

HOY EN TELECOMUNICACIONES

Informe Diario de los Negocios de Telecomunicaciones en México

un servicio de la decisión acertada, s. c.

Jueves 7 de Octubre, 2004 ◇ www.ladecisionacertada.com ◇ Tel 5768-1018 ◇ Fax 5768-0437

LDA by Mobile

www.lda.bz/mobile



Reciba HET en su Telcel.

envíe **acertada1** por SMS al **22566** y reciba los títulos de Hoy en Telecomunicaciones.

Resumen:

TELEFONÍA

* Axtel Contará con la Primera Red VoIP Capaz de Ofrecer Servicios de Telefonía Local, LD y Multimedia; Eligió a Nortel Networks Como su Proveedor

* Avantel Habría Lanzado *Avanmon*; Permitiría a Empresas Conocer en Tiempo Real el Estado Operativo de sus Servicios Vía Internet

* Posible Demanda de SEC a TV Azteca; Concedió Plazo para Responder; Acciones de la Televisora Cayeron 2% en México y casi 4% en EU

* Maxcom Habría Logrado que 88% de sus Tenedores Aprobaran Reprogramar Pasivos

* Diputados de la ALDF Gastan Cada Uno un Promedio de 4 mil 800 Pesos Mensuales en Celulares

NEGOCIOS EN LÍNEA

* Firmas Mexicanas Apenas Comienzan a Adoptar Tecnología: IDC; En los Pasados 10 Años, 800 mdd han Servido para Automatizar sólo Parte de Procesos

* Estadounidenses Witness y Corsidian Signaron Alianzas para Distribuir sus Productos en México

* IBM de México Integró a SAP en Proyecto de Solución Tecnológica para Banjército

TELEVISIÓN Y RADIO

* Rivalidad por Apertura a Inversiones en TV; Mientras CIRT busca Ampliar a 18 Años Permisos Vigentes, Intelectuales piden Más Concesiones de TV para Terminar con Concentración Mercado; SCT Apoya a Actuales Concesionarios para Migrar a Digital

* Senadores Acordaron No Postergar Reforma a la Ley Federal de Radio y TV; El 20 de Octubre Presentarán Proyecto de Dictamen

* CFC Investiga Prácticas Monopólicas en TV por Cable

TELEFONÍA

Telmex Realiza Pruebas de IP

Arturo Elías Ayub Reconoció que los Precios Caerán con Esta Tecnología

Telmex informó del inicio de pruebas para ofrecer telefonía IP, un servicio que podría reducir sus ingresos y sus ganancias.

Telmex se sumó a los proveedores de TV por cable que desde hace meses están probando la tecnología.

El director de Alianzas Estratégicas, Comunicación y Relaciones Institucionales de Telmex, Arturo Elías Ayub, aseguró que "con esta tecnología los precios caerán" y los ingresos y márgenes de ganancias de la telefónica serán menores a los actuales.

Destacó que **"tenemos que estar en el negocio. Estamos haciendo pruebas"**.

Al respecto, el analista de Deutsche IXE, Luis Ramírez, comentó que "la voz sobre IP va a ser algo que forzosamente van a tener que implementar operadores como Telmex".

Consideró que **lo que tiene que buscar la telefónica es incrementar las conexiones de Broadband, aumentar la penetración de esto para que la transición sea más leve y no afecte tanto los ingresos.**

El experto señaló que "los márgenes de Telmex tenderán a ir bajando". (La Jornada, Pág. 29; El Financiero, Pág. 23; El Universal, Pág. 1F)

Axtel Contará con la Primera Red VoIP Capaz de Ofrecer Servicios de Telefonía Local, LD y Multimedia; Eligió a Nortel Networks

Nortel Networks aseguró que Axtel contará con la primera red VoIP en México capaz de ofrecer servicios de telefonía local, de LD y multimedia

De acuerdo a como se informó ayer, Axtel eligió a Nortel Networks para acelerar la convergencia de sus redes de voz y datos sobre una sola red de IP.

Destacó que **esta acuerdo le permitirá extender su oferta de servicios, expandir su área de cobertura y reducir costos operativos.**

AMÉRICA LATINA Y EL MUNDO

* SBC y BellSouth, sin Interés por Adquirir Operadores de LD; a Sprint le Interesarían Activos Inalámbricos y Verizon Escindiría Líneas

* Alianza de las Brasileñas Vivo y CTBC para Ofrecer *Roaming* Digital CDMA; En 2ª Etapa Aumentará Número de Localidades con el Servicio

* En Brasil, Operadoras Preocupadas por Nuevo Modelo de Precios Basado en Costos

* En Brasil, Singaporese Flextronics Expandirá División de Servicios; Ofrecerá Servicios en Otras Áreas de Externalización de Infraestructura Telefónica

* Global Crossing Suministra Acceso a Internet por Banda Ancha a la Brasileña Ajato; Provee Conectividad Directa de Alta Velocidad con Acceso Confiable y Seguro

* Brasil Telecom GSM Invertirá 176 mdd en Río Grande do Sul

* En Brasil, Precios Online Cayeron 1.82% en Septiembre de 2004

* Gobierno Brasileño Desarrolla su Propia Versión de Fuente Abierta de Java

* Filial Argentina de UOL Lanzó Servicio de VoIP para Usuarios Residenciales; Invertió 169 Mil Dólares para Desarrollar el Software

* Argentina-Uruguay Magma Espera Aumentar 43% sus Ingresos en 2004

* Colombiana ETB Ofreció Servicio de LD VoIP para Clientes Residenciales de Internet; Invertió 150 Mil Dólares para Adaptar los Sistemas

* En Colombia, Barranquilla Telecomunicaciones Necesita 8.85 mdd para Posicionarse en el Mercado

* Comité de la Colombiana EPM Propuso Convertirla en Holding del Municipio de Medellín; Contará con Divisiones de Telecomunicaciones

* Telefónica CTC Chile Aseguró que Decreto Tarifario Aún Contiene Errores

* Presidente de Paraguay Autorizó a la Dirección de Aduanas Recibir Pagos Online

* Avaya Comprará Alemana Tenovis por 370 mdd Más Deuda; Es un Paso Crucial para Crecer en Europa

* Nokia Hará 2º Intento para Desarrollar Celular con TV

* Howard Stern Firmó Contrato por 500 mdd con Radio Satelital; El Locutor Ayudaría al Despegue de ese Medio

* Ex Director de PeopleSoft Defendió Estrategia de Atacar Oferta Hostil de Oracle; Opinó que Tenía el Objetivo de Ahuyentar a sus Consumidores

* Competencia en Europa se Intensificará durante la Temporada Navideña: Director de Carphone; El Público Buscaría Actualizar sus Teléfonos Móviles

* Accionistas Australianos de News Apoyarían Traslado de Cotización Principal a EU; Obtendrían Garantías de Control Corporativo

El vicepresidente de Negociaciones, Alianzas y Asuntos Institucionales de Axtel, Alberto de Villasante, dijo que la telefónica “planea convertir todo su tráfico telefónico a una red de voz sobre IP”.

Explicó que las soluciones de convergencia basadas en paquete de Nortel Networks permitirán ofrecer servicios IP únicos en el mercado.

El directivo dijo que se contará con **“comunicaciones integradas de voz y video, mensajes instantáneos seguros y transferencias de archivos instantáneos, que reducirán nuestros gastos y costos operativos de red”**.

Axtel implementará el Nortel Networks Succession Communication Server (CS) 2000 y el Nortel Networks Passport Packet Voice Gateway (PVG).

Detalló que **creará una sola infraestructura IP convergente que la habilitará para ofrecer servicios locales y de LD a fines de 2004 en los mercados donde aún no tiene una presencia local, como Tijuana y Ciudad Juárez.**

La empresa señaló que con el soporte de diseño e implementación de Nortel Networks, la red de nueva generación posicionará a Axtel para responder más rápidamente a las oportunidades del mercado.

En la segunda etapa del proyecto, Axtel planea migrar su tráfico de voz y datos en los mercados donde ofrece servicios en la actualidad, dentro de la nueva infraestructura IP para ofrecer nuevos servicios de VoIP.

Esto incluye alrededor de 400 mil líneas en servicio, con el soporte de la red fija de acceso inalámbrico extensivo de Axtel.

Por su parte, el vicepresidente de Redes alámbricas para el Caribe y Latinoamérica en Nortel Networks, Manuel Terrero, señaló “las soluciones de IP de Nortel Networks permiten a los proveedores innovadores como Axtel simplificar y transformar sus redes en infraestructuras más flexibles y sólidas”.

Agregó que estas soluciones pueden permitirle acelerar la implementación de servicios de valor agregado para sus suscriptores, al mismo tiempo que reducen sus costos operativos.

Mientras que el vicepresidente de Nortel Networks para la región del Caribe y Latinoamérica, Kevin Taylor, comentó que “estamos en la región: evolucionando las redes para que puedan entregar VoIP”,

Afirmó que “la tecnología VoIP seguirá cambiando la manera en que son vistas las telecomunicaciones en la región”.

El directivo añadió que **“entrega un nuevo medio de acceso y se convertirá en un importante actor en el segmento inalámbrico a medida que estas redes evolucionan. Los operadores no pueden evitarlo”**.

Precisó que “nuestro objetivo es ser uno de los líderes en el negocio principal,

Tipo de Cambio	
Dólar Menudeo	11.4178
Dólar Fix	11.2745
Euro	14.0073

Tasas de Interés	
Cetes 28 Días	7.61%
TIIE	8.0435%
Tarjeta Santander	28.92%

Mercados Bursátiles	
México IPC	10,090.92 (-0.24%)
NY DJ	10,239.92 (+0.61%)
NY Nasdaq	1,971.03 (+0.79%)

en el acceso de banda ancha y en IP, ayudando a los operadores a diferenciarse en ese espacio, y en la convergencia entre fijo e inalámbrico". (Notimex; El Economista, Pág. 41)

Avantel Habría Lanzado *Avanmon*; Permitiría a Empresas Conocer en Tiempo Real el Estado Operativo de sus Servicios Vía Internet

En información de 6 líneas, el columnista Julio Brito indicó que Avantel lanzó su servicio *Avanmon*.

Explicó que **se trata de una herramienta que permite a las empresas conocer en tiempo real, desde cualquier lugar vía Internet, el estado operativo de sus servicios de telecomunicaciones y nivel de utilización**".

El periodista destacó que es un medio fácilmente accesible desde el portal de la operadora, que es el único que permite dar de alta y administrar cuentas de Internet dial-up en línea sin tener que recurrir al proveedor. (Excélsior, Pág. 4F)

Posible Demanda de SEC a TV Azteca; Concedió Plazo para Responder; Acciones de la Televisora Cayeron 2% en México y casi 4% en EU

El regulador estadounidense de valores (SEC por sus siglas en inglés) notificó a TV Azteca que estudian la posibilidad de demandarla como resultado de las investigación que realiza sobre el caso Codisco- Unefon.

Ejecutivos de TV Azteca, entre ellos Ricardo Salinas Pliego, fueron notificados el 27 de agosto por la SEC que la compañía podía ser demandada debido a irregularidades en una transacción de deuda del operador móvil Unefon.

La SEC aseguró que **los 4 ejecutivos de TV Azteca enfrentarán cargos y concedió plazo para que respondan a las acusaciones de los investigadores, quienes planean demandarlos civilmente**.

El organismo decidirá si se aplica o no una sanción a la televisora.

Sin referirse al caso de TV Azteca, John Nester, vocero de la SEC, explicó que **este tipo de notificaciones, conocidas como *Wells Notice*, dan entre 15 y 30 días naturales a los involucrados para que respondan a la SEC**.

Señaló que "la Comisión evalúa todas las respuestas. Si decide fincar cargos, entonces se hace público el asunto, si no, no se divulga".

Por su parte en su informe anual, Azteca Holdings reconoció que hace casi 5 semanas la SEC emitió un aviso a las autoridades de TV Azteca sobre la situación.

Explicó que **la SEC planea probar supuestas violaciones a las secciones 10 (b), 13 (a), 13 (b) de la Ley de la SEC por parte de Ricardo Salinas, Pedro Padilla, Luis Echarte y Francisco Borrego Hinojosa durante la renegociación de la deuda de Unefon**.

De acuerdo con la televisora, "TV Azteca y algunas de las personas referidas enfrentan investigaciones de la SEC y TV Azteca no puede predecir el resultado de las mismas".

Explicó que **“sin embargo, la SEC puede imponer multas o sanciones que pudieran tener un efecto material adverso en los resultados financieros de la compañía”**.

En México, Salinas también está sujeto a investigación por parte de las autoridades de la Comisión Nacional Bancaria y de Valores.

El portavoz de la comisión, Miguel Ángel Garza, aseguró que “la investigación sigue su curso. Esperamos tener una conclusión en fechas próximas”.

Tras este anuncio, las acciones de TV Azteca reportaron pérdidas. En la Bolsa Mexicana de Valores, sus títulos cerraron con una caída de 2.03%, a 7.23 pesos, mientras en Nueva York cayeron 3.79%, a 10.15 dólares.

Analistas del sector previeron sanciones de la SEC, aunque descartaron un descalabro financiero de TV Azteca.

La experta de Merrill Lynch, Whitney Johnson consideró que la visión de la correduría no cambia respecto al impacto financiero que pudiera tener la televisora, pues antes habían estimado que la sanción sería de cerca de 26 mdd.

Dijo que **“vemos la emisión del Wells Notice como señal de que un acuerdo con la SEC no es inminente”**.

La especialista enfatizó que “fuera de una sanción grande, no creemos que la acción de la SEC impacte en los dividendos esperados de TV Azteca”.

Al respecto, el columnista José Yuste señaló que **Salinas Pliego está respondiendo y tendrá alegatos para defender a TV Azteca.**

Recordó que la televisora “ha tratado de *limpiar la casa*: dando beneficios a accionistas, quienes, en dado caso, hubieran sido afectados por la supuesta ganancia que sólo habría obtenido el presidente de la televisora”.

El periodista consideró que **la baja de las acciones de TV Azteca, en previsión de que sí llegue a ser multada, no fue tan grave, debido a que la televisora se ha estado preparando para responder.**

En tanto que el columnista Carlos Fernández-Vega consideró que “todo indica que la *buena estrella* de Ricardos Salinas Pliego se extingue”.

Salinas Pliego y su socio Moisés Saba Unefon obtuvieron aproximadamente 218 mdd mediante una compañía de inversión llamada Codisco, que compró la deuda de Unefon a un precio reducido y luego la volvió a vender a la compañía con utilidades.

El ejecutivo dijo que **a fines de octubre planea elaborar un informe a la SEC donde dará todos los detalles de la transacción, y que la investigación no le preocupa.**

En julio, el consejo de TV Azteca decidió relevar a Salinas de su poder de decisión tras enterarse de las operaciones de Unefon. La compañía posee 46.5% de Unefon. (Milenio Diario, Pág. 26 y 25; El Financiero, Pág. 12; El Universal, Pág. 6F; Reforma, Pág. 5 Negocios; El Economista, Pág.38; La Jornada, Pág. 29 y 30; Excélsior, Pág. 1F; Notimex)

Maxcom Habría Logrado que 88% de sus Tenedores Aprobaran Reprogramar Pasivos

El columnista Alberto Aguilar informó que ayer por la tarde concluyó el plazo para la oferta de reprogramación de pasivos que hizo Maxcom a sus tenedores.

Aseguró que **88% de los tenedores aceptó reprogramar sus bonos para 2009.**

El periodista consideró que de esta manera la telefónica eliminará el *fantasma* de su pesada deuda de 180 mdd que cancelaba su viabilidad.

Refirió que **“ya 126 mdd los capitalizó Bank of America, 16 mdd quedaron para 2006 y 37 mdd más para 2009”**. No ofreció más detalles. (Reforma, Pág. 3 Negocios)

Diputados de la ALDF Gastan Cada Uno un Promedio de 4 mil 800 Pesos Mensuales en Celulares

Una escueta nota de *Milenio Diario* informó que los 66 diputados de la Asamblea Legislativa del DF (ALDF) gastan cada uno un promedio de 4 mil 800 pesos mensuales en celulares cada uno.

Precisó que **el monto equivale a 3.6 mdp en 2004, con dinero del erario público.**

El periódico detalló que el pago por utilizar celulares, con un monto de 150 pesos diarios, representa 47.16% de los 8 mdp que, por el uso de la red telefónica de Telmex, la ALDF erogará este año, en rentas, servicio medido, Internet, Ladaenlaces y LD. (Milenio Diario, Pág. 18)

NEGOCIOS EN LÍNEA

Firmas Mexicanas Apenas Comienzan a Adoptar Tecnología: IDC; En los Pasados 10 Años, 800 mdd han Servido para Automatizar sólo Parte de Procesos

El director de IDC para México, Héctor Nava, consideró que las empresas mexicanas apenas están en el inicio de la adopción tecnológica.

Precisó que **los casi 800 mdd que se han invertido en la última década en TI apenas han pasado para automatizar parte de los procesos más susceptibles de los negocios de las empresas.**

El directivo explicó que este año 85 centavos de cada peso gastado en tecnología se usará para el mantenimiento y no para la innovación o mejora, “apenas 11 centavos irán para innovar”.

Recomendó a las empresas incrementar la inversión en este renglón.

Nava invitó a fabricantes y vendedores de tecnología a buscar estrategias que dejen en claro a los clientes cuántos beneficios pueden reportarse por un buen aprovechamiento de la tecnología. (Milenio Diario, Pág. 40)

Estadounidenses Witness y Corsidian Signaron Alianzas para Distribuir sus Productos en México

Las estadounidenses de software Witness Systems y de Contact Center Corsidian acordaron aliarse para distribuir sus productos en México y El Caribe.

Corsidian revenderá el paquete de programas eQuality de Witness, que es una solución de software para Contact Center que registra el desempeño del centro.

Esta solución está dirigida a firmas de categoría Global 2000 y al mercado de las pequeñas y medianas empresas (Pymes).

El director General de Corsidian México, Alejandro Suárez, aseguró estar muy entusiasmado por trabajar con Witness Systems.

Enfatizó que **“están convencidos de que su tecnología satisface una creciente necesidad del mercado, conforme las organizaciones le dan mayor prioridad al servicio y retención de clientes”**.

Corsidian se adscribió al programa de alianzas globales de Witness Systems y completó la certificación y capacitación en el software a fin de instalarlo entre sus clientes locales y ofrecerles el soporte.

Además de sus oficinas centrales en EU, Corsidian cuenta con dependencias en Brasil, El Caribe y México. (Notimex)

IBM de México Integró a SAP en Proyecto de Solución Tecnológica para Banjército

El columnista Darío Celis indicó que IBM de México acaba de integrar a SAP en un proyecto de solución tecnológica para Banjército.

Explicó que **IBM instaló hace tiempo un software para Banjército pero nunca logro operar en los parámetros deseados.**

El periodista dijo que al parecer el banco amenazó con demandar, por lo que IBM terminó incorporando a SAP en el contrato que se trata de implementar un ERP. (Reforma, Pág. 4 Negocios)

TELEVISIÓN Y RADIO

Rivalidad por Apertura a Inversiones en TV; Mientras CIRT busca Ampliar a 18 Años Permisos Vigentes, Intelectuales piden Más Concesiones de TV para Terminar con Concentración Mercado; SCT Apoya a Actuales Concesionarios para Migrar a Digital

La cercanía sobre el refrendo de las concesiones vigentes del servicio de televisión ha desatado una polémica sorda. Mientras los actuales concesionarios pugnan por que se amplíe la vigencia de los actuales permisos, intelectuales de diverso signo se expresaron por dejar entrar a nuevos inversionistas para terminar con el duopolio.

Empresarios de la Cámara Nacional de la Industria de la Radio y la TV (CIRT) solicitaron a la SCT que se autorice ampliar el refrendo de las concesiones de 12 a 18 años.

La industria pidió que se ampliará el rango de concesión, ya que el proceso de convergencia es de análogo a digital, lo que les tomará más tiempo del que se comprometieron para llevarlo a cabo.

Al respecto, el director General de Sistemas de Radiodifusión de la SCT, Jorge Rodríguez Castañeda, comentó que para garantizar la seguridad jurídica en las inversiones, las empresas de TV que se adhieran a la política de digitalización se les garantizará el refrendo de su concesión hasta el 2021.

Precisó que **no siempre se otorgan 18 años de concesión, lo que sucede es que el proceso tiene como tope el año 2021.**

El directivo dijo que después de esta fecha se tendrá que ver la penetración analógica y digital; ver cuantos receptores digitales hay.

Indicó que en la transición digital para la radio aún no hay una decisión sobre qué tipo de tecnología se va a utilizar.

Por su parte, el presidente de la CIRT, Jorge Mendoza, dijo que **están dispuestos a aceptar la entrada de nuevos concesionarios, siempre y cuando en el proceso para lograrlo se dejen atrás “chantajes y revanchas”.**

Señaló que aun cuando el organismo participarán en la revisión del marco jurídico para permitir la entrada de nuevos operadores, se trata de un tema muy complejo “desde el punto de vista técnico y financiero”.

Mendoza señaló que **otorgar concesiones es un asunto regulado por el Ejecutivo porque se trata de un servicio público que requiere de grandes inversiones, “no cualquiera puede llegar y pedir ser concesionario”.**

No obstante reconoció la necesidad de actualizar la ley tratar de reducir la facultad del Ejecutivo para dar las concesiones.

El directivo insistió que **“estamos dispuestos a sentarnos a platicar con las autoridades y con los interesados para tratar la posibilidad de ajustar la ley, siempre y cuando bajen los agravios, los chantajes, se olviden los rencores y se busque el interés nacional”.**

Comentó que “debemos aprovechar estos encuentros para manifestar a los legisladores, que no estamos en contra de la actualización de la Ley Federal de Radio y Televisión”.

En respuesta, el secretario de Gobernación, Santiago Creel, manifestó que **cuando haya solicitudes de operación que respondan a necesidades sociales reales, no deben entenderse como “amenazas para la industria”**.

Durante la inauguración de la 46 Semana de la Radio y la Televisión, Creel señaló que la actual administración tiene el firme compromiso de “garantizar las condiciones de certidumbre indispensables para el desarrollo de la industria de radio y de la televisión”.

El funcionario consideró que **se debe seguir avanzando en la construcción de un mejor marco jurídico que regule los medios electrónicos en este siglo**.

Afirmó que “no podemos descansar hasta construir un amplio acuerdo que concilie los diversos y legítimos intereses sociales, políticos y económicos que están involucrados en esta discusión”.

Creel aseguró que **el gobierno federal ha atendido los llamados a impedir la operación de radiodifusoras sin concesión o permiso**.

Agregó que al mismo tiempo ha tramitado las solicitudes de emisoras de algunas comunidades y organizaciones sociales que han presentado en el ejercicio de sus plenos derechos.

Por otra parte, en un desplegado de una plana titulado “Llegó la Hora”, un grupo de creadores e intelectuales consideraron que es el momento para que cambie la situación actual de la industria de la televisión en México.

Afirmaron que **“solo 2 grandes concesionarias operan las únicas con 5 redes nacionales existentes y muchos de los canales locales en las distintas entidades federativas”**.

Los que suscriben el documento aseguraron que “en ningún país democrático existe tal concentración de concesiones, canales, sistemas de frecuencias como la que se ha producido en México por acción u omisión del Gobierno Federal”.

Consideraron que **el gobierno federal y el poder legislativo no deben eludir ya su responsabilidad, ni el temor, ni las presiones, ni una supuesta rentabilidad política deben hacerlos dar *carpetazo* otra vez al debate**.

Los firmantes indicaron que como no existe competencia real en la televisión la calidad de sus contenidos no expresa la diversidad, la riqueza y la complejidad de nuestro país.

Solicitaron **la apertura de nuevas redes nacionales, creación de un instituto ciudadano que acote la discrecionalidad del ejecutivo y el fortalecimiento de la televisión cultural, así como la transformación de los canales gubernamentales en canales de televisión pública**.

Finalmente, exigieron el establecimiento inmediato de reglas claras para la equitativa competencia electoral de los partidos políticos en la TV.

Al respecto, el columnista Federico Arreola dijo que “todo el mundo está de acuerdo. Entonces que se abra ya, la televisión a mucha competencia”.

(Milenio Diario, Pág. 25; El Economista, Pág. 40; El Financiero, Pág. 12 y 13; Excélsior, Pág. 4F; El Universal, Pág. A1 y A16; La Jornada, Pág. 12; Reforma, Pág. 2ª y Milenio Diario, Pág. 7 y 3; La Jornada, Pág. 9)

Senadores Acordaron No Postergar Reforma a la Ley Federal de Radio y TV; Presentarán Proyecto de Dictamen el 20 de Octubre

La subcomisión para el análisis de la reforma a la Ley Federal de Radio y TV reinició sus trabajos con la presencia del senador panista Javier Corral con la determinación de no postergar dicha reforma.

Indicaron que **el objetivo es presentar el proyecto de dictamen el próximo 20 de octubre.**

En la reunión, los senadores priístas Manuel Bartlett Díaz y Antonio García Torres comentaron que “se decidió tomar la palabra” a los empresarios de la radio y la TV que ayer reconocieron la necesidad de adecuar el marco jurídico de esta industria.

Corral Jurado advirtió **de la urgencia de reformar esa ley “ya que no le sirve a nadie”.**

Aseguró que si persiste la inmovilidad en el Congreso y “la *temblorina* de algunos legisladores frente a los poderosos intereses de los medios electrónicos, nadie debe llamarse engañado porque desde el Ejecutivo se decida otorgar concesiones de radio y televisión discrecionalmente”.

Al respecto, el columnista Óscar Mario Beteta consideró que **es el momento, es la ocasión. Están dadas las condiciones para llevar a cabo una reforma sobre los medios electrónicos, en especial la televisión.**

Afirmó que la propuesta hecha la semana pasada por legisladores, nunca pareció estar tan a modo. “Jamás se posibilitó como ahora. Tampoco fue tan necesaria. Lo que más la facilita es la pulverización del poder. A nadie sirve ya como aparato ideológico para mantenerlo cual monolito”. (La Jornada, Pág. 13; Milenio Diario, Pág. 27)

CFC Investiga Prácticas Monopólicas en TV por Cable

La CFC publicó en el *Diario Oficial de la Federación* su determinación de iniciar investigación por prácticas monopólicas en el mercado de la distribución y comercialización de señales para el sistema de TV por cable.

Explicó que **la investigación se inició por la denuncia identificada bajo el número de expediente DE-22-2004.**

La comisión explicó que las prácticas monopólicas a investigar consisten en actos, contratos, convenios o combinaciones cuyo objeto o efecto sea o pueda desplazar indebidamente a otros agentes del mercado. (Diario Oficial de la Federación, 1ª Sección Pág. 49)

AMÉRICA LATINA Y EL MUNDO

SBC y BellSouth, sin Interés por Adquirir Operadores de LD; a Sprint le Interesarían Activos Inalámbricos y Verizon Escindiría Líneas

SBC Communications y BellSouth no están interesadas en adquirir operadores grandes de LD, señalaron sus respectivos directores generales en una conferencia.

La caída de los ingresos en la provisión de servicios de datos y telecomunicaciones para grandes

empresas generan reservas respecto de la compra de un operador de LD, dijo el director de BellSouth, Duane Ackerman, durante una conferencia de Goldman Sachs Group para inversionistas del ramo.

El año pasado, BellSouth estuvo cerca de adquirir AT&T, pero las conversaciones fracasaron.

Las compañías *Bells* regionales **han sido consideradas como los postores más probables por los dos operadores más grandes de LD en EU –AT&T y MCI–, que lidian con el desplome de las ventas.**

El director general de SBC, Edward Whitacre, sugirió que esperará a que los precios de las acciones de las empresas de LD bajen más antes de contemplar cualquier acuerdo.

“No diría que a cierto precio no haríamos algo, pero ciertamente no figura por ahora entre nuestros planes”, observó.

Por su parte, el director general de **Sprint, Gary Forsee, mencionó que no está interesado en adquisiciones dentro de la telefonía local ni de LD, aunque dejó abierta la posibilidad de hacerse de activos inalámbricos.**

Sugirió que Sprint es cautelosa sobre cualquier convenio, pues destacó que ello podría afectar los negocios.

Verizon Communications contempla la posibilidad de escindir algunos grupos de líneas de acceso, en vez de venderlos, dijo el director general Ivan Seidenberg, quien no especificó que conjuntos serían separados. (The Wall Street Journal)

Alianza de las Brasileñas Vivo y CTBC para Ofrecer *Roaming Digital CDMA*; En 2ª Etapa Aumentará Número de Localidades con el Servicio

Las brasileñas Vivo y CTBC signaron acuerdo para ofrecer roaming digital CDMA en ciudades donde opera esta última.

El presidente de Vivo, Francisco Padinha, indicó que probablemente **Vivo suscriba acuerdos similares con los operadores rivales Telemig y Telecom Italia.**

Agregó que “este acuerdo dará continuidad digital a Vivo en áreas que están fuera de su cobertura.

Con esta alianza, Vivo podrá ofrecer servicio digital a clientes en 40 de las 86 ciudades donde opera CTBC en los estados de Minas Gerais, Sao Paulo, Mato Grosso do Sul y Goiás.

En tanto que el director de ventas y marketing de CTBC, Eduardo Parra, dijo que el servicio se suministrará en ciertas ciudades objetivo, pero en una segunda etapa podrá aumentar el número de localidades.

En 2005, los suscriptores de Vivo en dichas áreas tendrán acceso a beneficios adicionales tales como identificación de llamadas, conferencias telefónicas, mensajes de texto y multimedia y Vivo WAP.

Vivo mantuvo conversaciones con CTBC los últimos 2 ó 3 meses antes de cerrar el acuerdo, y durante ese tiempo también presentó propuestas a Telemig y Telecom Italia para ofrecer cobertura similar en otras partes de Minas Gerais y el noreste.

De generarse más acuerdos, Vivo continuará negociando con el regulador brasileño de telecomunicaciones Anatel para obtener los derechos de operación para las frecuencias banda A y B en su área de cobertura.

Padinha aseguró que “tenemos el derecho de implementar en exactamente las mismas condiciones que tienen los operadores GSM. Optar por la firma de acuerdos no altera estas condiciones”.

Consideró que **la tecnología GSM no representa una amenaza para la alternativa CDMA.**

Aunque CTBC se encuentra migrando a tecnología GSM, han acordado instalar tecnología de superposición CDMA para usarla con Vivo. Las empresas declinaron revelar el monto de la inversión. (Notimex)

En Brasil, Operadoras Preocupadas por Nuevo Modelo de Precios Basado en Costos

Los operadores brasileños del sector manifestaron su preocupación sobre la propuesta entregada por el regulador Anatel para establecer un nuevo modelo de precios basados en costos.

En la actualidad, Anatel reevalúa el método mediante el cual las empresas de telecomunicaciones cobran por sus servicios y ha programado diversas consultas públicas para recoger opiniones.

El nuevo modelo basado en costos comenzaría a aplicarse en 2007 para los teléfonos móviles y en 2008 para telefonía de línea fija.

El esquema que Anatel presentó para determinar las tarifas de línea fija (LRIC) toma en consideración los costos a largo plazo de las compañías, en tanto que el modelo para los servicios móviles (FAC) también contempla los gastos y las inversiones amortizadas en las plantas de manufactura.

Según el titular de Anatel, Jarbas Valente, **ambas metodologías toman en consideración la antigüedad de cada red.**

El LRIC considera los costos en infraestructura ya que la inversión en la red de línea fija data de mucho antes y ya estará amortizada. El FAC repara en los gastos porque la red para teléfonos móviles es más reciente.

Los operadores de línea fija se quejan de que los operadores móviles tienen ventaja por la cobertura de interconexión.

En tanto que el presidente de la asociación de predominantes de línea fija Abrafix, José Fernandes Pauletti, dijo que a pesar del cambio, el sistema será igual que si las líneas fijas subsidiaran las llamadas de teléfonos fijos a móviles,

Los operadores de telefonía móvil señalan que no es el momento adecuado para cambiar el modelo de precios.

El presidente de la asociación móvil Acel, Amadeo Castro, comentó que no hay forma de estimar el costo de una red actual ya que el sector se encuentra en proceso de expansión y todas las compañías están renovando las redes para migrar de TDMA a CDMA o GSM.

Agregó que “el sector pasa por un momento especial de crecimiento acelerado y de evolución tecnológica. Hay que ser muy cuidadosos”. (Notimex)

En Brasil, Singaporense Flextronics Expandirá División de Servicios; Ofrecerá Servicios en Otras Áreas de Externalización de Infraestructura Telefónica

La singaporense de equipos Flextronics expandirá su división de servicios mediante la adquisición de 2 contratos de soporte externo de redes de las firmas brasileñas JR Paulista, del grupo Algar, y TSP, de Telereedes.

Con estos contratos, Flextronics se convertirá en el responsable de los clientes del operador brasileño de línea fija Telefónica en los barrios de Ipiranga y Consolação en Sao Paulo.

El presidente de Flextronics Networks Services, unidad de administración de redes de la compañía, Paulo Bergamasco, dijo que “la expansión no se detiene ahí”.

Aseguró que **“la meta es conquistar otras áreas de externalización de infraestructura telefónica en el territorio nacional, por medio de la adquisición de contratos o la participación en licitaciones”**.

Un total de 1 mil 500 empleados están siendo transferidos de Algar y Telereedes sin involucrar despidos.

Las llamadas de los usuarios de Telefónica en las regiones de Ipiranga y Consolação que necesiten transferir teléfonos o reparar algún tipo de defecto serán redirigidas al Call Center de Flextronics. (Notimex)

Global Crossing Suministra Acceso a Internet por Banda Ancha a la Brasileña Ajato; Provee Conectividad Directa de Alta Velocidad con Acceso Confiable y Seguro

En mayo, Global Crossing fue seleccionada por TVA, el proveedor pionero de servicios de televisión por cable, Internet de alta velocidad y VoIP de Brasil para prestar servicios de tránsito IP.

Ajato, proveedora de acceso a Internet perteneciente al operador de cable brasileño TVA, tiene aproximadamente 25 mil clientes en el país, que abarcan desde usuarios residenciales y de cable módem hasta pequeñas y medianas empresas.

El director de Estrategia y Tecnología de TVA, Virgílio Amaral, dijo que **“en nuestra calidad de primer proveedor de Internet en banda ancha de Brasil, siempre estamos a la búsqueda de tecnología de avanzada”**.

Aseguró que “Global Crossing nos ofreció una solución confiable, que nos permite continuar ofreciéndoles a nuestros clientes servicios de alta calidad”.

Al utilizar los servicios IP de Global Crossing, Ajato les agrega a sus servicios rapidez, seguridad, y confiabilidad excepcionales así como transmisión libre de congestión.

Clientes de Ajato se beneficiarán al contar con una red de IP verdaderamente global basada en tecnología MPLS, con mejor caudal de procesamiento, menor pérdida de paquetes como también mejor desempeño y seguridad para las aplicaciones críticas.

El vicepresidente de Ventas Corporativas para América Latina, el Caribe y el sudeste de los EU, Pablo Mlikota, dijo que “en Global Crossing estamos preparados para satisfacer las necesidades de nuestros clientes hoy y en el futuro”.

Aseguró que siguen ampliando su presencia en Brasil y América Latina, proporcionando las soluciones más avanzadas a través de su red global IP integrada, que llega a más de 500 ciudades en 50 países en todo el mundo.

Brasil Telecom GSM Invertirá 176 mdd en Río Grande do Sul

Brasil Telecom GSM (BrT GSM), la recién lanzada unidad móvil de Brasil Telecom, destinará 500 mdr (176 mdd) de una inversión total de 1 mil 700 mdr para este año sólo al estado Rio Grande do Sul.

Según el subdirector de Relaciones Públicas del carrier, Jorge Jardim, **Rio Grande do Sul debe representar entre 25 y 30% del millón de clientes que BrT GSM espera atraer en el primer año de operaciones.**

BrT GSM también opera en otros estados del sur, en el centro-oeste y en parte del norte. El operador móvil comenzó a operar el 27 de septiembre. (Notimex)

En Brasil, Precios Online Cayeron 1.82% en Septiembre de 2004

El servicio de Internet en Brasil registró una caída de 1.82% en sus precios durante septiembre de 2004, según el índice e-Flation calculado por el programa de administración Provar del instituto FIA.

El índice creció 1.56% en la categoría informática y 12.6% en la de productos para el hogar durante el mes de septiembre, frente a una deflación de 9.04% en la categoría libros y una de 10% en el rubro de CD y DVD.

La canasta de productos de e-Flation la componen electrónica (19.63%), libros (19.59%), CD y DVD (19.59%), informática (15.03%), línea blanca (14.19%) y productos para el hogar (11,97%).

El índice e-Flation También pretende monitorear la fijación de precios de los bienes de consumo online, con lo que facilitaría el análisis de los precios de canal.

Además mide los precios de automóviles que se venden por Internet, pero este cálculo está separado del índice tradicional y evalúa información basada en los cuatro fabricantes de autos más importantes de Brasil. (Notimex)

Gobierno Brasileño Desarrolla su Propia Versión de Fuente Abierta de Java

El Gobierno brasileño está desarrollando y distribuyendo su propia versión de fuente abierta de Java, en lo que se conoce como el proyecto Javali.

La iniciativa forma parte de la meta gubernamental de lograr una mayor independencia tecnológica para Brasil mediante la implementación de código de fuente abierta en su administración.

El gobierno de Lula ha reclutado a desarrolladores de todo el país para que colaboren en el proyecto, entre ellos SouJava –grupo de usuarios de dicho lenguaje– que cuenta con más de 12 mil miembros.

El proyecto comenzó hace 3 meses y pretende desplegar una JVM (Java Virtual Machine) -una implementación gratuita de Java- para fines de 2005. (Notimex)

Filial Argentina de UOL Lanzó Servicio de VoIP para Usuarios Residenciales; Invirtió 169 Mil Dólares para Desarrollar el Software

La filial argentina del proveedor brasileño de servicio de Internet UOL lanzó un servicio de telefonía IP para usuarios residenciales denominado UOL Phone.

El servicio permite a los usuarios hacer llamadas de LD desde teléfonos fijos (modalidad Calling Card) o desde un computadora conectado a Internet (modalidad PC to Phone).

Está orientado principalmente a clientes con acceso por marcación, quienes sólo necesitan descargar un software para usarlo.

El director general de UOL Argentina, Juan Manuel Ruiz, dijo que **la principal fuente de ingresos de la empresa son las conexiones por marcación.**

Señaló que junto con el PSI local iPlan desarrollan este servicio para entregar a los usuarios de este tipo de conexión todos los beneficios de la banda ancha, como alta velocidad de navegación y la posibilidad de llamar por teléfono mientras están conectados a Internet.

La compañía **invertió 500 mil pesos (169 mil dólares) para desarrollar el software, que se puede descargar sin costo desde el sitio Web de UOL.**

Quienes no sean clientes de la firma también podrán usar el software pero no recibirán algunos beneficios.

Para 2005, la empresa espera que UOL Phone genere cerca del 5% de los ingresos, y que 10% de sus clientes por marcación usen el servicio. Estos usuarios representan 80% de los 130 mil clientes que UOL tiene en Argentina.

UOL vende tarjetas de prepago que van desde los 5 hasta los 20 pesos.

Las tarifas de LD para la modalidad PC to Phone son de 0.14 pesos más impuesto en llamadas a EU o España y de 0,09 pesos a provincias argentinas tales como Rosario, Córdoba o La Plata.

Ruiz sostuvo que **la empresa no pretende competir con los operadores de LD dado que el servicio funciona con protocolo de Internet y no telefónico.**

Precisó que el objetivo es lograr convergencia entre voz e Internet.

La compañía matriz, propiedad del grupo brasileño Folha, también planea entregar este servicio VoIP. (Notimex)

Argentina-Uruguay Magma Espera Aumentar 43% sus Ingresos en 2004

El desarrollador argentino-uruguayo de software Magma espera captar ingresos por 3.3 mdp de pesos argentinos (1.1 mdd) en 2004, un alza de 43% frente a los 2.3 mdp facturados en 2003.

Las cifras comprenden los resultados en los dos países donde la empresa tiene operaciones. Argentina representa 70% de la facturación, y 30% restante lo constituye Uruguay.

Este año la compañía invirtió 900 mil pesos para migrar sus productos al lenguaje de programación .Net de Microsoft.

El director regional para Latinoamérica de Magma, Cristián Fourcade, dijo que el crecimiento de los ingresos de la empresa se debe principalmente a Magma PSA y Magma ERP, que representan 60 y 40% de la facturación, respectivamente.

El producto principal, Magma PSA, es una herramienta para la administración de servicios profesionales.

Otras de las líneas de productos son Magma Tools, para el diseño de aplicaciones, y Magma WIS, que permite a los proveedores y clientes del usuario hacer consultas online sobre pagos o facturas.

En cuanto a sus operaciones en el extranjero, Fourcade indicó que **en Chile han instalado sus productos en cuentas corporativas como Accenture**, y tienen en vista un nuevo acuerdo para el producto Magma PSA.

Agregó que también planean vender Magma ERP en Chile.

El ejecutivo aseguró que **Magma está cerca de cerrar un acuerdo para vender módulos específicos para Magma PSA en Brasil.**

Añadió que la compañía está analizando una posible expansión a España y México. (Notimex)

Colombiana ETB Ofreció Servicio de LD VoIP para Clientes Residenciales de Internet; Invirtió 150 Mil Dólares para Adaptar los Sistemas

De acuerdo con el diario colombiano *Portafolio*, la firma local ETB lanzó un servicio de LD VoIP (Voice over Internet Protocol) para clientes residenciales de Internet.

Indicó que **los usuarios de planes de acceso Internet Extremo e Internet Ilimitado de ETB ahora pueden hacer llamadas de LD mientras navegan.**

La compañía invirtió 400 mdp (150 mil dólares) en adaptar los sistemas para la telefonía IP.

Una llamada VoIP a EU costará 441 pesos el minuto más impuesto, mientras que una llamada tradicional cuesta 778 pesos el minuto más impuesto.

Las llamadas de LD nacionales costarán 177 pesos el minuto más impuestos usando VoIP, en vez de la actual tarifa de 277 pesos más impuestos.

Los clientes residenciales pueden pagar el servicio VoIP mediante tarifas de 15 mil hasta 60 mil pesos que pueden adquirir en el sitio Web de ETB o en el Call Center y que se cargan directamente a la cuenta telefónica.

ETB ha enviado correos electrónicos a sus 28 mil usuarios para promocionar el servicio y anunció que no cobrará los primeros 3 mil 600 pesos en llamadas de LD nacional e internacional que realicen. (Notimex)

En Colombia, Barranquilla Telecomunicaciones Necesita 8.85 mdd para Posicionarse en el Mercado

De acuerdo con el gerente General de la empresa de la colombiana Barranquilla Telecomunicaciones (Batelsa), Enrique Vengoechea, la firma necesita invertir 23 mil mdp (8.85 mdd) para estar totalmente posicionada en el mercado.

La compañía pretende buscar socios estratégicos para financiar la inversión y ahora se prepara para aumentar su patrimonio.

El directivo comentó que “hay muchas empresas nacionales e internacionales interesadas en la capitalización”.

El primer paso es contratar un banco de inversión para determinar el valor de la compañía, en tanto que las bases de licitación para la venta de acciones estarían listas en enero del 2005.

El socio debe definirse el 30 de agosto de ese año. (Notimex)

Comité de la Colombiana EPM Propuso Convertirla en Holding del Municipio de Medellín; Contará con División de Telecomunicaciones

El comité cívico de la empresa multiservicios colombiana EPM propuso convertir la organización en un holding propiedad del municipio de Medellín,.

El conglomerado tendría tres divisiones: telecomunicaciones, energía y aguas para crear compañías individuales enfocadas en un sector de servicios.

Cada empresa tendría un directorio individual para reducir los riesgos comerciales, dar mayor flexibilidad para obtener socios estratégicos y agilizar la toma de decisiones.

La reestructuración también eliminaría las disputas políticas entre la alcaldía de Medellín y el gerente general de EPM.

El próximo paso para convertir la empresa de servicios públicos en un holding implica buscar socios comerciales, en especial para el negocio de telecomunicaciones. (Notimex)

Telefónica CTC Chile Aseguró que Decreto Tarifario Aún Contiene Errores

Telefónica CTC Chile indicó que las últimas modificaciones realizadas a un decreto que fija el límite de las tarifas de la empresa por los próximos 5 años no bastan y el documento aún contiene errores.

Sostuvo que **el documento revisado todavía tiene errores de cálculo que la compañía detectó en el documento original publicado por primera vez en mayo.**

El regulador de telecomunicaciones ajustó el decreto a mediados de septiembre, con cambios que supuestamente permitirían a CTC aumentar los ingresos en 1.2% si se compara con la versión de mayo.

CTC pidió a la contraloría que autorizara a una instancia como el Ministerio de Transportes y Telecomunicaciones o el de Economía, Fomento y Reconstrucción para corregir los errores. No se ofrecieron más detalles. (Notimex)

Presidente de Paraguay Autorizó a la Dirección de Aduanas Recibir Pagos Online

El presidente de Paraguay, Nicanor Duarte, autorizó a la Dirección General de Aduanas (DGA) recibir pagos online de bancos nacionales por concepto de importaciones y exportaciones.

El sistema quedaría instalado en la primera quincena de octubre y debe evitar el desvío y robo de recaudaciones cometido por funcionarios de aduanas y por empleados de las entidades captadoras de pagos.

Una vez que el nuevo sistema entre en funcionamiento, las importadoras pagarán impuestos electrónicamente a través de distintas entidades bancarias que han acordado trabajar con la DGA.

Los funcionarios que estaban a cargo de esta operación tendrán que especializarse en el cobro de multas y otros pagos menores.

La titular de la DGA, Margarita Díaz, dijo que “yo creo que los bancos van a tener interés en trabajar con el sistema porque detrás de eso están los importadores. Ingresamos mucho dinero por día”.

El dinero que reciban los bancos que operen con la DGA debe permanecer en la institución financiera por un par de días antes de ser remitido a la Tesorería.

El banco local Sudameris es el único que a la fecha se ha unido al sistema. (Notimex)

Avaya Comprará Alemana Tenovis por 370 mdd Más Deuda; Es un Paso Crucial para Crecer en Europa

Avaya accedió a comprar la alemana Tenovis por 370 mdd, asumiendo también 265 mdd en deuda y 90 mdd en arrendamientos.

Don Peterson, el director general de Avaya, consideró que la adquisición de Tenovis, con sede en Frankfurt, representa un “paso crítico” en la expansión global de la empresa.

Le ayudaría a acercarse a varios titanes establecidos, como el francés Alcatel y el alemán Siemens.

“Europa es un mercado muy competitivo. El hecho de que vamos a hacer esto mediante una compañía significativa será de ayuda”, añadió el directivo sobre la expansión europea de Avaya. “Pero **no hay nada gratuito en el terreno de las telecomunicaciones**”.

El acuerdo representa la adquisición más reciente de Avaya, con sede en Basking Ridge, Nueva Jersey. Peterson pronosticó más adquisiciones.

“Espero que continúen teniendo un lugar en nuestra estrategia, aunque **Tenovis destacará por su dimensión e impacto general**”, explicó.

Avaya informó que el acuerdo reduciría en 8 centavos por acción las ganancias en el año fiscal 2005, que termina el 30 de septiembre, e incrementaría las utilidades en 7 centavos en 2006, el primer año completo después del cierre de la operación.

La firma de valores KKR compró Tenovis a Bosch-Telecom en la primavera de 2000, y trató sin éxito de sacarla a los mercados públicos, según algunos ejecutivos.

El precio de la transacción fue menor al esperado por algunos expertos en la industria.

“Estamos muy contentos por el convenio que obtuvimos”, dijo el director de finanzas de Avaya, Gary McGuire.

Evercore Partners y JP Morgan Chase asesoraron a Avaya en la operación, mientras que Tenovis y KKR recibieron el consejo de Credit Suisse First Boston y Morgan Stanley.

Las acciones de Avaya bajaron 9 centavos, a 13.88 dólares, en la Bolsa de Valores de Nueva York. (The Wall Street Journal)

Nokia Hará 2º Intento para Desarrollar Celular con TV

Una escueta nota de *El Universal* informó que la firma Nokia hará un segundo intento por desarrollar un celular con TV, que además de las funciones de televisión reproducirá videos digitales.

Indicó que **en su primer esfuerzo la compañía creó hace 1 año el modelo 7710, que nunca salió al mercado por ser grande y pesado.**

Según el diario, el nuevo aparato promete ser ligero, económico y será probado antes de su venta en Inglaterra. (El Universal, Pág. 7 Innovación)

Howard Stern Firmó Contrato por 500 mdd con Radio Satelital; El Locutor Ayudaría al Despegue de ese Medio

El controversial locutor Howard Stern firmó un contrato por cinco años y 500 mdd, para saltar de las frecuencias convencionales a la radio satelital, lo que daría un gran impulso a es segundo medio, incipiente y no regulado.

Stern, una figura de la radio y uno de los locutores más populares en el país, **planea desertar en 2006 a la pequeña Sirius Satellite Radio, después de que su contrato con la estación Infinity Broadcasting de Viacom expire.**

Su programa, escuchado actualmente por más de 10 millones de personas en 45 mercados, se mudará de las frecuencias abiertas al servicio Sirius, por el que los usuarios pagan una tarifa mensual a cambio de transmisiones satelitales.

Para Sirius, el oneroso contrato representa un movimiento audaz que vincula el destino de la compañía con el de Stern.

En alguna forma, la iniciativa se asemeja al estratosférico contrato suscrito por News Corporation de Rupert Murdoch en 1993, para sacar el fútbol americano de la CBS y apuntalar a su cadena Fox TV, que ganó nuevos afiliados y adquirió credibilidad.

Sin embargo, Sirius, con sede en Nueva York, es una entidad mucho más pequeña, con 500 empleados. **El año pasado, tuvo ingresos de apenas 12.9 mdd y una pérdida neta de 226.2 mdd.**

La cifra se compara con ingresos de 805 mil dólares y una pérdida neta de 422.5 mdd en 2002.

Sin embargo, la compañía **apuesta a que Stern, sumamente popular entre los hombres de entre 18 y 49 años, amantes de la tecnología, atraiga a nuevos suscriptores y anunciantes, elevando su “status” y llevando a la radio satelital de las márgenes al centro del mercado.**

Sirius informó que recuperará sus costos si Stern genera un millón adicional de suscriptores, casi el doble de la base actual, de 600 mil.

Muchos de esos escuchas llegarían mediante ventas de nuevos automóviles, el modo más rápido y barato para que las compañías de radio satelital ganen suscriptores. (The Wall Street Journal)

Ex Director de PeopleSoft Defendió Estrategia de Atacar Oferta Hostil de Oracle; Opinó que Tenía el Objetivo de Ahuyentar a sus Consumidores

El ex director general de PeopleSoft dijo el miércoles que trató de atacar una oferta hostil de la rival Oracle porque consideró que la oferta constituyó un intento de dañar a su compañía.

“Mi estrategia consistió en condenar la oferta. **No pensé que hubiera ninguna forma en que (el consejo) aprobara este convenio**”, dijo Craig Conway, quien fue despedido la semana pasada por el directorio de PeopleSoft.

Conway opinó que la oferta de Oracle tenía el mero objetivo de ahuyentar a los consumidores de PeopleSoft, más que de intentar realmente la compra de la empresa.

El ex directivo **testificó ante un tribunal en Delaware, en el tercer día de un proceso en el que Oracle, la fabricante de bases de datos, intenta demostrar que PeopleSoft impuso obstáculos no razonables para frustrar la oferta.**

Conway fue un crítico firme de la oferta y de Larry Ellison, el director general de Oracle. **Reconoció el miércoles que se había referido a Oracle como una “empresa sociópata”,** pero negó haber usado ese mismo término para describir a Ellison, su ex jefe.

Durante su gestión en PeopleSoft, Conway dijo que no contemplaría la venta de la compañía a Oracle bajo ninguna circunstancia y a ningún precio. Sin embargo, matizó sus comentarios el miércoles, y señaló que “no percibía que este tipo de oferta fuera aceptable”. (Financial Times; The Wall Street Journal)

Competencia en Europa se Intensificaría durante la Temporada Navideña: Director de Carphone; El Público Buscaría Actualizar sus Teléfonos Móviles

El director general de Carphone Warehouse, el mayor vendedor de teléfonos móviles al menudeo en Europa, pronosticó una temporada navideña más dura que la del año pasado, ante una competencia más agresiva.

Charles Dunstone dijo que **la demanda de los consumidores sería impulsada por la dura competencia entre los operadores móviles y por una serie de aparatos innovadores.**

Añadió que los minoristas rivales han incrementado sus inventarios de celulares, a la espera de una demanda sólida.

Carphone informó que había experimentado un trimestre más sólido a lo previsto, al 25 de septiembre.

El periodo llevó a que la minorista pronosticara que las ganancias antes de impuestos subieran de 20.3 a 27 mdl (36.1 a 48 mdd), en el primer trimestre.

En el segundo cuarto, las conexiones de teléfonos móviles subieron 25%, respecto del año pasado, a 1.55 millones, con conexiones más lucrativas.

Dunstone dijo que el ciclo de actualización e teléfonos móviles “se estaba acelerando un poco”, mientras los usuarios eran atraídos por las nuevas funciones en los aparatos, como cámaras de mejor calidad y pantallas o reproductores integrados de música MP3.

El directivo pronosticó que **el interés en la actualización de los teléfonos seguiría siendo alto, mientras éstos se vuelven más sofisticados e incorporan funciones como radios digitales o mayores tarjetas de memoria.**

“Cuando la gente tenía teléfonos con mensajes de texto, muchos preguntaban por qué debían actualizarse, pero lo hicieron”, dijo. “Hay muchas áreas distintas de tecnología que se incorporan en el aparato móvil”.

Dunstone señaló que las ventas de teléfonos de tercera generación durante esta Navidad serían dominadas por Three, el nuevo operador controlado por Hutchison Whampoa de Hong Kong.

Ello pese al esperado ingreso al mercado de 3G por parte de Vodafone y T-Mobile, debido a los precios agresivos de Three y a los mayores volúmenes de aparatos. (Financial Times)

Accionistas Australianos de News Apoyarían Traslado de Cotización Principal a EU; Obtendrían Garantías de Control Corporativo

News, el grupo de medios y entretenimiento de Rupert Murdoch, parece encaminado al éxito en su oferta para mudar su cotización bursátil principal y su domicilio a EU, luego que los accionistas australianos aceptaron sus concesiones sobre control corporativo.

El Consejo Australiano de Inversionistas, que representa a más de 30 % de los mayores participantes institucionales en el país, señaló que News no había accedido a todas sus propuestas, pero indicaron que **había cumplido suficientes como para recomendar a los miembros que apoyen la mudanza del conglomerado a EU.**

“No es un resultado perfecto, pero sí un avance sustancial respecto de la postura original de la compañía”, dijo Michael O’Sullivan, el presidente del grupo de inversionistas.

“El paquete representa mejoras que los accionistas no tendrían de otro modo”.

La agrupación, junto con Corporate Governance International, ha advertido a News que instaría a los inversionistas a votar contra la iniciativa prevista, a menos de que abordara “el claro desgaste” de los derechos de los accionistas que resultaría de las propuestas iniciales.

Bajo los términos del compromiso, **News ha accedido a mantener su cotización en Australia a menos de que una mayoría de las acciones emitidas presente un voto para retirar los títulos.**

Ello implica que la empresa seguirá cumpliendo con las reglas locales, más severas que las del estado de Delaware, donde la compañía planea reincorporarse. (Financial Times)