

# HOY EN TELECOMUNICACIONES

Informe Diario de los Negocios de Telecomunicaciones en México

un servicio de la decisión acertada, s. c.

Viernes 3 de Diciembre, 2004 ♦ www.ladecisionacertada.com ♦ Tel 5768-1018 ♦ Fax 5768-0437

LDA by Mobile

[www.lda.bz/mobile](http://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

\* Telefónica MoviStar Lanzó Promoción Navideña; Clientes Podrán Enviar Mensajes de Voz Gratis si Compran su Celular del 3 al 5 de Diciembre

\* Telcel y Nokia Ofrecieron el Modelo 6600 Gratis al Contratar Plan Tarifario GSM 100

### NEGOCIOS EN LÍNEA

\* Fideicomisos de Agricultura Habrían Elegido a SAP para Proveer ERP; Esperan Ahorrar al Menos 10%

\* SAT Habría Decidido Licitación Renovación de Casi 40 Mil Computadoras para 2005; Contrato Sería por 100 mdd

\* Modernización Tecnológica Permitió a Financiera Rural Reducir más de 50% su Infraestructura; Triplicó Número de Créditos Otorgados

\* Senado Citó a Comparecer a Director de Conacyt; Le Preocupa que Inversión en Ciencia y Tecnología Está Cayendo por Debajo del Promedio en AL

\* UNAM y España Acordaron Colaborar en Educación a Distancia; Firmaron Convenios Valuados en 1.5 mdd

### TELEVISIÓN Y RADIO

\* Fox Latin America Habría Decidido Trasladar sus Operaciones Regionales a México; Prepararía Lanzamiento de Nuevos Canales Deportivos

\* Senador del PRI Presentará Observaciones al Proyecto de Ley Federal de Radio y TV; Consejo Propuesto Podría Concentrar Amplias Facultades y se Correría el Riesgo de que Tuviera Autonomía Total

\* Senadores Estarían Ignorando Opiniones del Sector sobre Proyecto de Ley Federal de Radio y TV; Propuesta Significaría Retroceso para la Industria

### EL SECTOR FINANCIERO

\* Se Espera Mayor Avance de Aplicación de Chips en Tarjetas de Crédito y Débito en 2005; Bancos Modificarán Sistemas para Aceptar Pagos para Otras Instituciones Financieras el Próximo Año

### INVERSIONES Y OPORTUNIDADES

\* Empresarios Canadienses Invertirán 100 mdd en México para Complejo Mobiliario

## TELEFONÍA

# Siemens México Busca Duplicar Ventas en 2005

## Traerá 4 Líneas de Ensamble de Celulares; Consideró el Mercado Mexicano como el Más Atractivo de AL; Rogelio Velasco Encabeza Nueva Unidad de Negocio

El director General de Siemens Communications en México, Rogelio Velasco, indicó que las ventas promedio en todas sus divisiones podrían crecer más del doble respecto de 2004.

Siemens presentó ayer su nueva unidad de negocios denominada Siemens Communications.

Explicó que su objetivo es consolidar a la firma como líder en soluciones convergentes para redes fijas y móviles, privadas y públicas, soluciones empresariales y telefonía celular.

Velasco destacó que la compañía **se apoyará en el incremento superior a 100% en ventas de soluciones para operadores de redes fijas e inalámbricas, además de un eventual crecimiento de entre 40 y 45% de su división Enterprise.**

Velasco aseveró que "el mercado mexicano de equipo para comunicaciones móviles es el más atractivo de América Latina para las inversiones".

Anunció que **la empresa adicionará 4 nuevas líneas de producción de teléfonos celulares en el país, cuyo volumen será de 1.5 millones de aparatos en el primer semestre de 2005.**

Aclaró que la estrategia de penetración de mercado contempla fortalecer el negocio de redes y soluciones en función de aparatos telefónicos.

De acuerdo con el director de Dispositivos para Comunicaciones Móviles, Ulises Téllez, para lograr su objetivo la empresa requerirá de alrededor de 20 mdd.

Precisó que **en nuestro país cuenta con 8% de participación total del mercado de telefonía móvil, sólo por debajo de marcas como Motorola y Nokia.**

El ejecutivo estimó que durante el primer semestre del año empiecen a ensamblarse las 4 líneas de producción de teléfonos que atenderá la demanda del segmento medio-bajo.

**LICITACIONES PÚBLICAS**

- \* Servidores y Equipo Informático
- \* Soporte Equipo Informático

**AMÉRICA LATINA Y EL MUNDO**

- \* Mercado Brasileño de Call Center Offshore Generará 6.63 mdd y Tendrá 270 Estaciones de Trabajo a Fines de 2004: IDC
- \* En Brasil, Kyocera Wireless Espera Vender 1 Millón de Unidades a través de Vivo para Fines de 2004
- \* Alianza de la Brasileña TIM con China Unicom para Ofrecer *Roaming* Internacional
- \* Minoristas Brasileños Aumentarán 40% sus Ventas Online entre el 15 de Noviembre y 23 de Diciembre: Camara-e-Net
- \* En Brasil, AOL Inició Expansión Internacional de su Servicio Antivirus
- \* Infructuosa Reunión de Empresas Argentinas y Empleados del Sector; Deciden Continuar Huelga
- \* Industria de TI Argentina Generará Ventas Combinadas de Hardware y Software por 2 mil 500 mdd: Canal Business Intelligence
- \* En Argentina, Operadores Móviles Aumentaron 90% su Tráfico en Octubre de 2004
- \* Autoridades Obligarán a Grandes Empresas Argentinas a Presentar sus Declaraciones de Impuestos Online
- \* Regulador Chileno del Sector Aseguró que No Existen Bases para Cuestionar Fusión de Telefónica Móvil y BellSouth Chile
- \* En Colombia, Regulador del Sector Otorgó 60 Días para que BellSouth, Comcel y Ola Permitan SMS
- \* BID Otorgó Crédito por 5 mdd para Apoyar Participación Privada en Infraestructura
- \* Colombiana EPM Estableció Presupuesto por 1 mil 687 mdd para 2005
- \* En Colombia, Ola Espera Incorporar 1 Millón de Clientes para 2005
- \* Sector Costarricense de Software Espera Exportaciones de Software por 90 mdd para Fines de 2004
- \* Regulador Ecuatoriano del Sector Negocia Apoyo del Gobierno Chino a Proyectos de Telecomunicaciones
- \* Autoridades Paraguayas Realizarán Licitación de Equipo de Cómputo
- \* Gobierno de Perú Ahorrará Hasta 1 mil Mdd Utilizando Sistema Estatal de e-Procurement
- \* Venezolana CANTV Invertirá Más de 1 mdd en 2005; Destinará 360 mdd para Ampliar Red
- \* Ventas de Intel Llegarían a 9 mil 500 mdd en el 4º Trimestre; Pondrían en Duda Pronósticos sobre Caída del Sector en 2005
- \* Alcatel Despedirá a 10% de su Fuerza Laboral en Alemania para Fines de 2005; Medida se Inserta en Reestructuración de la Empresa
- \* BT Adquirió Propiedad Completa de Operador Italiano Albacom; Operación Ascendió a un Mínimo de 116 mde
- \* Dos Ejecutivos Más de Nokia Renunciaron; Vicepresidenta de División de Redes y Líder Mundial de esa Unidad Dejaron sus Cargos
- \* Creador de Napster Lanzó Empresa que Limaría Diferencias entre Disqueras y Sitios de Intercambio; Snocap Desarrolló Tecnología para Identificar Canciones Compartidas en la Internet

Aseguró que **“también exportaremos gran parte de esa producción a EU y Latinoamérica”**.

Téllez explicó que para sostener el ritmo de ventas en México la empresa destina más de 15 mdd en mercadotecnia y publicidad.

Recordó que **la compañía tiene presencia desde hace más de 110 años, pero en materia de telecomunicaciones el negocio apenas comienza**.

El directivo precisó que en nuestro país la empresa factura alrededor de 1 mil 400 mdd al año en todas sus divisiones.

Refirió que **para el próximo año planea colocar en el mercado 1 millón 500 mil equipos y sacará provecho de que su marca es la de menor índice de fallas entre usuarios**.

La empresa lanzó su primer teléfono temático modelo A56, así como el primer teléfono deslizable GSM, modelo SL55.

Téllez destacó que **con sus nuevos modelos “estamos cumpliendo con nuestra promesa de ofrecer un celular para cada tipo de personalidad”**,

Comentó que “a nivel regional Siemens es líder en mercados como el brasileño y el colombiano, y la intención es posicionar la marca en México con tecnología GSM”.

La división de Siemens Telecommunications se encargará de comercializar y promover aparatos telefónicos para usuarios finales, así como desarrollar complejas infraestructuras de redes para uso empresarial y otros servicios relacionados.

De acuerdo con *El Financiero* el interés por fabricar en México nuevos productos se justifica al considerar que el país tiene una penetración de 30% en telefonía celular, lo cual implica que aún existe potencial de mercado.

Indicó que **los celulares de Siemens han sido diseñados para operar en la red GSM, la firma actualmente es proveedora tanto de Telcel como de Telefónica Movistar**.

(El Financiero, Pág. 28; El Economista, Pág. 44; Milenio Diario, Pág. 32; El Universal, Pág. 5F)

**Telefónica Movistar Lanzó Promoción Navideña; Clientes Podrán Enviar Mensajes de Voz Gratis si Compran su Celular del 3 al 5 de Diciembre**

En desplegado de un cuarto de plana a color titulado: “¡Dedica lo que quieras a quien quieras!”, Telefónica Movistar lanzó su promoción navideña.

Precisó que **al adquirir un Movistar prepago del 3 al 5 de diciembre, sus clientes podrán mandar dedicatorias de voz con mensajes navideños completamente gratis**. (Milenio Diario, Pág. 9)

Tipo de Cambio	
Dólar Menudeo	11.2300
Dólar Fix	11.1453
Euro	14.9393

Tasas de Interés	
Cetes 28 Días	8.37%
TIIE	8.7550%
Tarjeta Banorte	25.00%

Mercados Bursátiles	
México IPC	12,116.13 (-0.96%)
NY DJ	10,585.12 (+1.51%)
NY Nasdaq	2,146.03 (+2.35%)

## Telcel y Nokia Ofrecieron el Modelo 6600 Gratis al Contratar Plan Tarifario GSM 100

En despliegue de una plana a color, Telcel y Nokia ofrecieron el modelo 6600 gratis al contratar un plan tarifario GSM 100.

Destacaron que el modelo **cuenta con cámara VGA integrada para grabación y reproducción de video, toma fotos con zoom digital, memoria de 64 Mb, correo electrónico y gran pantalla de resolución.**

Las firmas indicaron que el Nokia 6600 también permite crear, enviar y recibir mensajes multimedia, conectividad Bluetooth e infrarrojo, altavoz manos libres integrados y mide 11 centímetros.

Precisó que **la vigencia de la promoción es hasta el 31 de diciembre.** (El Universal, Pág. A13)

### **NEGOCIOS EN LÍNEA**

## Fideicomisos de Agricultura Habrían Elegido a SAP para Proveer ERP; Esperan Ahorrar al Menos 10%

El columnista Rogelio Varela informó que los Fideicomisos Instituidos en Relación con la Agricultura (FIRA) eligieron a SAP para implantar un ERP para sus procesos administrativos.

Precisó que **el proyecto integrará funcionalidades de *back office* y módulos para la gestión de recursos humanos, desarrollo de personal, nómina, recursos materiales, finanzas y contabilidad, con énfasis en su tesorería.**

Varela señaló que FIRA espera ahorros de por lo menos 10% del tiempo de su personal.

Comentó que **en los últimos 3 años uno de los mayores compradores de tecnología han sido las entidades ligadas al gobierno** como parte de su modernización. (El Financiero, Pág. 22)

## SAT Habría Decidido Licitar Renovación de Casi 40 Mil Computadoras para 2005; Contrató Sería por 100 mdd

El columnista Darío Celis indicó que definitivamente se fue para 2005 la licitación que realizará el Sistema de Administración Tributaria (SAT) para la renovación de su base de computadoras personales.

Precisó que **se trata de casi 40 mil máquinas que incluyen toda una infraestructura asociada, como fuentes de poder, comunicaciones, impresoras y *help desk* en general.**

Celis destacó que el contrato suma unos 100 mdd y en están interesados prácticamente todos los vendedores: IBM, Dell, HP y EDS. (Reforma, Pág. 4 Negocios)

## Modernización Tecnológica Permitió a Financiera Rural Reducir más de 50% su Infraestructura; Triplicó Número de Créditos Otorgados

Financiera Rural (Finrural) señaló que 6 meses después de la modernización de su plataforma tecnológica logró reducir más de 50% su infraestructura.

Destacó que **triplicó el número de créditos que otorgó a los productores nacionales del campo, en comparación con los 3 últimos años de las operaciones de Banrural.**

El gerente para el Desarrollo Informático, Vicente Medina Hallal, dijo que “gracias a las nuevas tecnologías la institución pudo cerrar más de la mitad de sus sucursales bancarias y extender su cobertura a cerca de 300 poblaciones”.

Dijo que **se apoyó en la infraestructura comercial para entregar los créditos y establecer enlaces a su red privada y el sistema e-México”.**

A la fecha, la cartera colocada de Finrural es de 7 mil 500 mdp, con 6 oficinas regionales, 99 sitios de atención al público y asesores móviles que van a las regiones productoras de épicas de siembra para responder a las demandas.

**Se integraron las sucursales y se estableció un sistema de intercambio de datos seguro para reducir los tiempos de atención de 20 a 2 minutos en promedio y pasar de oficinas bancarias a 300 virtuales.**

Medina Hallal enfatizó que “nos transformamos en un sistema financiero de temporal”.

Agregó que actualmente se trabaja en la adecuación de aplicaciones para tenerlas disponibles en la Web, para facilitar el trabajo de sus promotores. (Reforma, Pág. 2 Negocios)

## Senado Citó a Comparecer a Director de Conacyt; Le Preocupa que Inversión en Ciencia y Tecnología Está Cayendo por Debajo del Promedio en AL

El Senado mexicano citó a comparecer al director general del Consejo Nacional de Ciencia y Tecnología (Conacyt), Jaime Parada, para que informe sobre los recursos financieros disponibles para su organismo y la manera en que se distribuye

Según el diario *El Informador*, los legisladores **dijeron estar preocupados por el hecho de que el financiamiento nacional para ciencia y tecnología está cayendo por debajo del promedio latinoamericano.**

La inversión en ciencia y tecnología en 2004 ha sido equivalente a 0.39% del PIB, una baja respecto del 0.43% de 2000.

Los senadores indicaron que **la contracción es preocupante considerando que la inversión de 2000 correspondió a la mitad de 0.81% del PIB que se invirtió en promedio en Latinoamérica y el Caribe.**

Solicitaron información detallada por parte de Parada para decidir si otorgan mayores incentivos tributarios para estimular la inversión privada en el sector. (Notimex)

## **UNAM y España Acordaron Colaborar en Educación a Distancia; Firmaron Convenios Valuados en 1.5 mdd**

En su calidad de rector de la UNAM y como presidente de la Red de Macrouniversidades de América Latina y el Caribe, Juan Ramón de la Fuente, firmó en España 3 convenios de colaboración académica por un monto de 1.5 mdd.

Destacó que **el capital se destinará a fomentar la movilidad estudiantil en América Latina y a fortalecer la educación a distancia en los países iberoamericanos mediante el Programa Virtual Educa 2005.**

El primer acuerdo, relacionado con la movilidad estudiantil, se signó entre la UNAM y el Grupo Santander España, que se comprometió a otorgar 100 becas anuales para mantener estudiantes latinoamericanos por 600 mil dólares.

Mientras que **el segundo acuerdo busca fortalecer la educación a distancia por lo que Grupo Santander se comprometió a aportar a la UNAM 300 mil dólares para actividades académicas.**

Indicaron que se busca sentar las bases para la realización conjunta de actos simultáneos del Programa Virtual Educa 2005. (El Financiero, Pág. 41)

### **TELEVISIÓN Y RADIO**

## **Fox Latin America Habría Decidido Trasladar sus Operaciones Regionales a México; Prepararía Lanzamiento de Nuevos Canales Deportivos**

El columnista Samuel García consideró que la salida de DirecTV de la oferta de TV pro cable abrió espacio para nuevos jugadores.

Precisó que **“por lo pronto la cadena de TV Fox Latin America decidió trasladar sus operaciones regionales de Los Ángeles a México y apostar en serio al mercado publicitario de nuestro país y la región”.**

El periodista destacó que las expectativas sobre los ingresos publicitarios de 2005 son muy interesantes en lo que se refiere a la TV de paga.

Aseguró que por ese motivo **prepara el lanzamiento de nuevos canales deportivos dirigidos a audiencias selectivas.**

De acuerdo con García, Fox ha calculado que el mercado publicitario de la TV de paga para 2005 en México oscilará entre 267 y 312 mdd. (El Universal, Pág. 5F)

## **Senador del PRI Presentará Observaciones al Proyecto de Ley Federal de Radio y TV; Consejo Propuesto Podría Concentrar Amplias Facultades y se Correría el Riesgo de que Tuviera Autonomía Total**

El senador del PRI, Emilio Gamboa, presentará a la subcomisión de Radio y Televisión una serie de observaciones que modificarán de fondo el proyecto de Ley Federal de Radio y Televisión.

Indicó que **las observaciones se entregarán hoy con el fin de acordar cambios que permitan una posible aprobación de consenso.**

El legislador aseguró que a partir de las observaciones que entregará se podrá perfilar una posición más concisa del PRI en el tema, ya que la subcomisión de Radio y Televisión está a la espera de sus comentarios.

Adelantó que **dentro de sus observaciones en primer término consideró que el Consejo Nacional para la Radio y la TV propuesto podría concentrar amplias facultades y se correría el riesgo de que tuviera autonomía total.**

Gamboa consideró que convendría que el consejo fuera un órgano completamente apegado a los términos de la Constitución para evitar impugnaciones, y que debe formar parte del Poder Ejecutivo Federal.

Asimismo, indicó que **las propuesta de permisos para radios comunitarias podría ocasionar que se conviertan en rentables competidores de la radiodifusión privada.**

El senador sugirió que se debe cambiar la propuesta de sanciones, debido a que plantean incrementos que podrían ser excesivos para la mayoría de concesionarios y permisionarios. (Reforma, Pág. 2A)

## **Senadores Estarían Ignorando Opiniones del Sector sobre Proyecto de Ley Federal de Radio y TV; Propuesta Significaría Retroceso para la Industria**

El columnista David Páramo dio continuidad a su comentario de ayer sobre la propuesta de nueva Ley Federal de Radio y Televisión.

Comentó que **los senadores quieren dar la imagen de que están legislado de cara a la población, pero mintieron, el sector le ha dirigido una larga lista de opiniones que han sido ignoradas sistemáticamente.**

Según el periodista, "algunos senadores, siguiendo quién sabe qué interés, han tratado de generar idea de que la ley es obsoleta (data de 1960), que urge corregirla porque frena el desarrollo del país, pero grandes cadenas de TV se oponen".

Insistió que **lo deseable sería que, bajo cualquier principio, no se cayera ni en la soberbia ni en la irresponsabilidad, puesto que tratar de sacar una ley (otra) al vapor y sobre las rodillas, generaría muchos más problemas.**

Páramo detalló que ya han manifestado sus opiniones sobre el tema el Instituto del Derecho de las Telecomunicaciones (IDET) y el especialista de la UNAM, David M. Vega, pero consideró que el documento más esquemático es el de la Universidad Iberoamericana.

Opinó que **mucho más allá de la presentación de las críticas de estos especialistas, la realidad pura y llana es que es totalmente claro que los legisladores están haciendo un trabajo deficiente en esta materia.**

El columnista dijo que más valdría que, en lugar de dar prioridad al capricho y la testarudez política, mejor se usara el tiempo para hacer una nueva ley, que efectivamente, vaya a favor de la sociedad y no de grupos específicos.

Comentó que **sería bueno que Javier Corral y quienes los siguen dejaran de pensar en la política del complot de los grandes grupos y se concentraran en tener una ley a la altura de lo que requiere México.**

El periodista agregó que oponerse a esta iniciativa no es estar, como creen algunos, a favor de los intereses de las grandes cadenas de televisión.

Por su parte, el columnista José Yuste consideró que **sí es necesaria la creación de una nueva legislación, pero consideró que se está viendo un anteproyecto que significa un verdadero retroceso.**

Consideró que por tal motivo se están viendo que actores importantes de la industria se han postulado, de manera inmediata, en contra del proyecto.

El periodista también se refirió al estudio de la Universidad Iberoamericana y del IDET, así como a las declaraciones de la CIRT, que señalan los graves retrocesos del actual anteproyecto para reformar la legislación.

Enfatizó que **esta propuesta implica un retroceso que impedirá moverse hacia la convergencia tecnológica, cortaría el potencial de operadores como los de TV de paga y significaría regresar a una radio y TV estatal.**

Yuste añadió que el objetivo de la radio y TV estatal sería llenar 20% de su cuota y no porque realmente lo necesite, además de que se crearía un consejo de "notable" que sería el censor de los contenidos.

Indicó que sí hay que reformar la ley pero con tendencias tecnológicas modernas, y los contenidos plurales. (El Economista, Pág. 10; Milenio Diario, Pág. 28)

## **EL SECTOR FINANCIERO**

### **Se Espera Mayor Avance de Aplicación de Chips en Tarjetas de Crédito y Débito en 2005; Bancos Modificarán Sistemas para Aceptar Pagos para Otras Instituciones Financieras el Próximo Año**

Especialistas señalaron que el próximo año se espera un mayor avance en la aplicación de chips en las tarjetas de crédito y débito.

Comentaron que **aunque esta estrategia significará una inversión mayor para la banca, los fraudes se reducirán casi 100%.**

Los expertos precisaron que se registrará una mayor aplicación de esta tecnología, debido a que se espera que entre 40 y 50% de los plásticos cuenten con el sistema.

Aseguraron que **México y Brasil están entre los primeros países de América Latina que adoptarán nuevas tecnologías en medios de pago.**

Mientras que en México hay en circulación 650 mil tarjetas con chip, en EU, por el número de plásticos emitidos, debe realizarse una gran inversión, por lo que es la zona más retrasada en la migración.

El presidente de Grupo Inteligencia, Venancio Cipollitti, comentó que **los sistemas de pago experimentan una metamorfosis, gracias a las nuevas tecnologías que por años se han gestado y presionando a los bancos, comercios y usuarios.**

Destacó que la migración a sistemas de microcircuitos, si bien tendrá un elevado costo para la banca comercial, servirá también para dar un mejor servicio.

Por su parte, el gobernador del Banco de México, Guillermo Ortiz, indicó que **a partir de 2005 los bancos están obligados a aceptar pago de todas las tarjetas de crédito mediante transferencias electrónicas a otras instituciones.**

Explicó que el Banco Central ya emitió la regulación pertinente para que las instituciones crediticias reciban cheques y órdenes de transferencia de fondos de otros bancos para el pago de créditos y servicios otorgados pro el banco receptor.

Para que los bancos puedan aceptar el pago de todas las tarjetas de crédito vía transferencias electrónicas, tuvieron que modificar sus sistemas. (El Financiero, Pág. 7; Reforma, Pág. 3 Negocios)

## **INVERSIONES Y OPORTUNIDADES**

### **Empresarios Canadienses Invertirán 100 mdd en México para Complejo Mobiliario**

Empresarios canadienses invertirán 100 mdd en la construcción de un complejo mobiliario que tendrá como eje principal el desarrollo de un campo de golf.

Precisaron que **se prevé edificar de 250 casas de descanso para turistas jubilados y pensionados de EU y Canadá que deseen radicar o pasar una temporada en México.** (El Financiero, Pág. 32)

## **LICITACIONES PÚBLICAS**

### **Servidores y Equipo Informático**

La Cámara de Senadores convocó a participar en su licitación número SEN/DGRMSG/L028/2004 para la compra de 1 servidor Sun Fire V250, 5 Laptop Vaio modelo VGN-S150 FP y 150 fax phone Canon B95. La fecha límite para adquirir las bases es el 8 de diciembre de 2004. (Jueves 2 de Diciembre, DOF, 2ª Sección Pág. 47)

### **Soporte Equipo Informático**

El Instituto Mexicano del Seguro Social convocó a participar en su licitación número 00641194-057-04 para la contratación de 1 servicio de soporte preventivo, correctivo y de conservación para 14 equipos informático con un presupuesto mínimo de 25 mil 600 pesos y máximo de 64 mil pesos, y 1 servicio de soporte preventivo, correctivo y de conservación para 852 equipos informáticos con un presupuesto mínimo de 134 mil 400 pesos y máximo de 336 mil peso. La fecha límite para adquirir las bases es el 11 de diciembre de 2004. (Jueves 2 de Diciembre, DOF, 2ª Sección Pág. 23)

La Comisión Nacional de Agua convocó a participar en su licitación número 16101005-007-04 para la contratación de 1 servicio de soporte de equipos de cómputo y periféricos. La fecha límite para adquirir las bases es el 10 de diciembre de 2004. (Jueves 2 de Diciembre, DOF, 2ª Sección Pág. 64)

## **AMÉRICA LATINA Y EL MUNDO**

### **Mercado Brasileño de Call Center Offshore Generará 6.63 mdd y Tendrá 270 Estaciones de Trabajo a Fines de 2004: IDC**

El analista de telecomunicaciones de la consultora IDC, José Roberto Mavignier, informó que el mercado brasileño de Call Centers offshore generará cerca de 18 mdr (6.63 mdd) y comprenderá 270 estaciones de trabajo para fines de 2004.

Dijo que **“aunque empezó de cero en 2003, el mercado de Call Centers offshore crecerá poco a poco en 2004 y 2005”**.

El directivo explicó que “éstas son estimaciones de los operadores basadas en sus comentarios y en las proyecciones incluidas en sus cronogramas y presupuestos”.

Citó como ejemplo, que el Contact Center brasileño ACS y Embratel planean ampliar sus Call C offshore en Brasil junto con operadores estadounidenses de Contact Centers como Sitel.

Mavignier dijo que Brasil ofrece varias ventajas para los Call Centers offshore, como poder prestar servicios a comunidades de habla portuguesa en lugares como Tokio, Portugal y EU.

Consideró que **“es más barato y más eficiente operar un Call Center para este mercado en Brasil que en Japón”**.

El ejecutivo indicó que Brasil también puede aprovechar su propia diversidad de comunidades étnicas que poseen habilidades lingüísticas específicas, como el árabe, el japonés y el alemán.

La Asociación Brasileña de Telemarketing (ABT) también está presionando al gobierno para que otorgue rebajas y exenciones tributarias por los servicios offshore con el fin de reducir los costos para el mercado.

Mavignier **previó cierta competencia de costos para el próximo año**.

El cobro de las cuentas vencidas también representa un área significativa para el crecimiento futuro del mercado de Call Centers externalizados de Brasil y los ingresos en este sector han estado aumentando desde el 2001.

El experto señaló que el mercado de Call Centers externalizados generó un total de 2 mil 300 mdr en 2003, de los cuales 6% se generó por el cobro de las cuentas vencidas, según el analista.

Según este último, **el cobro de las cuentas vencidas constituye una gran tendencia**.

Afirmó que “lo que estamos observando es que si bien eran principalmente compañías financieras las que externalizaban estos servicios, las empresas minoristas también están comenzando a hacerlo”.

Un reciente informe de IDC precisó que la cantidad de estaciones de trabajo en la industria brasileña de Call Centers externalizados aumentó 153% a 68 mil 100 en 2003, comparado con las 27 mil 100 estaciones de 2000. (Notimex)

## En Brasil, Kyocera Wireless Espera Vender 1 Millón de Unidades a través de Vivo para Fines de 2004

El fabricante de celulares CDMA Kyocera Wireless (KWC) espera terminar 2004 con casi 1 millón de unidades vendidas en Brasil a través de Vivo, la empresa de riesgo compartido entre Telefónica Móviles y Portugal Telecom.

Según el diario local *Gazeta Mercantil*, el vicepresidente de Ventas Internacionales de Kyocera, Lee Ittner, dijo que **se busca duplicar con creces su participación de mercado en Brasil a 15% en 3 años, respecto del 5 a 7% actual.**

Si bien Vivo es el único cliente de Kyocera en Brasil, dado que es el único operador móvil que utiliza tecnología CDMA, la empresa no considera esto una desventaja.

El director regional de Ventas, Fábio Castanheira, comentó que “la exclusividad terminó por acercar al operador y al proveedor, ya que sabemos que nuestros modelos no estarán en las tiendas de ninguno de nuestros competidores y eso garantiza un trato especial”.

Vivo es el principal operador móvil de Brasil con una participación de mercado de 45%, pero la tendencia muestra que ha estado perdiendo participación de mercado ante los competidores Claro, Oi, TIM y BrT GSM.

Castanheira consideró que **no obstante, la enorme cartera de clientes de Vivo –de cerca de 25 millones de usuarios- continuará experimentando un rápido crecimiento en los próximos 2 años.**

KWC pretendía utilizar a Brasil como base de exportaciones para el resto de Latinoamérica, pero debió abandonar ese objetivo debido a la intensa demanda local.

Se ha dicho que nuevas marcas, entre las que se incluyen Kyocera, Pantech, ZTE, Venko y Evadin, sólo conseguirán participación de mercado en cuanto a celulares económicos, mientras que Nokia, Motorola y Gradiente dominarán el mercado de aparatos para personas de medianos y altos ingresos.

Sin embargo, Kyocera está apostando por demostrar lo contrario y se está enfocando principalmente a teléfonos para el mercado intermedio. (Notimex)

## Alianza de la Brasileña TIM con China Unicom para Ofrecer Roaming Internacional

El operador móvil brasileño TIM se asoció con el operador móvil China Unicom para ofrecer servicio de *roaming* internacional a los clientes de TIM en 328 ciudades chinas.

**El acuerdo es bilateral, de tal manera que los clientes de China Unicom en Brasil también pueden utilizar la red GSM de TIM.**

Esta última ahora cuenta con acuerdos de roaming con 119 operadores en 94 países.

El gerente de *Roaming* de TIM, Eduardo Henriques Resende, comentó que **existe una “mayor demanda debido a las crecientes relaciones comerciales de Brasil con China”.**

Consideró que las perspectivas para un mayor tráfico de *roaming* con China son prometedoras, y TIM pretende ampliar sus servicios de *roaming* en el territorio chino.

Resende indicó que la brasileña **está negociando una mayor cobertura de *roaming* con otro operador del país asiático, China Mobile.**

Agregó que “el contrato debiera cerrarse en las próximas cinco semanas”.

**Actualmente, el *roaming* está disponible en 98% de los países que visitan los clientes de TIM.**

En 2004, 51% de los minutos generados en *roaming* provino de operadores europeos, mientras que 27% correspondió a operadores de EU y 19%, de Sudamérica. (Notimex)

## **Minoristas Brasileños Aumentarán 40% sus Ventas Online entre el 15 de Noviembre y 23 de Diciembre: Camara-e.Net**

De acuerdo con la cámara de comercio electrónico Camara-e.Net, los minoristas brasileños generarán ventas por comercio electrónico de 286 mdr (105 mdd) entre el 15 de noviembre y el 23 de diciembre del 2004, un alza de 40% frente a los 204 mdr facturados online durante igual período del año pasado.

**Este sector ha generado ventas de 1 mil 200 mdr durante los primeros 3 trimestres del 2004 y ahora cerrará el año con 2 mil mdr en ingresos.** El promedio de venta de entradas supera los 300 reales.

Según la consultora e-Bit, en promedio, las familias de clases socioeconómicas A y B –con ingresos de entre 3 mil y 8 mil reales al mes– realizan compras online. De estos compradores, 57% tiene estudios superiores.

El presidente de Camara-e.Net, Cid Torquato, comentó que **“las pequeñas empresas minoristas online están ganando participación de mercado y debieran representar un 10% de las ventas online durante Navidad”**.

El índice minorista online VOL que lleva la consultora local e-Consulting detectó que el gasto online en Brasil llegó a 622 mdr en septiembre de este año, un alza de 40.6% respecto de septiembre de 2003.

Información de IBGE destacó que **el gasto online durante septiembre del 2004 representó 3.4% del total de ventas minoristas del país.**

El índice online B2BOL detectó que las transacciones online entre empresas llegaron a los 53 mil 900 mdr en el segundo trimestre de 2004, de los cuales 42 mil 800 mdr se atribuyen a portales patentados B2B y 11 mil 100 mdr a tiendas independientes. (Notimex)

## **En Brasil, AOL Inició Expansión Internacional de su Servicio Antivirus**

El proveedor de acceso a Internet AOL escogió a Brasil como el primer país para lanzar la expansión internacional de su servicio antivirus presentado en EU hace 2 semanas.

De acuerdo con la agencia de noticias online *IDG Now!*, **AOL lanzó su paquete antivirus en Brasil el martes.**

Aunque el producto estadounidense depende de McAfee Virus Online Scan, la firma alemana de TI G-Data Software fabricó la versión brasileña.

**El servicio en Brasil cuesta 4.9 reales (1.80 dólares) mensuales para los suscriptores de AOL y 6.9 reales al mes para quienes no son sus clientes.**

Consiste en el uso de licencias, actualizaciones contra nuevos virus y soporte online gratis durante las 24 horas del día. (Notimex)

## **Infructuosa Reunión de Empresas Argentinas y Empleados del Sector; Deciden Continuar Huelga**

Las principales empresas de telecomunicaciones de Argentina y la Federación de Obreros y Empleados Telefónicos (Foetra) de Buenos Aires continúan en desacuerdo, a pesar de la reunión de 6 horas que realizaron el miércoles pasado.

**Discutieron el tema de la huelga que ha afectado al sector durante los últimos seis días.**

Representantes de Foetra se reunieron con ejecutivos de Telecom Argentina y Telefónica de Argentina, pero decidieron continuar con la ocupación en los centros de control de ambas empresas.

**El ministro de Trabajo, Carlos Tomada, también participó en los debates para representar la postura del gobierno en el conflicto.**

El titular de Foetra, Osvaldo Iadarola, sostuvo que no hubo acuerdo y que creen que los operadores asumieron una actitud provocadora y que crearon pánico al anunciar que los servicios colapsarían.

**Agregó que la federación garantiza los servicios, pero que si no hay soluciones endurecerán las medidas de protesta.**

Las protestas comenzaron el 26 de noviembre con huelgas parciales en Buenos Aires. Después éstas dieron paso a huelgas nacionales y ocupaciones de los centros que controlan telefonía, telex, datos, Internet y operaciones bancarias.

**El problema inició en octubre, cuando Foetra exigió un alza salarial del 25% para sus miembros, pero los negociadores de ambas empresas han señalado que sólo están dispuestos a otorgar entre 2 y 3%.**

Desde diciembre de 2001 hasta agosto de 2004 los salarios del sector privado aumentaron 34% en promedio, mientras que los de los trabajadores de telecomunicaciones subieron 50%;.

**Asimismo, el salario privado promedio alcanzó 1 mil 130 pesos, mientras que el sueldo promedio de un trabajador del sector es de 1 mil 900 pesos.**

El mayor impacto de las protestas se ha producido en los servicios de telefonía básica, especialmente retrasos respecto de reparaciones e instalación de nuevas líneas. (Notimex)

## Industria de TI Argentina Generará Ventas Combinadas de Hardware y Software por 2 mil 500 mdd: Canal Business Intelligence

La industria de TI de Argentina generará ventas combinadas de hardware y software por 2 mil 500 mdd en 2004, monto del que 80% se comercializará a través de canales de distribución.

Según el diario local *La Nación*, un estudio del proveedor de servicios de TI Canal Business Intelligence, **en Argentina hay entre 5 mil y 5 mil 500 revendedores que facturan menos de 100 mil pesos (34 mil dólares) al año y emplean a menos de 10 personas.**

Entre estas empresas, 37% se orienta a proporcionar equipos de TI a Pymes locales y se abastecen de productos en más de 30 vendedores mayoristas.

**Una de las conclusiones del estudio fue que la mayor parte de los revendedores sólo vende una o dos marcas por producto y sólo de las que conocen mejor.**

El director de Canal Business Intelligence, Jorge Pinjosovsky, dijo que “es muy difícil que un vendedor se comprometa con un producto que no conozca porque le puede traer problemas de mantenimiento”.

Para obtener esta información, la empresa entrevistó a 1 mil 541 ejecutivos de ventas de distintos revendedores. (Notimex)

## En Argentina, Operadores Móviles Aumentaron 90% su Tráfico en Octubre de 2004

Los operadores móviles argentinos registraron un aumento de 90% en su tráfico de octubre de 2004 que en el mismo mes del año pasado y la cantidad de teléfonos móviles en servicio aumentó 54.5% año con año para llegar a 11.4 millones.

Según el instituto argentino de estadísticas Indec, **hubo 39.5% más de líneas móviles en servicio en octubre al compararlo con fines de 2003 y el tráfico total durante primeros 10 meses creció 72% frente a igual periodo de 2003.**

Indec preparó su informe utilizando información de la Comisión Nacional de Comunicaciones.

El tráfico de telefonía local se incrementó 5.8% en octubre de 2004 comparado con igual mes del año pasado y las llamadas de LD nacional crecieron 9,7%.

**En los primeros 10 meses del año, el tráfico aumentó 6.3% y 13.2%, respectivamente, en comparación con igual periodo del 2003.**

La cantidad de llamadas salientes de LD internacional aumentó 20.6% en octubre frente a igual mes del año pasado y 20% si se comparan los períodos enero-octubre. La cantidad de minutos aumentó 12.1% y 15.2% respectivamente. (Notimex)

## **Autoridades Obligarán a Grandes Empresas Argentinas a Presentar sus Declaraciones de Impuestos Online**

La totalidad de las grandes empresas argentinas deberán presentar en forma obligatoria sus declaraciones de impuestos online a partir de febrero y hacer los pagos a través del sitio Web de la oficina tributaria Afip.

**Afip ha estado probando el sistema online con más de 1 mil 800 grandes contribuyentes que lo han utilizado para pagar más de 1.4 mde (4.75 mdd).**

Por ahora, el sistema es opcional para todos los contribuyentes, pero a partir del 1 de febrero cerca de 65 mil grandes empresas estarán obligadas a utilizarlo.

El titular de Afip, Alberto Abad, dijo que esta presentación de declaraciones y pagos tributarios incluye validación y actualización online, con los mismos estándares de seguridad e inmediatez de respuesta del sistema previo.

**Con este sistema, las grandes empresas podrán realizar pagos y obtener además un recibo utilizando los sistemas de banca electrónica Interbanking y Red Link.**

Afip espera también desarrollar las primeras iniciativas relativas al uso de la facturación electrónica durante el primer trimestre del próximo año.

Las facturas físicas cuestan a algunas empresas hasta 10% de sus ingresos, pero Afip considera el sistema como una medida para reducir los costos de la recaudación de impuestos. (Notimex)

## **Regulador Chileno del Sector Aseguró que No Existen Bases para Cuestionar Fusión de Telefónica Móvil y BellSouth Chile**

El regulador chileno de telecomunicaciones, Subtel, notificó al tribunal antimonopolio, TDLC, que no existen bases para cuestionar la fusión de los operadores móviles Telefónica Móvil y BellSouth Chile.

Tras las audiencias públicas realizadas en octubre, el TDLC estableció al menos 9 puntos que necesitaban aclaración antes de poder tomar una decisión sobre la fusión y dio a la Subtel un plazo de 10 días para responder a dichas observaciones.

**Los puntos en cuestión tienen relación con la disponibilidad de espectro, los cobros de interconexión y la desagregación de redes para permitir que un nuevo operador ingrese al mercado móvil Chileno.**

Subtel envió su informe la semana pasada, notificando al TDLC sobre la existencia de espectro suficiente para todos los operadores, algo crucial para permitir la fusión.

Agregó que **existen 140 MHz de espectro listo para ser utilizado por tecnología de tercera generación.**

El organismo dijo que su próximo decreto acerca de la desagregación de redes incluirá una cláusula para permitir a operadores rentar su espectro, de manera que los operadores de redes virtuales móviles puedan ingresar al mercado.

La matriz de Telefónica Móvil, la española Telefónica Móviles, solicitó autorización para la fusión ya que está comprando BellSouth Chile entre otros 10 operadores latinoamericanos que anteriormente pertenecían a la estadounidense BellSouth. (Notimex)

## En Colombia, Regulador del Sector Otorgó 60 Días para que BellSouth, Comcel y Ola Permitan SMS

El regulador colombiano de telecomunicaciones, CRT, otorgó un periodo de 60 días a partir del 24 de noviembre para que BellSouth, Comcel y Ola permitan el intercambio de mensajería de texto (SMS) entre sus usuarios.

Según el diario local *Portafolio*, **la resolución no sólo rige la entrega de este servicio para teléfonos móviles y de línea fija, sino que además establece normas acerca de la facturación.**

Al mismo tiempo, CRT dictaminó que no se les cobrará a los usuarios por textos comerciales o mensajes enviados por el operador para informar a los usuarios sobre la suspensión de servicios o vencimientos de facturación.

**Todas las empresas deben solicitar además autorización a los suscriptores para que permitan la recepción de mensajes enviados por Internet**, dado que es el receptor el que paga por ellos. (Notimex)

## BID Otorgó Crédito por 5 mdd para Apoyar Participación Privada en Infraestructura

El Banco Interamericano de Desarrollo (BID) otorgó crédito por 5 mdd para ayudar a Colombia a mejorar el clima para la participación privada en el desarrollo de infraestructura.

**Los recursos financiarán servicios de asesoría para identificar maneras de fortalecer formulación de políticas, además de funciones reguladoras y de supervisión de servicios de infraestructura, mejorando inversiones.**

El programa también financiará asesoría para diseñar proyectos de participación privada para rehabilitar, mejorar, construir, operar y mantener servicios de infraestructura, especialmente en comunicaciones, agua y saneamiento, transporte, y energía.

**El Departamento Nacional de Planeación de Colombia ejecutará el proyecto.**

El crédito a 20 años incluye un período de gracia de 4 años y una tasa de interés variable. Los fondos de contrapartida locales totalizan 2.15 mdd. (Notimex)

## Colombiana EPM Estableció Presupuesto por 1 mil 687 mdd para 2005

La empresa multiservicios con sede en Medellín, Colombia, EPM, estableció un presupuesto por 4.2 bdp (1 mil 687 mdd) para 2005.

Detalló que **del total 38% se destinará a producción y ventas, 33% a inversiones, 20% a gastos operacionales y 9% a servicio de deuda.**

EPM financiará el presupuesto con ingresos (65%), capital (22%) y efectivo (13%).

**La inversión incluirá monto para expansión y mejora de redes, así como a la instalación de nuevos teléfonos públicos, aunque la empresa no especificó cuánto desembolsaría para su negocio de telecomunicaciones.**

También existe un monto dispuesto para la modernización de su red corporativa de datos, incluida la infraestructura de red, servidores y software.

EPM entregará 316 mil 467 mdp de sus excedentes financieros al municipio de Medellín para programas de interés social.

La empresa proporciona servicios de telecomunicaciones, genera y distribuye electricidad, distribuye gas natural, aguas y alcantarillado. (Notimex)

## En Colombia, Ola Espera Incorporar 1 Millón de Clientes para 2005

El operador Colombia Móvil (Ola) apunta a incorporar 1 millón de clientes para 2005, aumentando su actual cartera de clientes de 1.16 millones.

Según el diario local *El Herald*o, el presidente de Ola, León Darío Osorio, dijo que **la firma mira con optimismo el futuro gracias a los índices financieros y operacionales de los últimos meses.**

El desafío más importante sigue siendo el servicio al cliente y se planean importantes inversiones en esta área.

**Para lograr este objetivo, la empresa lanzará 35 centros de servicio al cliente entre fin de año y 2005, los que se ubicarán en las ciudades más importantes.**

De los nuevos centros, 12 ya están operando en las ciudades de Bogotá, Medellín, Cali, Barranquilla, Cartagena y Bucaramanga.

**Los centros manejarán las quejas de manera más rápida y eficiente. En julio, 2% de los usuarios de Ola registraron problemas, una baja frente a 9% de enero. Para fin de año, la empresa espera resolver 90% de los casos en menos de 24 horas.**

Ola está trabajando además para mejorar la calidad del servicio. La congestión de la red es actualmente de 1%, por debajo del límite de 2% establecido por el Ministerio de Comunicaciones de Colombia.

**Redujo también la incidencia de llamadas fallidas a 1.5%, mientras que el máximo permitido en su contrato de concesión es de 3%.**

Respecto de la cobertura, la empresa cuenta además con niveles más elevados que los solicitados por el gobierno colombiano y está estudiando propuestas de varios proveedores para ampliar la capacidad de su red. (Notimex)

## Sector Costarricense de Software Espera Exportaciones de Software por 90 mdd para Fines de 2004

El titular del programa Prosoftware, Adolfo Cruz, indicó que el sector costarricense de software espera finalizar 2004 con exportaciones por 90 mdd en comparación con los 70 mdd de 2003.

Este programa llegó a su fin esta semana luego de tres años de operaciones.

El directivo dijo que **el resultado de 2003 significa un crecimiento de 40% frente a 50 mdd registrados en 2000 y vale la pena destacar que a escala mundial el sector experimentó una desaceleración durante este período.**

Prosoftware forma parte de una iniciativa del gobierno que apunta elevar las exportaciones de software a 1 mil 200 mdd para 2010, lo que significa un objetivo de crecimiento de 15% anual en promedio.

Cruz indicó que **las exportaciones totales de la industria de TI aumentarán 470 mdd en 2005, en comparación con los 410 mdd de 2003.**

Las cifras no incluyen ingresos por parte de Intel, que cuenta con una fábrica de chips en Costa Rica.

El programa Prosoftware de 2.5 mdd se lanzó en 2000 con 1.5 mdd en financiamiento del Banco Interamericano de Desarrollo (BID).

El resto provino de la Cámara Costarricense de Tecnologías de Información y Comunicación (Camtic), la agencia gubernamental de exportaciones Procomer, el Centro Nacional de Alta Tecnología (Cenat) y el Consejo Nacional de Rectores (Conare).

Prosoftware benefició a 80 compañías directamente y jugó un importante papel en ayudar a que el grupo de profesionales calificados de TI se duplicara a 4 mil para fines de 2003 frente a la cantidad de 2000. (Notimex)

## **Regulador Ecuatoriano del Sector Negocia Apoyo del Gobierno Chino a Proyectos de Telecomunicaciones**

El regulador ecuatoriano de telecomunicaciones Conatel y una delegación china encabezada por el viceministro de Comercio Exterior, Lou Qinjian, negocian para determinar la manera en que el gobierno de China podría ayudar a respaldar proyectos locales de telecomunicaciones que requieren una inversión de 301 mdd.

El presidente de Conatel, Freddy Rodríguez, aseguró que **“hay interés de China por ayudarnos”**.

Agregó que en las siguientes reuniones se definirá la manera en que las empresas chinas podrían participar.

**Los proyectos de la delegación china incluyen la agenda de conectividad del gobierno y un plan para instalar 600 telecentros para acceso a Internet comunitario, que forma parte del denominado proyecto K.**

Con el proyecto K, Ecuador apunta a llevar telefonía y acceso a Internet a áreas rurales y remotas, como aquellas cercanas a las fronteras norte y sur del país, así como conectividad para los colegios.

Rodríguez dijo que **“debe ser un convenio de gobierno a gobierno para que se faciliten los trámites”**.

Añadió que si el proyecto se licita, se permitirá la participación de empresas chinas.

**Respecto de los productos de software, la misión china propuso un acuerdo recíproco en virtud del cual cada país abriría su mercado a los desarrolladores de software del otro país.**

El mercado de software de Ecuador está avaluado en 120 mdd. (Notimex)

## Autoridades Paraguayas Realizarán Licitación de Equipo de Cómputo

El Ministerio de Hacienda de Paraguay convocó a una nueva licitación pública nacional para adquirir equipo computacional luego de las dificultades que enfrentara con los equipos vendidos a la firma de TI local Know How en la licitación anterior.

**Planea comprar equipo de TI para instalar una red de área metropolitana de fibra óptica como la plataforma de conectividad para su Sistema de Administración Financiera (Siaf).**

Con este proyecto, el ministerio pretende aumentar de 10 Mbps a 1 Gbps la velocidad de transmisión entre sus dependencias y las demás instituciones de gobierno.

**Parte del equipo antes entregado por Know How no incluía ciertos protocolos, que estaban especificados en el documento de licitación.**

La empresa admitió a que no podía suministrar los equipos necesarios sino hasta el segundo trimestre del 2005.

**En consecuencia, la Abogacía del Tesoro recomendó poner fin a este contrato**, argumentando circunstancias técnicas que Know How desmintió.

El contrato entre el Ministerio de Hacienda de Paraguay y Know How estaba valuado en 1 mil 32 millones de guaraníes.

Para la nueva licitación, las empresas interesadas deben comprar las bases que valen 1 millón de guaraníes y el Ministerio de Hacienda recibirá las propuestas hasta el 23 de diciembre. El acto público de apertura de ofertas ocurrirá el mismo día. (Notimex)

## Gobierno de Perú Ahorrará Hasta 1 mil Mdd Utilizando Sistema Estatal de e-Procurement

El gobierno de Perú ahorrará entre 320 y 1 mil mdd al año utilizando el sistema estatal de e-Procurement Seace.

Según el presidente del consejo de Contrataciones y Adquisiciones del Estado, Consucode, Ricardo Salazar, esto significa que **el Estado podría reducir el gasto público de 4 mil mdd hasta en una cuarta parte.**

Los gastos en publicidad, anuncio de las licitaciones, notificación de postergaciones, fe de erratas y procesos de selección podrían reducirse hasta en 14 mdd.

**Los costos de mensajería podrían disminuir 1 mdd al año dado que toda la información se entregaría electrónicamente.** En otros países, tales sistemas han generado ahorros de entre 8 y 30%.

Seace se implementó con una inversión inicial de 4 mdd. Hasta ahora, 522 entidades públicas han informado a Seace acerca de sus requerimientos de adquisiciones y contrataciones y Consucode espera que todas las entidades públicas adopten el sistema durante el 2005. (Notimex)

## Venezolana CANTV Invertirá Más de 1 mdd en 2005; Destinará 360 mdd para Ampliar Red

La venezolana CANTV planea invertir más de 1 mil mdd en 2005, de los cuales 450 mdd se destinarán a la adquisición del operador móvil local Digitel y otra parte a la expansión de sus servicios de telecomunicaciones en el país.

El presidente de CANTV, Gustavo Roosen, dijo que la empresa **destinará un total de 360 mdd en el periodo 2004-2005 para ampliar la red de su unidad de telefonía móvil Movilnet CDMA1.**

Explicó que se le ha “denominado la Súper Red, porque tendrá la más amplia cobertura dentro del concepto de banda ancha”.

La empresa **planea además invertir 200 mdd en la expansión de las redes de datos y de telefonía fija y móvil de CANTV con el fin aumentar la cobertura en las áreas suburbanas y rurales.**

Otros 100 md están destinados a la expansión de la banda ancha y CANTV ofrecerá conexiones de banda ancha inalámbrica con tecnología EVDO en Caracas a partir de diciembre, con miras a aumentar la cobertura al resto del país el 2005.

Respecto de la adquisición de Digitel, Roosen dijo que sólo necesitan la aprobación final del regulador venezolano de telecomunicaciones, Conatel, y del regulador local antimonopolio, Procompetencia.

Según el documento, CANTV informará esta semana a Conatel y Procompetencia acerca de la adquisición, pero los reguladores podrían demorar más de un año en analizar la fusión y tomar una decisión final. (Notimex)

## Ventas de Intel Llegarían a 9 mil 500 mdd en el 4º Trimestre; Pondrían en Duda Pronósticos sobre Caída del Sector en 2005

Intel, el mayor fabricante de microprocesadores en el mundo, impulsó el jueves a la industria de chips, al incrementar su pronóstico de ventas para el cuarto trimestre, incluso a 9 mil 500 mdd.

**La industria esperaba una recesión del sector durante el primer trimestre de 2005, pero Intel sugirió que cerraría sólidamente 2004.** Señaló que sus pronósticos mejorados de ingresos se apoyaron en una demanda sólida de sus productos.

Intel confió en facturar **entre 9 mil 300 y 9 mil 500 mdd en el trimestre que concluye el 25 de diciembre**, en comparación con la cifra de entre 8 mil 600 y 9 mil 200 mdd que previó el 12 de octubre, al anunciar ventas de 8 mil 500 mdd durante el tercer trimestre.

Las acciones de Intel subieron más de 5%, en negociaciones posteriores al cierre, después del anuncio. Las cifras superaron las expectativas del mercado.

El consenso de los analistas apuntaba a ingresos por 8 mil 970 mdd para el cuarto trimestre. (Financial Times; The Wall Street Journal; El Economista, Pág. 26; Reforma, Pág.8 Negocios)

## **Alcatel Despedirá a 10% de su Fuerza Laboral en Alemania para Fines de 2005; Medida se Inserta en Reestructuración de la Empresa**

La fabricante francesa de equipo para telecomunicaciones, Alcatel, informó que despedirá aproximadamente a 10 % de su fuerza laboral en Alemania, mediante un **recorte de 550 plazas previsto para finales de 2005**.

La empresa informó que su unidad alemana Alcatel SEL reduciría 600 puestos y crearía 50 nuevas posiciones en el país, para finales del año próximo.

La mayoría de las plazas afectadas se ubica en Stuttgart.

**Alcatel SEL emplea a 5 mil 300 personas en Alemania, y representa la segunda unidad más grande de la empresa francesa en Europa.**

Los recortes siguen a una propagación de las medidas de reestructuración durante varios años. Miles han perdido su empleo en la compañía.

Alcatel informó que los recortes en Alemania fueron provocados por una declinación del negocio tradicional de sistemas de switch de voz, una nueva perspectiva sobre la división de las ventas y los equipos de apoyo, y el interés por hacer más eficientes las actividades administrativas y financieras. (The Wall Street Journal)

## **BT Adquirió Propiedad Completa de Operador Italiano Albacom; Operación Ascendió a un Mínimo de 116 mde**

BT, el operador dominante de las telecomunicaciones británicas, ha continuado su marcha en ultramar, al adquirir la propiedad completa de Albacom, el operador italiano de telecomunicaciones, en el que tenía una participación de 26%.

El grupo informó el viernes que compró la participación restante de 74% a sus tres socios en proyecto conjunto: Eni, el grupo italiano de electricidad; Banca Nazionale del Lavoro, y Mediaset, por un mínimo de 116 mde.

Si Albacom excede ciertas metas de desempeño, BT podría tener que pagar más, pero informó que el **precio final no excedería en cuatro veces las ganancias antes de intereses, impuestos, depreciación y amortización durante el año que concluye en 2009**.

BT accedió a proporcionar servicios de comunicaciones a los tres ex accionistas, al menos por los próximos 5 años, lo que **aportaría unos 150 mdl (290.2 mdd). Confió en generar 20 mdl (38.6) en ahorros anuales de costos, mediante el convenio**.

Los analistas estimaban que costaría a BT entre 150 y 180 mdl (290.2 y 348) la compra de las participaciones restantes en Albacom, que vende servicios de voz e Internet a los consumidores de negocios.

La iniciativa sigue a la **compra reciente de Infonet, una compañía de California, que atiende a multinacionales estadounidenses, por parte de BT**.

El grupo británico informó además que planeaba adquirir Radianz, un grupo de servicios de telecomunicaciones empresariales, propiedad conjunta de Reuters y France Telecom.

El grupo del Reino Unido ha apuntado a oportunidades de negocios en ultramar, con el fin de revertir las ventas declinantes en su mercado doméstico.

**BT, que compró una participación de Albacom en 1995, señaló que el convenio reflejaba su estrategia de “establecer una presencia paneuropea, con operaciones locales sólidas en algunos países claves”.**

Añadió que la propiedad completa le permitirá ofrecer un servicio “de punta a punta” a los consumidores de Albacom.

Albacom informó que el convenio incrementaría significativamente su participación del mercado italiano de redes digitales.

BT fue asesorada por Deutsche Bank. (Financial Times)

## **Dos Ejecutivos Más de Nokia Renunciaron; Vicepresidenta de División de Redes y Líder Mundial de esa Unidad Dejaron sus Cargos**

Dos miembros del consejo de administración de Nokia renunciaron el viernes, con lo que subió a tres el número de ejecutivos de alto nivel que abandonan las filas del mayor productor mundial de celulares en las últimas dos semanas.

**Sari Baldauf renunciará como vicepresidenta de la división de redes, por motivos personales. Será reemplazada por Simon Beresford en febrero del año próximo.**

“He estado al tanto de los planes de Baldauf durante algún tiempo, y los cambios en la administración de Networks que anunciamos (el viernes) representan un asunto previsto en el proceso de transformación de Nokia”, dijo Jorma Ollila, director general de la compañía.

“Ella ha tomado una decisión muy personal de hacer un cambio en su vida y concentrarse en nuevas prioridades”, agregó.

Beresford está a cargo del negocio de infraestructura de Nokia en Asia, y ha trabajado en Nokia desde 1998.

**Por su parte, JT Bergqvist, quien encabeza las unidades mundiales de negocios de redes, el grupo de infraestructura de telecomunicaciones de Nokia, y quien ha sido miembro del consejo directivo desde 2002, anunció que renunciaría al cierre de enero de 2005.** También adujo motivos personales.

“Durante los últimos años, Bergqvist ha participado con su equipo de manera determinada en el proceso de recuperación de nuestro negocio de redes, y en la introducción de tecnología comercial de infraestructura de tercera generación. También ha fortalecido decididamente las capacidades de Nokia en el área crucial de redes”, dijo Jorma Ollila, el director general.

Hace menos de dos semanas, Matti Alahuhta, el jefe de estrategias de Nokia, dejó inesperadamente la compañía para asumir la presidencia de Kone, el fabricante finlandés de montacargas.

En un momento, fue considerado como sucesor de Ollila, pero estaba a cargo de la división de teléfonos cuando la compañía calculó mal los segmentos cruciales del mercado. (Financial Times y The Wall Street Journal)

## **Creador de Napster Lanzó Empresa que Limaría Diferencias entre Disqueras y Sitios de Intercambio; Snocap Desarrolló Tecnología para Identificar Canciones Compartidas en la Internet**

El estudiante universitario que desató hace un lustro la ira de la industria fonográfica al crear Napster, el servicio de intercambio de música por Internet, inauguró el jueves una compañía que sortearía las diferencias entre las disqueras y los sitios de música que siguen permitiendo a los usuarios compartir canciones.

Shawn Fanning dijo que su compañía, llamada Snocap, había desarrollado una tecnología que haría posible **identificar canciones digitales compartidas en la Internet y crear un sistema que recolecte las regalías de parte de los propietarios de derechos.**

Fanning confió en que Snocap se convierta en un **“participante confiable” que sirva como un centro para que la música digital se libre de problemas legales.**

Snocap pondrá a quien fue alguna vez considerado el peor villano por la industria discográfica, en el centro de una iniciativa para transformar a las redes rebeldes de intercambio en servicios legales de música en línea.

Durante mucho tiempo, los sellos discográficos se han quejado de la pérdida de miles de mdd en ventas de CDs, porque las redes de intercambio como Kazaa, Grokster y BitTorrent permite a los usuarios de Internet compartir la música sin costo.

La industria ha presentado numerosas demandas, ha llevado a juicio varias soluciones tecnológicas, y ha cabildeado ante el Congreso estadounidense en una larga campaña para combatir las redes de intercambio. (Financial Times)