

HOY EN TELECOMUNICACIONES

Informe Diario de los Negocios de Telecomunicaciones en México

un servicio de la decisión acertada, s. c.

Martes 2 de Noviembre, 2004 ♦ www.ladecisionacertada.com ♦ Tel 5768-1018 ♦ Fax 5768-0437

ZTE中兴

let's 3G!



Resumen:

INFORME ESPECIAL

* Guerra de Precios en Telecomunicaciones Alcanzó Niveles Extremos en Hong Kong; Hay Paquetes de 3 Servicios por 38 Dólares Mensuales y Llamadas Gratuitas de LD

TELEFONÍA

* Expansión al Extranjero la Única Opción para Seguir Creciendo: S&P; América Móvil y Telmex Apoyan Internacionalización con Compra de Empresas

* Todos los Call Centers no Pagarán IVA; Se Aplicará en Enero de 2005; Busca Elevar Competitividad Frente al Mercado Mundial

* Alcatel México Lanzó Nueva Versión de su *Crystalsec*; Anunció Alianzas con Sygate y Fortines

* El Lugar de México en Aumento de Celulares es el Décimo, Aseguró la Agencia Central de Inteligencia

* Telmex Habría Ganado Reconocimiento como La Empresa con Mejor Imagen Pública

* Telefónica MoviStar ofreció Cambiar Celular Viejo por un Teléfono con Cámara por 499 Pesos más IVA

NEGOCIOS SATELITALES

* Satmex Incumplió Pago de Deuda; Acumuló su 2º Vencimiento; Confía en Llegar a Acuerdo con Acreedores

INFORME ESPECIAL

Industria Celular Comenzó a Vender Canciones sobre sus Redes en Europa y Asia

Servicio Tardaría en Despegar en EU, ante Pocos Aparatos Disponibles e Infraestructura Lenta

Ante el despegue de las ventas de música en línea, la industria celular está buscando la forma de recibir su tajada.

Algunas de las mayores compañías celulares, **incluida Vodafone Group y la división T-Mobile de Deutsche Telekom, comienzan a vender canciones sobre sus redes inalámbricas.**

Su objetivo es que los usuarios puedan almacenar y escuchar música en sus teléfonos, o ver vídeos en la pantalla.

Las compañías planean también permitir que la gente comparta canciones.

Las compañías telefónicas **despliegan el servicio de descarga de música en Europa y Asia.** Después planean llegar a EU.

Los servicios serían lanzados el año próximo en EU, de acuerdo con varios ejecutivos, a medida que más aparatos con reproductores integrados de música estén disponibles.

Pero **Sprint PCS, la unidad inalámbrica de Sprint, planea presentar un servicio de música antes de la temporada navideña.**

"Es definitivamente una dirección en la que estamos avanzando", dijo Mary Nell Westbrook, vocera de Sprint PCS.

La descarga de música a celulares sobre redes inalámbricas tardaría más en despegar en EU que en otras partes del mundo, porque los **estadounidenses no están acostumbrados a usar sus teléfonos salvo para hacer llamadas de voz**, dijeron ejecutivos de la industria.

Algunas compañías celulares estadounidenses, como Cingular Wireless,

TELEVISIÓN Y RADIO

* Merrill Lynch Elevó casi 18% su Precio Objetivo para Televisa; Mantiene su Preocupación sobre el Impacto que Tendrá la Investigación a TV Azteca en EU

* Cablemas Aprobó Garantía Bursátil para 2ª Emisión de Certificados de la Empresa

AMÉRICA LATINA Y EL MUNDO

* En Brasil, NEC Lanzó Plataforma de Servicios de Valor Agregado para Contenidos Multimedia en Celulares

* SAP y HP Ofrecerán Alternativa ERP para Compañías Medianas; Apuntarán a Segmento de Combustibles, Productos de Consumo, Manufacturas de Alta Tecnología y Proveedores de Servicios Técnicos

* Oracle Embarcará Versión Final de e-Business Suite de Aplicaciones Empresariales; Habrá Versión en Español

* Nuevas Características de Seguridad al Sistema de Comunicaciones IP de Cisco

* Qualcomm Operará Red que Aportará Canales de Video y Audio para Celulares; Costará unos 800 mdd

* AT&T Anunció Tecnología para Proteger a Compañías contra Virus Informáticos; Busca Compensar Baja de Ingresos en otras Áreas

* PeopleSoft Recomendó No Tomar Acciones de Oracle en Este Momento; Junta Directiva Analizará la Oferta

* Tyco Vendió División de Telecomunicaciones a Grupo de India en 130 mdd; Había Gastado en Construirlo Miles de Millones de Dólares

* KPN Duplicó Ganancias Trimestrales, tras Reducir Costos; Sin Embargo, Márgenes No Serán tan Altos

consideran también la velocidad actual de sus redes como demasiado lenta para descargas de música.

Muchas redes celulares son lentas también en Europa, pero más consumidores tienen teléfonos con reproductores, mientras que en Asia, las redes son más rápidas.

La industria celular estadounidense, principalmente Sprint y Verizon Wireless, cuya mayor parte es propiedad de Verizon Communications, construye ahora redes más rápidas, con velocidades comparables a las conexiones de banda ancha con cable.

Entretanto, **AT&T Wireless Services, que fue recién adquirida por Cingular, ha lanzado un servicio que permite a los consumidores comprar canciones con sus teléfonos, y descargarlas después a sus computadoras personales.**

En la venta de canciones, las compañías buscan pedir prestada una página del servicio exitoso iTunes, de Apple Computer, a fin de capitalizar el éxito en la oferta de tonos musicales de timbrado.

La industria discográfica espera que la venta mediante celulares compense los ingresos perdidos por la distribución ilegal mediante la Internet.

El mercado es potencialmente alto —más de 1 mil millones de personas en el mundo tienen celulares, mientras que unos 20 millones poseen reproductores de música digital, como el iPod de Apple.

La lista de compañías telefónicas y discográficas que se están aliando incluyen a algunas de las más grandes de cada industria.

Vodafone, T-Mobile, mmO2 y otras han suscrito acuerdos con Vivendi Universal, Warner Music Group y EMI Group, para vender sus canciones en Europa.

Hutchison Telecom de Hong Kong, ha formado equipo con Universal Music, EMI y Warner Music, para ofrecer descargas en ese territorio.

Pese a la actividad, la nueva tecnología enfrenta numerosos obstáculos. Pocas personas esperan que las ventas de música para celulares despeguen como en las computadoras personales.

Tipo de Cambio	
Dólar Menudeo	11.6200
Dólar Fix	11.5345
Euro	14.8227

Tasas de Interés	
Cetes 28 Días	7.97%
TIIIE	8.4000%
Tarjeta Banamex	37.80%

Mercados Bursátiles	
México IPC	11,622.41 (+0.50%)
NY DJ	10,054.39 (+0.27%)
NY Nasdaq	1,979.87 (+0.21%)

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.

El crecimiento explosivo en las PC's ha impulsado al sitio iTunes y a otros servicios similares.

La mayoría de las redes celulares no permite aún descargas rápidas, y la mayoría de la gente no tiene teléfonos capaces de reproducir música.

Muchos de los principales fabricantes de celulares ofrecen teléfonos con reproductores de música, incluyendo Nokia y Siemens.

Los aparatos suelen costar más de 300 dólares sin un contrato mensual, pero algunos convenios pueden incluir el aparato gratuito.

Los teléfonos con reproductores de música suelen contener una decena de canciones, pero los que tienen tarjetas de memoria pueden guardar más.

“Pasaré uno o dos años antes de que haya un gran mercado”, dijo Cedric Ponsot, jefe de la unidad inalámbrica de Universal Music en París. Sin embargo, Ponsot dijo que los aparatos y redes mejorarán pronto.

Universal Music negocia con proveedores de servicios Celulares en EU y otros países, dijo.

Para comprar una canción, **el usuario debe presionar un botón del teléfono, a fin de ingresar al sitio Web del servicio. Luego, hay que elegir un vínculo para la sección de música y seleccionar la canción.**

La música se almacena en el teléfono, y el cobro se realiza a la cuenta telefónica. El proveedor de servicio telefónico y la compañía discográfica se dividen las ganancias.

En Europa, las canciones se venden por 1 o 2 euros. Esa cantidad es más cara que la compra de canciones en línea. iTunes las vende por 99 centavos en EU y 99 en Europa.

Para las discográficas, la venta de música a los celulares tiene varias ventajas sobre la venta en línea. La gente tiende a cargar sus celulares todo el tiempo, lo que puede generar compras impulsivas.

Mejor aún: Las compañías telefónicas tienen un control mucho más estrecho sobre lo que viaja sobre sus redes, en comparación con los proveedores de Internet.

Como resultado, los **proveedores del servicio celular pueden rastrear cuándo se envían los consumidores una canción, cobrando una tarifa.**

En la Internet, ha sido fácil para los consumidores el descargar canciones de manera gratuita.

El alentar a que la gente envíe canciones a sus amigos debería ayudar a la venta de música, porque convierte a los consumidores en promotores, dijo Ted Cohen, vicepresidente de EMI Group.

“Una recomendación de un amigo es mucho mejor que una recomendación de un anuncio”, añadió.

Los modelos celulares más recientes pueden reproducir vídeos, una ventaja sobre los iPod y otros sistemas digitales (la nueva versión del iPod puede desplegar fotografías).

En el Reino Unido, por ejemplo, los consumidores de Hutchison pueden descargar el vídeo más reciente de Britney Spears, “Everytime”, hasta sus teléfonos, a cambio de 1.50 libra (2.75 dólares).

En Corea del Sur, que tiene las redes celulares más rápidas del mundo, la descarga de vídeos musicales de artistas locales es ya muy popular.

Además de generar ingresos, los proveedores de servicio celular esperan que esas ofertas les den más atractivo con los adolescentes, quienes suelen gastar dinero en servicios inalámbricos.

“Para los jóvenes, esto coloca a mmO2 como una compañía que comparte sus intereses en la música, dijo Rudi Groeger, jefe de la unidad alemana de mmO2, una empresa británica.

Empero, ello **podría ser contraproducente si la tecnología no responde a las expectativas**. Michael Onyeyiri, un estudiante de 14 años, de Essex, Inglaterra, usó el servicio de T-Mobile para descargar la canción “Stan” de Eminem directamente a su teléfono.

El joven consideró que la calidad del sonido no vale la pena. “Preferiría transferir MP3 de calidad de mi PC al teléfono”, dijo.

Elaine Devereux, portavoz de T-Mobile, dice que la calidad es “muy buena”. Sin embargo, añadió que la **compañía comprime la música, de modo que sea descargada más rápido y no ocupe tanto espacio en el celular**.

Aún con la compresión, la mayoría de los celulares puede guardar sólo una fracción pequeña de las canciones que pueden ser almacenadas en el iPod.

T-Mobile espera vender un millón de teléfonos con reproductores integrados de música en Europa para mediados de 2005, dijo Devereux. También en Europa, T-Mobile planea duplicar su oferta a 10 modelos para finales de este año.

La empresa vende sólo timbres en EU, donde tiene un gran negocio, porque el mercado de servicios inalámbricos en ese país no ha evolucionado lo suficiente, según un portavoz de la división nacional. (The Wall Street Journal)

Guerra de Precios en Telecomunicaciones Alcanzó Niveles Extremos en Hong Kong; Hay Paquetes de 3 Servicios por 38 Dólares Mensuales y Llamadas Gratuitas de LD

Es difícil que transcurra un día en EU sin que sea anunciado cierto servicio de Internet, telefónico, por cable o de banda ancha, ofrecido con notables descuentos, por parte de empresas incipientes e incluso de viejos proveedores.

Sin embargo, los descuentos en EU palidecen con la guerra de precios desatada en Hong Kong por City Telecom.

La empresa, que opera una red muy moderna de fibra óptica, construida por Cisco Systems, ha crecido rápidamente, mediante la oferta de un paquete de servicios de telefonía, banda ancha y televisión de paga, a cambio de 38 dólares mensuales.

Esa tarifa representa un cuarto de lo que la mayoría de los estadounidenses desembolsa por un paquete similar.

Durante el verano, la compañía desplegó otra oferta de bajo costo, un servicio de 9 dólares mensuales que permite a los consumidores hacer llamadas telefónicas sobre las redes competidoras de banda ancha, con ayuda de un adaptador.

El llamado servicio de voz sobre protocolo de Internet (VoIP), parecido al que ofrecen empresas estadounidenses como Vonage Holdings, permite que City Telecom mejore en el mercado y venda opciones en todos los vecindarios de Hong Kong, no sólo en los complejos de apartamentos donde la empresa ha instalado sus propias líneas de fibra óptica.

El nuevo servicio tiene unos 10 mil suscriptores, en comparación con la base total de City Telecom, de casi medio millón.

Las ofertas de City Telecom representan **ejemplos extremos de lo que puede ocurrir a los precios de la telefonía y la Internet en el ambiente actual de telecomunicaciones, que pasa por una convergencia veloz.**

En EU, algunas compañías telefónicas establecidas de línea fija, como AT&T y Verizon Communications, han saltado también al mercado, para ofrecer servicios residenciales de VoIP, uniéndose a la guerra de precios con nuevos participantes, como Vonage.

Sin embargo, **Hong Kong, que fue durante mucho tiempo un modelo de desregulación en las telecomunicaciones, está en el límite extremo de la tendencia hacia los bajos costos.**

Aquí, las tarifas de las llamadas internacionales se han desplomado tanto que son ofrecidas gratis en algunos planes móviles.

Durante mucho tiempo, la gente ha podido llevar consigo su número cuando cambia de proveedor, otro factor que ha hecho más competitivos los mercados telefónicos, y que ha llevado mejores contratos a los consumidores.

Las nuevas redes de Internet están reduciendo aún más los precios, apoyados en el caso de City Telecom por los peculiares patrones de vivienda en Hong Kong.

La ciudad está tan densamente poblada que la mayoría de los residentes está aglomerada en complejos de apartamentos de muchos pisos. (The Wall Street Journal)

TELEFONÍA

Expansión al Extranjero la Única Opción para Seguir Creciendo: S&P; América Móvil y Telmex Apoyan Internacionalización con Compra de Empresas

El analista de Standard & Poor's (S&P), Manuel Güereña, consideró que existen 2 razones para que una compañía salga a realizar compras en el exterior:

- **Aprovechar la fortaleza del peso frente a una debilidad temporal de la moneda local**, lo que hace más atractivas sus adquisiciones.
- **Que su alta participación en el mercado no deja otra opción para crecer al interior del país.**

El especialista manifestó que esto es lo que ha sucedido en los últimos meses para diversas compañías mexicanas entre las que citó a América Móvil y a Telmex.

Precisó que **América Móvil con su marca Telcel, concentra 80% de usuarios celulares, mientras que Telmex tiene 95% de la telefonía local y 70% de LD.**

Expertos del sector consideraron que una gran jugadora es Telmex, que arrancó su proceso de internacionalización a finales de 2003, al anunciar la compra por 207 mdd de AT&T Latin America, operación que liquidó en febrero pasado.

También se quedó con Embratel tras pagar 400 mdd, con la cual hoy se ubica como el primer operador de LD en Brasil.

Aunque las razones para expandirse son claras para los directivos de las empresas, las calificadoras de deuda se mantienen atentas al gasto realizado este año por las firmas.

En el caso de Telmex su perspectiva de calificación fue cambiada de positiva a estable.

Los resultados de sus adquisiciones sólo podrán verse en varios meses o, incluso, en algunos años. (Reforma, Pág. 4 Negocios)

Todos los Call Centers no Pagarán IVA; Se Aplicará en Enero de 2005; Busca Elevar Competitividad Frente al Mercado Mundial

El legislador de la Comisión de Hacienda de la Cámara de Diputados, Juan Carlos Pérez Góngora, aclaró que la modificación para aplicar cero IVA para Call Center será para toda la industria nacional o extranjera.

Sobre la información de ayer de *Reforma*, dijo que **la medida beneficiará a todas las firmas que ofrezcan servicios fuera del país, pues no se puede aplicar IVA a productos que se exportan, sin importar la nacionalidad de la firma.**

El diputado precisó que “a partir de enero de 2005, todas las empresas nacionales y extranjeras que den servicio telefónico a clientes fuera del país, quedan exentas de impuestos”.

Agregó que **los clientes nacionales de estas empresas podrán seguir acreditando en Hacienda el cobro de 15%.**

Pérez Góngora opinó que con esta modificación se logró una reforma completa para que el sector eleve su competitividad frente al mercado mundial.

Enfatizó que “como legislador mi trabajo es eliminar las inconsistencias fiscales”.

Al referirse a otras peticiones del sector, el diputado dijo que **es responsabilidad de las empresas adquirir su infraestructura para trabajar y la capacitación de su personal.**

Manifestó que para mayores apoyos los empresarios y sus asociaciones deben recurrir a la secretaría del Trabajo, en los asuntos laborales y con la Economía para promover a México como una alternativa para la industria de los Call Centers.

Pérez Góngora recordó que la iniciativa fue una petición del subsecretario de Inversión Extranjera y Comercio Internacional de Nuevo León, Genaro González, quien solicitó el apoyo de los legisladores.

Precisó que lo anterior porque Nuevo León no resultaba atractivo para empresas internacionales, al tener que pagar IVA por los servicios que se exportaban.

El legislador detalló: **“teníamos 5 proyectos en puerta y sin la reforma sólo concretamos 2 en este año, por lo que esperamos recuperar los otros 2 para 2005”**.

Reforma indicó que los Call Centers han constituido una fuente de empleo importante para algunos países como la India, y se espera que en México pase igual. (*Reforma*, Pág. 2 Negocios)

Alcatel México Lanzó Nueva Versión de su *Crystalsec*; Anunció Alianzas con Sygate y Fortines

Alcatel México lanzó una nueva versión de su sistema de seguridad denominado *Crystalsec*.

Destacó que **este sistema incluye el Alcatel Omniswitch, que jugará un rol activo en la prevención y contención de amenazas de seguridad que enfrentan las empresas actualmente**.

Asimismo, la operadora anunció que signó alianzas con Sygate y con Fortines. No ofreció más detalles sobre el tema. (*El Economista*, Pág. 34)

El Lugar de México en Aumento de Celulares es el Décimo, Aseguró la Agencia Central de Inteligencia

Información de la “Agencia Central de Inteligencia” [sic] (CIA por sus siglas en inglés) destacó que México se encuentra en el décimo lugar en cuanto al aumento de celulares.

Precisó que **el número de teléfonos móviles se incrementó 1 mil 178% al pasar de 2.2 millones en 1998 a 28 millones en 2003**.

De acuerdo con la CIA este incremento se debió al uso del esquema *El Que Llama Paga* que comenzó a funcionar a partir del segundo trimestre de 1998, a diferencia de otros mercados telefónicos. (*El Economista*, Pág. 34)

Telmex Habría Ganado Reconocimiento como La Empresa con Mejor Imagen Pública

El columnista Jaime Contreras Salcedo informó que “hace unas horas” Telmex recibió el reconocimiento como “La Empresa con Mejor Imagen Pública”.

Precisó que **este premio se lo otorgó el Colegio de Consultores en Imagen Pública**.

El periodista indicó que “los que quieran hacer comentarios perversos sobre eventuales compras, no se aceptan”.

Agregó que “unas voces nos preguntaron si realmente Slim Helú estuvo enterado”. [sic]. (Excélsior, Pág. 2F)

Telefónica MoviStar ofreció Cambiar Celular Viejo por un Teléfono con Cámara por 499 Pesos más IVA

En despliegado de media plana a color, Telefónica MoviStar ofreció cambiar un celular viejo por un MoviStar GSM con cámara por 499 pesos más IVA.

Destacó que **el celular cuenta con 1 mil pesos de tiempo aire**. (Milenio Diario, Pág. 21; La Jornada, Pág. 21)

NEGOCIOS SATELITALES

Satmex Incumplió Pago de Deuda; Acumuló su 2º Vencimiento; Confía en Llegar a Acuerdo con Acreedores

Satmex incumplió el pago de su deuda por un monto de 320 mdd que vencía ayer 1 de noviembre.

Este vencimiento se suma a otro que tampoco cumplió por 205 mdd que venció en junio pasado; sin embargo, continúa en negociaciones para obtener un crédito por 50 mdd.

De este modo la operadora acumuló su segundo vencimiento del principal de su deuda, además de diversos incumplimientos en el pago del servicio.

Aún se espera que expire en diciembre la vigencia de un débito por 188 mdd que Principia, socio de Loral en Satmex, tiene con el gobierno mexicano.

Satmex enfrenta en este año vencimientos por unos 700 mdd; reducción de ingresos por alrededor de 45% en los últimos 4 años, y amenazas de pérdidas de clientes ante la falta del Satmex 5 el pasado 13 de octubre.

No obstante, el presidente de la firma, Lauro González, ha dicho que **hay confianza en que se pueda llegar a un próximo acuerdo con acreedores para encontrar la fórmula que permita dar continuidad a las empresas e incluso agregar capital.**

Comentó que son varios los grupos de inversionistas nacionales y extranjeros interesados en la empresa, entre los cuales destacan Carlyle y Constellation Group.

El Financiero comentó que entre los factores que han generado confianza a los accionistas de la compañía está el hecho de que a la fecha los acreedores no han hecho efectiva la posibilidad de llevar a Satmex a concurso mercantil.

Agregó que sin embargo, la tercera falla en el Satmex 5 fue sólo un eslabón más en la cadena de problemas enfrentada por la empresa, entre los cuales está el desperfecto del Solidaridad 1 en abril de 1999.

Además, la compañía no ha podido lanzar su nuevo Satmex 6, por problemas financieros y técnicos, con lo que no ha podido empezar a tener ingresos adicionales calculados en 80 mdd al año. (El Financiero, Pág. 13; El Economista, Pág. 31)

TELEVISIÓN Y RADIO

Merrill Lynch Elevó casi 18% su Precio Objetivo para Televisa; Mantiene su Preocupación sobre el Impacto que Tendrá la Investigación a TV Azteca en EU

La correduría Merrill Lynch elevó casi 18% el precio objetivo de las acciones de Televisa en la bolsa de Nueva York, de 55 a 65 dólares, al considerar que presentó sólidos resultados trimestrales.

Indicó que **su decisión de incrementar sus estimaciones para 2005 busca reflejar las tendencias al alza en los medios en México.**

La firma elevó sus estimados para la industria de televisión abierta mexicana, la segunda que realiza en este año, donde prevé un crecimiento de 5% durante 2005, desde un original de 3%.

Destacó que **a partir de la solidez que mostrará este mercado, los ingresos de Televisa ascenderán a 29 mil 635 mdp este mismo año, ligeramente por arriba de los 29 mil 382 mdp pronosticados antes.**

En lo que respecta a los riesgos de invertir en Televisa, Merrill Lynch destacó una eventual debilidad en el desempeño de la economía mexicana, que impactaría negativamente sus márgenes, y una pérdida por fluctuaciones cambiarias.

Recientemente, Televisa ha tratado de reducir sus adeudos en dólares.

En cuanto a **TV Azteca, la correduría reiteró su preocupación sobre el impacto que tendrá la investigación que se realiza en EU** y estimó que facturará 8 mil 399 mdp, arriba del pronóstico anterior.

Los expertos de la firma Whitney Johnson y Michael Kopelman estimaron que “Televisa mantenga una participación de mercado de 67.4% y TV Azteca de 32.6%”.

En su recomendación los especialistas afirmaron que **siguen prefiriendo a Televisa por encima de TV Azteca “hasta que el tema del gobierno corporativo de esta última mejore”.**

Reiteraron que debido al caso Codisco-Unefon, las autoridades bursátiles de EU impondrán una sanción a la televisora mexicana de entre 10 a 26 mdd, que equivale a 0.5% ó 1.5% del valor de su capitalización de mercado. (El Economista, Pág. 33; El Financiero, Pág. 15; Milenio Diario, Pág. 21)

Cablemas Aprobó Garantía Bursátil para 2ª Emisión de Certificados de la Empresa

La Corporación Interamericana de Inversiones informó de la aprobación de una garantía bursátil en peso mexicano para la segunda emisión de certificados de Cablemas.

No ofreció más detalles al respecto. Cablemas es la segunda operadora en importancia en México en servicios de TV por cable. (Milenio Diario, Pág. 23)

AMÉRICA LATINA Y EL MUNDO

En Brasil, NEC Lanzó Plataforma de Servicios de Valor Agregado para Contenidos Multimedia en Celulares

La filial brasileña de la japonesa NEC lanzó una plataforma de servicios con valor agregado (VAS) para contenido multimedia en teléfonos móviles.

El presidente de NEC Brasil, Paulo Castelo Branco, dijo que **“además de ventajas competitivas, servicios de valor agregado elevan el ARPU de operadores que, en Brasil, reciben 4% de sus ingresos de los servicios de datos”**.

Agregó que “a escala global, el promedio es al menos el doble, en otras palabras, un 8%”.

El directivo comentó que “en Japón, donde el mercado es muy sui géneris, la tasa es increíble: 35% de los ingresos proviene de los servicios de datos”.

NEC pondrá primero en el mercado las aplicaciones ML Gateway y la de melodías Ring Back, desarrolladas por la unidad de operación de soluciones móviles de NEC, y la aplicación Mobile Payment, integrada por NEC Brasil.

ML Gateway traduce el contenido html de la Web y lo adapta a la interfase gráfica de un teléfono celular.

El ejecutivo precisó que **“en la práctica, el usuario tendrá acceso a cualquier página de Internet, que se ajustará perfectamente al tamaño de la pantalla del teléfono y tendrá fuentes compatibles en tamaño y color”**.

Mobile Payment es una plataforma que permite el uso de un teléfono móvil como terminal de compras remoto, que sumará el gasto a la cuenta telefónica.

El primer cliente global que adoptó ML Gateway fue la española Telefónica, que en septiembre firmó un contrato con NEC para que el servicio estuviera a disposición de los más de 18 millones de usuarios que tiene en España. (Notimex)

SAP y HP Ofrecerán Alternativa ERP para Compañías Medianas; Apuntarán a Segmento de Combustibles, Productos de Consumo, Manufacturas de Alta Tecnología y Proveedores de Servicios Técnicos

SAP America y Hewlett-Packard colaboran en un servicio de software para planeación de recursos empresariales (ERP), dirigido a compañías medianas en mercados verticales específicos.

El servicio hospedado permitirá que las empresas medianas tengan acceso a **aplicaciones ERP e SAP, como administración de recursos humanos, programas de finanzas y de ventas, a una tarifa mínima de 325 dólares mensuales.**

De acuerdo con Jim Dever, portavoz de SAP, el servicio dará a las empresas medianas el acceso a las aplicaciones SAP “que abarcan desde pedidos de abastecimiento hasta funciones de almacén y logística, en sus aplicaciones administrativas centrales”.

Los **consumidores no tienen que hacer el desembolso completo de desplegar las aplicaciones dentro de sus propios departamentos de informática, ni tienen que invertir tanto tiempo.**

En vez de ello, los consumidores usan navegadores de Internet para consultar las aplicaciones que HP hospeda en su centro de datos de Palo Alto, California, explicó Dever.

Sin embargo, el vocero enfatizó que **la oferta conjunta “no es un servicio de suscripción, como algunos han sugerido”**. Los consumidores pagarán por sus propias licencias de aplicación y mantendrán el control de sus propios datos corporativos, en vez de ceder el control al servicio de hospedaje.

La idea es dar a los consumidores medianos una opción económica.

Los consumidores pagan una tarifa mensual mediante el programa de financiamiento SAP, para cubrir el costo de la licencia, mantenimiento e implementación.

HP proporciona los servicios de infraestructura informática, incluyendo operaciones de centro de datos, hospedaje, almacenamiento sobre demanda, recuperación de negocios, seguridad y acceso administrado a aplicaciones Web.

En forma inicial, SAP va a ofrecer las aplicaciones ERP hospedados a cuatro segmentos: **distribución de gasolina y petróleo, productos alimentarios y de consumo, manufacturas de alta tecnología y proveedores de servicios técnicos**, dijo Dever.

SAP y HP soportarán rubros adicionales, a medida que crezca el servicio, añadió la fuente.

El programa hospedado será importante para empresas medianas que “tienen que competir contra otras más grandes, líderes en la industria” o que son proveedoras y contratistas de compañías como Wal-Mart, Boeing o General Motors.

El servicio hospedado dará también a los consumidores una vía de ampliar gradualmente su serie de aplicaciones ERP, a medida que crece el negocio, según Dever.

El servicio SAP-HP permite que los socios atraigan a compañías medianas, que podrían buscar otras opciones, como Salesforce.com, Siebel Systems y RightNow Technologies. (Lunes 1 de Noviembre, Adelantos de la Industria de Cómputo)

Oracle Embarcará Versión Final de e-Business Suite de Aplicaciones Empresariales; Habrá Versión en Español

Oracle planea embarcar finalmente la versión final de su e-Business Suite de aplicaciones empresariales para comienzos del mes próximo, dijeron ejecutivos.

La empresa presentó formalmente e-Business Suite 11i.10, durante su conferencia OpenWorld, realizada en Londres a principios de septiembre.

Simultáneamente, Oracle informó que los **consumidores podrían obtener el software retrasado durante 60 días.**

La fecha de embarque ha sido establecida ahora para el 8 de noviembre, cuando el producto esté disponible en varios idiomas, incluido el español, dijo Steve Miranda, vicepresidente de desarrollo de aplicaciones financieras, durante una presentación en las oficinas de Oracle. (Lunes 1 de Noviembre, Adelantos de la Industria de Cómputo)

Nuevas Características de Seguridad al Sistema de Comunicaciones IP de Cisco

Cisco Systems anunció nuevas características de seguridad para su sistema de Comunicaciones IP, que mejoran la privacidad de la voz y el desempeño de Cisco como el proveedor mundial líder de soluciones de Comunicaciones IP seguras.

El nuevo sistema de telefonía IP Cisco CallManager 4.1 extiende soporte de encriptación para medios de voz y señalización para los nuevos teléfonos IP de Cisco 7940G y 7960G, y para los más de 2.5 millones de teléfonos IP de Cisco 7940G y 7960G instalados.

La encriptación de medios ayuda a la seguridad y privacidad de las conversaciones telefónicas y la encriptación de señalización protege contra alteraciones con paquetes de señalización telefónica.

El Cisco CallManager 4.1 ahora también interoperará con un rango amplio de Cisco Media Gateways, incluyendo la línea de Ruteadores de Servicios Integrados, para ofrecer soporte de encriptación para voz y señalización.

El soporte de encriptación de medios para los Cisco Media Gateways complementa las capacidades de Voz sobre Red Privada Virtual (VPN) y seguridad de defensa de amenazas que estas plataformas ofrecen.

La encriptación de medios en media gateways mejora la privacidad de la voz en los teléfonos IP de Cisco en oficinas remotas y ofrece una conectividad más segura a dispositivos de legado, incluyendo teléfonos digitales y máquinas de fax.

Además, Cisco está anunciando también mensajería privada segura para Cisco Unity, la primera oferta de mensajería de encriptación de la industria que protege el contenido de los mensajes de voz.

Qualcomm Operará Red que Aportará Canales de Video y Audio para Celulares; Costará unos 800 mdd

Qualcomm, el grupo estadounidense de chips y tecnología para telefonía móvil, construirá y operará una red nacional "mediacast", la cual aportará varios canales de programación de video y audio, de alta calidad, a celulares de tercera generación.

El grupo informó que **creará una filial MediaFLO para construir y operar la nueva red nacional. Qualcomm informó que costará unos 800 mdd el despliegue de la red en los próximos cuatro o cinco años.**

Parte del monto sería financiado por terceros. Posteriormente, Qualcomm planea escindir MediaFLO.

La iniciativa marca un **paso estratégico de Qualcomm, para impulsar el mercado 3G de datos móviles en EU, y proporcionar contenido multimedios a sus consumidores CDMA2000 y WCDMA (UMTS), incluyendo Verizon Wireless y Sprint.**

“Qualcomm cree firmemente que la amplia distribución de servicios inalámbricos multimedios representa el paso lógico en la evolución de la industria inalámbrica”, dijo Paul Jacobs, presidente de la división inalámbrica y de Internet.

Qualcomm informó que la red **soportará entre 50 y 100 canales de contenido nacional y local, incluidos hasta 15 en vivo y numerosos de vídeo y audio.**

“Este contenido será distribuido en un formato familiar y fácil de usar, con niveles de calidad que rebasan dramáticamente las ofertas actuales de multimedios móviles”, informó Qualcomm.

El sistema aprovisionará también a los canales y cadenas de televisión, operadores de cable y satélite, así como otros proveedores de contenido, una vía nueva y significativa de distribución.

“La solución MediaFLO de Qualcomm lleva el cable y la TV digital a la cadena de valor móvil”, dijo Jane Zweig, directora general de The Soosteck, una consultoría en telecomunicaciones. (The Wall Street Journal; Financial Times)

AT&T Anunció Tecnología para Proteger a Compañías contra Virus Informáticos; Busca Compensar Baja de Ingresos en otras Áreas

AT&T, que amplía una incursión reciente en la seguridad informática, anunció una tecnología para proteger a las compañías frente a algunos de los tipos más nocivos de “gusanos” y virus.

La empresa, con sede en Bedminster, Nueva Jersey, **es el mayor proveedor de servicios de telefonía y datos para los negocios, y posee una de las redes de datos más grandes del mundo.**

Este año, ha afinado su enfoque en la seguridad de los datos, un sector creciente, como una fuente importante de ingresos y una forma de distinguirse frente a los rivales.

La compañía **ha luchado con ingresos declinantes, y en los últimos meses ha dejado de promover prácticamente sus servicios para los consumidores finales, considerando que sus opciones para negocios son más importantes.**

Los consumidores empresariales representan ya más de 70% de los ingresos de AT&T y la demanda de servicios de seguridad está creciendo.

“**La seguridad es una necesidad estratégica para AT&T**”, dijo Stanley Quintana, vicepresidente de servicios administrados de seguridad.

La compañía **añadirá las nuevas funciones a su servicio Internet Protect a comienzos de 2005. Permitirá que los negocios se protejan contra virus y gusanos sin tener que usar “firewalls” en sus instalaciones.**

Ello podría ahorrar el costo de poseer y mantener “firewalls”, entre 30 y 35 %, dijo Quintana.

La idea detrás del servicio es que la red de AT&T pueda detener y desactivar los datos malignos antes de que lleguen a la computadora del usuario. “Lo que hemos hecho es convertir nuestra red en un dispositivo de seguridad”, añadió el ejecutivo. (The Wall Street Journal)

PeopleSoft Recomendó No Tomar Acciones de Oracle en Este Momento; Junta Directiva Analizará la Oferta

La firma PeopleSoft recomendó a sus accionistas no tomar ninguna acción de Oracle en este momento.

Manifestó que **la junta directiva de PeopleSoft analizará la oferta y aconsejará a su debido tiempo.**

De acuerdo con *El Economista*, a pesar de que Oracle redujo su oferta a 21 dólares por acción, ya que son inadecuados desde el punto de vista financiero, PeopleSoft reclama una indemnización por daños de más de 1 mil mdd, más daños punitivos. (El Economista, Pág. 34)

Tyco Vendió División de Telecomunicaciones a Grupo de India en 130 mdd; Había Gastado en Construirlo Miles de Millones de Dólares

Tyco cerró el lunes un capítulo relevante en su estrategia de recuperación, al vender su atribulada división de telecomunicaciones a una unidad del grupo Tata de India, en 130 mdd.

Tyco Global Network o Tycom, representó miles de mdd en su integración, e **incluye casi 60 mil kilómetros de cable de fibra óptica submarina.**

Sin embargo, el negocio fue devastado por la crisis de la industria de las telecomunicaciones, y resultó ser un factor que agravó la situación de Tyco, cercana al colapso, bajo la administración de Dennis Kozlowski, el ex director general.

Su venta **completa un año de recuperación rápida para el conglomerado estadounidense**, bajo las órdenes del reemplazante, Ed Breen, quien sugirió el lunes un alza en el dividendo del grupo, tras la obtención de resultados sólidos al cuarto trimestre.

Las ganancias de 454 mdd, compradas con una pérdida de 297 mdd en el mismo punto del año pasado, surgieron mientras que los ingresos crecieron 13%, a 10 mil 400 mdd.

El flujo de efectivo de 1 mil 400 mdd fue particularmente sólido, debido a una contribución voluntaria de 400 mdd en pensiones, lo que planteó preguntas sobre cuál será el paso siguiente de la compañía.

“Sentimos sinceramente que Tyco tiene la capacidad de generación de efectivo para regresar capital a sus accionistas”, dijo Breen.

“En el frente de las adquisiciones, nos acercamos al punto donde estaríamos cómodos por realizar una adquisición, aunque no la contemplaremos al menos hasta la segunda mitad de 2005”.

Tyco apuntó a un crecimiento orgánico trimestral de 7 % en los ingresos, pero las cifras encubren un desempeño variable en los diversos negocios operativos del grupo. (Financial Times; The Wall Street Journal)

KPN Duplicó Ganancias Trimestrales, tras Reducir Costos; Sin Embargo, Márgenes No Serán tan Altos

KPN informó el lunes que sus ganancias netas al tercer trimestre se duplicaron, después de una serie de recortes de costos, aunque la compañía holandesa de telecomunicaciones advirtió que sus márgenes quedarían en el extremo bajo de sus parámetros de este año, debido a un gasto oneroso en mercadotecnia.

La firma, que sigue viendo erosionadas sus ventas por la dura competencia, informó que sus **ganancias netas fueron de 288 mde en el tercer trimestre, por encima de los 139 mde observados un año antes, y en comparación con los pronósticos de los analistas, de 248 mde.**

Las ventas bajaron 2%, a 2 mil 950 mde, y un crecimiento de 6.4 % en la unidad móvil fue eclipsado por el descenso de 7.8% en el negocio de línea fija.

La unidad de línea fija ha **pasado por tribulaciones, en medio de las tarifas más bajas por terminación, y por la creciente competencia de parte de operadores de cable y las empresas alternativas de telecomunicaciones**, así como ante el creciente número de viviendas cuyos habitantes sólo tienen celular.

En la división inalámbrica, los gastos operativos se incrementaron en el trimestre, mientras que KPN impulsaba el gasto en mercadotecnia para restaurar su participación de mercado en Holanda, y a fin de impulsar el crecimiento tanto en Alemania como en Bélgica.

El director general, AD Scheepbouwer, dijo que los márgenes —ganancias antes de intereses, impuestos, depreciación y amortización como porcentaje de las ventas— se ubicarían en el límite inferior de los parámetros de 2004, debido a las pesadas inversiones y gastos. (The Wall Street Journal)