

# HOY EN TELECOMUNICACIONES

Informe Diario de los Negocios de Telecomunicaciones en México

un servicio de la decisión acertada, s. c.

Viernes 18 de Febrero de 2005 ♦ www.ladecisionacertada.com ♦ Tel 5768-1018 ♦ Fax 5768-0437



## Suscriptor

Usted como suscriptor de **HOY EN TELECOMUNICACIONES**,  
recibe **10% de descuento** para el 1er. Congreso Telefonía IP.

1er. congreso

## telefonía IP

conferencias - expo comercial  
presentaciones de productos

## Resumen:

### TELEFONÍA

- \* Telefónica Movistar Busca Emitir Certificados Bursátiles por 12 mil mdp en la BMV; Destinarían Recursos para Refinanciar Pasivos y Gastos Operativos
- \* Iusacell Habría Iniciado Operaciones en Monterrey; Habría Invertido más de 50 mdd; Oscar Apac Sería el Director de Noreste de la Empresa
- \* América Móvil Colocó Bonos a 30 Años por 1 mil mdd; Se Incrementó Desde los 500 mdd Planeados Originalmente
- \* Incorporación de Unefon a Subasta de Espectro Podría Activar Demandas de Terceros
- \* Telcel Presentó Campaña 2005; Ofrecerá a sus Clientes Promociones para Adquirir Innovadores Modelos
- \* Siemens México Lanzó sus Nuevos Celulares Clase S
- \* Autoridades Brasileñas Suspendieron Ampliación de Capital de la Filial de Telmex en ese País; Necesario que Suministre Más Información sobre la Operación
- \* Telcel Promovió Presentación de sus Soluciones Durante la ExpoComm México 2005; Brindará Valores Agregados para Corporativos y Usuarios Personales
- \* Telcel Ofreció Equipos con Cámara de Video al Contratar Plan Tarifario Telcel Desde GSM 100

### NEGOCIOS SATELITALES

- \* Sergio Autrey Buscaría Capitalizar el Valor de Satmex; Renuncia de Lauro González "Aire Fresco" para la Firma
- \* Pegaso Habría Signado Acuerdo con Visat para Acceder a su Plataforma Satelital; Contrato Ascendería a 4.9 mdd

### NEGOCIOS EN LÍNEA

- \* Hacienda Ofrecerá Bienes Muebles e Inmuebles por Internet

### TELEVISIÓN Y RADIO

- \* Gastos Legales de Salinas Pliego por caso Codisco-Unefon Afectaron a TV Azteca; Merrill Lynch Recomendó Vender Acciones de la Televisora
- \* Televisa Buscaría Cambiar de Estrategia para Entrar al Mercado Hispano de EU; Sería Consecuencia de Decisiones del Presidente de Univisión
- \* PCTV Podría Desconectar la Señal de Fox Sport

## TELEFONÍA

# Marcatel Demandó a Telmex

## La Acusó ante Cofetel de Negarle Interconexión a su Subsidiaria Conexión 21, que Brinda Servicio Local; También Acudirá a la CFC

El presidente de Marcatel, Gustavo de la Garza, informó que la empresa decidió interponer una demanda contra Telmex ante la Cofetel.

Explicó que Telmex ha negado la interconexión a su subsidiaria de telefonía local Conexión 21, a pesar de que se han aceptado todas las condiciones y precios requeridos.

El directivo detalló que **en la demanda, Marcatel solicitó a la comisión que revoque el título de concesión de Telmex.**

Indicó que también acudirá a la Comisión Federal de Competencia, debido a que sin conexión, los clientes de su subsidiaria no se pueden comunicar con los usuarios de Telmex y viceversa.

De la Garza consideró que **la negativa de Telmex se debe a que ha perdido mercado ante la oferta de empresas como Maxcom y Axtel, por lo que la llegada de Conexión 21 le representa un importante peligro.**

Conexión 21 tiene planeado iniciar operaciones en las ciudades de México, Monterrey, Guadalajara, Querétaro y León; sin embargo, se encuentra detenida por la falta de interconexión.

El ejecutivo estimó que **Conexión 21 puede alcanzar hasta 5% del mercado de telefonía local.**

Opinó que actitudes como la de Telmex demuestran la necesidad de que sea revisada, ajustada y, sobre todo, aplicada la Ley Federal de Telecomunicaciones, en donde uno de sus puntos importantes es la regulación de dominancia.

El presidente de Marcatel manifestó que es el poder de la empresa dominante en el mercado lo que ha detenido la misma regulación, así como una serie de acciones pendientes, como la portabilidad numérica y la desagregación de red, entre otras.

**Calificó la portabilidad numérica como una ilusión, aunque debe ser**

\* MVS Habría Cerrado Acuerdo para que Comcast Trasmita Señal del Canal 52 en EU

**LICITACIONES PÚBLICAS**

- \* Servidores y Equipo Informático
- \* Soporte Servidores y Equipo de Ruteo
- \* Soporte Equipo de Radio
- \* Soporte Equipo de Cómputo y Telecomunicaciones
- \* Software

**AMÉRICA LATINA Y EL MUNDO**

- \* Qwest Presentará Oferta Modificada por MCI; Podría Incrementar el Valor Asignado al Operador de LD
- \* En América Latina, Siemens Estimó Participación de 22% del Mercado para Fines de 2006
- \* Estadounidense Novell Aumentó 300% sus Ingresos por Venta de Soluciones de Fuente Abierta a Pymes Latinoamericanas
- \* En Brasil, Vivo Realizará División Inversa de Acciones en sus 5 Unidades Operacionales
- \* Brasil Telecom Cuadruplicó sus Ganancias Anuales en 2004
- \* Negocio Brasileño de Contact Center Aumentará 42% sus Ventas en 2005: e-Consulting
- \* En Brasil, Open Communications Previó Ventas por 5.8 mdd al Cierre de 2005
- \* Filial Brasileña de Accenture Busca Contar con Certificación CMMi Nivel 5 a Inicios de 2006
- \* Colombia Móvil Invertirá 200 mdd para Ampliar Capacidad y Cobertura de Red
- \* En Chile, Telefónica Móviles Creará Sociedad Anónima Abierta de la Fusión de sus Filiales en el País
- \* Autoridades de TI de Chile y Corea Realizarán Reunión de Negocios
- \* Gobierno Ecuatoriano Inició Investigación sobre Inconsistencias de Sistemas de Prepago de Operadores Móviles
- \* En Perú, Autoridades de Comunicaciones Decidirán si Telefónica Debe Devolver parte de su Espectro en los Próximos Días
- \* Venezolana Movilnet Aumentó a 220 mdd sus Inversiones para 2005
- \* Autoridades Venezolanas Iniciarán Investigación sobre Buzón de Voz de CANTV
- \* En Jamaica, MiPhone Espera Alcanzar 100 Mil Suscriptores para Fines de 2005
- \* Nextel Reportó Caída de 26% en sus Ganancias, Debido a Cargo Fiscal; Pronosticó Utilidades Netas Menores para 2005
- \* SBC Lanzará Servicio de TV en Noviembre; Introducción Sería Precipitada, sin Suscriptores, Acuerdos ni Visto Bueno de Reguladores a la Fecha
- \* Reguladores de EU Investigarán si Telefónica Rural Bloqueó Acceso a Empresa de VoIP; Vonage Presentó la Queja
- \* Infineon, Samsung y Troltech Presentaron Teléfono Móvil de 3G Basado en Linux; Incluye Funciones de Imagen

**obligatoria, por lo que se realizaron importantes esfuerzos desde la Conferencia Parlamentaria del sector.**

A finales del año pasado, las autoridades se comprometieron a que la portabilidad se sometería a una consulta entre las empresas interesadas para determinar la conveniencia o no de implantarla.

Fuentes cercanas al proceso afirman que muchas empresas han exteriorizado desinterés ante las importantes inversiones que implicaría establecer la portabilidad.

No obstante, empresas como Alestra y Marcatel han hecho público su interés de que se concrete esta fórmula.

Al referirse a este asunto, la columnista Marielena Vega comentó que todo parece indicar que no existe motivo alguno para que Marcatel no obtenga los trámites correspondientes para que logre la interconexión.

**Precisó que se tiene hasta el próximo 4 de marzo para que la Cofetel resuelva su proceder, con lo que la mesa directiva de Marcatel esperaría incursionar en este nuevo mercado para fines de año.**

La periodista aseguró que entre los planes de Conexión 21 está el de desarrollar el servicio de mensajes cortos para celulares, y dar servicio de recepción a otras empresas: líneas de negocio.

**Consideró que este negocio dará un reimpulso importante a Don Gustavo de la Garza en el mundo de las telecomunicaciones.**

Vega aseguró que por lo pronto Marcatel mantendrá sus inversiones anuales por 20 mdd para seguir ampliando su red y buscar mantener una tasa de crecimiento de 2 dígitos. (El Financiero, Pág. 21; El Economista, Pág. 34)

**Telefónica Movistar Busca Emitir Certificados Bursátiles por 12 mil mdp en la BMV; Destinarían Recursos para Refinanciar Pasivos y Gastos Operativos**

De acuerdo con *El Universal*, Telefónica Movistar busca financiar sus operaciones en México mediante el mercado de valores nacional.

**Aseguró que la firma pretende emitir certificados bursátiles por 12 mil mdp en la Bolsa Mexicana de Valores (BMV), de acuerdo con el prospecto de colocación actualizado al 15 de febrero de este año.**

Tipo de Cambio	
Dólar Menudeo	11.2400
Dólar Fix	11.1389
Euro	14.6977

Tasas de Interés	
Cetes 28 Días	9.15%
TIIE	9.4500%
Tarjeta Santander	28.92%

Mercados Bursátiles	
México IPC	13,592.03 (-0.36%)
NY DJ	10,754.26 (-0.74%)
NY Nasdaq	2,061.34 (-1.25%)

La operación se realizará a través de Telefónica Finanzas, una subsidiaria directa de Telefónica Movistar México, cuya principal actividad es obtener los financiamientos para apoyar las actividades del grupo.

**Los recursos obtenidos por esta colocación se podrán usar para refinanciar pasivos existentes, financiar gastos operativos y de capital de trabajo propios y de las sociedades parte de Grupo Telefónica México.**

Además se buscaría la amortización de deuda, gastos financieros y financiamiento propio y de las sociedades partes de la compañía que opera en el país.

**Los certificados bursátiles que se emitan contarán con la garantía de la española Telefónica.**

El programa de inversión de la española en México es de 1 mil 500 mdd en el periodo de 2003 a 2006.

La operadora habrá erogado casi 5 mil mdd para 2006, monto que incluye la compra de las cuatros empresas, 65% de Pegaso PCS, la deuda, así como una penalización de Qualcomm por cambiar a GSM. (El Universal, Pág. 1 y 2F)

## **Iusacell Habría Iniciado Operaciones en Monterrey; Habría Invertido más de 50 mdd; Oscar Apac Sería el Director de Noreste de la Empresa**

El columnista Alberto Aguilar informó que Iusacell anunció el inicio de sus operaciones en Monterrey.

Comentó que **“por una de esas cuestiones incomprensibles la telefónica prácticamente no tenía presencia en esa ciudad tan importante”**.

Según el periodista, fue el director General, Gustavo Guzmán, quien presentó lo que será su estrategia a la comunidad empresarial de esa ciudad.

Agregó que se presentó a la cabeza de la dirección Noreste de Iusacell a Oscar Apac.

Aguilar aseguró que **la operadora celular invirtió más de 50 mdd en tecnología para dar cobertura a ciudades como Laredo, Reynosa, Ciudad Juárez, Torreón, Saltillo y la zona metropolitana de Monterrey.**

Explicó que se ofrecerá *roaming* a EU a partir de los acuerdos que se tienen con Sprint y Verizon. (Reforma, Pág. 3 Negocios)

## **América Móvil Colocó Bonos a 30 Años por 1 mil mdd; Se Incrementó Desde los 500 mdd Planeados Originalmente**

América Móvil colocó ayer bonos a 30 años por 1 mil mdd en los mercados internacionales de deuda, mientras que **el rendimiento se ubicó en 184 puntos sobre los Bonos del Tesoro de EU.**

Indicó que **el tamaño de la colocación se fue incrementando desde los 500 mdd planeados originalmente.**

Los bonos tienen un cupón de 6.375%, con un frecuencia de pago bianual y fueron colocados pro Credit Suisse First Boston.

La vocera de la firma, Patricia Ramírez, comentó que **“los recursos se destinará a fines corporativos gerenciales, a refinanciar deuda y a inversiones en activos fijos”**.

Destacó que es la primera vez que América Móvil emite deuda a tan largo plazo; de hecho, de las firmas mexicanas que cotizan acciones y deuda en los mercados internacionales, sólo Televisa había colocado bonos a 30 años, a finales de los 90's. (El Economista, Pág. 30' Excélsior, Pág. 1F; La Jornada, Pág. 26)

## **Incorporación de Unefon a Subasta de Espectro Podría Activar Demandas de Terceros**

El columnista Darío Celis consideró que la posibilidad de que Unefon se incorpore a la subasta de espectro de 1 mil 900 MHz podría activar demandas de terceros afectados con la determinación que se adopte.

Explicó que **si se reinstala a Unefon, entonces Telcel, Telefónica, Iusacell y Nextel les demandarán responsabilidad civil y administrativa**.

El periodista consideró que si se opta por favorecer a éstas incurrirán en desacato con la juez Cuarta del Distrito, lo que configura en un delito penal como el que se le sigue a Andrés Manuel López Obrador. (Reforma, Pág. 3 Negocios)

## **Telcel Presentó Campaña 2005; Ofrecerá a sus Clientes Promociones para Adquirir Innovadores Modelos**

De acuerdo con información de *El Economista*, Telcel presentó una nueva campaña para 2005.

Explicó que **consiste en ofrecer a sus clientes tarifarios y en sistema Amigo atractivas y diferentes opciones para adquirir las más innovadoras terminales dentro de cualquiera de los dos esquemas**.

El diario consideró que con ello, Telcel marca el inicio en 2005 de una serie de promociones que tiene preparadas para sus clientes que se verán beneficiados con diferentes opciones de acuerdo con sus necesidades. (El Economista, Pág. 35)

## **Siemens México Lanzó sus Nuevos Celulares Clase S**

Información de 7 líneas en *El Economista*, destacó que Siemens México lanzó sus nuevos teléfonos celulares de clase S.

Aseguró que **se enfocarán a satisfacer las necesidades de comunicación del ambiente de negocios al poseer atributos tecnológicos que permiten la sincronización de las PC's, PDA's y Laptops, así como envió de e-Mail**. No ofreció más información. (El Economista, Pág. 31)

## **Autoridades Brasileñas Suspendieron Ampliación de Capital de la Filial de Telmex en ese País; Necesario que Suministre Más Información sobre la Operación**

Las autoridades de valores de Brasil suspendieron el proceso de venta de acciones por más de 700 mdd de Embratel, filial de Telmex en ese país.

**La Comisión de Valores Mobiliario (CMV) consideró que la compañía no ofreció la información completa sobre la operación a los inversionistas brasileños, mientras que sí lo hizo con los estadounidenses.**

Ante esto, dio un plazo de 24 horas a Embratel para que le entregue toda la información que sí presentó a la Comisión de Valores de Estados Unidos (SEC, por sus siglas en inglés).

**Además, le solicitó copias de los documentos elaborados por los asesores independientes con los que se llegó a fijar el precio de la colocación de las acciones.**

Esta instancia reguladora consideró que por la falta de información Embratel se haría acreedora a una multa y advirtió que por cada día que pase sin entregar datos a accionistas podría imponer una sanción por 5 mil reales.

Telmex posee 90.3% de las acciones de Embratel, adquisición que realizó el año pasado. Pagó 670 mdd para quedarse con esta empresa que provee servicios de telefonía fija, datos e Internet. (El Universal, Pág. 2F; Reforma, Pág. 3 y 6 Negocios; Notimex)

## **Telcel Promovió Presentación de sus Soluciones Durante la ExpoComm México 2005; Brindará Valores Agregados para Corporativos y Usuarios Personales**

En un publireportaje con fotos a color, Telcel promovió la reciente presentación de sus soluciones que llevó a cabo durante la ExpoComm México 2005.

Indicó que **brindará valores agregados para corporativos y usuarios personales.**

La empresa detalló que entre las novedades de sus soluciones destaca BlackBerry, combinación de hardware y software y servicio que proporciona acceso fácil y seguro de entrega de mensajes de correo electrónico de la empresa.

Asimismo, **presentó Acceso de Alta Velocidad (EDGE), que permite el envío y recepción de información de manera más rápida a través de Conexión Móvil.**

La firma señaló que otro de los servicios es la Localización y Administración Vehicular, servicio que se ofrece a través de la red de mensajes escritos y/o transmisión de datos GPRS.

De este modo las empresas pueden realizar el monitoreo de sus vehículos o en su caso, que un integrador certificado proporcione el monitoreo y los mecanismos de reacción a las personas y empresas que lo soliciten. (Reforma, Pág. 1 Empresas y Negocios)

## Telcel Ofreció Equipos con Cámara de Video al Contratar Plan Tarifario Telcel Desde GSM 100

En despliegado de 1 plana titulado: "Porque Telcel siempre te da más", la empresa ofreció equipos con cámaras de video al contratar desde Plan Tarifario Telcel desde GSM 100.

Recordó que **sus clientes pueden obtener el doble de minutos y con costos desde 1 el minuto de Telcel a Telcel en llamada locales**. La oferta es válida al 28 de febrero de 2005. (El Universal, Pág. A19)

### NEGOCIOS SATELITALES

## Sergio Autrey Buscaría Capitalizar el Valor de Satmex; Renuncia de Lauro González "Aire Fresco" para la Firma

Según el columnista Alberto Aguilar, el objetivo de Sergio Autrey en Satmex sería capitalizar el valor que tiene la empresa, no sólo por sus concesiones, sino por la misma estructura operativa.

Señaló que **se intentará lanzar el Satmex 6 a la brevedad, para aumentar el potencial y por supuesto lograr una reestructura consensuada, incluyendo al gobierno**.

El periodista desmintió el rumor de que podría incluirse Carlyle por la ventaja de sumar a Satmex en la plataforma de PanAmSat.

Detalló que **la idea es esperar que su socio Loral pueda abandonar el Capítulo 11 a más tardar en el segundo trimestre de este año, para que eventualmente ellos operen**.

Aguilar dijo que existe rechazo de establecer tiempos límites, dado lo complejo de la situación.

Asimismo, el columnista consideró que **la salida de Lauro González va a representar "aire fresco" para la compañía**.

Opinó que el directivo se había desgastado y tenía diferencias con Autrey, que inclusive trascendieron al interior de la empresa. (Reforma, Pág. 3 Negocios)

## Pegaso Habría Signado Acuerdo con Visat para Acceder a su Plataforma Satelital; Contrato Ascendería a 4.9 mdd

El columnista Darío Celis informó que Pegaso signó un acuerdo con Visat para acceder a su plataforma satelital para operar servicio de banda ancha.

Explicó que **la intención es proporcionar capacidad a los operadores IPS de México y América Latina**.

El periodista precisó que el acuerdo con Visat, para el cual utilizará el satélite PAS 1-R de PanAmSat, ascendió a 4.9 mdd.

Indicó que el nombre comercial con el que se manejarán será Pegaso Banda Ancha. (Reforma, Pág. 4 Negocios)

## **NEGOCIOS EN LÍNEA**

### **Hacienda Ofrecerá Bienes Muebles e Inmuebles por Internet**

De acuerdo con *Reforma*, la secretaria de Hacienda, a través del Sistema de Administración y Enajenación de Bienes (SAE) ofrecerá bienes muebles e inmuebles a través de Internet en el sitio <http://www.sae.gob.mx>.

Indicó que **cualquier persona y organismo puede adquirir los bienes que oferta el organismo y que garantiza que la operaciones son transparentes y sin intermediarios.**

En el sitio de Internet del SAE se enlistan más de 3 mil inmuebles comerciales, habitacionales, bodegas y terrenos con precios desde 150 mil pesos, en bienes habitacionales, hasta 20 millones en inmuebles comerciales.

Las ventas se realizan a través de subastas, y para participar basta con presentar una identificación oficial y el registro federal de contribuyentes. (*Reforma*, Pág. 1 Negocios)

## **TELEVISIÓN Y RADIO**

### **Gastos Legales de Salinas Pliego por caso Codisco-Unefon Afectaron a TV Azteca; Merrill Lynch Recomendó Vender Acciones de la Televisora**

Los gastos legales del presidente de TV Azteca, Ricardo Salinas Pliego, por el caso Codisco-Unefon, afectaron a la televisora.

La televisora **erogó 9 mdd el año pasado en asesorías legales, de acuerdo con su reporte financiero del último tercio del año pasado.**

Esta cifra equivale a poco más de 8% monto que la SEC demanda: 109 mdd que Salinas Pliego obtuvo en una operación que salvó de la quiebra a Unefon y que según el órgano regulador estadounidense fue fraudulenta.

La televisora informó que pagó 4 mdd en asesorías relacionadas con el cumplimiento de las leyes de valores de EU, monto que incluye principalmente lo relativo a la demanda y otros gastos asociados a mantenerse listado en Nueva York.

**Incluso este pago fue el causante de que los costos y gastos de la televisora se hayan incrementado 17% en el cuarto trimestre de 2004.**

La otra parte, 5 mdd, se incluyó en el concepto de “otros gastos financieros”.

TV Azteca indicó que esta cifra corresponde al desembolso por “asesorías legales” en el periodo de enero a diciembre del año previo y explicó que incluye litigios en general.

La información financiera de la televisora reveló que el monto destinado a la asesoría legal para enfrentar la demanda de la SEC y mantener la cotización de sus acciones en el vecino país representa 13% del total de costos y gastos del cuarto trimestre de 2004.

**Merrill Lynch no solo recomendó la venta de las acciones de TV Azteca sino también de Elektra.**

Además consideró que es muy probable que las acciones de la televisora mexicana salgan de la bolsa de valores de Nueva York.

Para el banco de inversión, **los mayores costos en el periodo opacaron el ligero crecimiento (1%) de los ingresos de la firma.**

TV Azteca estaría analizando su salida para evitar en el futuro el escrutinio de las autoridades bursátiles de EU.

En tanto que sus acciones perdieron más de 4% al cierre de la jornada de ayer, después de que presentó sus resultados y Merrill Lynch redujo la recomendación de sus títulos. (El Universal, Pág. 2F; El Economista, Pág. 1, 31 y 18; Reforma, Pág. 3 Negocios, La Jornada, Pág. 1 y 22)

## **Televisa Buscaría Cambiar de Estrategia para Entrar al Mercado Hispano de EU; Sería Consecuencia de Decisiones del Presidente de Univisión**

De acuerdo con el columnista José Yuste, Televisa ha querido demostrar que puede cambiar de estrategia para entrar al mercado hispano de EU, sin utilizar a Univisión.

Indicó que **la decisión se tomó como resultado de la decisión del presidente de Univisión, Jerry Perenchio, de nombrar a un ejecutivo sin el consentimiento de Televisa.**

El periodista refirió que Televisa acaba de dar a conocer la firma de una alianza con United Media que tendrá la posibilidad de distribuir las licencias de todas las telenovelas infantiles de Televisa, pero sobre todo de su serie *El Chavo*.

Refirió que **la programación que distribuirá United Media no venía incluida en el contrato con Univisión.**

Yuste consideró que de esta manera Televisa manda el mensaje de que seguirá en EU, con o sin Univisión, aunque su expansión sin ésta, de ser el caso, no sería nada fácil. (Milenio Diario, Pág. 28)

## **PCTV Podría Desconectar la Señal de Fox Sport**

Un escueto comentario del columnista David Páramo precisó que PCTV podría desconectar la señal de Fox Sport de no llegar a un acuerdo con este canal.

Precisó que **los cableros están ofendidos porque Fox Sport le vendió en exclusiva los derechos de transmisión de equipo Guadalajara para que se comercialicen a través de pago por evento.**

El periodista precisó que PCTV es el principal cliente del Fox Sport y no fue consultado para esta operación. (El Economista, Pág. 10)

## **MVS Habría Cerrado Acuerdo para que Comcast Trasmite Señal del Canal 52 en EU**

El columnista Samuel García informó que Joaquín Vargas, de MVS, cerró un acuerdo con Comcast Corporation para que esta última transmita la señal del canal 52 en EU.

Indicó que **Comcast está interesada en el mercado en español y es la mayor empresa operadora de TV por cable de EU.**

El periodista dijo que se trata de uno de los primeros pasos del empresario mexicano para regresar con fuerza a la competencia por el mercado de TV por cable y posiblemente también por el de TV abierta. (El Universal, Pág. 5F)

### **LICITACIONES PÚBLICAS**

#### **Servidores y Equipo Informático**

El Tribunal Electoral del Poder Judicial de la Federación convocó a participar en su licitación número TEPJF/LPN/001/2005 para la compra de 3 servidores, 341 computadoras personales y 10 computadoras portátiles. La fecha límite para adquirir las bases es el 25 de febrero de 2005. (Viernes 8 de Febrero, DOF, 1ª Sección Pág. 68)

El gobierno del estado de Tabasco convocó a participar en su licitación número 56100001-018-05 para la compra de 93 computadoras. La fecha límite para adquirir las bases es el 23 de febrero de 2005. (Viernes 8 de Febrero, DOF, 2ª Sección Pág. 126)

El gobierno del estado de Tabasco convocó a participar en su licitación número 56100001-019-05 para la compra de 59 computadoras. La fecha límite para adquirir las bases es el 23 de febrero de 2005. (Viernes 8 de Febrero, DOF, 2ª Sección Pág. 127)

#### **Soporte Servidores y Equipo de Ruteo**

La secretaría de Relaciones Exterior convocó a participar en su licitación número 00005003-004-05 para la contratación de 1 servicio de soporte preventivo y correctivo a servidores, 1 servicio de soporte a sistema de ruteo Cajun, y 1 servicio de soporte a equipos de radiocomunicación del sistema convencional. La fecha límite para adquirir las bases es el 1 de marzo de 2005. (Viernes 8 de Febrero, DOF, 1ª Sección Pág. 38)

#### **Soporte Equipo de Radio**

El Instituto Mexicano del Seguro Social en Yucatán convocó a participar en su licitación número 00641253-009-05 para la contratación de 1 servicio de soporte a equipo de radiocomunicación. La fecha límite para adquirir las bases es el 26 de febrero de 2005. (Viernes 8 de Febrero, DOF, 2ª Sección Pág. 62)

## Soporte Equipo de Cómputo y Telecomunicaciones

Caminos y Puentes Federales de Ingresos y Servicios Conexos convocó a participar en su licitación número 09120007-009-05 para la contratación de 3 servicios de soporte a equipos de cómputo, telecomunicaciones y sistemas auxiliares. La fecha límite para adquirir las bases es el 26 de febrero de 2005. (Viernes 8 de Febrero, DOF, 2ª Sección Pág. 35)

## Software

El gobierno del estado de Baja California convocó a participar en su licitación número 32002001-002-05 para la compra de 1 sistema de software DB2 UDB Datawarehouse. La fecha límite para adquirir las bases es el 1 de marzo de 2005. (Viernes 8 de Febrero, DOF, 2ª Sección Pág. 110)

## AMÉRICA LATINA Y EL MUNDO

### Qwest Presentará Oferta Modificada por MCI; Podría Incrementar el Valor Asignado al Operador de LD

Qwest Communications International planea presentar una oferta modificada en pos de MCI, después de que su propuesta inicial fue superada por otra de Verizon Communications.

El lunes, el consejo de administración de MCI votó a favor de una oferta de adquisición por 6 mil 750 mdd, presentada por Verizon, por un valor 1 mil mdd menor que la oferta de Qwest.

La nueva oferta de Qwest podría o no incluir un incremento en valor respecto de la primera.

Sin embargo, es probable que nuevas condiciones anexas a la oferta cambien, dijeron fuentes cercanas al diario The Wall Street Journal.

**“Nos sentimos muy sólidos en esto”**, dijo el director general de Qwest, Richard Notebaert. “Es lo correcto que podemos hacer por nuestros accionistas.

Notebaert sugirió después que la oleada reciente de fusiones en la industria de las telecomunicaciones podría alejar a la competencia.

**“Pienso que nuestro país necesita la oportunidad de tener opciones múltiples en competencia, y siempre debe estar preocupado por la concentración”**, dijo.

La nueva oferta de Qwest abre un nuevo capítulo en la telenovela de MCI, la segunda compañía de LD en EU.

Desde el lunes, cuando Verizon y MCI anunciaron su acuerdo, algunos accionistas se han quejado de que el operador de LD aceptó la oferta más baja.

Fuentes cercanas al asunto dijeron que ello obedeció a que **el consejo de MCI consideró que Verizon, la mayor telefónica local de EU, con un valor de mercado de 100 mil mdd, era más estable en lo financiero que Qwest**, un proveedor de telefonía local y de LD en Denver, cuya deuda representa más del doble del valor de la compañía en la bolsa.

En una carta al presidente del consejo de administración de MCI, Notebaert dijo que Qwest planea revisar la oferta de Verizon.

Tras completar ese proceso, Qwest pretende “presentar una oferta modificada para adquirir MCI”, dijo Notebaert.

Notebaert confió en que **MCI “se comprometa en un diálogo significativo” y dé a Qwest el acceso a información de diligencia debida, consistente con la ofrecida a otras empresas.**

La carta señala que la oferta de Qwest tenía “un valor superior” sobre la de Verizon. Señala también que cualquier convenio entre Qwest y MCI debe ser aprobado por los reguladores más rápido que la adquisición de Verizon.

La carta fue presentada ante la Comisión de Bolsa y Valores (SEC), la víspera.

El consejo de MCI rechazó la oferta de Qwest por preocupaciones sobre el negocio de la compradora.

**Qwest está aún bajo una revisión de la Administración de Servicios Generales, que administra la supervisión federal.**

Notebaert se negó a comentar sobre las perspectivas de esos asuntos y su relación con cualquier oferta. (The Wall Street Journal; El Financiero, Pág. 23; Milenio Diario, Pág. 30)

## **En América Latina, Siemens Estimó Participación de 22% del Mercado para Fines de 2006**

El productor de centrales PBX corporativas Siemens estimó que su participación de mercado en Latinoamérica llegará a 25% para fines de 2006, comparado con 20% actual.

**Siemens es importante proveedor de centrales PBX en los mercados latinoamericanos, su mejor participación de mercado está probablemente en Argentina, donde supera 30%, seguida por Brasil, donde bordea 30%.**

La participación del mercado brasileño aumenta incluso a alrededor de 40% si se trata solamente de sistemas para grandes empresas.

El director de Redes Corporativas de Siemens Brasil, Marcus Cunha, dijo que el crecimiento surgirá como resultado de un crédito de 53.7 mdd que aprobó recientemente el banco nacional de desarrollo BNDES.

**Agregó que Siemens necesita estos recursos para convertir su planta de Curitiba en una de las dos plantas dedicadas a la producción mundial de centrales PBX.**

La otra planta está en Grecia, pero la planta de Curitiba dará cuenta de 75% de la producción.

La conversión empezó en mayo del 2004 con una inversión de 20 mdd y, dado el aumento de la producción de la planta, las unidades PBX representan ahora hasta 5 millones de líneas, en comparación con las 600 mil líneas de antes.

El directivo indicó que **la planta debe alcanzar una capacidad máxima de producción equivalente a 6 millones de líneas dentro de los próximos 2 meses.**

El plan de crecimiento no significa expansión en términos del área de la planta, sino que cubrirá el personal y la maquinaria adicional para que la planta pueda producir una mayor variedad de productos.

**Cunha espera que Siemens dé a conocer sus nuevos modelos de PBX en julio, sumando probablemente dos nuevas series a las HiPath 1000, 3000 y 4000 que ya están en producción.**

También habrá una mayor gama de sistemas menores, particularmente soluciones para adaptar las PBX para redes inalámbricas.

**Todos los productos son compatibles con sistemas de voz sobre IP (VoIP) y Cunha estimó que alrededor de 20% de los clientes de PBX de Siemens están usándolas en un contexto VoIP para sus comunicaciones internas.**

Siemens ajustó la meta de ingresos de su planta de Curitiba a 120 mdd este año, frente a los 100 mdd que proyectó el presidente de Siemens Brasil, Adilson Primo, en mayo de 2004.

En 2004, la planta generó ingresos por 80 mdd. De esa cifra, 10% se generó en Brasil, mientras que otro 10% correspondió a los demás países de Latinoamérica y el resto, a exportaciones en todo el mundo. (Notimex)

## **Estadounidense Novell Aumentó 300% sus Ingresos por Venta de Soluciones de Fuente Abierta a Pymes Latinoamericanas**

La estadounidense Novell registró un crecimiento de 300% en los ingresos por las ventas de sus soluciones de fuente abierta a Pymes latinoamericanas en los últimos 2 trimestres.

El titular de la División Latinoamericana de Novell, José Almandoz, dijo que **“las Pymes son las que encabezan la adopción de Linux y de las diferentes soluciones que acompañan a Linux”**.

Agregó que “en términos de transacciones, probablemente 90% proviene de las Pymes. Desde el punto de vista de los ingresos, tal vez 60% de éstos viene de las Pymes, mientras que 40% corresponde a las grandes cuentas”.

El directivo dijo que **Novell espera que los mercados brasileño y mexicano arrojen un crecimiento de 30% este año, convirtiéndose en los dos mercados latinoamericanos más importantes para la empresa.**

Asimismo, previó que el crecimiento de los desarrolladores independientes de software (ISV, por su sigla en inglés) en Latinoamérica también ayudará a impulsar la adopción de fuente abierta. (Notimex)

## **En Brasil, Vivo Realizará División Inversa de Acciones en sus 5 Unidades Operacionales**

Vivo, el mayor operador móvil brasileño, anunció que realizará una división inversa de acciones en sus cinco unidades operacionales.

Informó que **la medida no sólo mejoraría la visibilidad de las acciones, sino que también reduciría los gastos de administración.** La propuesta debe presentarse a los accionistas para su aprobación.

**Las unidades operacionales que integran Vivo son Telesp Celular, Tele Centro Oeste Celular, Tele Leste Celular, Tele Sudeste Celular y Celular CRT.**

Vivo es una empresa de riesgo compartido entre Portugal Telecom y la española Telefónica. (Notimex)

## **Brasil Telecom Cuadruplicó sus Ganancias Anuales en 2004**

Brasil Telecom (BrT) registró ganancias netas de 401 mdr en 2004, cuadruplicando los 98.7 mdr que registró en 2003.

**Los ingresos netos totales llegaron a 12 mil 763 mdr, 15,2% más frente a 2003, y su EBITDA fue de 3 mil 585 mdr, un alza de 8.2% en comparación con el año anterior.** El margen del EBITDA para 2004 llegó a 39.6%.

Las ganancias netas del cuarto trimestre fueron de 50.5 mdr, revirtiendo las pérdidas netas de 280 mdr registradas en el mismo periodo del año pasado, pero 62.6% menores en comparación con los 135 mdr del tercer trimestre de 2004.

**Los ingresos netos de periodo llegaron a 3 mil 502 mdr, 20.8% más frente a igual trimestre de 2003 y un aumento de 5.6% respecto del trimestre anterior.**

El EBITDA del trimestre fue de 773 mdr, un incremento de 33.6% año con año, pero 22.1% menos frente al tercer trimestre de 2004.

El margen del EBITDA para el cuarto trimestre de 2004 fue de 31.3%, porcentaje mayor frente al 27.9% del año anterior, pero inferior si se compara con 42% del tercer trimestre de 2004.

**BrT terminó el año con 10.7 millones de líneas fijas en servicio, frente a los 10.7 millones de fines de 2003.**

La unidad móvil Brasil Telecom GSM, lanzada en octubre de 2004, cerró el año con 622 mil 295 clientes suscritos.

Los servicios de datos representaron 9.7% de los ingresos netos totales y la cartera de clientes ADSL alcanzó los 535 mil 500 para fines de año, 90% más en comparación con el cierre de 2003.

**BrT finalizó el año con una deuda total consolidada de 5 mil 280 mdr, 13.9% menos frente a 2003. Aproximadamente 20% de la deuda es a corto plazo.**

Las inversiones totales en 2004 llegaron a 2 mil 867 mdr, incluyendo 476 mdr para la adquisición del operador de redes MetroRed, la firma de datos Vant y el proveedor de acceso a Internet iG. (Notimex)

## **Negocio Brasileño de Contact Center Aumentará 42% sus Ventas en 2005: e-Consulting**

El negocio de Contact Centers en Brasil aumentará 42% las ventas de 2005, informó la revista B2B citando un estudio sobre las operadoras que realizó la brasileña e-Consulting.

Indicó que en 2004, las ventas de Contact Center alcanzaron los 3 mil mdr (1 mil 150 mdd), lo que representa un crecimiento de cerca de 30% frente a 2003.

El director de e-Consulting, Daniel Domeneghetti, dijo que “las estimaciones para el 2005 consideran la continuidad del crecimiento de la economía brasileña entre 4.5% y 5%, a lo que seguirá la expansión de los centros de atención bilingüe, que van a impulsar mucho más el sector”.

#### **Las operadoras de Contact Center invirtieron más de 108 mdr en tecnología durante 2004.**

La industria de los Contact Center podría transformar a Brasil en un sólido destino de externalización internacional. (Notimex)

## **En Brasil, Open Communications Previó Ventas por 5.8 mdd al Cierre de 2005**

Open Communications, empresa brasileña especializada en seguridad de la información, espera cerrar este año con ventas de 15 mdr (5.8 mdd) comparado con los 10 mdr facturados en 2004.

El director general de la firma, Carlos Alberto Barros Costa, dijo que **la empresa espera aumentar los ingresos hasta 20 mdr para 2006.**

Agregó que “estamos apostando mucho a nuestras soluciones antifraudes, que atienden perfectamente las necesidades del mercado, estamos cada vez más preocupados de evitar ese tipo de crimen que aumenta diariamente”.

El ejecutivo argumentó que **sólo en 2004, el número de fraudes bancarios y financieros efectuados vía Internet en el país creció 577%, según el balance del grupo brasileño de respuesta a incidentes por Internet, NBSO.**

Las ventas de Open se duplicaron en 2004 frente a 2003.

Añadió que esperan cerrar buenos contratos para poner en práctica la implementación de los llamados centros de operaciones de seguridad (SOC, por su sigla en inglés) y de los sistemas de gerencia y monitoreo.

**Durante 2004, Open invirtió 1.5 mdr en nuevos productos de seguridad como Secure Keyboard, solución antitroyanos para instituciones financieras.**

Asimismo, en Secure File Transfer, para transferir en forma segura archivos de Internet; y Secure Web Monitor, que protege a las empresas y a sus usuarios contra el “phishing”, que consiste en el uso de correos electrónicos masivos para confundir a los usuarios y hacerlos entregar claves bancarias personales. (Notimex)

## **Filial Brasileña de Accenture Busca Contar con Certificación CMMi Nivel 5 a Inicios de 2006**

La unidad brasileña de la consultora estadounidense Accenture apunta a calificar en marzo para la certificación Nivel 3 en virtud del programa de evaluación CMMi(capability maturity model integration) y CMMi 5 a comienzos de 2006.

### **La certificación CMMi 3 otorga un reconocimiento en particular por la madurez y capacitación involucrada en diferentes procesos para fabricar software.**

El programa CMM fue creado por el instituto estadounidense de ingeniería de software SEI, un departamento de la universidad estadounidense Carnegie Mellon, y cuenta con niveles que van desde el uno al cinco, siendo este último el más alto.

### **CMM otorga a las empresas reconocimiento internacional por cumplir estándares básicos de calidad de software, y puede ayudarlas a impulsar sus exportaciones.**

A comienzos de enero de 2006, todas las empresas del mundo tendrán que estar adheridas al CMMi, cuyos estándares son más rigurosos que los de CMM.

Accenture también contempla contratar 100 empleados adicionales antes de julio para duplicar su actual fuerza laboral de 400 personas. (Notimex)

## **Colombia Móvil Invertirá 200 mdd para Ampliar Capacidad y Cobertura de Red**

El operador Colombia Móvil (OLA) invertirá 220 mdd este año para ampliar la capacidad y cobertura de la red.

El presidente de la firma, León Darío Osorio, dijo que **parte de esta cifra se destinará a mejorar otras áreas tales como servicio al cliente, ampliando el Contact Center de la empresa.**

OLA ya firmó un contrato de 15 mdd con el fabricante chino de equipos Huawei Technology para ampliar su red, y se encuentra trabajando en nuevos acuerdos relacionados con infraestructura.

**Con este proyecto de expansión, OLA espera atraer 850 mil nuevos usuarios este año, que se sumarían a los 325 mil que tenía a fines de 2004.**

El directorio de OLA se reunirá para definir la manera de financiar este plan de inversión. (Notimex)

## **En Chile, Telefónica Móviles Creará Sociedad Anónima Abierta de la Fusión de sus Filiales en el País**

La española Telefónica Móviles decidió que la nueva empresa que surja a partir de la fusión de sus unidades chilenas Telefónica Móvil y BellSouth Chile operará como una sociedad anónima abierta.

Explicó que **esta nueva firma estará sujeta al control del regulador local de valores, la SVS.**

El analista de la administradora local de fondos Celfin, Brian Chase, dijo que “tienen que completar todos sus procesos de reestructuración y eso podría tardar hasta un año. Pienso que el tema de la colocación es un poco prematuro, pero obviamente tienen algo en mente”.

**TEM Chile publicó sus regulaciones en el Diario Oficial informando que la última junta de accionistas aprobó la idea de que se debía “someter a Telefónica Móvil de Chile a las normas que rigen las sociedades anónimas abiertas e inscribirla en el registro de valores”.**

Indicó que “obviamente tendría sentido que la empresa coloque algunas acciones, pero no serían muchas. La mayor parte del tiempo, las empresas que cotizan en Chile por lo general limitan la cantidad que ponen en el mercado a alrededor de un 20% del total de acciones en circulación”.

**Al convertirse en sociedad anónima abierta, el operador podrá realizar la emisión de deuda, ampliar su capital y colocar bonos en el mercado, con la obligación de publicar sus resultados trimestralmente.**

Los accionistas también acordaron adecuar los estatutos sociales de la compañía para cumplir con las normas que rigen a las sociedades anónimas abiertas.

La nueva empresa móvil posee una participación de mercado cercana a 48% y está enfrentando un proceso de reestructuración con Oliver Flögel, que encabeza la transición como gerente general de la empresa. (Notimex)

## **Autoridades de TI de Chile y Corea Realizarán Reunión de Negocios**

La asociación chilena de la industria de TI Acti y la asociación coreana de información y telecomunicaciones Kait realizará este mes una reunión de negocios para empresas chilenas y coreanas de TI.

**Acti espera que representantes de más de 650 empresas miembro de Kait asistan al IT Business Forum, programado para el 24 y 25 de febrero.**

El objetivo de la reunión es establecer nuevas alianzas y negocios con empresas locales, aprovechando el tratado de libre comercio que existe entre ambos países.

Ésta es la primera actividad conjunta luego de que ambas asociaciones suscribieran un acuerdo de cooperación en noviembre del año pasado. (Notimex)

## **Gobierno Ecuatoriano Inició Investigación sobre Inconsistencias de Sistemas de Prepago de Operadores Móviles**

El ente ecuatoriano Defensoría del Pueblo inició una investigación sobre las supuestas inconsistencias de los sistemas de prepago que administran los operadores móviles del país.

Según el parlamentario León Febres Cordero, **los operadores locales Porta, BellSouth y Alegro PCS no ofrecen información suficiente sobre el precio final por minuto.**

El legislador presentó un reclamo ante la defensoría hace casi dos meses.

Indicó que **no debe depender de los operadores determinar la fecha de expiración de las tarjetas de prepago.**

La defensoría solicitó una reunión con ejecutivos de los tres operadores para discutir el tema.

Durante 2004, el regulador local de telecomunicaciones, Suptel, sancionó a 3 empresas por las mismas acusaciones, estableciendo una multa de 200 dólares a cada una. (Notimex)

## En Perú, Autoridades de Comunicaciones Decidirán si Telefónica Debe Devolver parte de su Espectro en los Próximos Días

El Ministerio de Transportes y Comunicaciones (MTC) de Perú debe decidir en los próximos días si la española Telefónica Móviles tiene que devolver parte de su espectro, que aumentó con la adquisición de BellSouth Perú el año pasado.

**Telefónica Móviles Perú declinó explicar su posición en este caso hasta que el MTC haya logrado un veredicto final.**

El analista de telecomunicaciones de la estadounidense Yankee Group, Wally Swain, dijo que una orden para devolver el espectro “es definitivamente lo que Telefónica debe esperar”.

Aseguró que **“hay antecedentes en otros países como Argentina y Chile, donde las autoridades locales condicionaron la fusión al hecho de que Telefónica devolviera parte del espectro”**.

En Argentina, la Secretaría de Economía aprobó la fusión entre las unidades Movicom y Unifón de TEM con la condición de que TEM devolviera 42.5 MHz de su espectro.

En tanto en Chile, el tribunal antimonopolio TDLC recomendó que TEM devolviera 25 MHz en la banda de 800 MHz, dejando a la empresa con 55 MHz en comparación con los 60 MHz que tiene Entel y los 30 MHz de Smartcom.

Swain dio que **“devolver espectro es la solución correcta en el mercado peruano. Este espectro debiera ofrecerse en una subasta, lo que permitiría a otro operador entrar al mercado peruano e incluso Telefónica podría participar en ese proceso”**.

La comisión de defensa del consumidor del Congreso peruano aprobó recientemente modificaciones a la ley de telecomunicaciones del país, que prohibirían los acuerdos de fusiones y adquisiciones entre competidores si la empresa combinada termina con una participación de mercado predominante. (Notimex)

## Venezolana Movilnet Aumentó a 220 mdd sus Inversiones para 2005

La venezolana Movilnet, unidad móvil de la predominante de línea fija CANTV, elevó su plan de inversiones de 2005 a 220 mdd frente a 200 mdd anunciados anteriormente.

El presidente de Movilnet, José María de Viana, dijo que **la empresa ampliará su red con 200 nuevas estaciones de radio y diversificar sus servicios 3G, como banda ancha a través de EV-DO, para aumentar la cartera de clientes.**

El operador finalizó el 2004 con 3.1 millones de usuarios, 16% más en comparación con los 2.68 millones registrados en 2003.

**Durante 2004, la empresa invirtió entre 160 y 180 mdd. Las cifras definitivas aún no están disponibles ya que CANTV no ha anunciado los resultados finales del año pasado.**

La compañía posee una cartera de clientes de línea fija de más de 2.9 millones de suscriptores y más de 325.000 abonados para su servicio de acceso a Internet.

**En noviembre del año pasado, CANTV anunció que planeaba comprar el operador móvil rival Digitel al grupo italiano TIM por 450 mdd.**

Se espera que esta operación se cierre durante el primer semestre de este año, luego de que ambas empresas reciban la aprobación de las autoridades venezolanas. (Notimex)

## **Autoridades Venezolanas Iniciarán Investigación sobre Buzón de Voz de CANTV**

El Instituto para la Defensa y Educación del Consumidor y del Usuario (Indecu) de Venezuela iniciará investigación ante reclamos de que el operador predominante de línea fija CANTV ha estado implementando servicios de buzón de voz sin autorización de los usuarios.

**Al implementar el servicio de buzón de voz, CANTV puede facturar tiempo de llamada adicional, ya que la línea puede seguir estando activa incluso si no hay respuesta.**

Supuestamente, CANTV no ha informado a sus usuarios sobre estos potenciales cobros extras.

**La investigación surge luego de que el Indecu recibió reclamos de parte de los usuarios debido a la implementación del servicio sin autorización y sin información sobre los costos, condiciones o funcionamiento.**

En virtud de la ley venezolana, todos los proveedores de servicio residencial deben entregar a sus clientes un comunicado escrito informándoles las condiciones del servicio, sus derechos y las obligaciones de ambas partes.

El Indecu ya solicitó al presidente de CANTV, Gustavo Roosen, información sobre la materia y la empresa programó una reunión con el Indecu para el 23 de febrero. (Notimex)

## **En Jamaica, MiPhone Espera Alcanzar 100 Mil Suscriptores para Fines de 2005**

El operador móvil jamaicano MiPhone espera alcanzar los 100 mil suscriptores para fines de 2005.

El director de Marketing de MiPhone, Alex Hill, dijo que MiPhone posee actualmente alrededor de 87 mil clientes. Es el tercer operador móvil de la isla después de Cable & Wireless, que cuenta con 730 mil, y Digicel, líder, con 1.3 millones.

Agregó que **los ingresos del servicio móvil de MiPhone aumentaron 64% en 2004, en comparación con el año anterior y la cartera de suscriptores activos aumentó un 32%.**

La firma también anunció que aumentaría su tarifa por minuto por llamados en red de los actuales 4 dólares jamaicanos a 7 dólares jamaicanos (0.11 dólares).

**El alza tarifaria sólo se aplica a los nuevos clientes, pero probablemente los actuales clientes tendrán que migrar más adelante a la nueva tarifa.**

El alza se utilizará para cubrir los mayores costos operacionales por el despliegue de la red CDMA en toda la isla que se terminó en diciembre. El aumento tarifario comenzará a regir a partir del 1 de marzo.

**La empresa está introduciendo varios planes nuevos, que asegura beneficiarán a los clientes que se suscriban a la tarifa más alta.**

Hill dijo que aún con el aumento, MiPhone tiene las tarifas más bajas de cualquiera de los tres operadores de la isla.

Agregó que “pensamos que cuando vean los planes se cambiarán”.

El despliegue de MiPhone contó con el respaldo de un crédito de 30 mdd que otorgó el Banco Interamericano de Desarrollo a la matriz Oceanic Digital. (Notimex)

## **Nextel Reportó Caída de 26% en sus Ganancias, Debido a Cargo Fiscal; Pronosticó Utilidades Netas Menores para 2005**

Las ganancias de Nextel Communications al cuarto trimestre cayeron 26%, dañadas por un cargo fiscal, **pese a que los contratos de los suscriptores impulsaron los ingresos.**

La compañía pronosticó también ganancias netas menores para 2005, debido a una mayor cuota de impuestos.

Las ganancias netas para el proveedor inalámbrico, con sede en Reston, Virginia, cayeron a 471 mdd o 41 centavos por acción.

Ello representa una **baja respecto de los 634 mdd o 55 centavos reportados en el mismo periodo del año anterior por la compañía, que está en un acuerdo para ser adquirida por Sprint.**

El periodo más reciente incluyó una provisión de impuestos a las utilidades, por 232 mdd, mientras que los resultados del año anterior fueron impulsados por una ganancia de 213 mdd, derivada de la venta de inversiones.

**Los ingresos para el trimestre subieron 19%, de 3 mil 10 a 3 mil 580 mdd.**

Nextel ganó 955 mil nuevos suscriptores durante el cuarto trimestre. Para el año, la compañía añadió 2 mil 900 millones de consumidores, cerrando 2004 con 16.2 millones de usuarios.

**La creciente demanda de Boost, el servicio inalámbrico de prepago de la compañía, orientado a los jóvenes, ayudó a elevar la facturación.** Nextel añadió 755 mil consumidores de Boost durante el año y espera que esa cifra aumente a un millón de suscriptores más en 2005.

**Boost, disponible en 75% de la red de Nextel, estará lista para 100% de los consumidores en breve,** dijeron ejecutivos de la compañía.

Los ingresos promedio por usuario de Boost, en el rango superior de 30 dólares, son superiores a los de la mayoría de otros servicios de prepago, que se ubican generalmente en unos 25 dólares, dijo el director de finanzas Paul Saleh.

**La facturación total por usuario fue de 68 dólares en el cuarto trimestre y de 69 en el año completo.**

La pérdida de consumidores en cada mes fue de 1.5% durante el cuarto trimestre y de 1.6% para el año completo, sin cambios respecto de los niveles de 2003.

Para el año completo, Nextel prevé 2.9 millones de nuevos suscriptores, una cifra igual a la de 2004.

Las acciones de Nextel bajaron 59 centavos, a 28.59 dólares, al cierre del Nasdaq. (The Wall Street Journal; Milenio Diario, Pág. 29)

## **SBC Lanzará Servicio de TV en Noviembre; Introducción Sería Precipitada, sin Suscriptores, Acuerdos ni Visto Bueno de Reguladores a la Fecha**

SBC Communications, una de las mayores telefónicas del mundo, quiere lanzar un servicio de televisión en noviembre.

Actualmente, SBC no tiene suscriptores, acuerdos firmados con compañías ni vías libres a nivel regulatorio para llevar adelante su proyecto.

SBC planea usar una tecnología no probada en esta escala. Abrió oficinas en Hollywood hace apenas una semana, y un ejecutivo del proyecto no tiene experiencia en la industria de la TV.

El proyecto de la gigante telefónica, aparentemente quijotesco, para ingresar en la TV, es una evidencia de los cambios vertiginosos en las telecomunicaciones. Los consumidores se deshacen de las líneas fijas a cambio de teléfonos inalámbricos.

Los operadores de cable y otras compañías independientes invaden el terreno de las telefónicas, al ofrecer servicios de voz con base en la Internet.

**Tan sólo SBC ha perdido cuatro millones de líneas ante los competidores, lo que representa 7 % del total, desde el comienzo de 2002.**

Para escapar de esta espiral bajista, SBC quiere cumplir con un viejo sueño de ofrecer un paquete de servicios de consumidor final mediante una sola línea de alta velocidad, algo que ciertas compañías cableras hacen ya.

Para responder, SBC **planea formar un paquete entre su oferta de TV, telefonía, servicio inalámbrico y de Internet, mediante un precio de unos 100 dólares mensuales.**

El competir con las cableras y la TV satelital implica que SBC quiere dar a los televidentes la oportunidad de ver programas sobre demanda, y no en horarios definidos.

Ofrecería también cientos de canales, muchos dirigidos a audiencias de nicho.

**La erosión del negocio central de la industria de las telecomunicaciones está detrás de la oleada de fusiones del último año.** Más de 100 mil mdd en acuerdos culminaron con un acuerdo reciente de SBC para adquirir AT&T y con otro de Verizon para comprar MCI.

Los dos convenios mataron en términos prácticos al negocio independiente de LD. Ambas compradoras obtienen una buena proporción de su mercado atendiendo a empresas, y buscan una mejor posición en la guerra próxima con las cableras. (The Wall Street Journal)

## Reguladores de EU Investigarán si Telefónica Rural Bloqueó Acceso a Empresa de VoIP; Vonage Presentó la Queja

Los reguladores federales lanzaron una investigación sobre si una empresa de telefonía rural bloqueó el acceso a un servicio de voz sobre Internet que competía en pos de sus consumidores.

La situación **evidenciaría un problema potencial, mientras las empresas telefónicas y de cable controlan una serie de servicios de comunicaciones.**

Vonage Holdings, una compañía de voz sobre IP, se quejó ante la Comisión Federal de Comunicaciones (FCC) de que una compañía impedía que un grupo de sus consumidores usara el servicio.

**Vonage y la FCC se negaron a identificar a la compañía involucrada en la práctica. Los consumidores de Vonage usan una “caja” especial adjunta** a una conexión de Internet rápida para hacer llamadas sobre la Internet y no sobre el sistema telefónica tradicional.

Pagan habitualmente tarifas mucho más bajas.

La portavoz de Vonage, Brooke Schulz, confirmó que los consumidores en varias regiones comenzaron a notificar a la compañía, a finales de noviembre, que su servicio no operaba más.

**Tras atender el problema, la compañía detectó que el proveedor de banda ancha, que proporciona también líneas telefónicas tradicionales, había obstruido su acceso,** dijo la vocera.

Vonage busca también la investigación de otra compañía que actuó en forma similar, pero no ha presentado el caso ante la FCC.

Entretanto, la compañía ha dado a sus consumidores una solución temporal para regresarlos a la línea, desviándolos a diferentes entradas de Internet, dijo Schulz. (The Wall Street Journal)

## Infineon, Samsung y Trolltech Presentaron Teléfono Móvil de 3G Basado en Linux; Incluye Funciones de Imagen

En el Congreso Mundial 3GSM que se celebra esta semana en Cannes, Infineon Technologies, Samsung y Trolltech, un especialista en Linux, presentaron un teléfono móvil avanzado de tercera generación, creado alrededor del sistema operativo Linux.

El prototipo **utiliza el software Linux de MontaVista Software, una compañía que crea versiones del sistema operativo de fuente abierta para dispositivos electrónicos o equipo de telecomunicaciones.**

El teléfono móvil incluye características como videoconferencia, flujo de imágenes, navegación web, altavoces estereofónicos y juegos Java en tres dimensiones.

El aparato es **capaz de conectarse a redes UMTS, además de aquellos ambientes que utilizan la tecnología estándar EDGE,** más lenta. (Financial Times)