

HOY EN TELECOMUNICACIONES

Informe Diario de los Negocios de Telecomunicaciones en México

un servicio de la decisión acertada, s. c.

Martes 11 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:

GENERALES DEL SECTOR

* Avanza Denuncia del IDET Contra Julián Meza; Inició Averiguación Previa

TELEFONÍA

* Creció Disputa por Subasta de Espectro; Unefon También se Amparó por ser Considerada 1 Sola Firma con lusacell; CFC y Cofetel Mantendrán su Posición

* No se Coordinaron Cofetel y CFC para Licitación Espectro: Tejado Dondé; En Riesgo las Primeras Subastas

* CFC Emitió Opinión en Abstracto sobre Licitación de Espectro: Irene Levy; No Consideró Banda 800 MHz

* SCT Autorizó a IP Matrix Ofrecer Telefonía Local en Chihuahua; Concesión Vigente por 15 Años

* Riesgoso Eliminar Redondeo de Segundos a Minutos; Operadoras Podrían Cancelar Subsidio para Celulares o Quitar Descuentos en Tarifas

* Telmex Impugnó Decisión de Clasificar como Confidenciales Concesiones de Rivaldes; Ahora Busca Amparo para Evitar Publicar Convenios de Interconexión

* Analistas Recomendaron Vender Títulos de TV Azteca; Caso Codisco-Unefon Podría "Lastimar" las Utilidades de la Empresa; Salinas Pliego daría Batalla

* Moody's Elevó de Baa1 a A3 Pagarés Senior No Garantizados de América Móvil

* En Argentina, Familia Slim Fortaleció su Participación en Nortel Inversora

NEGOCIOS SATELITALES

* Satmex Espera Reestructurar su Deuda en las Próximas Semanas; Habrían Presentado Borrador con Propuesta para Lograr Acuerdo

NEGOCIOS EN LÍNEA

* Organismos y Empresarios Invitaron a Evento sobre la Firma Electrónica Avanzada; Se Realizará el 25 de Enero de 2005

GENERALES DEL SECTOR

Gil Díaz Descartó la Reforma del Sector con Fox

En Washington dijo que las Reformas Pendientes, entre ellas la de Telecomunicaciones, no Saldrán Bajo el Gobierno de Fox

Al participar en un foro académico en la ciudad de Washington, el titular de la secretaría de Hacienda y Crédito Público de México, Francisco Gil Díaz, descartó que las reformas del Estado, laboral, energética, fiscal y de telecomunicaciones se realicen antes de que concluya el gobierno del presidente Vicente Fox.

La noticia fue registrada por la corresponsal del noticiario *Monitor* y del periódico *El Financiero*, Dolia Estévez.

Sobre la reforma del sector de telecomunicaciones no se brindaron más detalles. Según la corresponsal, Gil Díaz dijo "no se hagan ilusiones, durante el presente sexenio no saldrán las reformas".

Gil Díaz también aseguró que las variables macroeconómicas se encuentran en excelentes condiciones.

EL secretario de Hacienda insistió en que no se ha podido crecer más por que las reformas mencionadas no se implementaron. (*Monitor*, Martes 11 de Enero)

Titular de la SCT No Habría Dado Ningún Paso para Lograr la Reforma en la LFT

El columnista David Páramo opinó que después del fracaso de la Conferencia Parlamentaria de Telecomunicaciones para lograr la reforma a la Ley del sector, el titular de la SCT, Pedro Cerisola, no ha dado ningún paso para lograrla.

Comentó que **de hecho esta dependencia sufre muchísimos más problemas coyunturales como los fuertes problemas por las que atraviesa la Cofetel, en temas como las licitaciones de espectro.** No ofreció más comentarios al respecto. (*El Economista*, Pág. 12)

TELEVISIÓN Y RADIO

* Fortaleza de Televisa Enfatiza el Control Financiero Interior: Carlos Mota; Su Problema es la Falta de Inversiones Estratégicas

AMÉRICA LATINA Y EL MUNDO

* Comcast Detalló Planes Ambiciosos para Ofrecer Servicio de Voz sobre Internet; Anticipó un "Gran Impacto" sobre las Bells

* Acciones de Operadores Brasileños de Línea Fija Superaron a las de Móviles en 2004, Embratel Fue la Excepción

* En Brasil, Telefónica Telemar y Brasil Telecom Aumentarán Hasta 20% sus Ingresos en 2005: Lafis Consultoria

* Operaciones B2B de Firms Brasileñas Sumaron 51 mil mdd en 2004

* En Brasil, Hitachi Data Systems se Asoció con Instituto Local de Capacitación

* Estadounidense Unisys y Gobierno Brasileño Renovaron Contrato para Soporte de Datos por 21 mdd

* Gobierno de Panamá Estimó Ahorrar 3 mdd al Año por Acuerdo de LD con C&WP

* En Uruguay, Telefónica Móviles Finalizó con 215 Mil Usuarios en 2005

* Costarricense ICE Eligió a Symmetricom y Acterna Como Proveedores de Solución Sincronizada de Redes

* Cubana Etecsa Digitalizó 85% de sus Líneas de Telefonía

* Argentina Reynox Busca Aumentar 30% sus Ventas en el Extranjero

* En Argentina, InterSoft Espera Aumentar 40% sus Ventas de IdeaFix

* En Chile, VTR Eligió a Coasin para Entrar a Mercado de Seguridad

* Alltel Anunció Formalmente Acuerdo para Comprar Western Wireless; Ganaría 1.4 de Suscriptores Nacionales

* Autoridades Acusaron a 6 Ex Directivos de AOL y de PurchasePro, de Inflar Ingresos; Habrían Falsificado Contratos, Mentido al Público y Destruído Documentos

* Huawei Incrementará Ventas Internacionales, a 10 Mil Mdd para 2008; Superó a Ericsson en Venta de Equipo 3G para Holanda

* CBS Despidió a 4 Ejecutivos, tras Investigación; Habrían Confiado en Documentos Falsos para Reportaje sobre Servicio Militar de Bush

Avanza Denuncia del IDET Contra Julián Meza; Inició Averiguación Previa

La miembro del IDET, Irene Levy, informó que la denuncia del IDET en contra del presunto Julián Meza, al que calificó como defensor de la Cofetel, avanza.

Julián Meza fue acusado en noviembre pasado de ser el responsable de enviar amenazas al IDET. Los integrantes del IDET eran amenazados por criticar a la Cofetel.

Irene Levy dijo que **la denuncia ya tiene cuerpo: la averiguación previa 2508/RS/2004 en la PGR, Mesa XII**. No ofreció más detalles. (Lunes 10 de Enero, El Financiero Pág. 28)

TELEFONÍA

Creció Disputa por Subasta de Espectro; Unefon También se Amparó por ser Considerada 1 Sola Firma con Iusacell; CFC y Cofetel Mantendrán su Posición

La polémica por las determinaciones que tomó la Comisión Federal de Competencia (CFC) al limitar a 35 MHz la cantidad de espectro para los operadores de telefonía en las licitaciones aumentó el día de ayer.

Unefon se unió a la decisión de Telefónica Movistar, al ampararse porque la CFC lo consideró como un solo agente económico junto con Iusacell.

Una fuente de Unefon comentó que **fue una "decisión arbitraria considerarnos como un solo agente económico a 2 empresas que no tienen nada que ver"**.

De este modo, se limita a Unefon a adquirir bandas de frecuencia en plazas como Monterrey, donde Iusacell tiene mayor cobertura.

Mientras que a Telefónica Movistar la decisión le impide ampliar sus servicio en las principales ciudades del país.

Un portavoz de Telefónica Movistar explicó que **no se está pidiendo la suspensión de la subasta, sino modificaciones a las bases para que les sea posible adquirir más espacio en la región 9**.

Tipo de Cambio	
Dólar Menudeo	11.4100
Dólar Fix	11.2667
Euro	14.9358

Tasas de Interés	
Cetes 28 Días	8.56%
TIIE	8.9300%
Tarjeta Ixe	26.88%

Mercados Bursátiles	
México IPC	12,446.10 (-0.06%)
NY DJ	10,621.03 (+0.16%)
NY Nasdaq	2,097.04 (+0.04%)

En respuesta, el presidente de la CFC, Eduardo Pérez Motta, explicó que a pesar de las inconformidades de los operadores la subasta se llevará a cabo con las condiciones impuestas.

Dijo que **era necesario limitar la adquisición de espectro en la frecuencia de 1 mil 900 MHz para telefonía móvil, a fin de disciplinar el crecimiento de las compañías más grandes como Telcel y Telefónica MoviStar.**

El funcionario advirtió que la resolución del pleno *no tiene vuelta de hoja* y tanto los participantes como la Cofetel, tendrán que ajustarse a sus recomendaciones.

Afirmó que **“no me asombra la reacción de los participantes, al recurrir incluso a los tribunales; a nadie le gusta que entren más competidores”.**

Pérez Motta comentó que al permitir la entrada de nuevos jugadores y distribuir una participación de menos o hasta 35 MHz, se está vigilando la equidad para concursar por un espacio en el espectro radioeléctrico.

Agregó que **“al final se emitió una regla de carácter general tomando en cuenta el impacto económico que representa y sobre todo, se trata de una regla de carácter obligatorio”.**

El directivo comentó que la CFC no puede “hacer trajes a la medida” para cada empresa, por lo que su único interés es defender a los usuarios.

Enfatizó que **“nuestra obligación y responsabilidad es cuidar el beneficio de los consumidores, vigilar que haya condiciones para una competencia sana y no crear trajes a la medida para empresas”.**

Por su parte, el presidente de la Cofetel, Jorge Arredondo, aseguró que se ajustarán a los requerimientos de la CFC y por lo pronto, ningún tipo de amparo detendrá el proceso de subasta, que incluso ya dio inicio.

Fuentes de la comisión aseguraron que hasta el momento no han sido notificados sobre algún tipo de amparos en contra de la licitación.

Al respecto, el columnista Rogelio Varela comentó que ya esperaba que no le gustara la determinación de la CFC a Telefónica MoviStar, porque estaría *atada de manos* para adquirir espectro.

Consideró que **Telefónica MoviStar ha elevado la competencia en el negocio de los celulares en apoyo al consumidor, y que decidió solicitar el amparo, además que no descarta llevar las cosas al terreno internacional.**

Mientras que el columnista Alberto Barranco comentó que la Cofetel iniciará la licitación de espectro “colocada de espaldas a la pared por la presión”.

Comentó que **este enredo lo complica el inaudito retraso con que la Cofetel emprendió las subastas de radioespectro.**

De acuerdo con el columnista Alberto Aguilar. “se supo que ayer la Cofetel analizaba la posibilidad de cancelar la subasta. Durante toda la tarde el tema se discutió y hasta altas horas de la noche no se había tomado una decisión”. (Reforma, Pág. 1, 3 y 6 Negocios; El Universal, Pág. 6 y 5F; El Economista, Pág. 1 y 32; El Financiero, Pág. 1, 10 y 12; Excélsior, Pág. 1F)

No se Coordinaron Cofetel y CFC para Licitación Espectro: Tejado Dondé; En Riesgo las Primeras Subastas

El experto Javier Tejado Dondé consideró que no existió coordinación entre la Cofetel y la CFC para determinar el límite de espectro por compañía; Cofetel lo fijó en 35 MHz el espectro de la subasta, mientras que la CFC estableció un límite de 65 MHz.

Aseguró que **los organismos no tuvieron contacto sino hasta después de que las bases de licitación habían sido expedidas, y el contacto en estos últimos días, ha sido denominado como “escaso” por los funcionarios.**

El especialista indicó que la falta de la coordinación entre agencias regulatorias del propio Ejecutivo están poniendo en riesgo las primeras subastas de espectro.

Afirmó que esta situación genera incertidumbre a todas las empresas de telefonía móvil. (Reforma, Pág. 7 Negocios)

CFC Emitió Opinión en Abstracto sobre Licitación de Espectro: Irene Levy; No Consideró Banda 800 MHz

La miembro del consejo directivo del Instituto del Derecho de las Telecomunicaciones (IDET), Irene Levy, consideró que la CFC emitió una opinión en abstracto sobre el proceso de licitación de espectro.

Dijo que **“quizás si no hubiese operadores en el mercado de telefonía móvil sería correcto limitar la participación en el espectro a 35 MHz por empresa. Sin embargo, las condiciones actuales no son abstracta.**

La experta explicó que existe un jugador muy fuerte como Telcel, que tiene 70% del mercado, y una empresa como Telefónica MoviStar que ha estado invirtiendo fuertemente en nuestro país para tratar de competir con Telcel.

Manifestó que **la CFC no consideró, para la limitante establecida, la banda de 800 MHz, “resultaría interesante el estudio técnico en el que se basó para dar esa opinión”.**

Levy indicó que no se debe olvidar que el espectro también es un bien del dominio público, se licita para utilizarse y no para guardarlo, especular o impedir que otros operadores lo aprovechen.

Agregó que **Telefónica MoviStar ya tiene espectro para crecer, pero ese no es un argumento que deba ser tomado en cuenta para limitar su participación**, en todo caso eso sería materia de planeación de la propia firma. (Lunes 10 de Enero, El Financiero, Pág. 28)

SCT Autorizó a IP Matrix Ofrecer Telefonía Local en Chihuahua; Concesión Vigente por 15 Años

La SCT publicó en el *Diario Oficial de la Federación* la autorización para que la firma IP Matrix pueda ofrecer servicios de telefonía local en Chihuahua.

Explicó que **podrá proveer telefonía local, de conformidad con los parámetros y criterios de interconexión e interoperabilidad que se establecen en el capítulo A de su concesión.**

La dependencia precisó que la vigencia de la autorización es de 15 años, que podrán ser prorrogados de acuerdo con el artículo 27 de la ley.

Indicó que **la empresa proporcionará los servicios a través de infraestructura propia en Ciudad Juárez Chihuahua, de conformidad con el programa de instalación para sus primeros 5 años.**

La secretaria señaló que IP Matrix podrá suministrar telefonía local residencial, telefonía pública y acceso a Internet a una velocidad de 256 Kbps, con infraestructura propia o arrendada en 17 colonias de Ciudad Juárez, Chihuahua.

Añadió que la compañía está obligada a iniciar el suministro de los servicios en los plazos determinados e informarlo a la SCT dentro de los 15 días naturales posteriores a su inicio. (Diario Oficial de la Federación, 1ª Sección Pág. 19)

Riesgoso Eliminar Redondeo de Segundos a Minutos; Operadoras Podrían Cancelar Subsidio para Celulares o Quitar Descuentos en Tarifas

De acuerdo con *Reforma*, resultaría riesgoso eliminar el redondeo que se hace de segundos a minutos en telefonía celular.

Consideró que **las operadoras buscarían formas de compensar los ingresos que adquieren por esta operación con la cancelación del subsidio para equipos celulares o eliminando descuentos en tarifas.**

Según la Cofetel, el redondeo que se hace de segundos a minutos es parte de la libertad tarifaria que tienen los concesionarios; sin embargo, esto representa un cobro adicional para el cliente.

Indicó que **el promedio de la duración de las llamadas a celulares es de 1.5 minutos, incluye conferencias de teléfonos fijos a celulares y de móviles a móviles; sin embargo, al hacer el redondeo a 2 minutos, se aplica un costo de 33% más al cliente.**

Informes del tercer trimestre de 2004 indican que cada cliente de Telcel consume en promedio 96 minutos mensuales y los usuarios de Telefónica Movistar 60 minutos al mes.

Ambas compañías aplican un subsidio con equipos que en ocasiones asciende a 100%.

El diario recordó que en diciembre un diputado perredista presentó una iniciativa para prohibir el redondeo de los segundos de consumo de tiempo aire a minutos, bajo el argumento de que la operación genera grandes ganancias para las empresas.

Se propuso modificar el artículo 60 de la Ley Federal de Telecomunicaciones.

Destacó que cuando Pegaso, hoy Telefónica Movistar, entró en operaciones cambió su forma de cobro de minuto a segundo para ser más competitivo. (Reforma, Pág. 3 Negocios)

Telmex Impugnó Decisión de Clasificar como Confidenciales Concesiones de Rivales; Ahora Busca Amparo para Evitar Publicar Convenios de Interconexión

Telmex es la primera empresa que aprovecha la Ley Federal de Transparencia para obtener información de sus rivales y al mismo tiempo busca amparo para evitar la publicación de datos de sus convenios de interconexión.

Según *Reforma*, el primer litigio de Telmex ante el Instituto Federal de Acceso a la Información (IFAI) fue para impugnar la decisión de la Cofetel de clasificar como confidenciales ciertos datos de los títulos de concesión de sus rivales.

Citó como ejemplo **que fue suprimida la información sobre cuántos kilómetros de fibra óptica planean instalar diversas empresas, montos de capital social, detalles sobre equipos, tecnologías y arquitecturas de red.**

La Cofetel incluso sostuvo que divulgar información sobre redes de telecomunicaciones es “sumamente peligrosos” para la seguridad nacional.

El diario señaló que Telmex también se inconformó ante el IFAI, que el 10 de agosto de 2004 confirmó algunos criterios de la Cofetel, pero también revocó otros, lo que le permitió a la empresa conocer más detalles sobre las concesiones de sus rivales.

Precisó que **el IFAI ha revisado en los últimos meses otros 2 recursos promovidos por Telmex.**

El rotativo indicó que el primero se debió a una negativa parcial de la Cofetel para entregar copia del título de concesión de Megacable Comunicaciones.

Añadió que el segundo, ante la negativa de la SCT para entregar el anexo de las concesiones para operar en 9 aeropuertos, otorgadas por el gobierno en junio de 1999.

Fuentes oficiales indicaron que en este último caso, el IFAI ordenó modificar el criterio de la SCT, aunque la resolución aún no ha sido publicada.

El IFAI ordenó en junio pasado a la Cofetel entregar a un particular una copia de los convenios de interconexión de telefonía local que Telmex ha firmado con otras empresas del sector.

La Cofetel había considerado que dichos convenios son confidenciales, por razones similares a las que esgrimió en el tema de las concesiones.

El IFAI respondió que **los convenios de interconexión están inscritos en el Registro de Telecomunicaciones que es público.**

Agregó que la Cofetel debe entregar al solicitante las versiones en las que únicamente suprimirá la información técnica que califique como secreto industrial.

Ante ello Telmex promovió una demanda de amparo ante la juez federal Gabriela Rolón, quien admitió a trámite y ordenó a la Cofetel abstenerse de entregar la información mientras se resuelve el litigio, lo que podría tomar más de 1 año.

Avantel también se amparo, pero en su caso la juez Guadalupe Rivera González, se negó a suspender la entrega de la información solicitada a la Cofetel. (Lunes 10 de Enero, Reforma Pág. 14A)

Analistas Recomendaron Vender Títulos de TV Azteca; Caso Codisco-Unefon Podría “Lastimar” las Utilidades de la Empresa; Salinas Pliego daría Batalla

Analistas del sector recomendaron Venta de los títulos de TV Azteca, ante la posible aplicación de sanciones por parte de la SEC a la televisora por el caso Codisco-Unefon.

Indicaron que **esta situación ha generado incertidumbre entre los accionistas minoritarios que podrían ver “lastimadas” sus utilidades.**

Los expertos consideraron que los tenedores de acciones de la empresa aún enfrentan riesgos importantes, por lo que insistieron en su recomendación de vender sus títulos.

Según el grupo financiero IXE, **se plantea la posibilidad de incorporar a un presidente ejecutivo externo, para eliminar lo que denominan “riesgo Salinas”.**

Agregó que se generó incertidumbre debido a las potenciales multas que se aplicarían a TV Azteca.

Los especialistas consideran importante otro elemento: **“el hecho de que la SEC busque inhabilitar a las 3 ‘cabezas’ de TV Azteca atrae presiones adicionales a las opciones que tiene la empresa”.**

Afirmaron que esto implicaría por un lado considerar un cambio en sus cuadros directivos con personas que trajeran “nuevos aires de transparencia”, o, de plano, plantear la posibilidad de salir de los mercados de EU.

Sobre el tema, el columnista Mauricio Flores aseguró que **Ricardo Salinas Pliego se apresta a dar una larga batalla legal, de cuando menos 3 años, para hacer frente a la demanda por presunto fraude que enfrenta.**

Consideró que será una guerra de resistencia luego de que Salinas Pliego rechazó un acuerdo para pagar 17 mdd y saldar el caso.

Según Flores **sus argumentos son que TV Azteca no metió dinero en las operaciones y fue de su bolsillo y de Moisés Saba, que finalmente se benefició a los inversionistas minoritarios al evitar la quiebra de Unefon.**

En tanto que el especialista Javier Tejado Dondé comentó que las acusaciones contra Salinas Pliego pudieron dar un vuelvo, toda vez que un argumento central de la defensa es el papel del abogado Steven Sheiman.

Indicó que este personaje dio la recomendación de no hacer el *disclosure* de Codisco, parte centra de la demanda, además de haberla formalizado en junio de 2003, para luego cambiar de opinión, 6 meses después, y dar pie a las acusaciones.(La Jornada, Pág. 1 y 21; Milenio Diario, Pág. 27; Reforma, Pág. 7 Negocios)

Moody’s Elevó de Baa1 a A3 Pagarés Senior No Garantizados de América Móvil

La calificadora Moody’s elevó de Baa1 a A3 los pagarés senior no garantizados de América Móvil con una perspectiva estable.

Indicó que **la acción se vio favorecida por un alza en la calificación de México en moneda extranjera a Baa1.**

Hubo 2 mil 100 mdd de títulos de deuda afectados en total, incluidos 300 mdd de pagarés con vencimiento en 2007, 500 mdd con vencimiento en 2009, 800 mdd con vencimiento en 2014 y 500 mdd con vencimiento en 2015.

La firma dijo que **las fortalezas del crédito de América Móvil incluyen su cobertura nacional, oportunidades de crecimiento en AL, bajo riesgo financiero y generación positiva de flujo de caja de libre disposición.**

Moody's enumeró como restricciones a la calificación los bajos flujos de caja provenientes de Brasil -donde la firma opera desde hace poco-, los altos niveles de deserción existentes en Latinoamérica y la estrategia de adquisición de la empresa. (Notimex)

En Argentina, Familia Slim Fortaleció su Participación en Nortel Inversora

La Familia Slim formalizó su participación en Nortel Inversora, una firma tenedora de acciones de empresas relacionadas con la industria de telecomunicaciones y registrada bajo las leyes de Argentina, que también cotiza en Nueva York.

Según la SEC, **el 5 de enero un grupo de 7 inversionistas encabezados por Carlos Slim Helú, obtuvo además el derecho a elegir a los miembros del Consejo de Administración de esa sociedad.**

Detalló que cada uno de los accionistas tiene una participación de 1 millón 906 mil 300 ADS's serie B, equivalente a 95 mil 315 acciones preferentes serie B, lo que representa 6.5% de la capital social de la emisora. (El Economista, Pág. 1 y 33)

NEGOCIOS SATELITALES

Satmex Espera Reestructurar su Deuda en las Próximas Semanas; Habrían Presentado Borrador con Propuesta para Lograr Acuerdo

Satmex informó que espera lograr una reestructura de su deuda en las próximas semanas, con el propósito de integrar los adeudos que mantiene con sus acreedores y con el gobierno federal.

Fuentes cercanas a la empresa indicaron que **la firma se encuentra en negociaciones para integrar su adeudo por casi 800 mdd con sus acreedores y de alrededor de 188 mdd con el gobierno mexicano.**

Agregaron que de lograrse el objetivo, Satmex tendría la oportunidad de saldar los pagos correspondientes, luego que el 29 de diciembre pasado venció el plazo de la deuda con el gobierno.

Los informantes aclararon que **el tiempo estimado para la resolución del asunto no es seguro, debido a que es difícil establecer fechas precisas para conocer el resultado de las negociaciones.**

Aunque la SCT expresó que no tiene nada que decir al respecto, información reciente destaca que la dependencia estaría dispuesta a ser flexible en tiempos y pagos de la deuda de Satmex si se presenta una propuesta formal.

En el mismo tenor, el columnista Alberto Aguilar consideró que **este mes puede ser definitivo para conocer el final de Satmex.**

Señaló que si bien a estas alturas se ve complicado un arreglo, se conoce que socios de Satmex presentaron a la autoridad un borrador con un esquema tentativo para lograr el acuerdo que pudiera interesar a todos los involucrados.

El periodista aseguró que desde entonces **Satmex trabaja con el gobierno a través de Rothschild en perfeccionar algo más específico.**

Dijo que se espera la formalización de la propuesta de reestructura para que pueda concretarse a la brevedad, se anticipa que deberá darse en el transcurso de este mes, de lo contrario el gobierno haría valer sus garantías.

Aguilar consideró que **por la situación financiera de la firma, sus márgenes no son muy amplios.**

Agregó que el borrador del planteamiento mencionado no difiere en exceso del que ya han presentado algunos grupos externos como Constellation, que ha sido el más consistente. (Excélsior, Pág. 2F' El Economista, Pág. 35; Reforma, Pág. 3 Negocios)

NEGOCIOS EN LÍNEA

Organismos y Empresarios Invitaron a Evento sobre la Firma Electrónica Avanzada; Se Realizará el 25 de Enero de 2005

En desplegado de media plana a color, la Amece, *El Financiero*, Gasca Sicco, Deloitte, Netmedia, SeguriData y Vera Abogados, invitaron al evento: "La Firma Electrónica Avanzada. La Factura Electrónica".

Indicaron que **se llevará a cabo el martes 25 de enero de 2005 en el Centro de Convenciones Banamex de la ciudad de México.**

Los organismo y empresarios destacaron que estarán presentes las más altas autoridades del SAT y expertos en la materia.

Habrà conferencias por la mañana y seminarios por la tarde. (Lunes 10 de Enero, El Financiero Pág. 29)

TELEVISIÓN Y RADIO

Fortaleza de Televisa Enfatiza el Control Financiero Interior: Carlos Mota; Su Problema es la Falta de Inversiones Estratégicas

El columnista Carlos Mota consideró que Televisa es una empresa sólida, cuyo modelo de negocio se ha fortalecido en los últimos años, enfatizando el control financiero interior.

Agregó que **"no cabe duda que Emilio Azcárraga eligió el camino ortodoxo: apalancar el poder del mercado para mantener participación; concentración en negocio probadamente rentables y la búsqueda de flujo de efectivo para generar dividendos"**.

El periodista señaló que existe un problema, cómo repartir el excedente o invertirlo en emprender nuevos proyectos.

Precisó que el cuestionamiento ya fue detectado por Standard & Poor's, que estimó que "a falta de inversiones estratégicas, se espera que Televisa mantendrá una política de dividendos flexible".

La calificadora agregó que "un factor de incertidumbre es el interés de Televisa por realizar nuevas inversiones".

Mota recordó que **el año pasado Azcárraga repartió 100 mdd en dividendos a sus accionista, por lo que la respuesta es clara: "es mejor repartir efectivo que entrar en negocios nuevos"**.

Consideró que este es el momento para que Azcárraga tome las riendas de la política empresarial de la Televisa del futuro, pues nadie quisiera ver a Televisa sucumbir el día en que la TV abierta deje de ser relevante y dé pasa a la TV digital.

El columnista manifestó que es prácticamente imposible que esto ocurra, pero debe haber señales claras de que Azcárraga permanecerá al mando, como hoy todavía lo está. (Milenio Diario, Pág. 3)

AMÉRICA LATINA Y EL MUNDO

Comcast Detalló Planes Ambiciosos para Ofrecer Servicio de Voz sobre Internet; Anticipó un "Gran Impacto" sobre las Bells

El enfrentamiento entre las compañías estadounidenses de cable, telecomunicaciones y satélite se intensificó el lunes, cuando Comcast, el mayor operador cablero del país, anunció sus planes ambiciosos de ofrecer servicios de voz sobre Internet, incluso a 15 millones de hogares, para finales del año.

La iniciativa **imita las estrategias adoptadas por otras compañías de cable, como Time Warner y Cox Communications, para proporcionar servicios de telefonía a los suscriptores de TV e Internet rápida.**

"Comcast se dirige a causar un gran impacto, por su dimensión", dijo Craig Moffett, analista en jefe de Sanford C. Bernstein.

Comcast, que tiene 21 millones de suscriptores y puede ser recibido por 40 millones de viviendas en EU, ofrecerá servicios telefónicos en áreas cubiertas ahora por las grandes telefónicas.

"Verizon, SBC Communications, BellSouth y Qwest resentirán el efecto de un competidor grande y bien capitalizado en el negocio telefónico", dijo Moffett. "Las compañías satelitales DirecTV y EchoStar sentirán también el impacto de otro competidor con productos múltiples, dado que el vídeo sigue siendo el único producto de ellos".

Comcast desplegará el servicio de Internet para todos sus consumidores, a mediados del próximo año. Planea ofrecer un **sustituto completo para las líneas telefónicas tradicionales, incluyendo acceso a servicios de emergencia e información de directorio.**

Los altos márgenes disponibles hacen el mercado atractivo para Comcast. Tras una inversión de 39 mil mdd en la reconstrucción de su red, Comcast informó que no había costos adicionales significativos por la introducción de telefonía sobre Internet.

"Los requisitos de capital no son tantos", dijo David Watson, vicepresidente ejecutivo. "Esperamos que éste sea un negocio saludable, con márgenes de 40 %".

Los suscriptores a servicios de Internet de alta velocidad han representado el principal motor de crecimiento de Comcast, pero las opciones de telefonía ocuparían ahora su lugar.

“Ésta es nuestra área más significativa de crecimiento para los próximos dos o tres años”, dijo Watson. La compañía busca tener 8 millones de suscriptores a telefonía en un lustro.

Comcast afectará ligeramente a las empresas telefónicas, pero éstas tienen sus propios planes ambiciosos.

Verizon, SBC y BellSouth invierten considerablemente en nuevas redes de fibra óptica, que serán usadas para lanzar servicios de vídeo.

El anuncio del lunes representó la primera gran iniciativa de Comcast desde que falló en su intento por comprar Walt Disney, hace un año. (Financial Times)

Acciones de Operadores Brasileños de Línea Fija Superaron a las de Móviles en 2004, Embratel Fue la Excepción

Según el diario brasileño *Valor Econômico*, la consultora portuguesa Espírito Santo Research informó que operadores brasileños de línea fija, con excepción de Embratel, dieron a los inversionistas una tasa de retorno más sólida que operadores móviles en la bolsa de valores de Sao Paulo -Bovespa- durante 2004.

Analistas esperan que la tendencia continúe en enero, pese que márgenes de operadores de línea fija Telemar y Brasil Telecom fueron un poco menores en el cuarto trimestre de 2004, por gastos con firmas móviles.

Las acciones preferentes de Embratel experimentaron la mayor baja entre las empresas de telecomunicaciones en la bolsa de valores, con una contracción de 42.7% durante el año.

En el caso de la telefonía móvil, la caída en el precio de las acciones se vio motivada por la presión sobre los márgenes precipitada por la fuerte competencia para incrementar las carteras de clientes.

Esta situación forzó a las empresas a invertir mucho en ventas y marketing.

Las acciones ordinarias de Telemig Celular, por ejemplo, cayeron 19.3% durante el año, en tanto que las de Tele Leste retrocedieron 21%.

Telesp, el operador de línea fija del grupo Telefónica, tuvo un crecimiento de 29% en el valor de sus acciones durante 2004, impulsado por su política de aumentar pagos de dividendo cerca de 18%.

Por otra parte, las acciones de Telemar Norte Leste subieron 28.6%. (Notimex)

En Brasil, Telefónica Telemar y Brasil Telecom Aumentarán Hasta 20% sus Ingresos en 2005: Lafis Consultoria

De acuerdo con un estudio de la consultora Lafis Consultoria, Telefónica, Telemar y Brasil Telecom debe aumentar sus ingresos entre 15 y 20% en 2005, sobrepasando las alzas anuales de entre 10 y 15% registradas en los últimos tres años,

Indicó que **el crecimiento adicional esperado este año se debe básicamente a las alzas de precios del 2004, cuando las empresas tuvieron un reajuste anual junto con un alza tarifaria adicional pendiente desde el 2003.**

La analista de Lafis Eliana Silveira , señaló que “la competencia local es limitada, lo que permite a los operadores registrar mayores alzas en las suscripciones mensuales”.

Estas firmas dominan 95% de sus mercados, pero su número de clientes está estancado desde 2002 y los avances tecnológicos, como telefonía por Internet o convergencia de servicios móviles y fijos, amenazan su reinado.

Silveira dijo que “en 2005 el principal objetivo de las compañías debe ser el cambio regulatorio”.

Consideró que “**la presión por el cambio se sentirá en dos áreas: proteger el mercado de los competidores con menores exigencias regulatorias y ser capaces de lanzar nuevos servicios**”.

La experta citó como ejemplo que con la tecnología VoIP, el costo de las llamadas telefónicas es casi cero y el cliente posiblemente sólo paga por el acceso a Internet de banda ancha.

El presidente de Telefónica Brasil, Fernando Xavier Ferreira, comentó que “**éstos son temas recientes, pero es necesario destacar que ha llegado el momento de abordarlos**”.

Brasil Telecom y Telemar, que cuentan con operaciones fijas y móviles, ya anunciaron el lanzamiento de servicios convergentes incluido un teléfono móvil híbrido que cobra una tarifa de línea fija cuando se usa desde el hogar del cliente. (Notimex)

Operaciones B2B de Firmas Brasileñas Sumaron 51 mil mdd en 2004

La asociación brasileña de comercio electrónico informó que las operaciones B2B en Internet de empresas brasileñas totalizaron 139 mil mdr (51 mil mdd) en 2004.

Una encuesta realizada por el organismo estimó que **las operaciones B2B deben aumentar 9.3% a 152 mil mdr en 2005.**

Las transacciones online representaron 9.6% de los ingresos del sector industrial interno, excluyendo al conglomerado petrolero federal Petrobras, que impulsó la cifra general a 27.9%.

Sólo Brasil representa 75.4% de todas las transacciones B2B de Latinoamérica. No se ofrecieron más detalles. (Notimex)

En Brasil, Hitachi Data Systems se Asoció con Instituto Local de Capacitación

La filial brasileña de la japonesa Hitachi Data Systems suscribió un acuerdo con el instituto local de capacitación Telecon para certificar a sus socios y clientes comerciales,

Hitachi trabaja en Brasil 100% a través de canales y la sociedad pretende satisfacer la creciente demanda de mayor integración entre Hitachi Data Systems, sus canales de ventas locales y los clientes en el país.

El director de canales de Hitachi Latinoamérica, Felipe Podolano, comentó que “los profesionales de Telecon están siendo certificados por Hitachi Data Systems en ventas, preventas, posventas y servicios profesionales”,

La compañía debe cumplir todos los requisitos del TrueNorth Channel Partner Program del mercado de almacenamiento, que incluye las siguientes categorías: Distributor Partner, Platinum Partner, Gold Partner y Associate Partner. (Notimex)

Estadounidense Unisys y Gobierno Brasileño Renovaron Contrato para Soporte de Datos por 21 mdd

El Ministerio del Trabajo de Brasil y la filial de la estadounidense Unisys renovó un contrato por 57 mdr (21.1 mdd) para el soporte de un sistema de procesamiento de datos que administra los registros generales de empleo y seguros de desempleo.

El sistema ministerial para el procesamiento de datos de seguros de desempleo, que controla beneficios mensuales para casi 1.6 millones de personas, es mantenido por Unisys por orden judicial desde junio de 2004.

El año pasado la empresa amenazó con desactivar sus computadores si no se renovaba su contrato.

Según el nuevo contrato, Unisys recibirá 57 mdr al año, una baja de 40.6% respecto de los 96 mdr que le habrían correspondido si el contrato se hubiera renovado en junio de 2004.

La disputa entre el ministerio y Unisys surgió básicamente debido al costo del servicio de la compañía.

El ministerio aún debe determinar la duración del contrato. Unisys prefiere un contrato a 24 meses, pero el ministerio se inclina por un acuerdo comercial a 12 meses.

El acuerdo resuelve el tema de la manutención del pago del seguro de desempleo, pero es un golpe al plan del gobierno de revisar todos los contratos en los que no retiene el control de sus sistemas de TI. (Notimex)

Gobierno de Panamá Estimó Ahorrar 3 mdd al Año por Acuerdo de LD con C&WP

El gobierno de Panamá espera ahorrar 3 mdd al año después de negociar un nuevo contrato de LD con el operador predominante de línea fija Cable & Wireless Panamá (C&WP).

El contrato, efectivo a partir del 1 de febrero, considera la baja de tarifas de llamadas de LD nacional realizadas por el Estado a 0.08 dólares por minuto, en lugar de los 0.15 dólares que establece la tarifa normal de consumo.

Según el secretario presidencial para la Innovación Gubernamental, Gaspar Tarté, el acuerdo surgió de múltiples conversaciones sobre temas de interés mutuo entre el gobierno y C&WP.

Antes de que se creara el departamento de Tarté, al Estado le resultaba difícil racionalizar y consolidar el uso de sus recursos.

Su unidad está también en conversaciones con importantes empresas tecnológicas para lograr acuerdos similares sobre equipos de informática, incluidos hardware y software.

Uno de los principales proyectos que promueve Tarté es el diseño y la aplicación de sistema de compras electrónicas, además de sistemas para diversas prestaciones a escala gubernamental para ciudadanos.

El departamento también está ayudando al proyecto Conéctate al Conocimiento que, junto con el Ministerio de Educación, busca potenciar la creatividad y el desarrollo humano a través de la informática. (Notimex)

En Uruguay, Telefónica Móviles Finalizó con 215 Mil Usuarios en 2005

La filial uruguaya de la española Telefónica Móviles, anteriormente Movicom-BellSouth, finalizó 2004 con 215 mil usuarios, 30 mil de los cuales se incorporaron en diciembre.

El ejecutivo de la empresa Diego Roel, comentó que **la firma invertirá 30 mdd este año para lanzar una red GSM y desarrollarla para cobertura nacional.** Movicom ya opera una red CDMA y planea lanzar GSM en marzo.

La competencia se ha intensificado luego de que la unidad CTI Móvil de América Móvil lanzara sus operaciones el 24 de diciembre.

La empresa **obtuvo 4 mil usuarios en los primeros 4 días, lo que llevó al gerente de marketing, Gabriel Castro, a estimar la cartera de clientes en 10 mil para fin de año.**

América Móvil invirtió 18 mdd para adquirir licencias de espectro y ha manifestado que invertirá 50 mdd más para desarrollar la unidad.

El operador móvil estatal **Ancel cerró 2004 con 385 mil usuarios, de los cuales 60 mil utilizan tecnología GSM.**

A pesar de la mayor competencia, las expectativas de Ancel son optimistas pues logró ventas promedio récord de 600 líneas diarias entre el 21 y el 30 de diciembre.

Ancel invirtió 60 mdd durante 2004 y para este año planea competir obteniendo contratos directos de los fabricantes de teléfonos celulares (Nokia, Ericsson y Motorola) para reducir los precios entre 30 y 35%. (Notimex)

Costarricense ICE Eligió a Symmetricom y Acterna Como Proveedores de Solución Sincronizada de Redes

La costarricense de electricidad y telecomunicaciones, ICE, eligió a las estadounidenses de equipos Symmetricom y a la firma de soluciones Acterna como proveedores de solución de sincronización de redes.

Según el diario local *Capital Financiero*, **Symmetricom suministrará equipos de sincronización en las oficinas de ICE en todo el país como parte de una actualización de infraestructura.**

La sincronización ayuda a optimizar el uso del ancho de banda en una red de telecomunicaciones y acelera la transmisión de voz, video y datos.

La solución ayudará a administrar la red de líneas DSL de ICE, la red de transmisión IP y un nuevo conmutador telefónico internacional.

El comunicado el gerente general de Symmetricom, Tom Steipp, agregó que la sincronización de alta calidad permitirá a ICE proveer servicios de próxima generación en telefonía y banda ancha a cada región de Costa Rica.

Symmetricom proporciona soluciones de sincronización y relojes atómicos para redes alámbricas e inalámbricas. (Notimex)

Cubana Etecsa Digitalizó 85% de sus Líneas de Telefonía

La telefónica cubana, Etecsa, convirtió 85% de las líneas telefónicas de la isla en líneas digitales.

El diario local Prensa Latina señaló que **a fines de 2004, las 14 capitales provinciales de Cuba estaban equipadas con esta tecnología.**

Según el gerente de Planeamiento de Etecsa, Luis Sánchez, la conversión continuará en 2005 y dentro de 3 años 90% de la isla contará con líneas digitales.

La tecnología mejora la transmisión de voz y datos, tales como servicios de Internet y correo electrónico.

La ampliación y mejoras de la red de Etecsa se han estado realizando durante una década. (Notimex)

Argentina Reynox Busca Aumentar 30% sus Ventas en el Extranjero

El proveedor argentino de servicios de TI Reynox planea aumentar las ventas en el extranjero a un 30% de los 1.8 mdd en ingresos proyectados para este año, frente al 5% del 1 mdd facturado en 2004.

El gerente de Desarrollo de Proyectos de Reynox, Javier Mordcovich, dijo que **los servicios offshore de Reynox se vieron beneficiados por un contrato firmado el 2004 para entregar una solución de inteligencia empresarial integrada a cinco filiales asiáticas de una empresa multinacional.**

Agregó que esto llevó a la empresa a estandarizar su desarrollo offshore e implementarlo en otros países.

Reynox espera cerrar nuevos contratos de desarrollo de software a mediados de enero con clientes de México y España, cuyos proyectos partirían en febrero. También se encuentra en conversaciones con dos empresas de EU.

En estos países, Reynox tiene planeado comenzar a trabajar en conjunto con integradores locales, pero en otros países -tales como Brasil, Chile y Uruguay- sería más ventajoso abrir oficinas locales. (Notimex)

En Argentina, InterSoft Espera Aumentar 40% sus Ventas de IdeaFix

El desarrollador argentino de software InterSoft pretende aumentar 40% las ventas de su herramienta de desarrollo de aplicaciones Unix -IdeaFix- con la incorporación de nuevas características.

Las ventas de IdeaFix representaron el 35% del total de 3 mdp en ventas de InterSoft en 2004, por lo que debieran crecer a 1.4 mdp de los 3.8 mdp en ingresos totales que se esperan para este año.

Con el fin de mejorar la posición de IdeaFix en el mercado local y exportarla a otros países, IdeaSoft planea invertir 400 mil pesos (134 mil dólares) en un nuevo proyecto de investigación y desarrollo, con el respaldo de la Secretaría de Ciencia y Tecnología (Secyt) del Ministerio de Educación.

IdeaFix tiene una participación de 5% en el mercado argentino y compite con productos de categoría mundial pertenecientes a empresas como Oracle, Microsoft e IBM.

InterSoft también ha implementado esta solución en Chile, México, Paraguay y Uruguay. (Notimex)

En Chile, VTR Eligió a Coasin para Entrar a Mercado de Seguridad

La chilena de telecomunicaciones VTR seleccionó al integrador de TI local Coasin como socio para que le ayude a ingresar al mercado de seguridad residencial, informó la prensa local.

El servicio estará disponible en la Región Metropolitana en marzo próximo y VTR espera ampliar esta oferta al resto del país hacia para el segundo semestre de 2005.

VTR ya ofrece el clásico conjunto de televisión por cable, Internet de banda ancha y telefonía local.

El mercado chileno de seguridad de residencial registra ingresos por 70 mdd al año con cerca de 180 mil clientes y tiene una tasa de crecimiento anual de 15%. (Notimex)

Alltel Anunció Formalmente Acuerdo para Comprar Western Wireless; Ganaría 1.4 de Suscriptores Nacionales

Alltel confirmó el lunes que llegó a un acuerdo para comprar Western Wireless, en unos 4 mil 400 mdd, más 1 mil 500 mdd en deuda.

La empresa, que es el sexto operador inalámbrico más grande de EU, informó que cada acción de Western Wireless será intercambiada por 0.535 títulos de Alltel y 9.25 dólares en efectivo. Alltel añadió que **emitirá unos 60 millones de títulos, por un valor aproximado de 3 mil 400 mdd, y pagará 1 mil mdd en efectivo dentro del convenio.**

Las acciones de Alltel cerraron en 56.12 dólares el viernes, en la Bolsa de Valores de Nueva York. Los títulos de Western se ubicaron ese día en 36.52 dólares, dentro del Nasdaq.

Los accionistas de Western Wireless podrán optar por un pago en acciones o en efectivo, según Alltel.

Los consejos de las dos compañías se reunieron el domingo, y aprobaron la transacción.

Alltel, de Little Rock, Arkansas, confió en que la adquisición se sume a las ganancias de 2006.

Si el acuerdo es aprobado por los reguladores, Alltel añadiría casi 1.4 millones de suscriptores domésticos, **llevando su total a unos 10 millones de clientes en EU.**

Sin embargo, **se convertiría en el quinto proveedor celular más grande del país, tras la fusión de Sprint y Nextel Communications.** Alltel tomaría también aproximadamente un millón de suscriptores de Western en el extranjero, en países como Austria e Irlanda.

Las compañías combinadas tuvieron ingresos de aproximadamente 10 mil mdd, el año pasado.

El acuerdo **ampliaría el servicio de Alltel, que se ofrece principalmente en el sur, hacia las partes occidentales de EU,** donde Western tiene aproximadamente 1.4 millones de consumidores estadounidenses, incluyendo los mercados en Nebraska, Montana, Dakota del Sur, Dakota del Norte y algunas partes de Texas.

Western Wireless tiene su sede en Bellevue, Washington.

El acuerdo daría comienzo a una serie de fusiones que involucran a pequeños operadores inalámbricos rurales. Alltel figuraría en el centro de esa actividad, con un **interés potencial por comprar operadores como Rural Cellular y Centennial Communications, de acuerdo con algunos analistas de la industria.**

Alltel, que ofrece también servicios de telefonía de línea fija e Internet en 26 estados, es el operador inalámbrico de casi 8.4 millones de suscriptores, en mercados como Phoenix; Tampa, Florida; Nueva Orleans; Charlotte y Raleigh, Carolina del Norte, y Cleveland.

La empresa de Arkansas seguirá atendiendo sólo a una pequeña proporción de los suscriptores celulares estadounidenses. Sin embargo, la adquisición de Western **permitirá que Alltel recolecte los ingresos por "roaming" de los dos operadores más grandes que utilizan tecnología GSM: Cingular Wireless y T-Mobile USA.**

Alltel usa una tecnología llamada CDMA, que es empleada por la mayoría de los consumidores de Western.

Si el acuerdo recibe la aprobación de los reguladores, algo que llevaría entre cuatro y seis meses, **Alltel obtendrá casi 70 % de sus ingresos anuales a partir del negocio inalámbrico creciente. La compañía contemplaría la escisión de su negocio de línea fija.**

El presidente de Alltel, Scott Ford, dijo en un comunicado: "Las propiedades domésticas de Western Wireless son contiguas a las operaciones existentes de Alltel, y crearán una dimensión inalámbrica adicional en mercados atractivos y complementarios".

El director general de Western, John Stanton, accedió a sumarse al consejo de administración de Alltel. (The Wall Street Journal; Reforma, Pág. 6 Negocios)

Autoridades Acusaron a 6 Ex Directivos de AOL y de PurchasePro, de Inflar Ingresos; Habrían Falsificado Contratos, Mentido al Público y Destruído Documentos

Seis ex directivos de America Online y de su ex socio de negocios PurchasePro.com fueron acusados de planear un esquema para inflar los ingresos, informó el lunes la fiscalía.

Un jurado investigador en Virginia acusó a los ejecutivos, incluido el ex director general de PurchasePro, Charles Johnson, de **fraude de valores y obstrucción de la justicia, entre otros delitos**.

Los sujetos fueron acusados de involucrarse en un esquema para inflar artificialmente los ingresos reportados a la Comisión de Bolsa y Valores (SEC). El **esquema habría incluido pactos secretos, contratos con fecha anterior e intercambios de ingresos**, según el pliego de cargos.

Los acusados habrían falsificado contratos, mentido al público y destruido documentos durante a investigación, dijo Paul McNulty en una conferencia de prensa.

“Cuando uno hace el resumen, esta historia se refiere a tratar de crear la apariencia de un éxito inexistente en el negocio”, añadió. **PurchasePro se declaró en quiebra en septiembre de 2002**.

Time Warner accedió el mes pasado a pagar 510 mdd para resolver los cargos del Departamento de Justicia y la SEC, de que AOL infló sus cifras de ingresos.

La portavoz de AOL, Tricia Primrose Wallace, dijo que el anuncio era esperado.

“La persecución de casos individuales era el paso siguiente y lógico en el proceso que (el Departamento de Justicia) preparó tras llegar a un arreglo con Time Warner a mediados de diciembre”, dijo Primrose.

Sobre si podría haber más acusaciones, McNulty dijo: “Ésta es una investigación muy dinámica, y prosigue”.

El jurado investigador acusó al ex director de asuntos de negocios de AOL, Kent Wakeford, quien administraba las relaciones de la compañía con PurchasePro, y a John Truli, vicepresidente de la unidad NetBusiness. (The Wall Street Journal) VeriSign Comprará LightSurf Technologies, Pionera en Fotografías por Celulares; Busca Generar al Menos 30 Mdd en Ingresos Adicionales

VeriSign accedió a comprar LightSurf Technologies, pionera en fotografías por celulares, encabezada por el empresario Philippe Kahn.

La operación ascendió a 270 mdd en acciones.

El acuerdo representa una expansión en el mercado móvil para VeriSign, un proveedor de telecomunicaciones e Internet del Valle del Silicio, que ha pasado recientemente por una oleada de crecimiento.

Marca también otro golpe de Kahn, quien vendió su empresa StarFish Software a Motorola en 1998, por 253 mdd. Kahn es conocido en el Valle del Silicio por fundar lo que es hoy Borland Software, un rival alguna vez formidable de Microsoft, que cayó en un bache posterior, mismo que derivó en el despido de Kahn en 1995.

VeriSign, con sede en Mountain View, California, confió en que la transacción genere al menos 30 mdd en ingresos adicionales para la compañía en 2005, **sea neutral para las ganancias por acción de ese año, y “aumente modestamente”** las utilidades por título de 2006.

Las acciones de VeriSign se cotizaron recientemente en 30.83 dólares, un descenso de 12 centavos, en el Nasdaq. La transacción sería cerrada en el final del primer trimestre, dependiendo de la aprobación de los reguladores.

El acuerdo subraya la **creciente popularidad de los teléfonos-cámara, que los consumidores usan para tomar y compartir imágenes**. LightSurf, fundada en 1998, ha desarrollado software y servicios que permiten a los consumidores de operadores norteamericanos, como Sprint, el envío de esas imágenes por correo electrónico.

LightSurf funciona con celulares para garantizar la modificación electrónica de las imágenes, a fin de que sean desplegadas apropiadamente en varios tipos de aparatos y otras computadoras.

VeriSign, entretanto, **se ha ampliado de la protección de transacciones Web a otros servicios de telecomunicaciones**. Opera una gran red de señal, que ayuda a que los operadores telefónicos administren transacciones como mensajes inalámbricos de texto y "roaming" celular, así como los sistemas necesarios para solicitar páginas Web basadas en direcciones ".com" y ".net".

LightSurf tiene 250 empleados, casi la mitad dentro de sus oficinas generales en Santa Cruz, California, y el resto en Bangalore, India.

Kahn, de 52 años, permanecería con VeriSign después de la transacción. (The Wall Street Journal)

Huawei Incrementará Ventas Internacionales, a 10 Mil Mdd para 2008; Superó a Ericsson en Venta de Equipo 3G para Holanda

Huawei Technologies, el mayor fabricante de equipo para telecomunicaciones en China, espera incrementar sus ventas internacionales, a partir de 2 mil 280 mdd el año pasado, hasta más de 10 mil mdd para 2008, como parte de una ambiciosa estrategia global de expansión.

El plan, revelado por dos ejecutivos de Huawei, vislumbra un **crecimiento mayoritariamente orgánico, aunque son también posibles adquisiciones de compañías más pequeñas**.

"Tenemos una visión de convertirnos en una compañía líder dentro del ámbito de las telecomunicaciones", dijo Xu Zhijun, vicepresidente ejecutivo, en una entrevista.

Los pasos de Huawei son seguidos atentamente por los fabricantes de equipo para telecomunicaciones en todo el mundo. Los precios bajos de la compañía china le han ganado más contratos fuera de su mercado interno.

En diciembre, Huawei superó a la sueca Ericsson para proporcionar equipo móvil de tercera generación a Telfort, un operador holandés. Huawei ganó así su primer contrato de ese tipo en el competitivo mercado europeo.

Tras varios años de inversiones en países en desarrollo de Latinoamérica, Asia y África, Huawei consolida su presencia en Europa, el segundo mercado más grande del mundo, después de Japón.

Tiene oficinas en el Reino Unido, Francia, Alemania y Holanda, así como instalaciones de desarrollo en Estocolmo. (Financial Times)

CBS Despidió a 4 Ejecutivos, tras Investigación; Habrían Confiado en Documentos Falsos para Reportaje sobre Servicio Militar de Bush

CBS despidió el lunes a cuatro ejecutivos tras una investigación independiente según la cual un “celo profesional miope” llevó al equipo de periodistas de investigación “60 Minutes” a confiar en documentos presuntamente falsos para crear un reportaje erróneo sobre el servicio militar del presidente George W. Bush.

La cadena de televisión despidió a Mary Mapes, productora del reportaje; Josh Howard, productor ejecutivo de “60 Minutes Wednesday”; la subproductora Mary Murphy; y la vicepresidenta Betsy West.

Dan Rather, quién fungió como narrador del reportaje, anunció en noviembre que dejaría el cargo de conductor del noticiario “CBS Evening News”, pero insistió en que su decisión no tenía nada que ver con la investigación sobre el reportaje.

Los investigadores independientes Dick Thornburgh, ex secretario de Justicia republicano, y Louis Boccardi, presidente jubilado de la agencia AP, dijeron que no pudieron encontrar **ninguna evidencia para concluir que el reportaje tuvo una intención política.**

El programa fue difundido semanas antes de las elecciones presidenciales del 2 de noviembre, en las que Bush compitió para buscar la reelección.

Los investigadores dijeron que el reportaje sobre el servicio de Bush en la Guardia Nacional **no fue justo ni exacto, además de que no cumplió con los criterios internos** de CBS News. Concluyó que la urgencia de la cadena de ser la primera en difundir la noticia la llevó a cometer su error (The Wall Street Journal).