

HOY EN TELECOMUNICACIONES

Informe Diario de los Negocios de Telecomunicaciones en México

un servicio de la decisión acertada, s. c.

Martes 7 de Septiembre, 2004 ♦ www.ladecisionacertada.com ♦ Tel 5768-1018 ♦ Fax 5768-0437



Resumen:

TELEFONÍA

* Este Mes Listo Acuerdo para que Cableras y Operadoras de Telefonía Transmitan Voz; Canitec Insistirá Ofrecer Directamente el Servicio

* Industria de Call Centers con Posibilidades Crecer 50% en 6 Años: Expertos; Mercado de Centro de Atención Tiene un Valor de Casi 500 mdd

* Telefónica Lanzó Plan *MoviStar Control*; Combina Renta Mensual de 199 Pesos con Recarga Opcional

* Vendedores de Tarjetas de Prepago Obtienen entre 5 y 7% de Comisión

* Telmex Invirtió Alrededor de 500 mdd para Comprar Empresas en AL; S&P; No Ha Mermado su Posición de Liderazgo

NEGOCIOS SATELITALES

* Gobierno Espera Obtener Entre 13.5 y 14 mdd por la Órbita 77°W; SES Americom Continúa como la Única Interesada

NEGOCIOS EN LÍNEA

* Programa e-México Construirá 234 Centros Comunitarios Digitales en Jalisco

* Innovatia Cuenta con 400 Desarrolladores de Software y 30 Empresas en Aguascalientes

* CEO de Dell Estaría de Visita en México esta Semana

AMÉRICA LATINA Y EL MUNDO

* Oficina Antimonopolio de Venezuela Autorizó Venta de Filial de BellSouth a Telefónica; Acuerdo le Aportará 10.5 Millones de Nuevos Clientes a Telefónica Móviles

* Regulador Brasileño Culminó Audiencias Públicas de Nuevo Modelo para Fijar Precios; Establecerá Parámetros para Orientar y Regular Costos del Sector

TELEFONÍA

Avantel Modificó Estrategia

Le Permitió Enfrentar Crisis de la Industria; Migró de Ser una Firma de Telefonía de LD a Empresa de Telecomunicaciones

El director de Relaciones Institucionales de Avantel, Rafael Aranda, aseguró por el cambio en su estrategia comercial y de servicios, la telefónica es una de las pocas que se mantiene en números negros y que no ha reestructurado su deuda.

Precisó que **“en la parte económica hicimos un cambio en el modelo de negocios, lo que nos ha permitido enfrentar la crisis en la industria”**.

El ejecutivo refirió que todas las empresas que entraron al mercado en 1996 a la fecha entraron en crisis y tuvieron que reestructurar su deuda y sus créditos o han tenido que pedir dinero a sus socios.

Aclaró que **el cambio de su estrategia no implicó una caída en sus servicios de LD, que ahora son parte de servicios más integrales basados en tecnología de punta como la VoIP**.

Aranda aseguró que su modelo de negocios ha estado funcionando bien, “hemos cubierto nuestros compromisos económicos y enfocado la competencia comercial por encima del aspecto regulatorio”.

Explicó que **“antes Avantel era muy combativa y conocida como la empresa de los amparos, pero hoy en la coyuntura ha cambiado”**.

El directivo enfatizó que la empresa ha entrado en una etapa de competencia comercial y sobre todo en buscar nicho de mercado nuevos, “eso ha sido el camino”.

Comentó que **“las empresas hemos tenido que buscar acuerdos entre sí, ya que no se ha tenido un órgano regulador fuerte que mantenga la competitividad y las reglas claras”**.

Aranda aseveró que desde hace un par de años la firma ha migrado de ser una compañía de telefonía de LD a una empresa de telecomunicaciones.

Destacó que ha mantenido la disputa en terrenos comerciales y no en aspectos legales, como ocurría en el pasado. (El Universal, Pág. 7F)

* En Brasil, Telefónica Ganó Derecho a Cobrar Renta Fija Mensual en Cerca de 200 Casos

* Telefonía Móvil Brasileña Depende Más de la Consultoría; Mayor Competencia Aumentó Interés de Operadores en el Servicio

* Brasileña Tellvox Invertirá 8.5 mdd para Consolidar su Presencia en el Mercado de Tonos de Repique

* En Brasil, AOL Perdió su Liderazgo Frente a MSN Messenger de Microsoft

* Filial Brasileña de EDS Contrató a 1 Mil Empleados Durante los Últimos 12 Meses

* En Brasil, Portal Submarino Busca Incrementar en Casi 50% sus Ingresos en 2004

* Argentina Telecom Personal Continuará con su Acuerdo Preventivo Extrajudicial; Espera que Todos sus Acreedores Firmen a Fines de 2004

* En Argentina, División de Software de Motorola Produjo su Primera Solución Interna

* Colombia Telecomunicaciones Seleccionará a su Proveedor de DSL en Noviembre de 2004

* En Colombia, ETB Espera que Ingresos por Valor Agregado Aumenten a 30% de sus Ventas Totales en 2007

* Banco Centroamericano Otorgó Crédito No Reembolsable al Gobierno de Honduras por 24 mil 600 Dólares para Estudio sobre Telecentros Digitales

* Tribunal Hondureño y OEA Analizan Posibilidad de Utilizar Sistema de Votación Electrónica en Elecciones Internas

* En Chile, Cámara de Comercio Respaldó Oposición a Impuesto de 30% para Importaciones de Software

* AT&T Wireless Llegó a Acuerdo con Rogers Communications; Venderá su Participación de 34%

* Pentágono Otorgaría Contrato para que Lockheed Lance Satélite Espía; Boeing Enfrentaría Más Desafíos que su Suspensión de Contratos Gubernamentales

* Plan de Cablevision para Escindir Rainbow Daría Oportunidad a Inversionistas; Delimitaría Apuesta por TV Satelital de Alta Definición

* Venta de Participación PCCW en Empresa de Hong Kong Atraviesa por Retrocesos; Habría Desacuerdos en el Precio con China Netcom

Este Mes Listo Acuerdo para que Cableras y Operadoras de Telefonía Transmitan Voz; Canitec Insistiría Ofrecer Directamente el Servicio

De acuerdo con una escueta nota de *Reforma*, la Canitec aseguró que este mes estará listo el acuerdo que le permitirá a las empresas de TV por cable transmitir voz a través de sus redes, en conjunto con las telefónicas.

Aseguró que **debido al consenso que hay entre sus miembros, el acuerdo será publicado por la SCT en el *Diario Oficial de la Federación*.**

Al respecto, la columnista Maricarmen Cortés aseguró que la Canitec insiste en que se le autorice a las cableras ofrecer directamente el servicio y no a través de una telefónica local.

Dijo que el presidente de la cámara, Alejandro Puente, consideró **absurdo que no se les permita a las cableras la apertura en telefonía y que se pretenda que, en cambio abran su red.**

Explicó que su red sería abierta a clientes no sólo a Telmex sino a otras concesionarias de telefonía local, cediendo arte importante de su negocio y su base de datos.

Según Cortés, **para la Canitec es absurdo que se pretenda supeditar a las cableras a la discusión sobre la modificación del título de concesión de Telmex, para que pueda transmitir video a través de su red.**

Añadió que el organismo sostiene que si realmente el gobierno quiere ampliar la densidad telefónica debería autorizar el servicio telefónico a las cableras.

La periodista precisó que **el mercado potencial de las cableras no son las 16 millones de líneas fijas que ya existen, sino ampliar el mercado a muchos hogares que sí tienen contratada TV por cable pero no tienen teléfono.**

Asimismo, comentó que la Canitec también enfrenta otras 2 batallas, una para cambiar su denominación social y la otra para combatir la *piratería*. (Reforma, Pág. 3 Negocios; Milenio Diario, Pág. 29)

Tipo de Cambio	
Dólar Menudeo	11.6500
Dólar Fix	11.5193
Euro	14.0557

Tasas de Interés	
Cetes 28 Días	7.29%
TIIE	7.6500%
Tarjeta Banorte	25.00%

Mercados Bursátiles	
México IPC	10,376.11 (+0.40%)
NY DJ	10,260.20 (s/c%)
NY Nasdaq	1,844.48 (s/c%)

Industria de Call Centers con Posibilidades Crecer 50% en 6 Años: Expertos; Mercado de Centro de Atención Tiene un Valor de Casi 500 mdd

Expertos del sector aseguraron que la industria de Call Centers o Centros de Atención Telefónica tiene posibilidades de crecer 50% en su base instalada en los próximos 6 años, de 170 mil a 30 mil puestos de trabajo.

La directora General de Instituto Mexicano de telemarketing, María Eugenia García, dijo que **este mercado vale casi 500 mdd y reporta un crecimiento anual de 30% por número de centros y de 20% en la generación de empleos.**

En tanto que un estudio de Datamonitor precisó que para los siguientes años hay un proceso de migración de 1% de estos servicios en EU y Europa hacia América Latina, que generará 25 mil 100 puestos de trabajo para 2008.

El analista Mark Best comentó que **México puede aprovechar su cercanía geográfica con EU, similitud huso horario y capacidad para el manejo del inglés.**

Explicó que “en especial, por el crecimiento de la comunidad hispana en EU, que de acuerdo a su censo de 2002 tiene una capacidad de compra de 454 mil mdd”.

Reforma refirió que por esta posible demanda de recursos humanos, algunos estados de la República Mexicana han establecido iniciativas par atraer inversiones como Nuevo León y Baja California para California y Texas, además de Tabasco y Yucatán, para la comunidad latina de Miami.

El vicepresidente de la Canieti de la región noroeste, Higinio Sánchez, advirtió que **se requieren más apoyos, porque hay condados que llegan a pagar por la entrada de las empresas.**

Recomendó a las autoridades realizar estudios sobre la viabilidad de los centros, debido a que las ciudades pequeñas sólo soportan la carga laboral de un centro grande.

Sánchez explicó que **“para que una empresa estadounidense traslade sus servicios de atención a clientes fuera, buscan firmas que tengan reconocimiento internacional y fuerte inversión tecnológica”.**

Agregó que también se requiere que estas firmas se adelanten a sus necesidades, manejen altos niveles de productividad, calidad y bajos costos.

Aseguró que **en las ciudades fronterizas el reto es retener al personal con salarios competitivos y buen ambiente laboral.**

En tanto que el director de Ventas para América Latina de eTalk, Fernando Castellanos, dijo que otro aspecto es competir contra otros países latinoamericanos.

Agregó que si bien estas naciones están lejos geográficamente, como Argentina, tienen alto nivel educativo, hablan inglés y cobran una tercera parte que lo recibido por un agente en México, de alrededor de 300 dólares al mes. (*Reforma*, Pág. 3 Negocios)

Telefónica Lanzó Plan *MoviStar Control*; Combina Renta Mensual de 199 Pesos con Recarga Opcional

Una escueta nota de *El Economista*, informó que Telefónica lanzó plan *MoviStar Control*.

Explicó que ese plan combina una renta mensual de 199 pesos con la recarga opcional de tiempo aire a través de tarjetas de prepago.

La telefónica indicó que ***MoviStar Control* se diseñó pensando en las personas que quieren mantener una cuota de renta mensual ilimitada que no exceda sus presupuestos**. No ofreció más detalles. (El Economista, Pág. 40)

Vendedores de Tarjetas de Prepago Obtienen entre 5 y 7% de Comisión

De acuerdo con *El Universal*, los vendedores de tarjetas telefónicas de prepago sólo obtienen entre 5 y 7% de la comisión.

Señaló que **resultó un buen negocio intermediar estas tarjetas, aunque no para quienes las comercializan en las calles, sino para los distribuidores de todas las marcas**.

Según datos de la Dirección General de Tarifas de Integración Estadística de la Cofetel el número de usuarios de tarjetas de prepago se ha incrementado en los últimos 5 años, a partir de la introducción de *El Que Llama Paga*.

Precisó que **en el primer trimestre de 1999 el número de los usuarios de prepago se ubicó en 2 millones 867 mil, pero en el mismo periodo de 2004 la cifra se elevó a 29 millones 645 mil**.

El periódico especificó que en el caso de las tarjetas Ladatel, una persona que vende un paquete de 25 tarjetas de 30 pesos, obtendría una ganancia de 52 pesos con 50 centavos y si se vende uno de tarjetas con 50 pesos la ganancia es de 125 pesos.

Enfatizó que **la mayor ganancia es para las compañías telefónicas**.

La Profeco indicó que la ventaja es que no es forzoso contratar un plazo determinado al comprar estas tarjetas, ya que cada persona elige el monto económico y el tiempo requerido. (El Universal, Pág. 1F)

Telmex Invertió Alrededor de 500 mdd para Comprar Empresas en AL; S&P; No Ha Mermado su Posición de Liderazgo

Un reporte de Standard & Poor's (S&P) reveló que Telmex invirtió alrededor de 500 mdd para comprar empresas telefónicas y de telecomunicaciones en América Latina.

Destacó que **estos negocios le generarán en forma conjunta 3 mil mdd por ventas**.

Los analistas Manuel Güereña y Santiago Carniado, aseguraron que las compras no han mermado la posición de liderazgo que tiene Telmex en el sector telecomunicaciones de México, ni su sólido perfil financiero.

Recordaron que **en noviembre de 2003 se inició la etapa de internacionalización de Telmex.** (La Jornada, Pág. 36)

NEGOCIOS SATELITALES

Gobierno Espera Obtener Entre 13.5 y 14 mdd por la Órbita 77°W; SES Americom Continúa como la Única Interesada

Información de *El Financiero* destacó que las grandes y optimistas estimaciones de que la licitación de la órbita 77°W sería de decenas y hasta cientos de millones de dólares se desplomó.

Indicó que **el gobierno se ha ubicado en una nueva realidad en la que incluso existe el peligro de que se le quite a México esta posición orbital.**

El diario indicó que según los nuevos cálculos, al reponerse el proceso de licitación, luego de que fue declarado desierto hace un par de semanas, el gobierno espera obtener entre 13.5 y 14 mdd por la órbita.

Señaló que **el nuevo proceso evitará el esquema de subasta ascendente y permitirá asignar la posición al postor que supere el precio de referencia.**

El rotativo indicó que aunque se consideró que existe un mejor ambiente para licitar la posición 77°W, gracias al repunte del sector, diversos factores externos minimizaron el interés de los posibles postores, pese a la gran cantidad de grupos que adquirieron la bases de licitación.

Explicó que **uno de los factores que influyó que es recientemente el gobierno de EU licitó 3 posiciones orbitales, por las que obtuvo 4, 5 y 5.5 mdd, respectivamente.**

El periódico aseguró que SES Americom, la única firma que se presentó al concurso, continúa como la única interesada en la órbita, y es posible que la obtenga.

Fuentes cercanas al proceso aseguraron que **pese a los diversos cálculos y versiones, la órbita 77°W “no ha perdido valor”.**

El medio comentó que Canadá y EU han manifestado su interés por obtenerla, por lo que de no ser licitada, asignada y ocupada, existiría el riesgo de que en 2005 la Unión Internacional de Telecomunicaciones se la quite a México. (El Financiero, Pág. 13)

NEGOCIOS EN LÍNEA

Programa e-México Construirá 234 Centros Comunitarios Digitales en Jalisco

El programa e-México construirá 234 centros comunitarios digitales, o CCD, en el estado de Jalisco en los próximos meses.

Según el diario *El Informador*, **estos centros, que ofrecen acceso a Internet de alta velocidad y recursos computacionales, serán instalados en 155 municipios de Jalisco.**

El director general del Centro Jalisco de la SCT, Guillermo Frank Escobar, dijo que “con los nuevos CCD, esperamos concluir este año con 412 centros de este tipo, en todo el estado”.

Aseguró que **la SCT espera aumentar la presencia del gobierno digital y expandir su infraestructura informática a través de los centros comunitarios digitales.**

La meta del programa e-México es contar con 10 mil CCD para cuando el presidente Vicente Fox, deje el cargo en 2006. (Notimex)

Innovatia Cuenta con 400 Desarrolladores de Software y 30 Empresas en Aguascalientes

El presidente de Innovatia, Raúl Adames, aseguró que este cluster de TI de Aguascalientes posee 400 desarrolladores de software y 30 empresas.

Innovatia se formó hace 4 años como una sociedad entre el gobierno y la industria privada para aprovechar las ventajas de las crecientes oportunidades de software “nearshore” con firmas de EU y Canadá.

El ejecutivo dijo que “en primera instancia piensan en grandes corporativos que brindan servicios de *outsourcing* de sistemas o de procesos de negocios; son los clientes que vemos más visibles, con más necesidad y ansiedad de buena calidad”.

Agregó que **“estamos apostando a ofrecer una solución que integra un buen nivel de vida para los involucrados”.**

El cluster de tecnología cuenta con el apoyo del gobierno mexicano, la industria privada y la comunidad universitaria.

No sólo se orienta a proveer servicios de externalización de TI, sino también intenta desarrollar sus propias exportaciones de software. (Notimex)

CEO de Dell Estaría de Visita en México esta Semana

El columnista Rogelio Varela informó que el CEO de Dell, Kevin Rollins, estará de visita en nuestro país durante esta semana.

Explicó que **Rollins es el brazo fuerte de Michael Dell.** (El Financiero, Pág. 14)

AMÉRICA LATINA Y EL MUNDO

Oficina Antimonopolio de Venezuela Autorizó Venta de Filial de BellSouth a Telefónica; Acuerdo le Aportará 10.5 Millones de Nuevos Clientes a Telefónica Móviles

La oficina antimonopolio venezolana autorizó la venta de la filial de la empresa de telecomunicaciones estadounidense BellSouth en esta nación sudamericana, al gigante español Telefónica y a su filial Telefónica Móviles.

La Superintendencia para la Promoción y Protección de la Libre Competencia (Pro-Competencia) determinó que con la operación de compra-venta entre Bellsouth y Telefónica Móviles **“no se produce un aumento de la concentración de los mercados de telefonía móvil”**.

La operación **“tampoco facilita la realización de conductas, prácticas, acuerdos y convenios que impidan, restrinjan o falseen la libre competencia”**, señaló Pro-Competencia en un comunicado divulgado en su página en la Internet.

Telefónica, la mayor operadora de telecomunicaciones en España y Sudamérica, anunció a principios de año que acordó adquirir todas las operaciones de teléfonos móviles e inalámbricos de BellSouth en América Latina.

El acuerdo BellSouth le aportará 10.5 millones de nuevos clientes a Telefónica Móviles, elevando su número total de suscriptores 62 millones, según un informe de la empresa española.

Antes del acuerdo con BellSouth, Telefónica había invertido 47 mil mdd en América Latina,

Telcel BellSouth es líder entre las empresas proveedoras de teléfonos celulares en Venezuela, con más de tres millones de clientes para finales de 2003.

A mediados de julio, la gubernamental **Comisión Nacional de Telecomunicaciones (Conatel)**, que regula ese sector en Venezuela, solicitó a Pro-Competencia la revisión de dicha negociación, además de una evaluación de sus consecuencias en el mercado local de los teléfonos móviles.

Pro-Competencia tampoco objetó la participación accionaria de Telefónica SA en la Compañía Anónima Nacional Teléfonos de Venezuela (CANTV), propietaria de 100 % de la operadora de teléfonos celulares Movilnet, competidora de Telcel.

Citado por el comunicado, Jorge Szeplaki, superintendente de Pro-Competencia, indicó que la posibilidad que de que el gigante español controle directa o indirectamente a la mayor compañía telefónica del país **“es baja”**. Telefónica posee 7% de las acciones de la CANTV.

“En caso de que esto cambie nos debe ser notificado de inmediato para su evaluación”, señaló.

El funcionario acotó que no existe un contrato de asistencia técnica entre ambas empresas, y la compañía española no tiene ningún representante laborando en la CANTV, que controló hasta 2000 la telefonía básica en Venezuela.

El sector de las telecomunicaciones se abrió en 2000 a nuevas empresas locales e internacionales. La empresa estadounidense Verizon controla la mayoría accionaria de CANTV.

Regulador Brasileño Culminó Audiencias Públicas de Nuevo Modelo para Fijar Precios; Establecerá Parámetros para Orientar y Regular Costos del Sector

El regulador brasileño de telecomunicaciones, Anatel, culminó una serie de 3 audiencias públicas para aclarar y recabar contribuciones sobre propuestas de cambios regulatorios.

Explicó que **el objetivo es establecer un nuevo modelo de remuneración y fijación de precios basados en costos.**

Con aproximadamente 130 presentaciones formales por parte del público presente en las audiencias el organismo declaró estar satisfecho con los resultados de las 3 sesiones.

El nuevo modelo apunta a crear transparencia para fijar precios finales, estableciendo parámetros para orientar y regular la cadena de costos del sector.

En proceso de análisis están las propuestas conocidas como regulación de la separación y asignación de cuentas, y regulación de la exploración industrial de una línea dedicada.

Asimismo, modificaciones a la regulación general de interconexión, regulación de remuneración para el uso de redes y para proveedores de servicio de línea fija; y el criterio de normas para la remuneración por el uso de redes y proveedores de servicio móvil personal.

Anatel reitera su invitación a todos los interesados en hacer llegar sus comentarios sobre las nuevas normas podrán hacerlo hasta el 27 de septiembre. (Notimex)

En Brasil, Telefónica Ganó Derecho a Cobrar Renta Fija Mensual en Cerca de 200 Casos

La jueza Monica Rodrigues Dias de Carvalho, del Tribunal Civil de Sao Paulo, falló a favor del derecho del operador de línea fija Telefónica de cobrar un arancel fijo mensual en cerca de 200 casos.

Según el periódico local *Valor Economico*, **la mayoría de las sentencias, emitidas el pasado 30 de agosto, aún esperan su publicación.**

La jueza debe emitir un fallo sobre otros 200 casos el 15 de septiembre de este año.

Los 12 jueces que conforman el tribunal civil decidieron adoptar una posición única sobre el caso en lugar de dividir los 200 casos entre ellos, debido a un paro que ha desacelerado los trabajos del tribunal.

El fallo revirtió el único precedente del tribunal civil, pronunciado el año pasado, que suspendía el cobro mensual y otorgaba la recuperación de pagos pasados. Este fallo contribuyó a la presentación de cientos de casos similares.

El tribunal civil de Sao Paulo tiene 82 mil casos legales pendientes y, sólo durante el paro, se presentaron más de 3 mil nuevos casos contra el cobro mensual. (Notimex)

Telefonía Móvil Brasileña Depende Más de la Consultoría; Mayor Competencia Aumentó Interés de Operadores en el Servicio

De acuerdo con el diario brasileño *Gazeta Mercantil*, la telefonía móvil de Brasil requiere cada vez más servicios de consultoría debido a la mayor competencia entre los 4 ó 5 operadores de cada región.

La directora de consultoría para Telecomunicaciones de PWC Consulting, Manzar Feres, dijo que **el primer paso tras la privatización era ayudar a consorcios interesados en comprar participaciones en la telefonía brasileña.**

Agregó que “dos años después, presionados por la necesidad de cumplir con las metas de acceso universal, la frase del día ahora es crecimiento rápido”.

El rotativo precisó que **el mercado posteriormente maduró y las nuevas bandas y operadores se disputaron la participación de mercado de las concesionarias antiguas.**

Agregó que actualmente la fuerte competencia lleva a menudo a los operadores a buscar servicios de consultoría.

El rotativo consideró que para seguir creciendo, los operadores móviles necesitan:

- Aumentar el valor de las acciones y la satisfacción de los accionistas.
- Adquirir nuevos clientes para preservar la participación de mercado.
- Evitar la migración a otras compañías e impartir un sentido de comunidad al cliente.
- Instalar centros de servicios.
- Enseñar a los clientes a utilizar las unidades.
- Proveer ajustes de cuentas y reparaciones de redes.
- Ampliar la cobertura y ofrecer servicios de datos.

Agregó que **los operadores deben crear productos y servicios segmentados para aumentar la cantidad y duración de llamadas, aumentando de este modo el atractivo de sus acciones.**

Dado que el servicio móvil merma el servicio de línea fija, los operadores brasileños de línea fija también están recurriendo a consultoras. (Notimex)

Brasileña Tellvox Invertirá 8.5 mdd para Consolidar su Presencia en el Mercado de Tonos de Repique

El servicio brasileño de noticias online, Agencia Estado, informó que la firma local Tellvox invertirá 25 mdr (8.5 mdd) en los próximos 12 meses para consolidar su presencia en el mercado de tonos de repique del país.

El director General de Tellvox, Leonardo Xavier, dijo que “basándonos en nuestras inversiones y crecimiento en el mercado de tonos de repique como conjunto, **apuntamos a aumentar ingresos en cerca de 30% para fines de 2004**”.

En el 2003, los brasileños descargaron 22 millones de tonos de repique para sus celulares.

El sector generó 3 mil 500 mdd en 2003 y la proyección para este año es de 4 mil 500 mdd.

Si bien la empresa no da a conocer cifras de ingresos, Tellvox ya vendió 1 millón de tonos de repique con su producto de servicio conocido como Ligaki.

Actualmente, la empresa también cuenta con 50 mil usuarios únicos y 1.5 millones de tonos de repique accesibles.

Xavier dijo que “vemos un crecimiento cada vez mayor en el mercado de entretenimiento para celulares”.

Agregó que para fines de 2004, “queremos ofrecer nuestros servicios a los clientes de todos los operadores móviles en Brasil”.

Tellvox apunta a maximizar su estructura de distribución a través de sociedades con operadores de telefonía móvil.

Actualmente, sus tonos de repique están disponibles sólo para clientes de Vivo, pero la empresa ya cerró un contrato con TIM e inició negociaciones con todos los operadores móviles restantes de Brasil, incluyendo Brasil Telecom GSM.

El directivo explicó que su crecimiento se debe a que no estamos vinculados con ningún operador en particular. La idea es trabajar con el concepto de la marca y transformar nuestro negocio en el mercado de tonos de repique. (Notimex)

En Brasil, AOL Perdió su Liderazgo Frente a MSN Messenger de Microsoft

El periódico local Estado de *Sao Paulo* informó que la mensajería instantánea del proveedor de servicios de Internet AOL perdió su posición de líder del mercado en Brasil frente a MSN Messenger de Microsoft Windows.

El servicio de AOL -conocido como AIM- es el sistema de mensajería instantánea más popular de EU a pesar de que ha perdido terreno en Brasil.

La directora de ventas de AOL Brasil, Marise Barroso, dijo que “en realidad no comercializamos este producto”. AOL lanzará a fines de septiembre una nueva versión de software. (Notimex)

Filial Brasileña de EDS Contrató a 1 Mil Empleados Durante los Últimos 12 Meses

La filial brasileña de la estadounidense Electronic Data Systems (EDS) se opuso a la tendencia mundial de reestructuración de su empresa matriz al contratar 1 mil empleados durante los últimos 12 meses.

El presidente de EDS Brasil, Chu Tung, señaló que “**actualmente, tenemos cerca de 6 mil empleados directos, 1 mil más que el año pasado, además de 1 mil trabajadores externalizados**”.

En junio de 2003, EDS inició un ajuste que causó el despido de 5 mil 200 empleados en todo el mundo, 4% de la fuerza laboral, y una ganancia fiscal de 350 mdd.

Hubo despidos en Brasil, pero los puestos se reasignaron a profesionales cuyos perfiles se adecuaron en mayor grado al enfoque de la empresa en servicios de consultoría.

EDS Brasil también está aumentando sus ventas de servicios internacionales.

Tung comentó que “administramos y supervisamos miles de clientes de 40 centros EDS en EU y Canadá”. (Notimex)

En Brasil, Portal Submarino Busca Incrementar en Casi 50% sus Ingresos en 2004

El portal brasileño de comercio electrónico, Submarino, busca incrementar sus ingresos año con año en casi un 50% a 300 mdr (103 mdd) en 2004, frente a los 212 mdr de 2003.

El director General de Submarino, Flávio Jansen, dijo que “**es muy gratificante ver a la empresa alcanzar el tamaño que soñábamos en nuestros planes iniciales cuando recibíamos sólo unos pocos pedidos al día**”.

Agregó que “la compañía planea crecer a un ritmo acelerado durante los próximos 3 años”.

La empresa ahora recibe 6 mil pedidos al día en promedio y esa cantidad debe llegar a 20 mil en diciembre debido a las festividades navideñas.

El primer semestre del 2004, Submarine registró 520 mil clientes en 4 mil 300 municipios en Brasil y 283 ciudades extranjeras en más de 50 países. (Notimex)

Argentina Telecom Personal Continuará con su Acuerdo Preventivo Extrajudicial; Espera que Todos sus Acreedores Firmen a Fines de 2004

El operador móvil argentino Telecom Personal decidió continuar con su acuerdo preventivo extrajudicial (APE), luego de que obtuviera la aprobación de 99% de los acreedores.

La empresa espera que todos los acreedores que participan en el proceso de APE suscriban acuerdos formales durante el último trimestre del año. El total de la deuda es de 600 mdd.

La compañía matriz Telecom Argentina también se encuentra solicitando la opinión de sus acreedores por una deuda de 2 mil 700 mdd.

Ambas empresas ofrecen saldar parte de ella en efectivo y el resto en dos series de nuevos bonos.

El proceso necesita 95% de aprobación para que Telecom obtenga el derecho de continuar sin confirmación de la corte. (Notimex)

En Argentina, División de Software de Motorola Produjo su Primera Solución Interna

La división argentina de software de la estadounidense Motorola produjo su primera solución completa, que actualmente está siendo sometida a pruebas en centros de la firma en todo el mundo.

Motorola lanzó su centro de desarrollo de software en la ciudad de Córdoba en el 2001 debido a las exenciones tributarias que ofreció el gobierno local.

El equipo local ha estado trabajando en esta solución integral durante más de 1 año y previamente se limitaba a la fabricación de componentes de soluciones diseñadas en otros lugares.

El centro de desarrollo de Córdoba prevé postular en 2005 a certificación CMM Nivel 5, el más alto estándar internacional de software.

El proyecto motivó al Presidente Néstor Kirchner a intervenir en un prolongado conflicto entre la ciudad de Córdoba y Motorola.

La crisis económica del 2002 en Argentina no permitió que la ciudad ampliara el complejo y pagara el arriendo de Motorola, como se acordó en 2001. (Notimex)

Colombia Telecomunicaciones Seleccionará a su Proveedor de DSL en Noviembre de 2004

Colombia Telecomunicaciones (Telecom) decidirá a comienzos de noviembre quien será el proveedor para aproximadamente 50 mil puertos DSL que se instalarán en los próximos 3 años.

El vicepresidente de Valor Agregado y Grandes Clientes, Miguel Esguerra, indicó que **la compañía planeaba lanzar la licitación el lunes y el despliegue debe comenzar durante el primer trimestre de 2005.**

La nueva licitación es la principal parte de un programa de expansión de banda ancha por 27 mdd.

Telecom ya cuenta con cerca de 500 clientes de banda ancha activos en 3 ciudades -Ibagué, Tuluá y Neiva- y esta licitación cubre la expansión de DSL a las 38 ciudades que presentan mayor demanda.

El programa de banda ancha es parte de un plan de expansión de Internet de 30 mdd que anunció el Ministerio de Comunicaciones la semana pasada.

Esguerra aclaró que **ya se concluyó la primera etapa de 3 mdd en la que se amplió la capacidad de marcación en áreas existentes y la expansión de la cobertura a 530 municipios.**

Telecom ahora está preparada para ampliar su cartera de clientes por marcación en un total de 930 municipios, con una capacidad para aproximadamente 200 mil usuarios.

La compañía actualmente tiene cerca de 47 mil usuarios por marcación activos y espera haber vendido por completo la nueva capacidad hacia fines de 2005, manifestó el ejecutivo. (Notimex)

En Colombia, ETB Espera que Ingresos por Valor Agregado Aumenten a 30% de sus Ventas Totales en 2007

La colombiana ETB espera que sus ingresos por servicios de valor agregado aumenten a 30% de las ventas totales para 2007, en comparación con 6% actual.

Según el instituto local de investigación de telecomunicaciones Cintel, el presidente de ETB, Rafael Orduz, señaló que **pretende lograr la meta antes de que termine el periodo del actual alcalde de Bogotá, el 2007.**

La empresa, propiedad del municipio de Bogotá, ofrece una variedad de servicios en todo el país, pero depende de la telefonía local para 65% de los ingresos y de la LD para 29%.

Orduz consideró que **para seguir siendo competitiva, la compañía debe invertir mucho** y buscar sociedades con otros operadores, para poder ampliar servicios como Internet, banda ancha, centros de datos, hospedaje e instalación. (Notimex)

Banco Centroamericano Otorgó Crédito No Reembolsable al Gobierno de Honduras por 24 mil 600 Dólares para Estudio sobre Telecentros Digitales

El Banco Centroamericano de Integración Económica (BCIE) aprobó un crédito no reembolsable por 24 mil 600 dólares al gobierno de Honduras para que realice un estudio sobre telecentros digitales.

Según el periódico local *El Tiempo Digital*, **el dinero financiaría un estudio de factibilidad para un programa piloto destinado a telecentros comunitarios digitales en áreas rurales en la zona de Trifinio.**

Los centros se diseñarán para beneficiar a grupos indígenas, mujeres, escolares y residentes locales para aplicaciones de educación y capacitación.

El dinero es la mayor porción de un paquete más grande de 32 mil 600 dólares que se ofreció a través del BCIE.

Los fondos restantes se utilizarán para realizar un estudio de factibilidad sobre otras iniciativas de desarrollo fronterizo. (Notimex)

Tribunal Hondureño y OEA Analizan Posibilidad de Utilizar Sistema de Votación Electrónica en Elecciones Internas

El Tribunal Supremo Electoral (TSE) de Honduras se reunió con una delegación de la Organización de Estados Americanos (OEA) para analizar la posibilidad de un sistema de votación electrónica para las próximas elecciones internas.

Según el diario local *La Tribuna*, **se reconoció que los votos se contarían más fácilmente y los resultados podrían contabilizarse e informarse con mayor rapidez al usar dicho sistema.**

La propuesta para el nuevo sistema también incluía temas relacionados como la capacitación para usuarios de sistema a escala nacional y la coordinación con países amigos y cooperantes para permitirles aprovechar la nueva tecnología.

Debido al sistema de votación electrónica, se instalará un mecanismo para los observadores durante las elecciones internas.

En procesos electorales anteriores, sólo se practicó en elecciones generales, con el objetivo de aumentar la transparencia del proceso de votación. (Notimex)

En Chile, Cámara de Comercio Respaldó Oposición a Impuesto de 30% para Importaciones de Software

La Cámara de Comercio de Santiago (CCS) de Chile se sumó a los que están preocupados por un impuesto de 30% a importaciones de contenido de software que se lanzó en diciembre del año pasado.

Argumentó que los impuestos no tienen sentido cuando las políticas comerciales del país están dirigidas a integrar su economía con el resto del mundo.

El organismo manifestó que en particular, se contradice el compromiso que adquirió Chile como miembro de la Organización Mundial de Comercio (OMC) y dentro de varios acuerdos de libre comercio que ha suscrito recientemente.

La cámara de aduanas CAC hizo recientemente el mismo reclamo que la CCS, con referencia en particular al recientemente suscrito acuerdo de libre comercio entre EU y Chile. (Notimex)

AT&T Wireless Llegó a Acuerdo con Rogers Communications; Venderá su Participación de 34%

Rogers Communications informó que llegó a un acuerdo con AT&T Wireless Services, sobre la “posible venta” de la participación completa de 34 % de AT&T Wireless en Rogers Wireless Communications.

La empresa informante, con sede en Toronto, controla Rogers Wireless, un operador de red inalámbrica.

Informó que el acuerdo incluye su derecho para adquirir los 48.6 millones de acciones de Rogers Wireless en poder de AT&T Wireless, en caso de que la compañía de Redmond, Washington, decida vender los títulos en 36 dólares canadienses (27.71 dólares) o menos.

Ese precio valoraría la participación de AT&T Wireless en aproximadamente 1 mil 750 mddc (1 mil 350 mdd). El acuerdo expira a finales de este mes.

Rogers Communications y Rogers Wireless informaron que contemplan también otras iniciativas, como la posible compra de acciones o activos de Microcell Telecommunications, un grupo canadiense de comunicaciones inalámbricas. (The Wall Street Journal)

Pentágono Otorgaría Contrato para que Lockheed Lance Satélite Espía; Boeing Enfrentaría Más Desafíos que su Suspensión de Contratos Gubernamentales

El negocio de cohetes militares de Boeing, que es objeto de una investigación penal por supuesto robo de documentos de un competidor, enfrenta nuevos desafíos técnicos y financieros.

En un momento en que el gigante aeroespacial estadounidense está suspendido de la puja por lanzamientos de cohetes con el Pentágono, desde el verano pasado, la Fuerza Aérea dio la semana pasada el primer paso hacia el otorgamiento de un contrato de fuente única para Lockheed Martin, a fin de poner en órbita un satélite espía en 2006.

El contrato, por el que Boeing no pudo competir, implicaría 150 mdd o más en ingresos para Lockheed.

El programa no rentable de cohetes de Boeing, con sede en Chicago, recibiría unos 78 mdd adicionales por concepto de soporte de ingeniería y asistencia financiera, de parte de la Fuerza Aérea, ya que la suspensión permanecería vigente hasta el 30 de septiembre, cuando concluye este año fiscal.

Después de esa fecha, el Pentágono podría decidir reasignar fondos a Boeing para otros usos.

Mientras Boeing permanezca suspendida, no comenzaría tampoco a recibir los 95 mdd asignados para propósitos similares en el próximo año fiscal.

Las iniciativas más recientes de la Fuerza Aérea tienen un significado potencialmente amplio para el negocio de cohetes de Boeing. Los negocios de lanzamiento de Boeing generan menos de 10 % de la facturación de la compañía.

Sin embargo, son programas de alto perfil, en los que la compañía ha invertido considerablemente.

Mediante el otorgamiento del contrato a Lockheed Martín, la **Fuerza Aérea ha eliminado en términos efectivos las presiones para reinstaurar rápidamente dentro de su gracia tres unidades de cohetes de Boeing.**

Los funcionarios de la Fuerza Aérea busca otorgar posteriormente una veintena de lanzamientos adicionales de cohetes, por un valor de hasta 4 mil mdd. Sin embargo, **pueden costear ahora la postergación de esos otorgamientos, hasta que Boeing sea de nuevo elegible para pujar.**

Peter Tetes, el principal funcionario de adquisiciones de la fuerza aérea para programas espaciales, confió a comienzos de este verano en que la prohibición para que Boeing compita por nuevos negocios de cohetes terminaría en un "plazo relativamente cercano", sin dar más detalles.

Otros funcionarios del Pentágono han dicho en privado que son reacios a dar ese paso hasta aproximadamente el final del año, o quizás a comienzos de 2005, para cuando queden resueltas las investigaciones penales que han generado preocupaciones éticas sobre Boeing.

Boeing ha aplicado numerosos cambios a su programa de ética, y ha señalado que trabaja con la Fuerza Aérea para resolver el asunto.

Los desafíos de Boeing incluyen también el hecho de que el lanzamiento de demostración de su nuevo cohete Delta IV haya sido postergado, de este viernes a finales de octubre. El lanzamiento se ha retrasado un año.

El primer despegue comercial de la versión buscaba poner en órbita un satélite del gobierno, y fue postergado también varias semanas, al otoño de 2005.

El cohete Delta IV es considerado esencial para apoyar la estrategia de Boeing, consistente en expandir su segmento espacial y de defensa. Boeing informó que el retraso de este mes le permitirá completar "tareas menores" para modificar ciertas partes del cohete, y fue generado también por los esfuerzos de modernización actuales en Cabo Cañaveral.

Sin embargo, un ejecutivo de la industria dijo que la **demostración fue pospuesta principalmente por los comentarios de expertos externos, quienes fueron contratados para revisar los riesgos posibles en el programa Delta IV.**

La investigación de un jurado de Los Ángeles sobre el robo de documentos por parte de administradores de Boeing cobra impulso. Un experimentado fiscal federal ha sido recién asignado para hacerse cargo de la investigación, y el gobierno se prepara para comenzar discusiones en busca de un arreglo, quizás en los próximos meses, dijeron funcionarios.

Tres ex directivos de mediano nivel de Boeing han sido acusados de participar en el robo de datos de Lockheed Martín y han asegurado que desafiarán los cargos. La propia compañía podría enfrentar acusaciones y multas civiles por decenas de millones de dólares

Entretanto, por cuarta vez en menos de dos años, la operación de cohetes de Boeing ha perdido a un ejecutivo de alto nivel.

Will Trafton, ex jefe de servicios de lanzamiento de Boeing, renunció recientemente para asumir la presidencia de Kistler Aerospace, que pasa por un proceso de quiebra.

Otros dos prominentes ejecutivos de Boeing se han retirado durante la investigación penal federal, mientras que un tercero fue transferido fuera del programa Delta IV, luego de su implicación en el escándalo de los documentos. (The Wall Street Journal)

Plan de Cablevision para Escindir Rainbow Daría Oportunidad a Inversionistas; Delimitaría Apuesta por TV Satelital de Alta Definición

El plan de Cablevision Systems para escindir este mes Rainbow Media Enterprises da a los inversionistas la oportunidad de sumarse al dueño de la televisión satelital que acarició el fundador de la primera compañía, Charles Dolan.

El precio de entrada sería bajo. **La apuesta dominante va en contra del éxito del nuevo servicio satelital para propietarios de TV de alta definición, llamado Voom.**

Dolan tiene un buen registro, tras construir Cablevision Systems y convertirla en la sexta operadora de cable más grande de EU, con unos 3 millones de suscriptores en el lucrativo mercado de Nueva York.

Sin embargo, **muchos analistas e inversionistas consideran que su plan de negocios para Voom adolece de fallas, ante la dura competencia que el servicio enfrenta de parte de dos compañías establecidas de TV satelital, DirecTV Group y EchoStar Communications.**

Algunos inversionistas institucionales de Cablevision se desharían de sus acciones cuando ocurra la escisión.

“Tengo problemas para entender qué es lo que ellos ofrecen que los hará suficientemente destacados como para construir un negocio como la tercera compañía satelital”, dijo Kurt Funderburg, analista de Harris Associates, una firma administradora de finanzas, con sede en Chicago, que posee títulos de Cablevision.

Para quienes buscan riesgos, Rainbow podría resultar una buena inversión, especialmente si es posible comprar baratas sus acciones. Existe la posibilidad de que Dolan tenga la razón y los demás estén equivocados.

El pionero de la industria de cable le ha ganado la partida a los escépticos en varias ocasiones, como cuando fundó HBO.

Otra razón para comprar sería que la escisión, junto con Voom, incluirá a tres redes exitosas de Cablevision, AMC, Women’s Entertainment e Independent Film Channel.

Los analistas valoran esas redes en más de 1 mil 370 mdd o entre 4 y 5 dólares por título de Cablevision. Sin embargo, el valor de la escisión sería inferior a ese, porque el proyecto satelital se podría comer una buena parte de las ganancias, aproximadamente 200 mdd anuales antes de intereses, impuestos, depreciación y amortización. (The Wall Street Journal)

Venta de Participación PCCW en Empresa de Hong Kong Atraviesa por Retrocesos; Habría Desacuerdos en el Precio con China Netcom

La venta prevista de una participación significativa de PCCW en su negocio de telecomunicaciones de Hong Kong a China Netcom ha experimentado un retroceso, pues los desacuerdos sobre precio han **obligado a que las compañías detengan las conversaciones detalladas sobre el convenio.**

Fuentes citadas por el diario Financial Times dijeron que durante las últimas dos semanas, el grupo de Hong Kong, la compañía estatal china y sus asesores no han sostenido **conversaciones formales sobre Hong Kong Telekom (HKT), el mayor operador de línea fija en el territorio.**

“Esto subraya la brecha de precios entre lo que quiere pagar Netcom y lo que quiere PCCW”, dijo un ejecutivo.

Sin embargo, fuentes cercanas a PCCW, que ha considerado las conversaciones en “una etapa avanzada”, dijo que **proseguían las discusiones entre Richard Li, su presidente y accionista controlador, y ejecutivos de Netcom.**

PCCW informó que “buscaba activamente” sostener conversaciones con Netcom, pero se negó a dar más detalles.

Los observadores dijeron que **aunque el congelamiento de las conversaciones formales representaría un aspecto negativo, sugirió que el convenio se estaba tornando cada vez más difícil.** La ausencia de banqueros de inversiones en los encuentros indicaba también que PCCW y Netcom no estaban dispuestas a negociar detalles de la venta, y discutían aún el resultado de cualquier acuerdo. (Financial Times)