unidades militares y telecentros.

Estos centros tienen un promedio de 7 computadoras cada uno y actualmente prestan servicios a aproximadamente 4 millones de personas.

Albuquerque estimó que **costaría 3 mil 600 mdr (1 mil 200 mdd) equipar cada una de las 180 mil escuelas públicas de Brasil con 10 computadoras cada una, dado un costo de 2 mil reales por computadora sin software.**

Agregó que esa cantidad supera los 3 mil 200 mdr actualmente disponibles en el fondo de acceso universal Fust y con el costo adicional del software el total superaría los 7 mil mdr.

El directivo precisó que 100 mil de las escuelas públicas de Brasil están en áreas rurales. (Notimex)

Brasileña NET Servicios Gastará 680 mil Dólares en Lanzamiento de Red de Cable de Banda Ancha

La brasileña de TV por cable Net Servicios de Comunicação gastará 2 mdr (680 mil dólares) en marketing para lanzar una red de cable de banda ancha en Goiania.

Precisó que **el lanzamiento está previsto para mediados de septiembre y se realiza tras cuatro años de crecimiento en Sao Paulo y Río de Janeiro.**

El director de Marketing y Productos de Net, Ciro Kawamura, dijo que “la estrategia es aumentar la red de banda ancha, de modo que posteriormente podamos vender VoIP”.

Señaló que **la empresa pretende ampliar rápidamente el acceso a Internet a otras ciudades y lanzará un servicio telefónico para mediados de 2005.**

La empresa finalizó junio con 131 mil clientes de banda ancha, de los cuales 12% eran empresas.

Kawamura expresó que **Net estaba en negociaciones con el operador de línea fija Embratel y el proveedor de circuito inalámbrico Vésper**, controlado por Telmex.

Este último anunció que comprará una participación en Net, pero Kawamura no quiso dar mayores detalles. (Notimex)

En Brasil, Número de Usuarios de Internet se Estancará: Regulador del Sector

Según la agencia online de noticias baguete.com.br, tras años de estable crecimiento, la cantidad de usuarios de Internet en Brasil alcanzará un punto de estancamiento.

Según el asesor del regulador de telecomunicaciones, Anatel, Marcelo Pimenta, dijo que **actualmente 14 millones de brasileños tienen acceso Web, menos de 10% de la población.**

Consideró que esa cantidad no crecerá sin una política de inclusión digital. (Notimex)

Evento Tecnológico Brasileño Busca Generar 2.7 mdd en Nuevos Negocios

Un evento tecnológico que se realizó en Río de Janeiro, Brasil, busca generar 8 mdr (2.7 mdd) en nuevos negocios uniendo a 25 grandes empresas y 1 mil 200 pequeñas firmas.

Según el director de Pequeñas y Medianas Empresas del Ministerio de Desarrollo, César Rech, **el evento destaca la solidez tecnológica de Río de Janeiro.**

En tanto que el presidente del consejo de Sebrae/RJ, Paulo Alcântara Gomes, dijo que el estado de Río de Janeiro tiene alrededor de 15 incubadoras y 5 parques tecnológicos.

Aseguró que **“con las incubadoras, los sectores tecnológicos están solidificados”**.

Sebrae/RJ, junto con el gobierno municipal de Río de Janeiro, lanzó una licitación pública de 600 mil reales para que las incubadoras tecnológicas entreguen soporte a las instituciones. (Notimex)

En Brasil, IBM Destinará 1 mdd en Centro para Promover y Desarrollar Soluciones de Fuente Abierta

La estadounidense IBM destinará 1 mdd para establecer un centro de conocimiento y tecnología conocido como CDTC en Brasil con el fin de promover y desarrollar soluciones de estándar abierto en sociedad con el gobierno local.

CDTC, que debe estar listo en aproximadamente 2 meses, se establecerá en la Universidad de Brasilia (UnB) y refleja la política de gobierno de fomentar el desarrollo de software de fuente abierta en Brasil.

El titular de Política Pública y Relaciones Gubernamentales de IBM Brasil, Saulo Porto, dijo que “el Gobierno de Brasil, más que otros mercados emergentes, adoptó rápidamente el tema de desarrollar una política pública basada en fuente abierta”.

Explicó que **el gobierno de Brasil entregará a CDTC recursos como las instalaciones de la UnB, y ambas partes aportarán experiencia.**

El proyecto es parte del actual respaldo de IBM a iniciativas de fuente abierta como el Proyecto Linux en Porto Digital, Recife (Pernambuco) y la donación de un laboratorio Linux a la escuela técnica Pandiá en Río de Janeiro, junto con sus esfuerzos para desarrollar la plataforma de exportación de software de Brasil.

Porto consideró que **“Brasil está buscando un perfil para las exportaciones y la fuente abierta presenta una oportunidad”**.

Agregó que aunque India, por ejemplo, desarrolló un mercado para programar software aún hay espacio para que Brasil desarrolle el nicho para la fuente abierta. (Notimex)

Filial Brasileña de Freescale Descartó Viabilidad de Construir Planta de Chips en Brasil

La filial brasileña de la estadounidense Freescale descartó la viabilidad de una planta de chips en Brasil debido a cuestiones de infraestructura.

El director de Freescale Brasil, Segundo Antonio Calmon, señaló que **Brasil consume menos de 5% de los chips del mundo y, por lo tanto, una planta local tendría que enfocarse en exportaciones.**

Indicó que “el país tiene cuellos de botella en materia de infraestructura que impiden un proyecto de este tipo”, quien citó problemas de aduanas y precaria infraestructura portuaria.

El ejecutivo dijo que **“un fabricante que provee a escala mundial probablemente confrontaría un paro en algunos departamentos de aduana. El paro detendría varias fábricas en todo el mundo”**.

También citó el nivel de inversión requerido por este tipo de unidad, que es cercano a los 3 mil mdd para construir la planta junto con inversiones anuales para mantenerla en términos tecnológicos.

Calmon agregó que **una planta de semiconductores tiene grandes demandas de energía y agua**. “No se puede hablar de racionar energía en una fábrica de chips”, dijo.

Finalmente, citó el hecho de que este segmento no genera mucho empleo, usando como ejemplo a Francia, donde se contrató sólo a 100 personas en una planta que es cada vez más automatizada. (Notimex)

Argentina TelexTorage Lanzó Operaciones en Perú

La argentina de soluciones de almacenamiento TelexTorage lanzó operaciones en Perú y pronto abrirá una oficina en Lima.

TelexTorage también cuenta con oficinas en España. No se ofrecieron más detalles al respecto. (Notimex)

En Colombia, Orbitel Disminuyó 33% sus Ganancias en el 1º Semestre de 2004

La colombiana de LD, Orbitel, reportó ganancias por 21 mil 73 mdp (8.21 mdd) en el primer semestre de 2004, lo que significó 33% menos frente a la ganancia de 31 mil 400 mdp del mismo periodo del año anterior.

Indicó que **sus ingresos totales fueron de 281 mil 807 mdp, 7.6% más en comparación con el segundo semestre de 2003, 12.7% más frente al primer semestre del año pasado**.

Mientras que su EBITDA fue de 54 mil 621 mdp, ayudado por una reducción de 1.,7% en los costos en comparación con el semestre anterior.

Según el presidente de la firma, Alejandro Ceballos, información publicada por el regulador de telecomunicaciones CRT, **la participación de mercado de LD de Orbitel creció más que la de otros operadores en el primer trimestre**.

La empresa ahora tiene sociedades con más de 40 operadores en 22 países y una participación de 40% en el tráfico de LD internacional entrante.

La filial estadounidense Cinco Telecom tuvo un aumento de 138% en su facturación en comparación con el primer semestre de 2003, donde 37% de las llamadas que se realizaron desde Miami a Colombia usaron la tarjeta de Orbitel.

Las ventas de tarjetas en Nueva York y España están creciendo 20% y 50% mensual, respectivamente.

El crecimiento futuro se basará en telefonía IP y un paquete de datos y voz IP que fue posible con la

implementación de una red de conmutación por etiquetas multiprotocolo (MPLS, por su sigla en inglés) en el primer semestre.

Los principales accionistas de Orbitel son el grupo de empresas de servicios de Medellín EPM, Grupo Sarmiento y Grupo Bavaria. (Notimex)

Colombiana Telecom Invertirá 30 mdd para Proveer Acceso a Internet por Banda Ancha en 37 Ciudades

El operador estatal de línea fija de Colombia, Telecom, invertirá 30 mdd en los próximos 3 años para entregar acceso a Internet por banda ancha a 37 ciudades.

El proyecto comenzará con una inversión de 3 mdd destinada a modernizar y ampliar el acceso por discado para 930 municipios del país en comparación con los 400 municipios atendidos en la actualidad.

El resto de la inversión cubrirá la instalación de aproximadamente 50 mil puertos DSL en los próximos 3 años.

A comienzos de este año, la empresa anunció que la inversión total para 2004 sería de 217 mil mdp (84.4 mdd) en mantenimiento, reemplazo de infraestructura y mayor cobertura.

La división PSI de Telecom está lanzando seis planes de acceso sin contrato, los que espera atraigan a 100 mil usuarios antes de fin de año, a parte de los 30 mil usuarios por marcación que cuentan con servicio en la actualidad. (Notimex)

En Panamá, Nars Inauguró Centro de Llamadas de 3 mdd; Avaya es su Proveedor de Infraestructura

La estadounidense de gestión de activos exigibles National Asset Recovery Services (Nars) inauguró un centro de llamadas de 3 mdd en Ciudad de Panamá.

El centro de 66 mil pies cuadrados tiene 800 puestos de atención y, dependiendo de la carga de trabajo, podría crear hasta 2 mil empleos.

El vicepresidente de Ventas y Marketing de Nars, Scott Buffum, dijo: “si consigo proyectos para 7 días a la semana, las 24 horas del día, podría llegar a 2 mil”.

Explicó que **“depende del tipo de proyectos en que nos involucramos. Hacia fines del 2004, probablemente tendré 700 personas en la instalación”**.

La empresa recientemente abrió un centro de llamadas en Montego Bay, Jamaica, en el que invirtió 2.5 mdd.

Según Buffum, **Nars no tiene planes actuales para construir centros de llamadas adicionales en el Caribe, en lo que denomina ubicaciones “near shore”**.

Dijo que “en este punto pensamos que vamos a experimentar una desaceleración, de los centros de llamados definitivamente no están en nuestro plan por ahora”.

Nars está usando el proveedor estadounidense de tecnología Avaya para proporcionar infraestructura de redes para el nuevo centro en Panamá.

Buffum consideró que “han sido los más útiles y pienso que tienen un mejor producto en el mercado que cualquier otro hayamos analizado, y analizamos muchos”. (Notimex)

Empresas Panameñas del Sector Enfrentan Falta de Personal Capacitado en Telecomunicaciones

Según el periódico panameño *El Panamá América*, ese país aún está enfrentado un déficit de personal técnico capacitado en el área de telecomunicaciones.

El gerente de Cisco Systems en Panamá, José Troitiño, dijo que “todos los días recibimos llamadas de empresas que ofrecen sus servicios de telecomunicaciones en el país solicitando personal idóneo”.

Aseguró que “**no existe el capital humano suficiente para responder con la demanda**”.

Debido a que no existe suficiente personal técnico local, empresas como Cisco han tenido que contratar trabajadores extranjeros y trasladarlos a Panamá.

Para combatir esta tendencia, **el gobierno de Panamá lanzó hace aproximadamente 3 años 9 programas de capacitación denominados *Network Academys***.

Como parte de estos programas 700 estudiantes cumplieron con los requerimientos del curso y esperan su certificación.

Los estudiantes que encuentran trabajos en el área de telecomunicaciones reciben de vuelta parte del pago del costo del programa, que asciende a entre 900 y 1 mil 200 dólares. (Notimex)

Nicaragüense Enitel Inició Operaciones en la Isla del Maíz

La firma móvil nicaragüense Enitel inició operaciones en la Isla del Maíz, en la costa Atlántica del país.

Precisó que **los 10 mil habitantes de la isla nunca habían tenido acceso a servicios inalámbricos**. No se ofreció más información. (Notimex)

Gobierno Chileno Lanzará Licitación de Conectividad Rural por 6.4 mdd

El gobierno de Chile inició preparativos para su próxima licitación de conectividad rural por 4 mil mdp (6.4 mdd) al lanzar un programa piloto de acceso de banda ancha en una escuela.

El operador móvil BellSouth Chile entrega acceso de 2.4 Mbps para una escuela en Placilla, a 141 kilómetros de Santiago, usando su red CDMA2000 1X EV-DO.

El ministerio de Comunicaciones del país prevé incorporar la próxima semana a tres escuelas más en el área al programa piloto.

La licitación, que debe concluir el 25 de octubre, cubrirá acceso a Internet para aproximadamente 51 mil estudiantes en hasta 667 escuelas del país.

El ganador será instado a usar la misma infraestructura para que el acceso a Internet esté disponible para otros miembros de comunidades que circundan a cada escuela. (Notimex)

ProChile Inició Operaciones de su Servicio Chileinfo Tras Programa Piloto de 8 Meses

La agencia chilena de promoción de las exportaciones, ProChile, lanzó el 2 de septiembre su e-Marketplace Chileinfo tras un programa piloto de 8 meses que comenzó en enero.

ProChile había planeado originalmente lanzar el piloto en mayo de 2003, pero tuvo problemas en la obtención de fondos para financiar la administración del sitio.

El marketplace, que es efectivamente la sección en inglés del sitio de ProChile, cuenta con 5 mil 828 exportadores registrados, representando a 15 sectores como los de maquinaria, productos alimenticios, ganaderos, textiles, minerales y químicos.

Durante la fase piloto, 91 firmas locales publicaron ofertas específicas, que llevaron a que 1 mil compradores extranjeros se registraran en el sitio.

Exportadores y compradores pasan por un estricto proceso de evaluación antes de poder formar parte del marketplace.

ProChile adjudicó a la editora local de guías telefónicas Publiguías el contrato para manejar el sitio. (Notimex)

Entramado de Activos Dificultaría el Descifrar Finanzas de Vodafone; Incluye Resultados de Varios Negocios que No Posee en su Totalidad

La mayor compañía celular del mundo en términos de ventas destacó que su emporio mundial representa una “ventaja única” sobre sus rivales más pequeños.

Sin embargo, Vodafone Group **no posee 100% de todas sus operaciones extendidas, que abarcan 26 países.**

En vez de ello, la compañía posee en muchos casos participaciones en estos negocios, que pueden ir de 3 a 90%.

Este entramado de intereses dificulta para los inversionistas el descifrar los estados financieros de Vodafone. También, **la forma en que Vodafone contabilice esos negocios puede hacer parecer que la compañía crece más rápido.**

La confusión podría agravarse el año próximo, cuando la compañía del Reino Unido se mude a nuevos estándares contables internacionales.

Cuando Vodafone da a los inversionistas parámetros sobre dos medidas claves —ingresos y cantidad de consumidores— incluye resultados de negocios que no controla en realidad.

Considera que esos números son “proporcionados”, dado que incluyen una parte de los resultados de las unidades en que posee participaciones.

En cuanto a los ingresos, el uso de cifras proporcionadas o “pro forma” de parte de Vodafone implica que los **inversionistas suelen ver dos números distintos**. El primero son los ingresos “pro forma” y el segundo la facturación reportada.

Por ejemplo, los ingresos proporcionados de Vodafone incluyen 45% de la facturación generada por Verizon Wireless, una empresa que posee al 45%.

Abarcan también 3% de los ingresos registrados por China Mobile de Hong Kong, en la que tiene esa misma participación.

En contraste, **dentro de sus estados financieros oficiales, Vodafone incluye sólo las ventas de activos que la compañía controla, en línea con principios contables aceptados en general.**

En el año fiscal concluido el 31 de marzo, la facturación reportada fue de 33 mil 600 mdl (60 mil 500 mdd). Vodafone reportó ingresos proporcionados de 39 mil 400 mdl (mdd) para el mismo periodo.

Aunque las cifras reportadas y proporcionadas son distintas, han crecido a ritmos muy similares hasta fechas recientes. Ahora, ello cambia, porque muchos negocios en los que Vodafone tiene una participación minoritaria, principalmente Verizon Wireless, crecen más rápido que las filiales de las que es única dueña, según los analistas.

Por ejemplo, Vodafone pronostica que sus ingresos proporcionados a partir de servicios celulares mostrarán un crecimiento de alrededor de 9% para el año fiscal que concluye el 31 de marzo de 2005.

Sin embargo, **Goldman Sachs espera que los ingresos reportados por Vodafone aumente sólo 1.6% en ese periodo.**

“Vodafone no controla algo del efectivo que fluye desde algunos de sus mejores activos”, dijo Steven Hewitt, gerente de fondos con Threadneedle Investments en Londres.

“El mirar los ingresos proporcionados y las ganancias operativas no necesariamente le da a uno un buen indicador sobre el potencial de crecimiento de Vodafone”, agregó.

Muchos inversionistas se han mostrado cada vez más escépticos de las cifras, tras la crisis en las acciones de empresas tecnológicas.

La Comisión de Bolsa y Valores (SEC) de EU ha advertido que los inversionistas no confían en esos números.

Como resultado, la mayoría de las compañías celulares en Europa y EU no dan parámetros “pro-forma” sobre los ingresos.

Nokia, la fabricante de celulares, que ha usado durante algún tiempo cifras “pro-forma” para guiar a los inversionistas, desechó la práctica a comienzos de este año.

Aún así, algunos inversionistas y analistas se han mostrado satisfechos por los pronósticos de ingresos proporcionados de Vodafone.

Señalan que esos pronósticos representan un buen parámetro de ganancias o pérdidas netas, dado que la cifra total incluirá finalmente ganancias de activos no controlados.

“Los números proporcionados representan el único barómetro que uno tiene de los activos no consolidados”, dijo Marco Pirondini, jefe de investigación mundial de valores en Pioneer Investments, un accionista de Vodafone, en Boston. (The Wall Street Journal)

Verizon, Cerca de Vender Negocio de Directorios en Canadá por 1 mil 500 mdd; Grupos de Valores y Compras Habrían Presentado Ofertas

Verizon Communications, la mayor de las cuatro compañías regionales “Baby Bells” en EU, estaría cerca de firmar un acuerdo para vender su negocio de directorios telefónicos en Canadá, por unos 1 mil 500 mdd.

Bain Capital, la firma de valores, y Carlyle Group, la empresa de compras con sede en Washington, habrían presentado ofertas por el negocio SuperPages, la segunda operación más grande de directorios en Canadá.

Otras compañías que han expresado interés en el negocio o que han presentado ofertas incluyen a Yellow Pages Group, RH Donnelley (ambas de Canadá) y a la británica Yell Group.

Verizon había informado que contemplaba varias opciones para la unidad canadiense de directorios, que adquirió a Telus de ese país por 520 mdd, tres años atrás.

La venta de los negocios por parte de Verizon **seguiría a iniciativas similares de otras compañías estadounidenses de telecomunicaciones, que han buscado reducir su deuda y concentrarse en ámbitos de crecimiento más rápido**, como telefonía móvil, banda ancha inalámbrica y servicios DSL para Internet de alta velocidad.

RH Donnelley adquirió el negocio de directorios de Sprint el año pasado, y completó la compra de una empresa del ramo, de SBC Communications, por 1 mil 410 mdd, a comienzos de esta semana.

En 2002, Qwest Communications International vendió sus operaciones de directorio telefónico QwestDex por 7 mil 50 mdd a Carlyle Group y Welsh, Carson, Anderson Stowe, como parte de una reestructuración.

Para Verizon, la venta del negocio canadiense de directorios representaría otro paso en su estrategia de concentrar sus inversiones en oportunidades mayores de crecimiento, así como en la venta de activos no cruciales, incluidas algunas líneas telefónicas rurales. (Financial Times)

Grupos Privados de Telecom en Rusia se Disputan Posiciones en Mercado de Telefonía Fija; Golden Telecom Adquirió Operadores Regionales

Los grupos privados de telecomunicaciones más grandes en Rusia se disputan las posiciones en el mercado de línea fija, a medida que se acerca la liberalización del mercado.

Golden Telecom y Comstar Unified Telesystems, apoyadas por las controladoras financieras Alfa Group y AFK Sistema, respectivamente, figuran entre las compradoras más activas de línea fija.

Recientemente, **Golden Telecom adquirió operadores en la región de Don, mientras que Comstar**

completa la fusión tripartita que la creó.

OAO Telecominvest, en la que **TeliaSonera, el operador nórdico, tiene una participación de 26.1%, sería un desafiante de cuidado cuando se intensifique la pugna por los activos**, con la privatización de la controladora de telecomunicaciones OAO Svyazinvest, propiedad del estado en 75%.

Alfa, Sistema y Telecominvest, que poseen OAO Mobile TeleSystems, conocida como MTS, VimpelCom, y megaFon, han asumido ya el control del mercado inalámbrico. MT tiene una participación de 37%, VimpelCom de 33 y MegaFon de 19.

Las ventas en el negocio móvil de Rusia crecieron 80 % el año pasado, y el negocio de línea fija crece a la mitad de ese ritmo.

Sin embargo, Alfa, Sistema y Telecominvest buscan explotar el crecimiento en todo el mercado de telecomunicaciones de Rusia, que representa 15 mil mdd al año, en vez de concentrarse en un solo segmento.

Al realizar esas operaciones ahora, las compañías como Golden y Comstar estarán listas para la liberalización en 2007 o 2008, cuando la unidad OAO Rostelecom de Svyazinvest perderá su monopolio en varias áreas cruciales.

En la actualidad, **Svyazinvest tiene un bastión en la conexión de última milla a los hogares, y Rostelecom posee un monopolio en llamadas de LD nacional e internacional.**

“Si la liberalización está a la puerta, debemos hacer un esfuerzo real para prepararnos. No queda tanto tiempo”, dijo Viktor Ratnikov, vicepresidente en Transtelecom, un operador de red propiedad de OAO Russian Railways.

Sólo 27 % de los rusos posee un teléfono de línea fija, en comparación con una tasa de penetración de 90 % en Alemania. Rusia tiene unas 50 mil poblaciones que carecen de un solo teléfono de línea fija.

Hay una lista de espera oficial de cuatro millones de personas, quienes desean un teléfono.

Aunque muchos consumidores optarían sólo por un teléfono móvil, la demanda de las redes corporativas y servicios de Internet ayudaría a incrementar en 18 % los ingresos totales por línea fija en 2004, a 7 mil 700 mdd, respecto de los 6 mil 500 mdd observados en 2003, informó la agencia investigadora iKS-Consulting. (The Wall Street Journal)

Vicepresidente de Mercadotecnia de Samsung Renunciaría; Encabezó Gran Despegue de la Marca en el Mundo

Samsung Electronics informó este lunes que un ejecutivo, quien había encabezado su ofensiva mercadológica mundial, renunciaría, lo que propinó un golpe inesperado a la gigante tecnológica.

Eric Kim vicepresidente ejecutivo de operaciones de mercado mundial de Samsung, se uniría a Intel, el mayor rival de la compañía japonesa en el ámbito de fabricación de chips.

“Nuestro contrato con él expira a finales de este mes y no será renovado”, dijo una portavoz de la compañía.

Kim había encabezado los esfuerzos de Samsung por mejorar el conocimiento mundial de su marca.

Durante sus cinco años en Samsung, la compañía gastó unos 10 mil mdd en mercadotecnia y se ha

convertido en la marca de crecimiento más rápido en el mundo.

Samsung no ha decidido quién sucederá a Kim. Sin embargo, Gregory Lee, el jefe de mercadotecnia, asumiría las operaciones.

Lee es experto en la materia, y ha trabajado en Procter & Gamble y en Kellogg.

Los analistas dijeron que **la salida de Kim no afectaría tanto las operaciones de mercado de Samsung, dado que la compañía había apuntalado su marca con base en innovación técnica y diseño superior.**

De acuerdo con Interbrand, la consultoría, Samsung se ha convertido en la segunda marca corporativa más valiosa en Asia, con un monto de 12 mil 600 mdd, unos 200 mdd menos que Sony.

La mercadotecnia agresiva y los productos de alta calidad han ayudado a que Samsung se deshaga de su imagen vieja como fabricante de imitaciones baratas de los productos japoneses más sofisticados.

Gasta 500 mdd anuales en varias actividades de publicidad, incluido el patrocinio de los Juegos Olímpicos.

Hoy, la compañía se ubica entre las líderes en todos sus mercados. Desafía a Intel y Nokia en semiconductores y celulares.

Samsung es el mayor productor mundial de dos de los principales componentes usados en dispositivos digitales, pantallas de cristal líquido y chips de memoria. La compañía superaría a Motorola este año, como el segundo mayor fabricante de teléfonos móviles, después de Nokia.

Hollinger Vendería Activos de Nueva Rama de Medios, tras Acusar a Ex Directivos de Tomar Más de 400 Mdd en Grupo de Publicaciones

Hollinger International, que acusó la semana pasada a ex directivos encabezados por Conrad Black, su depuesto presidente, de robar más de 400 mdd al grupo de publicaciones, contempla la venta o fusión de los activos en su nueva rama de medios.

La compañía **se replantea la posesión de Hollinger Digital como parte de una revisión estratégica ordenada el año pasado, después de que una investigación interna descubrió pagos no autorizados a Black y otros socios.**

La Comisión de Bolsa y Valores (SEC) de EU estudia los hallazgos de la investigación, incluidas aseveraciones de que prominentes ejecutivos recibieron pagos descomunales de incentivos por parte de la filial de inversiones en Internet.

La **investigación, encabezada por el ex presidente de la SEC, Richard Verdeen, reveló que los incentivos por un total de 15.5 mdd fueron pagados a ejecutivos en Hollinger Digital**, incluso cuando registró pérdidas de casi 68 mdd desde finales de los noventas.

Hollinger International, que busca 1 mil 250 mdd en indemnizaciones por parte de Black y de otros colegas, explora una venta directa del portafolios de inversiones, así como la fusión de ciertos activos.

La compañía busca la posible flotación de Cambridge Display Technologies y Shopping.com. Ambas compañías se han registrado para posibles ofertas públicas iniciales. (Financial Times)