

HOY EN TELECOMUNICACIONES

Informe Diario de los Negocios de Telecomunicaciones en México

un servicio de la decisión acertada, s. c.

Viernes 7 de Enero, 2005 ◇ www.ladecisionacertada.com ◇ Tel 5768-1018 ◇ Fax 5768-0437

LDA by Mobile

www.lda.bz/mobile



Reciba HET en su Telcel.

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

Resumen:

TELEFONÍA

* Telmex estaría Cerca de Ganar el Fondo de Cobertura Social; Permitirá Ahorrar al Gobierno 50% de los Más de 80 mdd con los que se Cuenta

* Zultys Ofrecerá VoIP sobre Linux; La Estadounidense Abrió Oficinas en Ciudad de México; Espera Captar Ingresos por 12 mdd en sus Primeros 12 Meses de Operaciones en AL

* Versión de que Telmex Mantendrá 24% de Nueva Tarifa de *El Que Llama Paga*; Para 2007 se Quedará con 44 Cts/Min. por Facturación y Cobranza

* Anatel Prepara Amparos Contra Resolución para Someter Equipos a Pruebas de Calidad; Reiteró que la Medida Frenará la Entrada de Nueva Tecnología

* Bear Stearns Pronosticó que entre 2005 y 2008 Cableras Venderán 70 mil Líneas de Telefonía Si en este Año se les Permite Entrar al Negocio Directo

* Efectos Positivos de Demanda de SEC contra TV Azteca por Caso Codisco-Unefon: KPMG; Autoridades Mexicanas Actúan con *Tibieza*; Analistas

* Presos de Reclusorio Sur Pueden Contar con Celular por 2 Mil Pesos

NEGOCIOS EN LÍNEA

* Terra Habría Desmentido Venta de su Portal en México a Telmex; Estaría Negociando Alianzas Estratégicas

* SSA Global Busca Ampliar su Presencia en México; Se Enfocará al Segmento de Pymes

LICITACIONES PÚBLICAS

* Telefonía Local

* Soporte Conmutadores

* Soporte Equipo Informático

TELEFONÍA

Carece de Respaldo Unánime el Fallo de CFC en Subasta Espectro

Telefónica MoviStar Consideró que se está Limitando su Participación; Nextel Apoyó la Decisión y dijo que Beneficia al Cliente; Versión de que Nextel Recibió Autorización para Participar

En respuesta a la decisión de la Comisión Federal de Competencia (CFC) de autorizar la entrada de nuevos operadores a las licitaciones del sector y limitar la cantidad de radioespectro, surgieron versiones encontradas de las firmas interesadas.

Telefónica MoviStar aseveró que **la resolución emitida pretende limitar la participación de la compañía en la licitación de espectro para la banda 1 mil 900 MHz en regiones como el DF, Monterrey, Guadalajara y Tijuana.**

Agregó que la determinación permite que Telcel, que cuenta con 38.5 MHz en las bandas de 850 y 1 mil 900 MHz y a Unefon-lusacell que tienen de manera conjunta 41.5 MHz en las 2 bandas, puedan participar en incrementar su espectro en el DF, mientras que Telefónica MoviStar sólo tiene 30 MHz en esa región.

La española consideró que **desde el punto de vista tecnológico y competitivo a nivel internacional, las bandas 850 y 1 mil 900 MHz son equivalentes, hecho confirmado por la Cofetel al fijar las bases del concurso.**

El vocero de la operadora, Juan Antonio Azcárraga, dijo que "la opinión de la CFC cambia de manera significativa las bases de licitación, y busca impedir que Telefónica MoviStar participe de manera clara y transparente en este proceso".

Destacó que **"irónicamente, en lugar de favorecer a la competencia se pretende limitar a Telefónica MoviStar, que durante 2003 y 2004 ha estimulado de manera importante el mercado celular en México"**.

El directivo consideró que "si lo que se busca es generar mayor tráfico en llamadas y estimular la facilidad e uso de la telefonía en el país, ésta es una medida totalmente insuficiente".

Recordó que **el juicio emitido por la CFC contradice a la Cofetel, que sí consideró la suma total de bandas y que por ello fijó un límite de 65 MHz por región.**

AMÉRICA LATINA Y EL MUNDO

* Siemens Decidiría a Finales de Mes si Reestructura, Vende o Cierra Negocio de Aparatos Móviles; Sigue Siendo Deficitario y se Rezaga Incluso ante Fabricantes Asiáticos

* Sprint y Virgin Contemplan Venta de Participación en Proyecto Estadounidenses mediante Oferta Pública Inicial; Reportes de Banqueros Serán Presentados ante Virgin Mobile USA

* Comsat International Ganó Contrato como Proveedor para International Direct Connect en América Latina

* En América Latina, Chilena Atcom Espera Crecer Hasta 10% en 2005

* Brasileña Tellvox Busca Duplicar su Cartera de Clientes de su servicio Ligaki en 2005

* En Brasil, Inversión en TI Podría Llegar a 11 mil mdd en 2005

* Aseguradoras Brasileñas Preparan Inversiones en Servicios de Almacenamiento y TI

* Gobierno de Sao Paulo Lanzará Cámara de Tecnología de la Información y Comunicaciones

* Brasileña AccesStage Estimó Ingresos por 5.5 mdd para 2005

* En Brasil, Oi se Asoció con Grupo Bel para lanzar Estación de Radio

* Telecom Argentina Creó Unidad Orientada al Mercado de Línea Fija

* Cámara Chilena de la Construcción Premió a Empresas por Implementar Sistemas de TI

* En Jamaica, Fibralink y TCCC se Adjudicaron Proyecto de Fibra Óptica por 82 mdd

* C&WB Lamentó Costos Regulatorios de Aplicación de Alza Tarifaria por 1 mdd

* FCC Multaría hasta con 500 mdd a AT&T; La Acusa de No Pagar ciertas Tarifas de Telecomunicaciones en Tarjetas de Prepago

* Qwest Llegó a Acuerdo con Sindicato; Mantendrá 1 mil Plazas en Servicio al Consumidor, pero Modificará Política Salarial

* Sony Ericsson Firmó Acuerdo con la WTA; Patrocinará Cientos de Partidos, Permitiendo que Espectadores se Comuniquen Incluso con Jugadoras

* Alianza de Motorola y Burton para Lanzar Ropa que Incluye Dispositivos Móviles

* Oracle Lanzará Corporación Combinada con PeopleSoft el 18 de Enero; Delineará Planes de Lanzamiento de Software

En contraparte, Nextel consideró que fue cubierta su petición de que se le permitiera participar en la licitación para apostar por frecuencias que le abrirán el mercado de servicios de comunicaciones personales.

Según *El Financiero*, la CFC también notificó a Nextel su autorización para que participe en la subasta de frecuencias en la banda de 800 MHz, para servicios troncalizados.

El vicepresidente de Nextel, Gustavo Cantú, consideró que las limitaciones propuestas por la CFC buscan que el beneficio sea para el consumidor.

Sobre el tema, el columnista José Yuste comentó que **la CFC debe volver a analizar el caso con prontitud y con toda la industria.**

Aseguró que esta resolución no tomó en cuenta la suma de espectro que tienen las empresas en las dos bandas de frecuencia, sobre todo en el caso de Telcel, que superaría el máximo de espectro autorizado,

En tanto que los columnistas Alberto Aguilar y Darío Celis coincidieron en que **no se descarta que las operadoras de telefonía móvil interpongan un recurso de inconformidad o ampararse contra la opinión que recibieron de la CFC.**

Aguilar dijo que podrían inconformarse, pero el problema es que los tiempos ya están encima, puesto que la subasta para *trunking* está programada para el próximo 10 de enero, en tanto que la de PC iniciará 1 día después.

Ambos columnistas consideraron que **Telefónica, Iusacell y Unefon fueron las más afectadas.**

No obstante, Aguilar enfatizó que Telcel sólo puede aspirar a 1 paquete de 10 MHz por cada región, lo que igualmente la limitaría y podría interponer su inconformidad. (El Financiero, Pág. 11; Excélsior, Pág. 2F; Milenio Diario, Pág. 26; El Economista, Pág. 30; Reforma, Pág. 3 y 4 Negocios)

Telmex Estaría cerca de Ganar el Fondo de Cobertura Social; Permitirá Ahorrar al Gobierno 50% de los Más de 80 mdd con los que se Cuenta

De acuerdo con *El Financiero*, Telmex será declarada hoy oficialmente como la ganadora de la licitación del Fondo de Cobertura Social y recibirá el fallo correspondiente.

Indicó que **esta licitación se realizó conforme a una propuesta de subasta descendente, por lo que se otorgará a la empresa cuyo proyecto requerirá de menos subsidios y se canalizará a zonas de escasos recursos.**

Tipo de Cambio	
Dólar Menudeo	11.5200
Dólar Fix	11.4018
Euro	15.1938

Tasas de Interés	
Cetes 28 Días	8.56%
TIIE	8.9950%
Tarjeta Santander	28.95%

Mercados Bursátiles	
México IPC	12,703.47 (+0.89%)
NY DJ	10,622.88 (+0.24%)
NY Nasdaq	2,090.00 (-0.06%)

El diario precisó que la propuesta de Telmex fue tan baja que permitirá al gobierno ahorrar 50% de los más de 80 mdd con los que cuenta el fondo.

Agregó que **el gobierno iniciará de inmediato los procedimientos correspondientes para convocar a una nueva licitación, lo que permitirá ampliar aún más la cobertura.**

El rotativo señaló que Telmex quedó muy por debajo de la base de referencia establecida por la SCT y ganó frente a competidores como Axtel, Maxcom, Unefon y Iusacell.

Añadió que al ser Telmex la ganadora se otorgarán también bandas de frecuencias de espectro radioeléctrico sin costo alguno, como estaba previsto. (El Financiero, Pág. 1 y 12)

Zultys Ofrecerá VoIP sobre Linux; La Estadounidense Abrió Oficinas en Ciudad de México; Espera Captar Ingresos por 12 mdd en sus Primeros 12 Meses de Operaciones en AL

La estadounidense Zultys Technologies espera generar 12 mdd en ingresos durante sus primeros 12 meses de operaciones en Latinoamérica.

El nuevo gerente regional de Ventas de la empresa, Luis Jasminoy, dijo que **lanzó oficialmente las operaciones en la región y abrió una oficina en Buenos Aires para apoyar los negocios en Sudamérica y otra en el DF para prestar soporte a los clientes de México, Centroamérica y el Caribe.**

Agregó que Zultys decidió iniciar operaciones en Latinoamérica debido a su éxito en otros mercados y sus ventajas competitivas, pues haber desarrollado una plataforma de fuente abierta le otorga ventajas sobre otros competidores, dado que recién están lanzando este tipo de productos.

En 2003 Zultys Technologies lanzó una plataforma de VoIP desarrollada en el entorno del sistema operativo Linux y basada en protocolos de iniciación de sesión (SIP, por su siglas en inglés).

Este producto se fabrica con fuente abierta, es compatible con todas las tecnologías de telecomunicaciones e incluye todas las características de las plataformas PBX tradicionales. La empresa también produce teléfonos IP. (Notimex)

Versión de que Telmex Mantendrá 24% de Nueva Tarifa de *El Que Llama Paga*; Para 2007 se Quedará con 44 Cts/Min. por Facturación y Cobranza

El columnista David Páramo precisó que en la disminución de la tarifa *El Que Llama Paga* a nivel nacional, Telmex mantendrá 24% por concepto de facturación y cobranza, es decir los mismos 60 centavos que cobraba en el precio anterior.

Dijo que **en 2006 Telmex llevará a 54 centavos su tarifa por este concepto y finalmente en 2007 se quedará con 44 centavos por minuto, aproximadamente.**

El periodista dijo que la telefónica no reducirá su tarifa por facturación y cobranza de 60 a 17 centavos como

se tenía planeado en un principio, cuando al Cofetel publicó la determinación en su portal de Internet, que posteriormente fue eliminada. (El Economista, Pág. 8)

Anatel Prepara Amparos Contra Resolución para Someter Equipos a Pruebas de Calidad; Reiteró que la Medida Frenará la Entrada de Nueva Tecnología

El presidente de la Anatel, Raúl Lucido de la Parra, advirtió que la asociación prepara amparos contra la resolución de la Cofetel para que se obligue a la industria a someter sus aparatos a pruebas de calidad y cumplimientos de normas mexicanas.

Reiteró que esta medida frenará la entrada de nueva tecnología al país, duplicará procedimientos y elevará los costos para los fabricantes e importadores, además de que es una barrera comercial no arancelaria.

El directivo observó que “casualmente la Cofetel emitió el proyecto al iniciar el periodo vacacional de diciembre, por lo que consideramos que es prácticamente un *albazo* de las autoridades”.

La Cofetel publicó el 17 de diciembre en el *Diario Oficial de la Federación* el proyecto para poder detener la cantidad de equipos que entran al país sin que se demuestre que su operación es compatible con las redes de telecomunicaciones.

Los interesados tienen 60 días, a partir de 17 de diciembre, para hacer comentarios sobre el proyecto, llamado Procedimientos de Evaluación de la Conformidad.

La comisión consideró que existe falta de seguridad jurídica en materia de normalización en el sector, que ha inhibido cuantiosas inversiones en el país y propiciado una amplia brecha frente a otras naciones, como EU.

Las autoridades reconocen que la falta de infraestructura de pruebas se ha convertido en la puerta para que ingresen al país equipos sin que se evalúe su estricto cumplimiento de las normas nacionales. (El Financiero, Pág. 11)

Bear Stearns Pronosticó que entre 2005 y 2008 Cableras Venderán 70 mil Líneas de Telefonía Si en este Año se les Permite Entrar al Negocio Directo

El banco de estadounidense de inversión Bear Stearns pronosticó que de aquí al 2008, la firmas de TV por cable venderán servicios de telefonía llegando a 700 mil líneas.

Precisó que “realizó sus pronósticos suponiendo que a las cableras en México se les permita entrar al mercado de telecomunicaciones en 2005 y al mismo tiempo Telmex pueda ingresar al negocio de TV de paga”.

Actualmente las compañías de cable tienen prohibido vender servicios de telefonía a través de sus redes a menos que estén asociadas con una empresa de telecomunicaciones tradicional.

Mientras que Telmex también tiene prohibido vender servicios de TV por cable en sus redes. Cada parte puso resistencia con el fin de evitar que el otro se expanda en su área de operaciones.

La actual penetración de televisión por cable en México llega al 12%; en tanto que Brasil actualmente tiene una penetración de este sector que sólo alcanza 4%, aunque podría llegar a 800 mil líneas de telefonía por cable al 2008. (Notimex)

Efectos Positivos de Demanda de SEC contra TV Azteca por Caso Codisco-Unefon: KPMG; Autoridades Mexicanas Actúan con Tibieza: Analistas

La directora de práctica de Forensic de KPMG en México, Shelley M. Hayes, consideró que la demanda de la SEC contra TV Azteca por presunto fraude puede ser un efecto positivo.

Consideró que **esta situación sensibilizaría a otras empresas para que eviten los mismos errores e implanten políticas de gobierno corporativo y programas de control que minimicen estos riesgos.**

Por su parte, el socio a cargo de la práctica de Forensic de KPMG en Miami, Antonio R. Pereira, dijo que lo peor que puede pasar a una empresa que es investigada por la SEC es llegar a los tribunales.

Explicó que **llegar a tribunales se ve la mayoría de las veces como la “muerte financiera” de la compañía, debido a que en 90% de los casos la SEC pide el desliste de la empresa demandada.**

Ambos funcionarios coincidieron en que la clave es tener adecuada coordinación y entendimiento con los reguladores, por lo que las empresas deben contratar a contadores y abogados especializados que hablen el mismo idioma que la SEC.

En tanto que analistas consideraron que **las autoridades mexicanas actúan con tibieza en el caso de TV Azteca, a diferencia de lo que hace la SEC.**

Indicaron que en EU por faltas menores a las del presidente de Grupo Salinas, Ricardo Salinas Pliego, el gobierno estadounidense mandó a prisión a Martha Stewart.

El director del Centro de Excelencia del Gobierno Corporativo, Jorfe Fabre, dijo que en México, **“las autoridades están esperando primero ver qué hacen los gringos, para luego ellos hacer algo más chiquito”.**

Mientras que entre los diversos columnistas del sector que se refirieron al caso, destaca la opinión de Alberto Barranco sobre que aún es incierto el desenlace de esta demanda e incluso la instancia abrió otro expediente.

Comentó que **lo inaudito del asunto es que habiéndose realizado la operación bajo la lupa de la autoridad bursátil del país, el 26 de agosto de 1999, la querrela correspondiente se planteó casi 5 años después.**

El columnista Samuel García se refirió a la tardanza de la Comisión Nacional Bancaria y de Valores para concluir la investigación que sobre el caso realiza por su parte,

Indicó que **este caso arroja como resultado preliminar que se requiere una mayor autonomía de la CNBV, a la vez que es urgente establecer nuevas reglas de gobierno corporativo y de transparencia en empresas públicas.**

Sobre el tema, el columnista Miguel Pineda dijo que las autoridades mexicanas cuando menos deben presentar un castigo semejante al que le impongan a TV Azteca las autoridades de EU. (El Universal, Pág. 8 y 5F; Reforma, Pág. 9 Negocios; Excélsior, Pág. 2F; El Economista, Pág. 34)

Presos de Reclusorio Sur Pueden Contar con Celular por 2 Mil Pesos

De acuerdo con *Milenio Diario*, con 2 mil pesos un reo del Reclusorio Preventivo Sur puede tener un celular para hablar desde su celda.

Aseguró que el periódico **constató esta situación al sostener varias conversaciones con un interno por medio de un celular que le proporcionó su propia pareja antes de ingresar al Reclusorio.**

El preso explicó que pagó 2 mil pesos para que los custodios le permitieran tener su celular, además de cubrir una renta mensual de 500 pesos para que no se lo quiten. (Milenio Diario, Pág. 5)

NEGOCIOS EN LÍNEA

Terra Habría Desmentido Venta de su Portal en México a Telmex; Estaría Negociando Alianzas Estratégicas

El columnista Samuel García informó que Terra desmintió rumores de una posible venta de su portal en México a Telmex.

Dijo que **“buen revuelo levantó la información sobre conversaciones entre Terra y MSN de Microsoft”.**

El periodista dijo que no obstante, Terra confirmó que existen conversaciones para firmar alianzas estratégicas con algunos grandes jugadores de Internet.

Afirmó que **los inversionistas no se creyeron la noticia y las acciones de Terra subieron en previsión de su venta.**

García consideró que los inversionistas hacen bien porque todo indica que efectivamente Telefónica ve con buenos ojos desprenderse paulatinamente de Terra. (El Universal, Pág. 5F)

SSA Global Busca Ampliar su Presencia en México; Se Enfocará al Segmento de Pymes

El desarrollador estadounidense de software ERP, SSA Global, planea ampliar su presencia en México enfocándose en el segmento de las Pymes.

El director General para Hispanoamérica de SSA, Guillermo Cueli, comentó que **una nueva cartera de productos diseñados para las Pymes junto con acuerdos de canales de distribución ayudarán a la empresa a abordar este mercado.**

Agregó que “lo cumpliremos. México es nuestra apuesta más grande, pues de toda Latinoamérica es la región más sana y más prometedora”.

En la actualidad, SSA cuenta con oficinas en el DF y Monterrey, donde atiende a unos 250 clientes, la mayor parte de los cuales corresponden a grandes empresas.

Cueli dijo que “en los dos últimos años hemos crecido ocho veces, sobre todo en Hispanoamérica, una región que nos resulta cada vez más importante y en donde México y Brasil figuran como las naciones clave”.

SSA Global tiene 63 oficinas regionales y su operación fuera de EU representa el 57% del total de ingresos de la compañía. (Jueves 6 de Enero, El Universal, Pág. 7 Innovación; Notimex)

LICITACIONES PÚBLICAS

Telefonía Local

Fideicomiso para la Cineteca Nacional convocó a participar en su licitación número 11230001-003-05 para la contratación de 1 servicio de telefonía local con un presupuesto máximo de 579 mil 791.67 pesos IVA incluido. La fecha límite para adquirir las bases es el 11 de enero de 2005. (Jueves 6 de enero, DOF, Pág. 108)

Soporte Conmutadores

La secretaría de Desarrollo Social convocó a participar en su licitación número 00020043-001-05 para la contratación de 1 servicio de soporte preventivo y correctivo a conmutadores telefónicos. La fecha límite para adquirir las bases es el 14 de enero de 2005. (Jueves 6 de Enero, DOF, Pág. 40)

Soporte Equipo Informático

Agroasemex convocó a participar en su licitación número 06084001-003-05 para la contratación de 1 servicio de soporte preventivo y correctivo a computadoras y demás periféricos. La fecha límite para adquirir las bases es el 14 de enero de 2005. (Jueves 6 de Enero, DOF, Pág. 104)

AMÉRICA LATINA Y EL MUNDO

Siemens Decidiría a Finales de Mes si Reestructura, Vende o Cierra Negocio de Aparatos Móviles; Sigue Siendo Deficitario y se Rezaga Incluso ante Fabricantes Asiáticos

Heinrich von Pierer, el director general del grupo de electrónicos de Siemens, prometió el jueves que a finales de este mes surgirá una decisión sobre si el grupo “reestructuraría, cerraría o vendería” su golpeado negocio de aparatos móviles.

Durante un discurso en Pekín, Von Pierer dijo que **Siemens presentará un plan para su unidad móvil durante su asamblea anual de accionistas, prevista para el 27 de enero.**

Pese a ser el cuarto mayor fabricante mundial de aparatos móviles, y a que el grupo **embarcó más de 12.5 millones de unidades en el tercer trimestre de 2004, lo cual le dio una participación de mercado de aproximadamente 8%, Siemens Mobile no es rentable y pierde terreno ante sus rivales.**

Luego que las pérdidas operativas en ese trimestre, concluido el 30 de septiembre, ascendieron a 141 mde, en comparación con una ganancia de 14 mde un año antes, la unidad se ha convertido en un problema grave para la administración del grupo, la cual ha considerado inaceptable su desempeño.

Siemens Mobile se ha especializado tradicionalmente en los aparatos económicos, que aportan en consecuencia menores márgenes, y **se ha visto presionada en los precios por Nokia, el mayor fabricante de celulares en el mundo.**

Nokia se ha mostrado agresiva en su persecución de participación de mercado.

Las primeras evidencias surgidas en la importante temporada de ventas navideñas sugieren que Siemens **ha perdido también terreno en el mercado de prepago ante los rivales asiáticos, como LG y NEC.**

Simultáneamente, el grupo no ha podido lograr grandes avances en el segmento de alto desempeño del mercado, donde rivales como Sony Ericsson han encontrado un nicho.

Dado que su compañía propietaria comenzó a discutir opciones sobre su futuro, el año pasado, **Siemens Mobile ha sido vinculada con numerosos rivales, incluido el estadounidense Motorola, el surcoreano LG y el chino Ningbo Bird, que esta semana negó estar en discusiones con el grupo alemán.**

Richard Windsor, analista de Nomura, dijo que en su situación actual, Siemens Mobile **tendrá problemas para encontrar un comprador.**

“Esto probablemente no sea cuestión de si alguien comprará el grupo, sino de que Siemens pague para que alguien se lo lleve. Creo que la opción es esa o cerrar”, dijo. (Financial Times)

Sprint y Virgin Contemplan Venta de Participación en Proyecto Estadounidenses mediante Oferta Pública Inicial; Reportes de Banqueros Serán Presentados ante Virgin Mobile USA

En lo que representaría el indicio más reciente de que el mercado inalámbrico impulsa la resurrección de las telecomunicaciones en Wall Street, Sprint y Virgin Group contemplan la posible venta de una participación en su popular proyecto conjunto estadounidense, Virgin Mobile USA, mediante una oferta pública inicial.

Virgin Mobile USA, un proyecto conjunto entre Sprint y el conglomerado británico encabezado por Richard Branson, ha establecido contacto con numerosos bancos de inversiones para solicitar propuestas que esbocen la forma en que podría sacar al mercado un grupo que crece rápidamente, dijeron fuentes citadas por el diario The Wall Street Journal.

Esas fuentes señalaron que los reportes de algunos banqueros serán presentados ante Virgin Mobile y sus propietarios en los próximos días, pero advirtieron que las compañías **no han tomado una decisión final de presentar una oferta, y podrían decidir un cambio de rumbo.**

Desde mediados de 2002, cuando lanzó su servicio, Virgin Mobile ha obtenido más de dos millones de suscriptores, en su mayoría adolescentes atraídos por los anuncios atractivos y los esbeltos teléfonos.

Así, el operador ha sido uno de los que han mostrado mayor crecimiento en EU.

La iniciativa surge en medio de un incremento considerable en los convenios y de una serie de ofertas públicas iniciales y escisiones en la industria estadounidense de telecomunicaciones.

Ello marca un **despegue para el sector de las telecomunicaciones, empantanado desde 2000 en una oleada de despidos, quiebras y bajos precios de las acciones, tras las inversiones frenéticas de finales de los noventas, que derivaron en una capacidad excesiva.**

Sin embargo, los banqueros y ejecutivos de la industria dicen que la recuperación económica, así como un crecimiento en las tecnologías celulares y en su popularidad —hay actualmente casi 175 millones de celulares en uso dentro de EU— han llevado a la industria a una nueva serie de convenios.

Ante la caída en los ingresos y en el uso de las líneas fijas tradicionales, las **empresas telefónicas buscan capital de Wall Street y otras fuentes para ganar escala en la arena inalámbrica, creciente y cada vez más competitiva, a la que buscan unirse compañías de cable y otros grupos.**

“La máquina funciona de nuevo”, dijo Roger Entner, un analista de Yankee Group. “Una vez encendida, todos cambian su perspectiva. Es como si hubiera llegado la primavera y todo mundo se enamorara de nuevo”.

La oleada implica que los **consumidores seguirán viendo un aumento en la serie de nuevos servicios, celulares y opciones de precios, que se comercializan agresivamente. También está atrayendo la atención de los inversionistas.**

Por ejemplo, las acciones han subido en el caso de Verizon Communications y Sprint, dos compañías que han hecho recientemente movimientos para mejorar sus posiciones inalámbricas.

Los títulos de Verizon se negocian hoy en unos 40 dólares, por arriba de los 36 alcanzados hace un año, mientras que las acciones de Sprint han subido casi 40% en los últimos 12 meses. (The Wall Street Journal; Reforma, Pág. 6 Negocios)

Comsat International Ganó Contrato como Proveedor para International Direct Connect en América Latina

La estadounidense Comsat International ganó contrato a 3 años para actuar como proveedor de *backbone* para el servicio International Direct Connect recientemente lanzado por el operador de *trunking* estadounidense NII Holdings en Latinoamérica.

International Direct Connect (IDC) permite comunicarse en forma instantánea dentro de grupos de trabajo y entre clientes, proveedores y contactos clave, ya sea al realizar negocios en su país o mientras están de viaje en algún mercado latinoamericano donde el servicio esté disponible.

A través de su *backbone* de fibra y sus múltiples centros de datos regionales, Comsat ofrecerá a NII servicios de largo alcance y de acceso local en Argentina, Brasil, Perú, México y EU. (Notimex)

En América Latina, Chilena Atcom Espera Crecer Hasta 10% en 2005

La chilena Atcom Telecomunicaciones logró ingresos por 2 mil 600 mdp (4.5 mdd) en 2004 y espera crecer entre 5 y 10% en 2005 en América Latina.

Atcom se especializa en el desarrollo de soluciones de software para el sector de telecomunicaciones y también en externalización, áreas que generan una cantidad similar de ingresos.

Software desarrollados por Atcom incluyen soluciones de reconocimiento de voz, buzón de voz integrado, operadoras automáticas, gestión de telemarketing e Interactive Voice Response (IVR).

Dentro de su división de externalización, Atcom ofrece servicios a más de 200 firmas locales, incluidos bancos, instituciones financieras, compañías de seguros y telecomunicaciones.

La empresa también cuenta con oficinas en Colombia y Perú.

Para el 2005, la empresa apunta a un crecimiento general de 10%, considerando las altas expectativas para sus oficinas en el extranjero: 150% de crecimiento en Perú y 100% en Colombia. (Notimex)

Brasileña Tellvox Busca Duplicar su Cartera de Clientes de su servicio Ligaki en 2005

La brasileña Tellvox busca duplicar la cartera de usuarios de su servicio de interactividad Ligaki a 3 millones de clientes este año respecto de los 1.5 millones del 2004 y aumentar sus ingresos 50%,.

El director general de Tellvox, Leonardo Xavier, comentó que “el mercado de personalización móvil de todo Brasil crecerá 50% en 2005 debido a tres factores: una mayor cartera de clientes, un mayor número de usuarios que cuentan con unidades móviles con la opción de descargar y nuevos operadores en el mercado”.

Dijo que la proyección de crecimiento de los ingresos de Tellvox se basa parcialmente en sus expectativas, además de que la empresa no permite la divulgación de las cifras de ingresos.

Para compensar los bajos márgenes de ganancias dentro de la industria de telefonía móvil, Ligaki debe orientarse a incrementar su volumen de ventas.

Ligaki lanzó las descargas de tonos de repique en mayo del 2004 y había vendido más de 2 millones de tonos hacia fin de año. (Notimex)

En Brasil, Inversión en TI Podría Llegar a 11 mil mdd en 2005

La inversión en tecnologías de la información podría superar los 11 mil mdd en Brasil este año, un alza de 10% frente a 2004, lo que indica que el sector seguirá recuperándose en lo económico durante el próximo año,

Según la consultora IDC, **el sector de TI creció un 11% el 2004 respecto del año anterior, cuando se había contraído 1%.**

En general, las grandes empresas mantendrán el porcentaje de ingresos que destinan a inversiones en tecnología, aunque los presupuestos aumentarán en valores absolutos.

Se espera que Gol, aerolínea brasileña económica, aumente su inversión en TI 40%, en tanto que el federal Banco do Brasil tiene previsto aumentarla 25%.

La filial brasileña del fabricante estadounidense de automóviles General Motors, que destina un 1,8% de su proyección de ventas, invertirá en proyectos tales como VoIP, televisión por Internet y realidad virtual. (Notimex)

Aseguradoras Brasileñas Preparan Inversiones en Servicios de Almacenamiento y TI

Las brasileñas de seguros y de atención de salud esperan invertir este año en servicios de almacenamiento, seguridad, VoIP, GPS e Internet, así como también en soluciones de inteligencia empresarial y CMR.

Indicaron que el objetivo es **aprovechar el crecimiento esperado de las ventas.**

Las aseguradoras de vida esperan un crecimiento de 40% en las ventas el 2005, mientras que los proveedores de seguros de salud proyectan un aumento de 20%.

En general, las aseguradoras han invertido fuertemente en TI, señaló el director de SAR, Paulo Sardelich.

Agregó que cada cartera de clientes de seguros tiene potencial para el uso de soluciones personalizadas.

La demanda de soluciones que mejoran los procesos, como las soluciones BI y CRM, surge de una reciente resolución de certificación digital y del acuerdo Basilea II que regula las transacciones internacionales de seguros. (Notimex)

Gobierno de Sao Paulo Lanzará Cámara de Tecnología de la Información y Comunicaciones

El gobierno del estado brasileño de Sao Paulo pretende vincular las iniciativas públicas y privadas que desarrollan el sector de tecnología mediante el lanzamiento de una cámara de TI y comunicaciones.

La cámara será coordinada por la Secretaría de Ciencia, Tecnología, Desarrollo Económico y Turismo del estado.

Sus miembros incluyen la asociación local de empresas de software Abes, la asociación eléctrica y electrónica Abinee, la asociación comercial de TI Assespro, la cámara electrónica de comercio Câmara.e-Net, el instituto de tecnología de software de Sao Paulo ITS, la unión de empresas procesadoras de datos de Sao Paulo Seprosp y la sociedad de usuarios de TI Sucesu-SP. (Notimex)

Brasileña AccesStage Estimó Ingresos por 5.5 mdd para 2005

La brasileña de intercambio electrónico de datos (EDI), AccesStage, planea aumentar los ingresos a 15 mdr (5.5 mdd) en 2005, frente a los 3 mdr facturados en 2003.

El director comercial de AccesStage, Celso Sato, dijo que **“creo que cumpliremos estas cifras, especialmente dado que durante el 2004 la compañía creció a tasas que superaron el 10% mensual”**.

Para apoyar el crecimiento, la empresa planea invertir 736 mil dólares en su plataforma y comprar nuevos equipos para su Data Center, que triplicará la capacidad a 400 millones de transacciones al mes.

La firma incrementó su número de empleados 30% en 2004 y ahora cuenta con 70 personas.

AccesStage comenzó a operar en Brasil hace tres años y se especializa en soluciones y servicios para los sectores financiero y bancario, especialmente en soluciones de facturación. (Notimex)

En Brasil, Oi se Asoció con Grupo Bel para lanzar Estación de Radio

El operador móvil Oi se está asociando con la emisora Grupo Bel para lanzar una estación radial conocida como Oi FM en la ciudad brasileña de Belo Horizonte.

La emisora operará en la frecuencia 93.9 MHz y además transmitirá en el sitio Web www.oifm.com.br.

La audiencia radial podrá interactuar con la estación mediante servicios desarrollados por Oi, tales como obtener información a través del sitio Web o de mensajes de texto como los nombres de los cantantes, que no se anunciarán en la radio. (Notimex)

Telecom Argentina Creó Unidad Orientada al Mercado de Línea Fija

Telecom Argentina modificó su estructura administrativa creando una unidad orientada exclusivamente al mercado de línea fija.

La nueva unidad tiene el mismo grado de autonomía que la unidad móvil Telecom Personal. Ambas divisiones responderán directamente al director general, Carlos Felices.

El ex director de estrategia y operaciones mayoristas, Edmundo Poggio, fue designado como director general de la unidad de telefonía fija, en tanto que en Telecom Personal se nombró a Carlos Felices como director general interino. (Notimex)

Cámara Chilena de la Construcción Premió a Empresas por Implementar Sistemas de TI

La Cámara Chilena de la Construcción (CChC) premió a ocho empresas socias en reconocimiento por su decisión de implementar sistemas de gestión de calidad.

Los sistemas de gestión de calidad debieran ayudar a las firmas a lograr la certificación internacional ISO 9001.

Las empresas que instalaron los sistemas son: Constructora Mena y Ovalle, Echeverría Izquierdo Ingeniería y Construcción, Constructora Sergio Figueroa, Constructora ICAFAL-INGEVEC, Ingeniería y Construcción ICAFAL, Sociedad de Ingeniería, Construcción y Maquinaria Limitada, Varela Construcciones e Ingevec. (Notimex)

En Jamaica, Fibralink y TCCC se Adjudicaron Proyecto de Fibra Óptica por 82 mdd

Las caribeñas Fibralink Jamaica Limited y Trans-Caribbean Cable Company (TCCC) se adjudicaron concesiones por un valor de 82 mdd para construir y operar dos sistemas de fibra óptica que entregarán conectividad internacional a Jamaica.

El Gobierno jamaicano licitó los contratos como parte de la etapa final del plan de liberalización de las telecomunicaciones del país.

Según el ministro de Tecnología y Comercio del país, Philip Paulwell, en la actualidad, Cable & Wireless Jamaica es la única compañía que transporta tráfico saliente por cable, lo que crea precios de acceso altos e impide el crecimiento de operaciones.

Agregó que “**no podemos esperar tarifas accesibles en la prestación de servicios de Internet de banda ancha de alta velocidad y otros servicios de datos**”.

Las licencias requieren que ambas empresas presten servicio con precios un 70% inferiores a los actuales. (Notimex)

C&WB Lamentó Costos Regulatorios de Aplicación de Alza Tarifaria por 1 mdd

La británica Cable & Wireless Barbados (C&WB) informó al regulador de servicios públicos del país, la FTC, que lamenta los costos regulatorios de la aplicación del alza tarifaria nacional, que alcanzan 1 mdd.

Según la vicepresidenta de Asuntos Legales y Regulatorios de C&WB, Glenda Medford, **efectuar el alza tarifaria a la larga implicará más de 41 días de audiencias, consultas, comisiones y otros costos administrativos**.

Agregó que “Cable & Wireless debe pagar hasta 1% de los ingresos brutos como un impuesto a la FTC por los servicios regulados, que es un costo agregado al gasto operacional general de la empresa”.

C&WB está en proceso de apelar la decisión de la FTC de julio que negó a la empresa un ajuste tarifario para clientes comerciales y residenciales. (Notimex)

FCC Multaría hasta con 500 mdd a AT&T; La Acusa de No Pagar ciertas Tarifas de Telecomunicaciones en Tarjetas de Prepago

Los reguladores federales propinarían un golpe a la gigante telefónica AT&T, mediante una multa por no pagar ciertas tarifas de telecomunicaciones en sus tarjetas de prepago.

La sanción sumaría hasta 500 mdd, y **la iniciativa de los reguladores amenaza con reanudar una guerra de relaciones públicas que estalló el verano pasado en la Casa Blanca y el Pentágono.**

AT&T es el segundo mayor vendedor nacional de tarjetas de prepago.

En los años recientes, la compañía telefónica de Bedminster, Nueva Jersey, **ha mejorado su participación en el mercado competitivo, de 3 mil 500 mdd, al ofrecer tarifas menores que sus rivales** —algunas veces lo ha logrado al no pagar las tarifas federales impuestas a las empresas de telefonía local para conectar sus llamadas entre estados, o al no hacer contribuciones a un fondo federal que subsidia la telefonía y el servicio de Internet en áreas rurales, escuelas y bibliotecas—.

De acuerdo con sus propias estimaciones, AT&T **eludió pagos que totalizan 500 mdd.**

Este mismo viernes, los abogados de la Comisión Federal de Comunicaciones (FCC) declararían que la falta de pago por parte de AT&T viola viejas reglas.

El presidente de la FCC, Michael Powell, y la comisionada republicana Kathleen Abernathy han sugerido que apoyarán esa declaración, la cual necesitaría un voto adicional de parte de la comisión de cinco miembros. (The Wall Street Journal)

Qwest Llegó a Acuerdo con Sindicato; Mantendrá 1 mil Plazas en Servicio al Consumidor, pero Modificará Política Salarial

Qwest Communications y su mayor sindicato alcanzaron un acuerdo que mantendrá más de 1 mil plazas de servicio al consumidor dentro de la organización gremial, pero pagará nuevos salarios, a una **tasa distinta que la aplicada a los trabajadores existentes.**

El pacto surge después de varios meses de negociaciones, durante las cuales, la compañía de telecomunicaciones informó que quería subcontratar plazas vacantes o nuevas en el área de servicios al consumidor, con el fin de reducir costos.

La estrategia **establece un salario base de 10 dólares por hora para empleados recién contratados. Los incrementos subsecuentes se basarían en el desempeño.**

Bajo los términos del viejo contrato, los trabajadores de servicio al consumidor obtenían incrementos automáticos con base en su antigüedad, dijo Annie Hill, asistente del vicepresidente del sindicato de Trabajadores de las Comunicaciones de EU, Sección 7.

El portavoz de Qwest Communications International, Bob Toevs, dijo esta semana que el acuerdo subraya la sólida colaboración entre ambas partes. Algunos funcionarios del sindicato dijeron que no estaban satisfechos con el resultado, pero reconocieron que el asunto fue difícil de resolver. (The Wall Street Journal)

Sony Ericsson Firmó Acuerdo con la WTA; Patrocinará Cientos de Partidos, Permitiendo que Espectadores se Comuniquen Incluso con Jugadoras

Sony Ericsson formó sociedad con la Gira de la Asociación Femenil de Tenis (WTA), mediante un acuerdo por seis años y 88 mdd, el cual no sólo hará de la compañía de teléfonos móviles el mayor patrocinador mundial de ese circuito, sino que **mostrará nuevas formas en que los grupos de publicidad buscan atraer el interés de los consumidores.**

La empresa japonesa-sueca espera llevar su patrocinio más allá de colocar logotipos en el ambiente que rodea a los torneos.

Los aficionados de la WTA podrán incluso comunicarse con directivos y jugadoras, utilizando la tecnología inalámbrica. Podrán incluso expresarse mediante pizarrones electrónicos en los torneos, dijo Miles Flint, presidente de Sony Ericsson Mobile Communications.

El pacto incluirá también los medios habituales. Bajo sus términos, la Gira de la WTA será rebautizada como Gira Sony Ericsson de la WTA, y la compañía contará con una **presencia significativa en la cancha, durante cientos de partidos televisados alrededor del mundo.**

Sin embargo, la perspectiva de que el público envíe mensajes de texto mientras las jugadoras disputan un partido, parece una señal poderosa de que la publicidad requiere hoy de algo más que carteles para llegar a los consumidores, escurridizos y avezados, quienes son cada vez más inmunes a los medios tradicionales.

De hecho, mientras que muchos patrocinadores son capaces de insertarse con cierto grado de exclusividad —las Grandes Ligas del Béisbol tienen un patrocinador oficial de comida rápida— esas distinciones podrían no significar mucho cuando compiten con múltiples marcas poderosas.

“Cualquiera puede comprar derechos”, dijo Wally Hayward, director general de Relay, una firma de publicidad especializada en deportes. “Es lo que se hace con eso lo que marcará la gran diferencia”. (The Wall Street Journal)

Alianza de Motorola y Burton para Lanzar Ropa que Incluye Dispositivos Móviles

Motorola anunció que en breve firmará una alianza con la empresa textil Burton para lanzar ropa que incluye dispositivos móviles.

Precisó que **se trata de telefonía celular interactiva y tecnología para música portátil en chaquetas para nieve, con el objetivo de captar usuarios jóvenes.**

Las firmas indicaron que esta línea de ropa saldrá al mercado en el segundo semestre de 2005.

Motorola explicó que **las chaquetas tendrán un forro acolchonado en el que se incluirá el celular y un reproductor de música MP3.**

Además de que en las mangas se incorporará un aparato que permitirá al que lleva la prenda controlar las llamadas entrantes y salientes, así como cambiar la modalidad para escuchar música. (Jueves 6 de Enero, El Economista Pág. 6)

Oracle Lanzará Corporación Combinada con PeopleSoft el 18 de Enero; Delineará Planes de Lanzamiento de Software

Cerca de completar su compra de PeopleSoft, Oracle mencionó que el 18 de enero será la fecha de lanzamiento de la corporación ampliada.

En esa fecha, Oracle ofrecerá una presentación para consumidores, socios y periodistas.

Los principales ejecutivos de Oracle delinearán la visión de la compañía combinada durante el **acto en línea, que ha sido denominado “Oracle-PeopleSoft — Mejores Juntas”**.

Los consumidores podrán hacer preguntas en línea. La presentación será seguida de varios actos regionales, añadió Oracle.

La empresa de bases de datos reiteró además sus planes de lanzar versiones de sus líneas principales de productos PeopleSoft.

A largo plazo, **desarrollaría una “suite” sucesora que combine las mejores ventajas de los productos ofrecidos por ambas compañías.**

“El producto sucesor evolucionará con el tiempo e incorporará una arquitectura moderna y basada en estándares, **incluyendo el uso de servicios Java Web en una arquitectura orientada a servicios**”, informó Oracle en su página Web. (Jueves 6 de Enero, Adelantos de la Industria de Cómputo; Viernes 7 de Enero, El Universal, Pág. 7 Innovación)