

HOY EN TELECOMUNICACIONES

Informe Diario de los Negocios de Telecomunicaciones en México

un servicio de la decisión acertada, s. c.

Martes 15 de Febrero de 2005 ◇ www.ladecisionacertada.com ◇ Tel 5768-1018 ◇ Fax 5768-0437



Resumen:

TELEFONÍA

* Slim Ganó con el Acuerdo de Verizon para Comprar MCI; Posee casi 14% de las Acciones de la ex WorldCom; El Empresario podría Decidir seguir como Accionista de Verizon

* Alianza de Unefon con Qualcomm para Instalar Plataforma BREW; Ofrecerá Experiencia Inalámbrica Avanzada y Nuevas Opciones a sus Clientes

* Taxistas Distribuirán Tarjetas de Tiempo Aire de Iusacell; Esfuerzo Arranca con 300 Unidades del DF y Seguirá en Guadalajara y Monterrey

* Telmex Amplió Monto de su Oferta de Bonos Colocados a Fines de Enero de 2005; Emisión Sumará un Total de 1 mil 750 mdd

* Nortel Presentó Soluciones de Convergencia Segura, Movilidad y Centros de Contacto para el Mercado Empresarial en la ExpoComm México 2005

* SCT No Cancelará Subasta de Espectro en Banda de 1 mil 900 MHz; Esperan que Jueza Aclare Decisión o Tribunal Colegiado Rectifique Sentencia de Unefon

* Avantel Promovió su Servicio NetVoice; Recordó que Ofrece Telefonía Ilimitada e Internet de Banda Ancha por una Tarifa Mensual

NEGOCIOS SATELITALES

* Versión de que Lauro González dejó la Presidencia de Satmex; Había Marcadas Diferencias para Lograr Avances con Acreedores

NEGOCIOS EN LÍNEA

* Iusacell y Kyocera Habrían Unido Estrategias para Ofrecer Internet Móvil; Ventaja para Operadora Celular Estaría en la Capacidad de su Red CDMA

TELEFONÍA

Telmex Contrató VoIP con Global Crossing

Conectará a Compañías del Grupo Telmex en América del Sur, México y EU por Red IP Internacional; El Acuerdo Amplió la Relación Comercial Existente

Grupo Telmex, consorcio de compañías que abarca Telmex, anunció la firma de un contrato VoIP con Global Crossing.

En virtud del acuerdo, Grupo Telmex podrá interconectar a sus empresas en América del Sur, México y EU, incluyendo los activos que adquirió en los últimos tiempos en la región: Embratel, AT&T Latin America, Metrored Argentina, Techtel y Chilesat, entre otros.

Utilizando la red superior de Global Crossing, basada en protocolo de Internet (IP por sus siglas en inglés), Telmex prestará servicios de voz, IP y operación de red.

Este contrato amplía la relación comercial ya existente entre Global Crossing y el Grupo Telmex.

En 2004, Global Crossing y Telmex firmaron un contrato para la interconexión bilateral de comunicaciones de voz que permitió a Global Crossing enviar tráfico a México y a Telmex transportar tráfico de voz de LD hacia EU.

Telmex ha sido el principal proveedor de acceso local para tráfico de datos de Global Crossing en México desde 2001.

El CEO de Global Crossing, John Legere, dijo que "la excelente red integrada de IP de Global Crossing le brindará a Telmex el servicio y alcance superiores de alta calidad que necesita dadas las recientes adquisiciones que realizó en toda América Latina".

Enfaticó que **"el objetivo es brindarles a nuestros clientes un servicio sin fisuras que abarque desde el proveedor de acceso, pasando por el operador de telecomunicaciones, hasta el usuario final"**.

Global Crossing brindará conectividad al Grupo Telmex a través de varios nuevos y extendidos contratos de arrendamiento de líneas privadas de corto y largo plazo.

Los servicios de línea privada de Global Crossing ofrecen conectividad digital de punta a punta y alta confiabilidad.

La presencia local de Global Crossing y sus servicios de soporte al cliente

* Sólo 40% de Contribuyentes Han Tramitado su Firma Electrónica; Desde Abril de 2005 será Obligatoria; En Algunas Plazas se Saturó la Infraestructura

* AcciTrade de Banamex Permite a Clientes Realizar Inversiones Online en la BMV; Cuenta con 14 Mil Clientes

* Secretaría de Hacienda Buscaría Nueva Plataforma Tecnológica para Modernizar Cobro de Impuestos; Contrato Ascendería a 100 mdd

TELEVISIÓN Y RADIO

* Proyecto de Ley de Radio y TV Sería Presentado a Gobernación y SCT; Sería Rechazada la Propuesta de Corral

AMÉRICA LATINA Y EL MUNDO

* Verizon Accedió a Comprar MCI por 6 mil 750 mdd; Es la 3a Gran Fusión de la Industria en 2 Meses; Qwest se Quedó Fuera pese a Oferta Más Alta

* En América Latina, Citrix Apoyará a Socios de Canal en Venta de Soluciones en Lugar de Productos

* Telefónica Móviles Estudia Colocar Acciones de Telefónica Móvil en la Bolsa de Valores de Chile

* Telefónica CTC Chile Espera Crecimiento de Hasta 1% en sus Ingresos como Resultado de Decreto Tarifario

* Brasileña Telemar Disminuyó 40% su Fuerza Laboral en Mandos Medios

* En Brasil, Gobierno de Sao Paulo Invertirá 193 mdd en Soluciones de Gobierno Electrónico en 2005

* Gobierno Brasileño Destinará 79 mdd para Instalar 1 mil Telecentros de Acceso Comunitario en 2005

* Proveedores de Acceso a Internet Argentinos Deben Concentrarse en Ofrecer Servicios a Segmentos de Menores Ingresos: Carrier y Asociados

* Estadounidense Kingston Consideró a Guatemala como Mercado Clave de Alta Demanda de Productos Tecnológicos

* En Perú, Regulador del Sector Espera Instalar 184 Teléfonos Satelitales en los Próximos Días

* Microsoft y Nokia Buscarían Terminar con su Enemistad; Se Unieron a Iniciativa dentro de Software para Reproducción de Medios en Celulares

* Sprint Arrendará Negocio de Torres Celulares a Global Signal; Acuerdo Sumó 1 mil 200 mdd

* Jueza Pospuso hasta el Miércoles Juicio de Ebbers; se Reanudará mediante Careo con Ex Directivo de Finanzas de WorldCom

multilingües, ofrecidos en AL, su alcance global y la flexibilidad de sus servicios fueron elementos clave para la obtención del nuevo contrato.

Por su parte, el director Administrativo y presidente internacional de Global Crossing, José Antonio Ríos, señaló que “nuestra presencia y servicio al cliente en toda América Latina y en el mundo son factores de diferenciación clave para los principales operadores de telecomunicaciones a nivel regional, como Telmex”.

Consideró que “la red y los productos de Global Crossing resultan ideales para satisfacer los requerimientos de clientes como Telmex”.

La importante presencia de Global Crossing en América Latina incluye oficinas e instalaciones operativas en 11 de las principales ciudades de la región.

A través de sus sistemas de cables submarinos y terrestres redundantes, Global Crossing conecta en forma integrada a América del Sur, México, América Central y el Caribe con el resto de su red mundial, llevando servicios a más de 500 ciudades en 50 países en todo el mundo.

Sus exclusivas soluciones de Networking para la transmisión de datos con protocolo IP en un entorno de convergencia convierten a Global Crossing en el socio ideal para los operadores de telecomunicaciones con instalaciones.

Al utilizar los servicios de Global Crossing en regiones a las que no llegaban anteriormente, estos operadores pueden prestarles a sus clientes finales sus propios servicios en todo el mundo. (El Economista, Pág. 1 y 34; Milenio Diario, Pág. 36; El Financiero, Pág. 10)

Slim Ganó con el Acuerdo de Verizon para Comprar MCI; Posee casi 14% de las Acciones de la ex WorldCom; El Empresario podría Decidir seguir como Accionista de Verizon

La operadora estadounidense de telefonía móvil anunció su decisión de comprar MCI por 6 mil 750 mdd.

Se trata de una operación que beneficia a Carlos Slim Helú quien posee 43.4 millones de acciones de la ex World Com, equivalentes al 13.7% del capital accionario y que le dejaría ingresos por alrededor de 2 mil 540 mdd.

Una vez que el consejo de administración de MCI aprobó el domingo vender a Verizon Communications la totalidad de sus activos mediante el pago de casi 6 mil 750 mdd en efectivo acciones y dividendos, Slim Helú culmina una larga y meditada inversión.

A finales de enero pasado, la compra de AT&T por parte de Southwestern Bell Communications (SBC) resultó una fortaleza para Carlos Slim pues con la mencionada operación valuada en más de 16 mil mdd, se convirtió en “pariente cercano” de Alestra, una de sus dos principales rivales de antaño.

Esta relación fue posible debido a que AT&T todavía posee 49% de las acciones de Alestra, compañía mexicana que pasará a formar parte de los activos de SBC, la operadora

Tipo de Cambio	
Dólar Menudeo	11.2800
Dólar Fix	11.1528
Euro	14.6451

Tasas de Interés	
Cetes 28 Días	9.14%
TIIE	9.4500%
Tarjeta Banamex	37.08%

Mercados Bursátiles	
México IPC	13,564.96 (-1.09%)
NY DJ	10,791.13 (-0.05%)
NY Nasdaq	2,082.91 (+0.30%)

estadounidense que es socia de Slim Helú desde 1990 y que a la fecha posee 22.14 % de las acciones de control de Telmex.

La transacción de ayer resulta ser más benéfica para el empresario porque él y su familia son los mayores accionistas de MCI.

De acuerdo con la oferta del domingo, Verizon pagaría 20.75 dólares por cada una de las acciones de MCI en circulación, que es el precio de mercado al cierre de las operaciones del viernes, y pese a que esta compra no propone el pago de ningún premio a los accionistas de MCI.

Verizon pagará 488 mdd en efectivo y casi 1 mil 460 mdd en dividendos, equivalentes a 4.50 dólares por cada acción, y sus acciones están valuadas en 4 mil 800 mdd.

Además, con este esquema de pago, Slim Helú se convertirá de inmediato, si no decide otra cosa, en accionista de Verizon, una de las mayores operadoras de telefonía móvil de EU, la misma que en junio del 2003 vendió la participación que tenía en la compañía mexicana de telefonía celular, Iusacell.

Aunada a su oferta, Verizon aceptó asumir la deuda neta de MCI valuada en unos 4 mil mdd con lo cual supero la propuesta de Qwest Communications Internacional, la cual todavía podría mejorar la proposición de Verizon.

Se espera que la operación se complete a lo largo de un año. (Milenio Diario, Pág. 36; Reforma, Pág. 1 Negocios; El Universal, Pág. 1F; El Financiero, Pág. 1 y 10; El Economista, Pág. 1 y 34; La Jornada, Pág. 22)

Alianza de Unefon con Qualcomm para Instalar Plataforma BREW; Ofrecerá Experiencia Inalámbrica Avanzada y Nuevas Opciones a sus Clientes

Unefon signó una alianza con la estadounidense Qualcomm para instalar una plataforma de aplicaciones móviles BREW.

Indicó que **la plataforma BREW permite a suscriptores de sistemas móviles CDMA descargar los últimos tipos de aplicaciones y datos, tales como juegos, herramientas de productividad y tonos de repique.**

El vicepresidente de Relaciones y Operaciones Comerciales Mundiales de Qualcomm Internet Services, Bob Briggs, dijo que “este acuerdo y el despliegue pendiente de servicios BREW destacan el enfoque de Unefon en proveer una experiencia inalámbrica avanzada y muchas opciones fascinantes a sus suscriptores”.

Qualcomm suscribió el año pasado un acuerdo similar con Iusacell, para respaldar su despliegue de servicios de datos 3G. (Notimex)

Taxistas Distribuirán Tarjetas de Tiempo Aire de Iusacell; Esfuerzo Arranca con 300 Unidades del DF y Seguirá en Guadalajara y Monterrey

Iusacell lanzó hace 2 meses un nuevo esquema de venta de sus tarjetas VIVA en 300 taxis de la zona metropolitana.

Indicó que **el objetivo es extenderlo en otras ciudades de la República, como Guadalajara y Monterrey, con la meta de tener 20 mil vehículos dentro de este programa en el año.**

El director de prepago de lusacell, Federico Díaz, dijo que “la sorpresa es que no son los clientes de taxis los que compran las fichas, sino que paran el coche exclusivamente para pedirle la tarjeta y eso hizo que las ventas sean mayores que las esperadas”.

Cada taxi trae de 2 a 3 tarjetas y se reabastece según la demanda.

lusacell entrega los lotes de tarjetas cada mes a la empresa que maneja el sitio de taxis. Tanto la empresa concesionaria del servicio de taxis como los choferes se llevan una comisión por las tarjetas vendidas.

Díaz explicó que “**si bien no se busca que esta sea la principal fuente de ingreso para los taxistas, sí es una ayuda para ellos, una percepción más**”.

Indicó que **por razones de confidencialidad no se puede revelar el monto de la comisión** que se asigna a la compañía de taxis, en tanto que la correspondiente a los conductores es un acuerdo entre el concesionario y ellos.

El directivo mencionó que **es un margen competitivo frente al que da lusacell en otros sistemas como las tiendas, bancos o personas que venden las tarjetas en los semáforos.**

Agregó que en estos canales, la comisión depende de las negociaciones que hagan con el macro distribuidor, que es a quien lusacell entrega los lotes de tarjetas.

lusacell tiene 1 millón 400 mil clientes de prepago, que representan 70% de su base total de usuarios, 60% de los abonos son a través de las compras de tarjetas físicas y 40% por medios electrónicos como cajeros automáticos, teléfono e Internet.

El ejecutivo explicó que **con el sistema de tarjetas lo ideal es tener un mayor número de puntos de venta, para que los clientes actuales y potenciales puedan encontrar estas fichas en los lugares por donde transitan.**

Señaló que ante esta premisa, “decidimos explorar con una compañía de taxis la posibilidad de no sólo anunciar el producto en el copete del coche, sino utilizar este medio como punto de venta móvil”.

De acuerdo con Díaz, **este sistema cubre los dos objetivos y ofrece otro medio más a los usuarios del servicio.**

Indicó que los resultados del programa han sido tan positivos que se piensa empujar el esquema en otro tipo de transporte público, incluso hasta en el metro.

El directivo indicó que aunque sería ideal que también se vendieran los propios teléfonos en los taxis, por el momento no se contempla esta opción debido a que la gente quiere ver la variedad de aparatos y eso costaría mucho dinero y sería riesgoso, pues cada chofer traería equipos con valor de entre 15 y 20 mil pesos.

Añadió que se prevé que otras empresas de telefonía celular y de Internet sigan este modelo en taxis o en otros medios de transporte. (El Universal, Pág. 7F)

Telmex Amplió Monto de su Oferta de Bonos Colocados a Fines de Enero de 2005; Emisión Sumará un Total de 1 mil 750 mdd

Telmex decidió ampliar el monto de su oferta de bonos colocados a fines de enero de este año ante la demanda.

Precisó que **ahora los bonos sumarán un total de 1 mil 750 mdd.**

La operadora detalló que la emisión con vencimiento en 2010 se amplió de 650 a 950 mdd, mientras que el bono con vencimiento en 2015 pasó de 650 a 800 mdd. (El Economista, Pág. 35; Excélsior, Pág. 1F; El Universal, Pág. 1F)

Nortel Presentó Soluciones de Convergencia Segura, Movilidad y Centros de Contacto para el Mercado Empresarial en la ExpoComm México 2005

Nortel de México presentó su portafolio de soluciones de Convergencia Segura, Movilidad y Centros de Contacto enfocadas a mejorar la experiencia humana, impulsar el comercio mundial, y proteger la información más crítica.

Durante la pasada ExpoComm México 2005, **la firma participó con la conferencia: “Multimedia Convergencia Segura”, impartida por Brian McFadden, Chief Technology Officer de Nortel.**

La ponencia trata de cómo las organizaciones como corporaciones, entidades de gobierno y universidades pueden capitalizar beneficios de la empresa virtual y ser capaces de establecer actividades de negocio en cualquier momento y lugar, de forma segura.

Nortel presentó los siguientes módulos:

- **Soluciones de Centros de Contacto.** Que permiten acceso a los negocios las 24 horas del día los 7 días de la semana, y atención personalizada y adecuada en la primera llamada.

Nuevas aplicaciones se pueden ir sumando de manera flexible, respondiendo a las necesidades organizacionales y proporcionando un rápido retorno de la inversión.
- **Symposium Web Center Portal.** Es una solución robusta y totalmente escalable que puede simplificar las comunicaciones basadas en correo electrónico, Internet y telefonía, así como transformar los centros telefónicos tradicionales en centros multimedia de interacción con el cliente.
- **Symposium Web Client.** Es una solución que ofrece herramientas de administración superiores que habilitan a los gerentes de los centros telefónicos para tomar mejores decisiones empresariales y responder con más rapidez a las necesidades del cliente.
- **Soluciones de Convergencia Segura.** Que permiten brindar servicios de comunicación avanzados (conferencia multimedia, chat & video), al facilitar el intercambio de información. Lo anterior sin dejar de garantizar la seguridad de las aplicaciones y de la transmisión de datos.
- **Communication Server 1000 Release 4.0.** Es un software de servidor telefónico que soporta ambientes empresariales centralizados o distribuidos. Release 4.0 es común entre los sistemas CS 1000 y Meridian 1, lo que ofrece una ruta de migración fluida para actualizaciones a Meridian 1.

- **CallPilot.** Es una herramienta de mensajes unificada que utiliza reconocimiento de voz y red digital TCP/IP para brindar acceso completo y control total sobre los mensajes por fax, correo electrónico y voz. Con comandos de voz sencillos, tales como “reproducir” o “imprimir”, el usuario puede administrar en forma remota su comunicación multimedia a través del teléfono. Asimismo, el usuario puede imprimir faxes, almacenar o borrar mensajes de voz y más con sólo hablar.
- **IP Pone 2004.** Es el primero de una serie de teléfonos Internet en aprovechar la convergencia de telefonía y datos en el escritorio. Utiliza una arquitectura abierta basada en estándares, se conecta a través de la LAN al portafolio de productos Succession, así como a los sistemas de telefonía IP clásicos de Nortel.
- **IP Softphone 2050 – Mobile Voice Client 2050.** Es un softphone que transforma una PC en una plataforma de comunicación telefónica completa. Soporta capacidades de directorio poderosas, con acceso instantáneo a datos almacenados ya sea localmente en la PC o de acceso remoto.

El Mobile Voice Client 2050 lleva la telefonía 802.11b WLAN IP a los trabajadores móviles. Las comunicaciones de voz y datos son seguras para empleados externos e internos gracias al soporte para IPsec VPN.

- **Multimedia Communication Server 5100.** Es un recurso de entrega de servicios que ofrece capacidad de Servicio al Cliente en una solución basada en red. Utiliza hardware abierto con estándares de la industria y SIP (Session Initiation Protocol) para evolucionar las redes TDM e IP a redes multimedia. Algunas de sus capacidades son movilidad de usuarios, colaboración de grupos de trabajo, presencia, mensajes instantáneos y telefonía IP.
- **Business Communications Manager.** Es la única solución de voz y datos convergente en el mercado para Pymes y sucursales, que ofrece a los clientes la opción de una estrategia habilitada con IP o IP pura.

Esta plataforma rica en aplicaciones integra KSU/PBX, compuerta de Voz sobre IP (VoIP) y capacidades de enrutamiento de datos Quality of Service (QoS) en una sola solución económica.

- **VPN Router Software Release 5.0.** Es un software que aprovecha la visión de Movilidad Segura de Nortel, cumpliendo con el continuo requisito de los clientes de extender el acceso remoto seguro, y de gran movilidad a una población de usuarios, localidades, tipos de dispositivos y casos de uso en constante crecimiento.

Cuenta con tres capacidades de gran integración: Nortel SSL VPN Module 1000, Nortel Universal Access Portal, y Característica Nortel IPsec Mobility.

- **VPN Routers.** Es un portafolio que ofrece una completa serie de servicios VPN, de seguridad, de firewall y de IP en una sola plataforma altamente integrada.

Además de soportar un enrutamiento IP seguro y servicios WAN para las IPsec VPNs tanto de sitio a sitio como de acceso remoto, los clientes ahora pueden implementar acceso SSL VPN sin base en cliente para los usuarios remotos. El portafolio varía desde el básico

- **VPN Router Serie 1000**, hasta el sofisticado VPN Router 5000, además de que incorpora la tecnología Nortel Secure Routing Technology (SRT).
- **Soluciones de Movilidad** que ofrecen a los usuarios acceso desde cualquier parte en todo momento, al tiempo en que se incrementa la productividad y se reducen los costos.

- **Wireless Mesh Network.** Es una nueva y mejorada arquitectura Wireless Local Area Network (WLAN) que extiende el alcance de la tecnología inalámbrica LAN, habilitando una conectividad inalámbrica para las empresas y los usuarios finales.

Con sólidos modelos empresariales para aplicaciones gubernamentales, empresas, operadores inalámbricos y proveedores de servicios alámbricos, esta reciente adición al portafolio WLAN maximiza la experiencia de Nortel en las tecnologías inalámbricas y de enrutamiento en conjunto con diseños avanzados de antenas.

El director de Redes Empresariales, Nortel de México, Rafael Fernández, dijo que **“para Nortel es de gran importancia participar en la ExpoComm ya que es un foro que nos permite presentar y demostrar nuestros productos y soluciones que ayudan a mejorar la experiencia humana, impulsar el comercio, y proteger la información más crítica”**.

Asimismo invitó a “todos aquéllas organizaciones, públicas y privadas, a conocer nuestro portafolio y evolucionar su infraestructura actual de comunicaciones con tecnología mundialmente probada”.

SCT No Cancelará Subasta de Espectro en Banda de 1 mil 900 MHz; Esperan que Jueza Aclare Decisión o Tribunal Colegiado Rectifique Sentencia de Unefon

El subsecretario de Comunicaciones de la SCT, Jorge Álvarez Hoth, anunció que la dependencia decidió no cancelar subasta de espectro en la banda de 1 mil 900 MHz, pese a los amparos por parte los participantes de este concurso.

Explicó que **se paró el procedimiento para ver cómo se puede, o no, cumplir con la sentencia de la jueza que ordenó aceptar a Unefon en la cuarta ronda del proceso, cuando las bases no lo contemplaron**.

Ante ello, las autoridades esperan que la jueza aclare este decisión, o bien un Tribunal Colegiado rectifique la sentencia.

Álvarez Hoth enfatizó: **“no hay que confundirse, a veces hay suspensiones pero son de primera instancia, hay que ir a la segunda instancia, al tribunal colegiado y tratar de terminar la subasta”**.

Al referirse al tema, la columna *Marcapasos* dijo que o hay que olvidar que las otras 3 operadora, Telcel, Telefónica MoviStar y Iusacell también se ampararon al ser marginadas de la subasta en alguna de sus etapas. (El Universal, Pág. 7F; Reforma, Pág. 9 Negocios)

Avantel Promovió su Servicio NetVoice; Recordó que Ofrece Telefonía Ilimitada e Internet de Banda Ancha por una Tarifa Mensual

En un publireportaje con fotos a color en *Reforma*, Avantel promovió su recién lanzado servicio NetVoice para el mercado residencial.

Recordó que **este servicio ofrece telefonía ilimitada e Internet de banda ancha por una tarifa mensual**.

La compañía destacó que NetVoice de Avantel pone a disposición del mercado residencial un esquema modular que permite al cliente elegir el paquete que mejor se ajuste a su perfil de consumo.

Detalló que los servicios que incluye son los siguientes:

- ❖ **Línea y número telefónico.**
- ❖ Llamadas locales ilimitadas.
- ❖ Llamadas ilimitadas entre clientes de NetVoice sin costo.
- ❖ **Internet de banda ancha (256 Kbps).**
- ❖ Cuenta de correo electrónico.
- ❖ **Funcionalidades: marcado rápido, transferencia de llamada, llamada en espera, “no molestar”, desvío de llamadas.**
- ❖ Asistencia Avantel (médica, hogar y vial)
- ❖ Servicio a clientes las 24 horas los 365 días del año.
- ❖ **Facturación vía Internet.**
- ❖ Equipo: módem inalámbrico y ATA.

(Reforma, Pág. 1 Empresas y Negocios)

NEGOCIOS SATELITALES

Versión de que Lauro González dejó la Presidencia de Satmex; Había Marcadas Diferencias para Lograr Avances con Acreedores

Información del columnista Alberto Aguilar aseguró que en la reunión de ayer del consejo de Satmex se aceptó la salida de Lauro González de la presidencia ejecutiva y la dirección General.

Comentó que **se trata de una pieza importante en lo que ha sido el desempeño de esta compañía desde que fue adquirida por Principia y Loral.**

El periodista señaló que fue una decisión que se tomó de manera concertada y que se había analizado desde el año pasado.

Precisó que **por lo pronto Sergio Autrey Maza sustituirá de manera interina a González.**

Aguilar aseguró que “había marcadas diferencias en el esquema a seguir para lograr avanzar con los acreedores. De ahí la decisión que ayer mismo por la tarde se comunicó al personal”.

Explicó que **González va a continuar como una especie de asesor**, en función de su experiencia y el cúmulo de asuntos que hay en proceso y que obviamente conoce a fondo. (Reforma, Pág. 3 Negocios)

NEGOCIOS EN LÍNEA

Iusacell y Kyocera Habrían Unido Estrategias para Ofrecer Internet Móvil; Ventaja para Operadora Celular Estaría en la Capacidad de su Red CDMA

De acuerdo con el columnista Rogelio Varela, Iusacell y Kyocera unieron sus estrategias para ofrecer el servicio de Internet móvil.

Consideró que **aunque la tecnología CDMA no ha tenido el crecimiento explosivo de GSM, la Internet móvil de banda ancha abre oportunidades a este tipo de redes.**

Enfatizó que la firma japonesa es una de las empresa que ha apostado exclusivamente por esta tecnología y acaba de cumplir sus primeros 3 años en nuestro país.

Según el periodista, **el director General de Kyocera, Enrique Pacheco Espinosa, ve en las aplicaciones para la transmisión de datos una oportunidad para que CDMA retome su camino ascendente.**

Agregó que la expectativa para 2005 es seguir elevando sus ventas, lo que ha motivado que acelere sus inversiones en las plantas que tiene en EU, además de surtir a los mercados de EU y México.

Varela refirió que la apuesta de Kyocera va más allá de los celulares, enfoca sus baterías al negocio de Internet móvil de banda ancha, en respuesta a la incipiente operación de *hot spots* que tiene Prodigy o bien el uso de EDGE por parte de Telcel y Telefónica Movistar.

Destacó que **la ventaja que podría capitalizar Iusacell en este negocio está en la capacidad de su red CDMA, que es considerablemente más amplia que los espacios de Prodigy.**

Precisó que Kyocera acaba de firmar un contrato para abastecer a Iusacell de las tarjetas que hacen posible su conexión, las cuales se han abaratado considerablemente en otros mercados y su demanda obedece a la facilidad para que sea parte de las Laptop.

El columnista detalló que **el producto de Kyocera, denominado Tarjetas Passport, es parte de la generación 1xEVDO, que permite acceder a Internet a velocidad de 2.4 Mbps y transmisión de datos de 200 a 500 Kbps.**

Indicó que la firma japonesa considera que la demanda de Internet móvil despegará en México a partir de este año, y en las tiendas que opera Grupo Salinas se ha visto la posibilidad de llegar a un mercado más amplio.

Consideró que este nicho podría implicar el resurgimiento de la tecnología CDMA, que no ha podido crecer a la velocidad de GSM. (El Financiero, Pág. 16)

Sólo 40% de Contribuyentes Han Tramitado su Firma Electrónica; Desde Abril de 2005 será Obligatoria; En Algunas Plazas se Saturó la Infraestructura

La administradora general del Servicio de Asistencia al Contribuyente, Nora Caballero, explicó que sólo 40% de las personas físicas o morales han tramitado su Firma Electrónica Avanzada.

Explicó que **pese a que desde abril será obligatoria, de 150 mil contribuyentes sólo 40% lo han tramitado.**

La funcionaria destacó que con la utilización de esta firma "se va a reducir de manera importante el riesgo de que se incurra en fraudes, como los cometidos por personas que se han hecho pasar por contadores".

Aseguró que **se está ampliando la infraestructura, debido a que en algunas plazas como en la ciudad de México, Guadalajara, Puebla y Monterrey se ha saturado, debido al alto número de solicitudes.**

Caballero precisó: “vamos a ampliar el número de equipos y de personas, porque definitivamente tenemos que darle el certificado de firma a los que están obligados”.

Añadió que no habrá prórroga para contar con la FEA, pero si sanciones para quienes incumplan con la obligación. (El Economista, Pág. 15)

AcciTrade de Banamex Permite a Clientes Realizar Inversiones Online en la BMV; Cuenta con 14 Mil Clientes

De acuerdo con *El Universal*, AcciTrade, un área de la casa de bolsa Banamex, permite a los clientes realizar operaciones en línea para invertir su dinero en la Bolsa Mexicana de Valores (BMV).

El subdirector de AcciTrade, Eduardo Contreras, indicó que **desde su lanzamiento este negocio tiene una cartera de 14 mil clientes, los que pueden abrir contratos a partir de 10 mil pesos.**

El intermediario custodia ya recursos superiores a 300 mil mdp de personas físicas y ofrece el servicio a Pymes, cuya entrada es de 50 mil pesos en adelante.

El directivo precisó que **los clientes se agrupan en diferentes perfiles:** desde el más conservador hasta el de mayor riesgo, pero son ellos quienes eligen el portafolio y el destino de su dinero. (El Universal, Pág. 1F)

Secretaría de Hacienda Buscaría Nueva Plataforma Tecnológica para Modernizar Cobro de Impuestos; Contrato Ascendería a 100 mdd

El columnista Darío Celis informó que la secretaría de Hacienda lanzará licitación para modernizar el cobro de impuestos. Explicó que **la intención es desarrollar una nueva plataforma tecnológica que sustituya a la compañía denominada ISOSA.**

El periodista destacó que el contrato asciende a 100 mdd y la intención sería asignarlo a 3 grandes empresas: IBM, EDS y HP. Indicó que hasta el momento se han concursado los cerca de 40 centros telefónicos del SAT, mismos que ganó Triara, del Grupo Telmex. (Reforma, Pág. 4 Negocios)

TELEVISIÓN Y RADIO

Proyecto de Ley de Radio y TV Sería Presentado a Gobernación y SCT; Sería Rechazada la Propuesta de Corral

El columnista Alberto Aguilar comentó que el proyecto de nueva Ley Federal de Radio y TV será presentado esta semana a la secretaría de Gobernación y a la SCT, de cara a los trabajos para concluir el dictamen.

Consideró que **ambas dependencias tienen mucho que decir en lo que se refiere a la entrega de concesiones, seguridad jurídica y todo este tipo de temas controvertidos.**

El periodista dijo que se verá también su opinión respecto al interés de fortalecer la Cofetel, opción que ha ganado adeptos.

Indicó que **por lo pronto este jueves se conocerá la resolución de los Senadores y “ya se anticipa el probable rechazo a la iniciativa de Corral. Contrario a lo que pueda pensarse hay interés de una nueva ley por parte de la industria”**.

Aguilar dijo que existen abiertos partidarios para una propuesta más a fondo, como varios radiodifusores que tras de 10 años de cero concesiones ven el riesgo que por la discrecionalidad del actual merco legal el tema beneficie a aliados políticos de los regímenes por venir.

En el mismo tenor, el columnista David Páramo coincidió en que **existe un acuerdo en cuanto a la necesidad de contar con una nueva ley en la materia, puesto que la actual no beneficia a nadie**.

Señaló que sin embargo, la propuesta impulsada por el panista Javier Corral y el priísta Manuel Bartlett no sólo no mejorará la situación sino que la convertiría en peor.

El periodista consideró que **se trata de imponer la censura a la que todos los mexicanos debemos oponernos por el bien de la democracia al crear el consejo de 5 notables que supuestamente sabrán lo que necesitan millones de mexicanos**.

Agregó que esta propuesta no reconoce las nuevas tecnologías, y quizá lo más grave, impediría su desarrollo.

Páramo insistió: “si se requiere de una nueva ley, pero no la que proponen estos hombres”. (Reforma, Pág. 3 Negocios; El Economista, Pág. 14)

AMÉRICA LATINA Y EL MUNDO

Verizon Accedió a Comprar MCI por 6 mil 750 mdd; Es la 3a Gran Fusión de la Industria en 2 Meses; Qwest se Quedó Fuera pese a Oferta Más Alta

Verizon Communications accedió a comprar MCI por 6 mil 750 mdd, en lo que representa la **tercera gran fusión de la industria telefónica en dos meses**.

El acuerdo anunciado el lunes superó a una oferta competidora de Qwest. **Derivará en unos 7 mil despidos de la compañía combinada, que tendrá aproximadamente 250 mil empleados**.

El acuerdo sigue una tendencia dentro de la consolidación entre las compañías de telecomunicaciones.

Hace apenas un par de semanas, SBC Communications accedió a comprar AT&T por 16 mil mdd, mientras que Sprint accedió a comprar Nextel Communications por 35 mil mdd en diciembre.

Qwest Communications se quedó fuera pese a una oferta más alta, de 7 mil 300 mdd, informó el diario *The Wall Street Journal*.

A pesar de la oferta mejorada, MCI optó por Verizon, la telefónica local dominante en el noreste y un participante de relevancia en el mercado celular.

La razón habría sido que Verizon tiene más solidez financiera que Qwest, el operador telefónico local en zonas menos pobladas, como las Montañas Rocallosas y el Noroeste-Pacífico.

A menos de que pueda deshacer de algún modo el acuerdo entre Verizon y MCI, Qwest se ha quedado sin un socio valioso de fusión.

Ello pondrá las cosas más difíciles para Qwest, cuyos ingresos por telefonía local están declinando. La empresa no encontrará una vía fácil para diversificarse ni para atender su pesada estructura de costos y deuda, dijeron varios analistas.

“Va a ser más difícil, mientras las opciones se le acaban” a Qwest, dijo Rob Frieden, profesor de telecomunicaciones en la Universidad de Penn State. Añadió que BellSouth estaba en una situación similar, aunque quizás menos severa.

Qwest, que tiene previsto reportar las ganancias trimestrales el martes, no emitió comentarios inmediatos sobre el acuerdo. Sus acciones se desplomaron 17 centavos o 4.1%, a 3.98 dólares

Ejecutivos de Verizon y MCI se mostraron optimistas el lunes, en una conferencia telefónica.

“MCI es una de las pocas propiedades interesantes”, con activos semejantes a la venta, dijo Ivan G. Seidenberg, director general de Verizon.

Las compañías informaron que la consideración total refleja un pago de 4 mil 800 mdd en acciones de Verizon, 488 mdd en efectivo y 1 mil 460 mdd en pagos de dividendos de MCI.

El acuerdo valoró inicialmente las acciones de MCI en 6 mil 750 mdd.

Verizon asume también la deuda de MCI, que totalizaría 4 mil mdd al cierre.

Las empresas estimaron que los gastos de transición por la fusión llegarán a 3 mil 500 mdd en tres años después de que el convenio sea cerrado.

Sin embargo, ese recorte de costos a partir de operaciones redundantes aportarán aproximadamente 1 mil mdd en ahorros anuales, a partir del tercer año.

El acuerdo está sujeto a la aprobación de los accionistas de MCI y requiere de la aprobación de los reguladores, que según las compañías, llegaría en aproximadamente un año.

La transacción marca la **segunda venta de una gran compañía por parte de Michael Capellas, presidente y director general de MCI, quien era el líder de Compaq Computer cuando esa empresa fue adquirida por Hewlett-Packard en 2002.**

Aquella atribulada fusión fue uno de los factores que la semana pasada, costó su puesto a la directora general de HP, Carly Fiorina.

Las decisiones sobre los papeles de los consejeros y ejecutivos en la empresa combinada Verizon-MCI no han sido tomadas aún, dijo Seidenberg. Estos temas deberían arreglarse cerca de la fecha límite para cerrar el convenio.

Empero, las **noticias de la operación generaron especulaciones de que Capellas podría estarse preparando para tomar las riendas en HP, recientemente acéfala.**

A Capellas se le dio el mérito de ayudar a sacar adelante la disputada fusión de HP y Compaq.

Como director general de MCI, empresa a la que se unió en diciembre de 2002, Capellas sacó a la compañía de la quiebra, para ponerla en las manos de Verizon.

Las tres fusiones recientes **reducirán la industria estadounidense de las telecomunicaciones a cinco jugadores dominantes –Verizon, SBC, BellSouth, Sprint y Qwest–**, aunque la industria de TV por cable ha comenzado a emerger como una amenaza seria del lado del consumidor, con el despliegue acelerado de servicio telefónico.

Los analistas y los inversionistas esperaban que Verizon se percatara de la necesidad de contrarrestar la ventaja competitiva que SBC obtendrá con AT&T, pese a la contracción rápida en el negocio de esa última compañía.

Aunque muchos dijeron que Verizon, con sede en Nueva York, hubiera preferido esperar antes de alcanzar un contrato, la empresa **decidió aparentemente que debía actuar una vez que Qwest presentó su oferta en pos de MCI. Otros decían que incluso Verizon pujaría por Sprint.**

El negocio de MCI no es tan grande como el de AT&T, pero su red daría a Verizon una presencia nacional con la que atender a grandes compañías dudosas de confiar sus comunicaciones a un proveedor regional de servicio.

MCI arrancararía también ese esfuerzo con su base de clientes corporativos y con una fuerza establecida de ventas.

En el lado del consumidor, **AT&T y MCI llevarán también una gran base de consumidores residenciales a SBC y Verizon**, quienes buscarían venderles servicios de TV por cable que piensan desplegar desde finales de este año.

Tanto SBC como Verizon invierten miles de mdd para actualizar sus redes, a fin de suministrar servicios interactivos y de vídeo.

MCI salió de la quiebra la primavera anterior, después de un escándalo contable multimillonario, que casi destruyó la compañía. El director general Bernard Ebbers enfrenta actualmente un juicio penal por fraude.

El lunes, por separado, MCI informó que sus ingresos al cuarto trimestre, cayeron a 5 mil mdd, 10% menos que el año anterior y 2% abajo de lo visto en el trimestre previo. Las pérdidas de ingresos en múltiples unidades dañaron a la compañía.

MCI informó que sus ganancias operativas al cuarto trimestre, antes de depreciación y amortización, fueron de unos 775 mdd, pero se beneficiaron por conceptos incidentales de unos 270 mdd, incluida una ganancia de 100 mdd en arreglos de quiebra y ajuste de reservas relacionadas.

MCI informó también que tenía efectivo, equivalentes e inversiones de unos 5 mil 500 mdd hasta el 31 de diciembre.

En la unidad Enterprise Markets de la compañía, que incluye cuentas de alto perfil en empresas y gobierno, los ingresos del cuarto trimestre cayeron 3 % respecto de la facturación registrada un año atrás.

En ventas y servicios, una división que abarca los mercados comerciales, masivos y Skytel, los ingresos descendieron 15%, a 2 mil 100 mdd.

La empresa consideró “preliminares” las cifras divulgadas el lunes. Espera reportar los resultados completos del trimestre y del año el 23 de febrero.

La oferta fue recibida con indiferencia en Wall Street, donde las acciones bajaron ligeramente en una sesión de intercambios moderados.

Las fusiones suelen impulsar los mercados, pero en vista de la competencia intensificada que enfrenta el sector de las telecomunicaciones, los inversionistas consideraron que el acuerdo entre Verizon y MCI representó sólo un paso necesario para lidiar con esas presiones competitivas.

La mayoría de los inversionistas se mantuvo al margen, mientras la consolidación en las telecomunicaciones seguía evolucionando.

El Promedio Industrial Dow Jones bajó 4.88 puntos o 0.05%, a 10 mil 791.13.

Los indicadores más amplios del mercado cerraron en un aumento moderado. El Standard & Poor's de 500 títulos ganó 0.84 unidades o 0.1%, para colocarse en 1 mil 206.14, y el índice compuesto Nasdaq se incrementó 6.25 puntos o 0.3 %, a 2 mil 82.91.

Verizon valoró las acciones de MCI en 20.75 dólares, prácticamente en su nivel dentro del mercado. Por ende, la oleada de compras que suele seguir a un anuncio de fusión prácticamente no surgió en la jornada.

MCI descendió 82 centavos, a 19.93 dólares mientras que Verizon cayó 12 centavos, a 36.19 dólares

Las acciones ganadoras superaron a las perdedoras por un estrecho margen en la Bolsa de Valores de Nueva York. (The Wall Street Journal; Financial Times; Reforma, Pág. 6 Negocios; El Universal, Pág. 10F)

En América Latina, Citrix Apoyará a Socios de Canal en Venta de Soluciones en Lugar de Productos

La estadounidense Citrix Systems implementará una nueva estrategia durante 2005 para ayudar a sus socios de canal a centrarse en vender soluciones en lugar de productos en América Latina.

El gerente regional de la empresa, Hugo Espinoza, dijo que **en 2005, la principal meta de la firma con sus socios de canal es transferir conocimiento y desarrollar una estrategia conjunta para generar más rentabilidad.**

Agregó que “para ello estamos fortaleciendo nuestro programa de canales, buscando de una u otra forma consolidar una posición de mercado fuerte en términos de alinear las soluciones de Citrix”.

El directivo explicó que “en el fondo se busca generar un programa de canales con dos niveles, con distribuidores de valor agregado y *resellers* en cada uno de los países para alinear las soluciones de Citrix, y por otro con las problemáticas estratégicas de cada uno de sus clientes”.

La nueva estrategia de canal surgió de la última Citrix Solution Summit, la reunión mundial de socios de canal de la empresa, donde Citrix se centró en crecimiento y la expansión de su cartera de productos.

Espinoza indicó que “Citrix es y va a ser siempre una compañía de software. El principal énfasis que estamos poniendo en nuestros Partners es el servicio, lo que genera mucha rentabilidad para nuestros Partners”.

Explicó que “sigue siendo nuestro negocio principal el licenciamiento y la venta de productos. Lo que hemos estado trabajando es desarrollar un modelo de negocios en que el licenciamiento sea parte de un proyecto de negocios y de una solución de infraestructura de acceso”.

El mercado mundial de infraestructura de acceso generó ingresos por 15 mil 500 mdd en 2004 y se espera que crezca a 21 mil 600 mdd en 2007.

Este mercado registró tasas de crecimiento de 12% en comparación con 5% de las inversiones de TI y 6% del mercado de software.

El ejecutivo comentó que “en el caso de EU y Europa llega a entre 5 y 10%. En el caso de Latinoamérica no llega al 1% aún, lo que indica que hay mucho dónde crecer”.

Las soluciones de Citrix están orientadas a todo tipo de empresas, desde grandes corporaciones a aquéllas que necesitan implementaciones rápidas e incluso Pymes.

Para este año, Espinoza espera que Citrix Metaframe Access Suite perciba un significativo crecimiento en las ventas, ya que es una solución que reduce costos y ayuda a aumentar la eficiencia en la forma en que los usuarios acceden a diferentes aplicaciones de software.

Citrix posee oficinas en Argentina, que administran operaciones en Uruguay y Paraguay, y en Chile, que cubren operaciones en Bolivia.

La empresa espera que el mayor crecimiento provenga desde Chile y Argentina, particularmente en su cartera de clientes y debido a su relación con socios comerciales de canal. (Notimex)

Telefónica Móviles Estudia Colocar Acciones de Telefónica Móvil en la Bolsa de Valores de Chile

La española Telefónica Móviles estudia la posibilidad de colocar acciones de su unidad chilena, Telefónica Móvil, en la bolsa de valores de Chile una vez que dicha unidad concluya un programa de reestructuración tras fusión con BellSouth Chile.

Según el gerente General de Telefónica Móvil, Oliver Flögel, **se deberá analizar la estructura de capital deseada y habrá 2 empresas (por razones tributarias) y se mantendrán los actuales directores.**

El regulador de telecomunicaciones de Chile aprobó la fusión de Telefónica Móvil y BellSouth en enero.

Flögel dijo que **la empresa está trabajando para concluir la incorporación con BellSouth para fines del primer semestre del año.**

Agregó que hay 3 planes estratégicos para Telefónica Móvil en el futuro cercano, el primero de los cuales comprende la reducción del personal y la designación de nuevos cargos ejecutivos.

La reestructuración incluyó la confirmación de 120 nuevos cargos ejecutivos, así como la salida de 60.

También se producirá la reducción de menos de 10% del personal en áreas no gerenciales, lo que representa cerca de 240 empleados entre ambas compañías.

El directivo señaló que **la empresa esta luchando para completar este proceso a la brevedad con el fin de evitar lo más posible la incertidumbre tanto para los empleados como para los clientes.**

La segunda etapa consiste en integrar proveedores, puntos de venta, canales de distribución y clientes de la empresa.

Según Flögel, son decisiones que se están tomando una a una.

El tercer aspecto a resolver es la armonización de las tres diferentes tecnologías que están actualmente en uso: GSM, CDMA y TDMA.

La mayoría de las ventas de Telefónica Móvil tienen relación con su red GSM.

El ejecutivo señaló que esperaba que los clientes con tecnología TDMA -que según indicó no estaba avanzando- migrarán con el tiempo a una tecnología más avanzada.

La firma fusionada también lanzará un nuevo nombre de marca, aunque no se dieron a conocer detalles. (Notimex)

Telefónica CTC Chile Espera Crecimiento de Hasta 1% en sus Ingresos como Resultado de Decreto Tarifario

Telefónica CTC Chile espera un crecimiento de hasta 1% en sus ingresos como resultado del decreto tarifario que entró en vigor el pasado viernes 11 de febrero y será válido hasta el 4 de mayo de 2009.

El nuevo decreto tarifario no ofrece incentivos adicionales para la expansión de la red de línea fija que la industria requiere, por lo que no existe modificación en planes de inversión en este segmento comercial.

El analista de la Administradora Local de Fondos Celfin, Brian Chase, dijo que “la compañía ya anunció que se centrará en banda ancha como su área de crecimiento. Sin embargo, es la empresa fija de Chile, de modo que no van abandonar el segmento de línea fija”.

Agregó que **“de hecho, el nuevo decreto tarifario ha vuelto las líneas fijas más atractivas para los consumidores debido a los menores cobros para llamar a teléfonos celulares y la menor tarifa medida”.**

El nuevo decreto incluye una reducción de 14.4% en el servicio local medido y un aumento de 7% en el cargo fijo mensual, los cuales serán retroactivos al 6 de mayo de 2004.

La empresa precisó que **las nuevas tarifas siguen siendo las más bajas del mercado, incluso menores que los servicios móviles.**

CTC ajustará las cuentas de sus clientes para compensarlos por cualquier monto adeudado o bien incluirá el dinero que éstos le deban en sus próximas cuentas.

Si la diferencia es a favor del cliente, CTC incluirá ese monto en una cuenta durante mayo o junio del 2005, y si la diferencia es negativa el monto se cobrará en 9 pagos.

La empresa espera un crecimiento de entre 2 y 3% en la cantidad de líneas fijas este año, sumando 72 mil 820 a los 2.43 millones de líneas de fines de 2004.

CTC también espera aumentar 45% sus contratos de conexión ADSL con más de 90 mil nuevos suscriptores. Estas cifras ayudarían a la empresa a incrementar las ventas entre 2 y 3% en comparación con 2004. (Notimex)

Brasileña Telemar Disminuyó 40% su Fuerza Laboral en Mandos Medios

La brasileña Telemar disminuyó 40% su fuerza laboral en los mandos medios como parte de un programa de reestructuración que redujo el número de sus trabajadores 2% en total con el despido de 955 empleados.

Como resultado, la empresa espera que su proceso de toma de decisiones sea más ágil, además de concentrarse en mejorar la calidad del servicio en respuesta al aumento de la competencia.

Para esto último, Telemar contrató a 230 nuevos empleados especialistas en administración de redes y servicios corporativos.

La compañía también espera contratar personal extra para su próximo negocio de PSI, que se lanzará en las próximas semanas.

También debe haber un continuo crecimiento en su división de Contact Center Contax, que elevó su fuerza laboral de los 28 mil empleados que tenía a fines del 2003 a 38 mil el año pasado.

El grupo Telemar en su totalidad emplea a 46 mil 300 personas en unidades que ofrecen telefonía fija, servicios de LD (carrier 31), telefonía móvil (Oi), banda ancha (Velox), al igual que la unidad Contax.

Este año, la empresa espera ofrecer al menos 850 trabajos indirectos a través de la externalización de la instalación de líneas a proveedores, para cumplir con las obligaciones de acceso universal.

El plan de inversión que fijó la compañía para 2005 y que asciende a 2 mil 500 mdr (972 mdd) es 25% más alto en comparación con 2004. (Notimex)

En Brasil, Gobierno de Sao Paulo Invertirá 193 mdd en Soluciones de Gobierno Electrónico en 2005

El gobierno del estado brasileño de Sao Paulo (SP) invertirá 500 mdr (193 mdd) este año en soluciones de gobierno electrónico.

El coordinador de proyectos de TI del gobierno estatal, Roberto Meize Agune, dijo que **estas cifras son parte de un programa de inversión total de 2 mil 100 mdr para el período 2004-2007.**

Explicó que “el gobierno estatal tiene más de 600 proyectos de gobierno electrónico en curso, incluidos cuatro temas centrales como modernización de la infraestructura de TI del gobierno, soluciones de software para transacciones internas, para mejorar la eficiencia interna, transacciones que pueden realizar los ciudadanos, tales como declaración tributaria online y proyectos de inclusión digital”.

El gasto en infraestructura representará 66% del presupuesto total; software nuevo, 8%; el desarrollo de transacciones públicas, 23%; y los proyectos de inclusión digital, 3%.

Agune comentó que “este año, digitalizaremos todos los procesos de nuestra agencia estatal de transporte Detran. Siempre usamos el software más adecuado para desarrollar nuestras soluciones de TI más convenientes

para nosotros, dando como resultado una combinación de herramientas desarrolladas a nivel nacional e internacional”.

Señaló que **“la solución más moderna que tenemos es una herramienta para mejorar el rendimiento administrativo del gobierno”**.

El programa de inclusión digital del estado de Sao Paulo -Acessa São Paulo- no está vinculado a los programas del gobierno federal en este sector, pero sí involucra a gobiernos regionales.

El programa finalizó 2004 con 170 puntos de acceso digital para atender a 10 millones de personas y el gobierno apunta a finalizar 2005 con 300 puntos de acceso. (Notimex)

Gobierno Brasileño Destinará 79 mdd para Instalar 1 mil Telecentros de Acceso Comunitario en 2005

El gobierno de Brasil invertirá 204 mdr (79 mdd) para instalar 1 mil telecentros de acceso comunitario que llevarán comunicaciones y nueva tecnología a áreas de escasos recursos.

El titular de Logística y TI del Ministerio de Planificación, Rogério Santana, dijo que **el proyecto se denomina Casas Brasil y cada centro serviría también como oficina cultural que opere una estación de radio comunitaria**.

Los centros complementarán el proyecto PC Conectado, a través del cual el gobierno apunta a instar a los consumidores a comprar computadores.

Santanna indicó que **el gobierno también está buscando un esquema para establecer centros de reciclaje de computadoras**, dado que sus propias entidades desechan 200 mil máquinas al año. (Notimex)

Proveedores de Acceso a Internet Argentinos Deben Concentrarse en Ofrecer Servicios a Segmentos de Menores Ingresos: Carrier y Asociados

El analista de telecomunicaciones de Carrier y Asociados, Enrique Carrier, consideró que los proveedores de servicio de Internet (PSI) de Argentina deben concentrarse este año en ofrecer sus servicios a los segmentos de menores ingresos a tarifas convenientes.

Esta oportunidad se mantiene debido a que este segmento de la población no formó parte del negocio de Internet en Argentina durante los primeros años, ya que operadores se concentraron en segmentos de mayor renta.

Los primeros PSI apuntaron a usuarios que conocieran otras lenguas, particularmente el inglés, así como también a aquéllos con títulos universitarios e ingresos medios o altos.

Sin embargo, durante 2005, el consultor **espera que haya una mayor penetración de Internet dentro de la población de menores ingresos que generalmente se conecta en centros de Internet.**

Comentó que hay “una franja que usa cibernets y locutorios de clase media baja, gente que tiene una PC, porque alguna vez tuvo plata, que usa Internet y que siente gran atracción por la banda ancha”.

Las empresas deben apuntar al sector de menores ingresos ofreciendo un servicio de entre 40 y 50 pesos (entre 13.7 y 17.1 dólares) mensuales que les dan el beneficio de estar en línea en forma permanente.

Cuando comenzaron a funcionar los servicios de Internet en Argentina, los mejores planes de conexión llegaban a 220 pesos mensuales, cuando el peso argentino mostraba una paridad de 1 a 1 con el dólar.

Según la consultora local Prince & Cooke, **las conexiones a Internet crecieron 27.8% hasta llegar a un total de 2 millones de cuentas y 7.56 millones de usuarios para fines de 2004.**

Esto se compara con los 1.6 millones de cuentas de Internet y los 5,7 millones de usuarios de Internet para diciembre de 2003.

Las conexiones de banda ancha impulsaron este crecimiento, con 475 mil conexiones en uso en diciembre del año pasado frente a las 240 mil de 2003.

Sólo en Buenos Aires, durante enero se inauguraron 54 nuevos centros de acceso a Internet, lo que marca una baja respecto de los 64 de enero de 2004.

El año pasado, se abrieron 728 centros en Buenos Aires frente a los 711 del año anterior. (Notimex)

Estadounidense Kingston Consideró a Guatemala como Mercado Clave de Alta Demanda de Productos Tecnológicos

La estadounidense de memorias Kingston Technology Digital ve a Guatemala como un mercado clave con una alta demanda sustentable de productos tecnológicos.

El gerente regional de Ventas para Centroamérica y el Caribe de Kingston, Johnny Ramírez, dijo que **Guatemala representa el mayor mercado en la región para esta empresa.**

Kingston ha promediado en Guatemala un crecimiento anual en las ventas de 30% desde 2001.

En 2004, la demanda guatemalteca de productos de memoria portátiles sobrepasó las 47 mil unidades y representó 1.8 mdd en ventas.

Los principales productos de la empresa son dispositivos de memoria USB (Universal Serial Bus) y *memory sticks* para computadoras portátiles.

Para el período entre enero y septiembre de 2004, los despachos de productos de medios digitales de Kingston crecieron casi 500% frente al mismo período de hace un año. (Notimex)

En Perú, Regulador del Sector Espera Instalar 184 Teléfonos Satelitales en los Próximos Días

El regulador peruano de telecomunicaciones, Osiptel, espera instalar en los próximos días 184 teléfonos satelitales en 6 provincias rurales durante 2005.

Busca instalar 1 mil 134 teléfonos en áreas aisladas y los 184 teléfonos satelitales prestarán servicios a 19 distritos en las provincias de Maynas, Alto Amazonas, Loreto y algunas comunidades en las provincias de Ramón Castilla, Requena y Ucayali.

En la provincia de Loreto se han instalado un total de 270 teléfonos rurales a través de cuatro proyectos anteriores. (Notimex)

Microsoft y Nokia Buscarían Terminar con su Enemistad; Se Unieron a Iniciativa dentro de Software para Reproducción de Medios en Celulares

Microsoft y Nokia dieron indicios el lunes sobre la relajación de una de las enemistades más acendradas en la industria, al unirse a una iniciativa de las empresas de comunicaciones y tecnología móvil para capitalizar un auge previsto en los aparatos que reproducen música y otros medios.

Las mayores empresas tecnológicas de EU y Europa presentaron una **sociedad mediante la cual, Windows Media 10, la versión más reciente del software de Microsoft para reproducción de medios, será instalada en aparatos de Nokia.**

Nokia y Microsoft informaron que trabajan juntas para desarrollar una serie de tecnologías diseñadas para **permitir que los consumidores transfieran fácilmente música digital entre teléfonos y computadoras personales.**

Nokia informó también el lunes que planea usar cierta tecnología de Microsoft, la cual permitirá a los usuarios sincronizar en forma inalámbrica sus libretas de direcciones y correo entre teléfonos de alto desempeño y computadoras corporativas que corran el software de Microsoft.

Estas iniciativas representan una **diferencia significativa frente a la estrategia vieja de Nokia, de contrarrestar los esfuerzos de Microsoft por ganar posiciones en el mercado de software celular.**

La fabricante finlandesa y algunas otras empresas inalámbricas han manifestado sus temores de que Microsoft trate de tomar una gran proporción de las ganancias en la industria celular, como lo ha hecho en el sector de las PC's.

Nokia se ha negado a usar el software de Microsoft para controlar las funciones de celulares de alto desempeño.

En vez de ello, ha formado equipo con Symbian, una empresa con sede en Londres, en la que tiene una participación minoritaria, para desarrollar sus propios programas dirigidos a los llamados "teléfonos inteligentes".

Apenas en diciembre, Nokia informó que renunciaba a la Asociación de la Industria de Cómputo y Telecomunicaciones en protesta por un arreglo que esa confederación había alcanzado con Microsoft.

Simultáneamente, **Nokia trata de ingresar a los mercados de cómputo corporativo y medios digitales, donde es muy usado el software de Microsoft.**

Muchas compañías utilizan el software de Microsoft para administrar sus sistemas de correo electrónico.

Sin embargo, la empresa enfrenta una dura competencia en el mercado de música digital, dominado por Apple Computer, que tiene el popular servicio de descargas de canciones iTunes.

El verano pasado, **Motorola, uno de los principales competidores de Nokia, formó equipo con Apple, para facilitar el que los consumidores reproduzcan música de iTunes en los teléfonos de la fabricante estadounidense.**

Pese a la gran actividad, no está claro cuántos de los 1 mil 700 millones de usuarios celulares en el mundo emplearán sus aparatos como reproductores de música digital.

Al menos por ahora, los celulares tienen mucho menos espacio de almacenamiento que los sistemas especializados en música, como el popular dispositivo iPod de Apple.

Jonas Geust, vicepresidente de música de la división multimedios de Nokia, dijo que la empresa **formó equipo con Microsoft porque mucha gente usa el reproductor Windows Media para organizar canciones digitales almacenadas en su computadora.**

“Es un asunto muy pragmático”, dijo. “Es una forma en hacer que la PC y el ecosistema de Microsoft se unan con el ambiente móvil”.

Geust dijo que **Nokia planea usar parte de la compresión, protección de propiedad intelectual y tecnologías de sincronía de Microsoft** en el reproductor de música digital de Nokia, que será embarcado en futuros aparatos del grupo finlandés.

Añadió que permitirá a los consumidores transferir fácilmente música digital entre su celular y PC.

Geust dijo que el software Windows Media para PC's será también incluido en un paquete más amplio de tecnologías que Nokia planea promover entre proveedores celulares, quienes deseen ofrecer al consumidor servicios de descarga de canciones.

Se negó a decir si Nokia pagará a Microsoft por las licencias de esas tecnologías.

“El **mayor motor de esto no es financiero**”, añadió.

Nokia ha informado que planea lanzar 20 modelos de teléfono móvil este año, con reproductores integrados de música digital, pero la compañía se negó a señalar cuántos de esos aparatos incluirán las tecnologías Microsoft.

La empresa finlandesa vendió 10 millones de teléfonos con un reproductor de música, el año pasado.

Mike Beckerman, el gerente general de la división de música digital de Microsoft, dijo que su empresa y Nokia han discutido también cómo pueden colaborar en otros ámbitos, así como en la música digital. (Financial Times; The Wall Street Journal; El Economista, Pág. 37; Reforma, Pág. 6 Negocios; El Universal, Pág. 9 Innovación; Milenio Diario, Pág. 31)

Sprint Arrendará Negocio de Torres Celulares a Global Signal; Acuerdo Sumó 1 mil 200 mdd

Sprint alcanzó un acuerdo para arrendar su negocio de torres celulares a Global Signal, mediante una transacción valuada en 1 mil 200 mdd.

Bajo los términos del acuerdo anunciado el lunes, **Global Signal tendrá derechos exclusivos para arrendar u operar más de 6 mil 600 torres de comunicaciones de Sprint durante 32 años.**

Global Signal tendrá también la opción de comprar las torres de Sprint al final del acuerdo de arrendamiento, por unos 2 mil 300 mdd.

Entretanto, Sprint se ha comprometido a **subarrendar espacio en las torres a Global Signal por un mínimo de 10 años, a una tarifa inicial de 1 mil 400 dólares por mes y por estación.**

Durante algún tiempo, Sprint ha querido vender sus torres y arrendarlas de vuelta, en vez de seguir operándolas directamente.

El convenio con Global Signal podría ayudar a Sprint, que informó en diciembre sus intenciones de adquirir Nextel Communications por 35 mil mdd y de reducir su deuda.

El acuerdo con Global Signal, que sería cerrado en el segundo trimestre de 2005, es considerable para el operador de torres, con sede en Sarasota, Florida.

La empresa tiene una capitalización de mercado de aproximadamente 1 mil 400 mdd y posee o maneja más de 3 mil 300 torres inalámbricas.

Global Signal informó que planea financiar la adquisición con valores comunes y financiamiento de deuda.

Sprint espera que el efecto neto de la transacción tenga un impacto leve sobre sus ganancias operativas y por acción de 2005.

Además de las torres que posee, Sprint utiliza más de 18 mil sitios celulares donde arrienda espacio a compañías dueñas de las instalaciones. (The Wall Street Journal)

Jueza Pospuso hasta el Miércoles Juicio de Ebbers; se Reanudará mediante Careo con Ex Directivo de Finanzas de WorldCom

Una jueza federal suspendió hasta el miércoles el juicio del ex director general de WorldCom, Bernard Ebbers, posponiendo el careo con el principal testigo del gobierno.

La jueza federal de distrito Barbara Jones, quien preside el juicio penal de Ebbers en Maniatan, declaró un receso en el tribunal la mañana del lunes, y pidió al jurado que no regresara sino hasta el miércoles.

Jones señaló que esto no afectaría su estimación previa de que el proceso debe concluir a principios o mediados de marzo.

La jueza pidió luego que los abogados se reunieran en una habitación, sin dar al jurado una causa por el retraso en el testimonio.

El miércoles, los abogados de la defensa esperan comenzar un careo duro con el jefe de finanzas Scott Sullivan, quien se ha declarado culpable y coopera como el principal testigo de la fiscalía.

Sullivan concluyó su testimonio el lunes, quinto día en el estrado.

Los fiscales alegan que Ebbers, junto con Sullivan, orquestó el fraude contable para elevar el precio de las acciones de WorldCom y preservar su propia fortuna.

Los abogados defensores señalan que Sullivan planeó el fraude a espaldas de Ebbers.

De ser hallado culpable de los nueva cargos, Ebbers sería sentenciado a incluso 85 años de prisión, aunque la sentencia sería mucho menor bajo los parámetros federales. (The Wall Street Journal)