

HOY EN TELECOMUNICACIONES

Informe Diario de los Negocios de Telecomunicaciones en México

un servicio de la decisión acertada, s. c.

Lunes 14 de Marzo, 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:

NEGOCIOS SATELITALES

* Cofetel Emitió en *DOF* Opinión Favorable para que Global-S Obtenga en Concesión para Bandas de Frecuencias Asociadas con Intelsat

* PanAmSat Felicitó a Pegaso Banda Ancha por Ser la 1ª en Ofrecer Servicios Satelitales de Acceso a Internet de Banda Ancha

TELEFONÍA

* Siemens Cambió su Estrategia; Busca Eliminar Brecha al Lanzar Nuevos Productos en Europa y México; Incrementará Líneas de Producción de Celulares en Nuestro País

* Sony Ericsson Creará Imagen Propia en sus Celulares; Lanzó Nueva Línea de Productos en México; Abarcarán Segmento Empresarial, Imagen y Entretenimiento

* Cofetel y Profeco Medirán Calidad de Telefonía Celular; Cuentan con Equipo Necesario para Realizar las Verificaciones

* Telmex y Nextel se Inconformaron Contra Mensaje de Advertencia sobre Buzón de Voz; El 1 de Abril Todos los Concesionarios Deberán Acatar Resolución

* Telmex Mejorará en 11.7% Dividendo que Pagará a sus Tenedores

* América Móvil Pretendería Aplicar *Split* de Acciones para Prevenir Cualquier Situación Adversa; Pago Significaría Entrada de Aproximadamente 1 mil mdd

* Filial Chilena de Telmex Desplegó Red IP Metropolitana de 10 Gb; Utilizará Tecnología de Cisco Systems

* América Móvil Estaría Interesada en Realizar Más Compras en Latinoamérica; Brasil Sería el Mercado Principal

* Telefónica MoviStar Ofreció Celular Motorola C200 o Nokia 1100 por 299 Pesos más IVA con 600 Pesos de Tiempo Aire

NEGOCIOS EN LÍNEA

* México Desaprovecha su Sistema *Online* de Comercio Exterior; De 34 Mil Empresas Sólo 200 lo Utilizan

* Caída de México en Estudio del Foro Económico Enfatizaría Incapacidad de Impulsar Reformas Legales e Ineptitud y Negligencia del Regulador; Javier Lozano

TELEVISIÓN Y RADIO

* Televisa y TV Azteca Favoritas de Grandes Fondos de Inversión

* Trabajadores de Canal 40 Amenazaron con Huelga para el 17 de Marzo si No les Liquidan Adeudos

NEGOCIOS SATELITALES

Satmex Previó Lanzar Satmex6 en Septiembre de 2005

Pretende Obtener Recursos para Cubrir Adeudo; Acreedores Están Dispuestos a Financiar la Puesta en Órbita del Aparato

Satmex previó que en septiembre realizará el lanzamiento de su satélite Satmex 6 con el objetivo de obtener recursos frescos y cubrir el adeudo de más de 700 mdd que tiene la empresa.

El jefe de la Unidad de Cambio Estructural del gobierno, Rodolfo Salgado, dijo que **los acreedores que están dispuestos a financiar el lanzamiento del satélite se organizaron en una especie de sindicato y son un número mayoritario.**

Explicó que “algunos acreedores ya se han manifestado en el sentido de que estarían dispuestos a poner los recursos necesarios para el lanzamiento, porque será un activo importante”.

El funcionario enfatizó que **“están dispuestos a que se formen en la fila y primero se cubra este crédito para lanzar el satélite y después los demás adeudos”.**

Añadió que hay confianza entre los acreedores para financiar el despegue del satélite porque existe una demanda importante de los servicios que pueda llegar a brindar, como son la TV por cable o la directa al hogar, tanto en EU como en AL.

Salgado aseveró que **la empresa es rentable, pues tiene venta por cerca de 80 mdd y utilidades de operación por 40 mdd.**

Indicó que “lo que se busca es llegar a acuerdos entre los accionistas, después llegar a acuerdos entre la empresa y acreedores y en tercer lugar, buscar un lanzamiento efectivo este año para poderle dar esa capacidad adicional de flujos de ventas para que Satmex pueda salir adelante”. (Reforma, Pág. 15 Negocios)

* SCT Autorizó TV Restringida en Tamaulipas y Jalisco

INVERSIONES Y OPORTUNIDADES

* Grupo Posadas Invertirá 200 mdd en la Construcción de Hoteles

LICITACIONES PÚBLICAS

* Equipos Telecomunicaciones

AMÉRICA LATINA Y EL MUNDO

* Qwest Lanzaría Nueva Oferta por MCI; Incrementaría el Valor Total a casi 8 mil mdd; Movimiento Sigue a Críticas de los Accionistas, Incluido Slim, contra Propuesta de Verizon

* LG Espera Aumentar Ventas en América Central Durante 2005

* Citigroup Separó al Banco Brasileño Opportunity del Control de CVC

* Altiris se Alió con Gedas y EDS para Fortalecer su Filial Brasileña

* Brasileña Submarino Reservará entre 10 y 20% de Acciones de su OPI para Minoristas

* Aerolínea Brasileña Gol Captó 80% de sus Ventas Vía Online en 2004

* En Brasil, Positivo Informática se Unió al Programa PC Conectado

* Argentina Aumentó 102% el Número de Usuarios de Banda Ancha

* Unidad Argentina de Globalfono y Grupo Celsur Lanzarán Red de Puntos de Venta

* En Argentina, Emerson Espera Lograr 8 mdd en Ingresos al 30 de Septiembre de 2005

* Corte Chilena Aprobó Fusión de Operadores de Cable VTR y Metrópolis

* Colombiana SLM Sistema Espera Aumentar 300% su Facturación en 2005

* Congreso de Honduras Ratificó Ampliación de Concesión de Celtel por 17 Años Más

* En Honduras, Multifon Ofrecerá 13 mil 400 Líneas Adicionales para Habitantes de San Pedro Sula

* Regulador Peruano Invertirá 20 mdd en la Instalación de 1 mil Cabinas Públicas de Acceso a Internet

* Firmas Venezolanas de TI Exportan Cerca de 100 mdd Anuales

* En Trinidad y Tobago, Nortel se Adjudicó Contrato por 50 mdd para Actualizar y Expandir Infraestructura de TSTT

* En EU, Tribunal de Apelaciones Respaldo Decisión de la FCC para que Operadores Fijos Transferieran Números a Operadores Inalámbricos; Tendrán que Hacerlo en Áreas de Cobertura Coincidentes

* AOL Lanzará Servicio de VoIP en un Mes; Intensificará Presión sobre Telefónicas Tradicionales

* Jurado del Caso Ebberts Concluyó la Semana sin Veredicto; Pidió Revisar Testimonio de Auditora que Defendió al Ex Director General de WorldCom

* Asistentes a Feria CeBIT Vieron Nuevos Celulares con Cámaras y Reproductores de Música Integrados; Lucent Reveló Convenios con Consumidores Europeos

* Telefónica Encomendó a Lucent Despliegue de Capa Externa de Red ATM

Cofetel Emitió en *DOF* Opinión Favorable para que Global-S Obtenga en Concesión para Bandas de Frecuencias Asociadas con Intelsat

La Cofetel publicó en el *Diario Oficial de la Federación* que resolvió emitir opinión favorable para que Global-S obtenga de la SCT una concesión satelital.

Precisó que la concesión es para explotar los derechos de emisión y recepción de bandas de frecuencias asociadas al sistema satelital extranjero Intelsat, que cubre y puede prestar servicios en México.

La dependencia precisó que el pleno de la comisión resolvió emitir la opinión favorable el 2 de diciembre de 2004. (*Diario Oficial de la Federación*, 1ª Sección Pág. 95)

PanAmSat Felicitó a Pegaso Banda Ancha por Ser la 1ª en Ofrecer Servicios Satelitales de Acceso a Internet de Banda Ancha

En despliegado de un cuarto de plana, PanAmSat felicitó a Pegaso Banda Ancha por ser la primera empresa a nivel mundial en ofrecer servicios de acceso a Internet de banda ancha a operadores de telecomunicaciones.

Precisó que **estos servicios los ofrece a través de su plataforma Surfbean.**

PanAmSat concluyó: “estamos con ustedes, en esta cobertura apoyados en el satélite más poderoso en órbita”. No ofreció más detalles. (*Milenio Diario*, Pág. 35)

TELEFONÍA

Siemens Cambió su Estrategia; Busca Eliminar Brecha al Lanzar Nuevos Productos en Europa y México; Incrementará Líneas de Producción de Celulares en Nuestro País

El director de Mercadotecnia de Siemens México, Alejandro Ross, señaló que la empresa está variando su estrategia en el mercado local con la intención de superar el quinto lugar que ocupan actualmente en el mercado mexicano de celulares.

Tipo de Cambio	
Dólar Menuideo	11.1300
Dólar Fix	11.0223
Euro	14.9832

Tasas de Interés	
Cetes 28 Días	9.32%
TIIE	9.6900%
Tarjeta Banorte	25.00%

Mercados Bursátiles	
México IPC	13,532.35 (+0.83%)
NY DJ	10,774.36 (-0.29%)
NY Nasdaq	2,041.60 (-0.88%)

Destacó que **la meta es llegar al segundo puesto en México en 2 años.**

El ejecutivo precisó que uno de sus proyectos es eliminar la brecha entre el lanzamiento de nuevos productos en el mercado europeo y mexicano.

Refirió que **“hasta el año pasado Siemens ha estado un poco atrasado en lanzamiento de su productos en México, la idea es cambiar esta situación”.**

El ejecutivo ejemplificó que productos como AyOne, un dispositivo que combina un celular con varios sensores programables para una variedad de tareas, y que pronto se lanzará en Europa, probablemente llegará a México en modo simultáneo con el resto del mundo, o bien con muy poco retraso.

Dijo que **para lograr este fin, incrementará líneas de producción en México para varios de sus productos, lo que demuestra su compromiso con nuestro país, y facilitará la distribución de sus productos al eliminar barreras arancelarias.**

Ross explicó que la idea es poder ensamblar localmente todos los productos sobre lo que se va a centrar el modelo de ventas.

Precisó que **“la idea es poder ensamblar en México todos los productos series A y C sobre los cuales se va a centrar nuestro modelo de negocios, y que nos permita contar con modelos más competitivos”.**

Recordó que en 2004 Siemens llevó a Guadalajara 2 líneas de productos de la serie A 56 y C 60 que les permitieron ofrecer garantía en la entrega inmediata del producto no sólo en el mercado local, también en EU y América Latina.

El directivo agregó que **otra parte de la estrategia es mejorar el posicionamiento de la marca en México, por lo que se realizan inversiones importantes en publicidad y generación de marca.**

Informó que está por lanzarse una nueva línea de productos de alto nivel, que tienen poco tiempo en el mercado mundial.

Precisó que **“se está liberando la serie 75, que saldrá para finales del verano, para septiembre de 2005”.**

El ejecutivo aseguró que la empresa busca ofrecer un teléfono para cada tipo de persona, para cada tipo de vida, y obviamente que para ello hay que reinventarnos constantemente”.

Reveló que ya tiene planes ambiciosos con los dos principales operadores del país: Telcel y Telefónica MoviStar, con quienes ha realizado pruebas para comercializar equipos *push to talk*. (Reforma, Pág. 7 Interfase; El Economista, Pág. 45)

Sony Ericsson Creará Imagen Propia en sus Celulares; Lanzó Nueva Línea de Productos en México; Abarcarán Segmento Empresarial, Imagen y Entretenimiento

Sony Ericsson anunció que a 3 años su llegada a México desea incrementar su segmento del mercado y lo hace creando una imagen propia en sus teléfonos celulares.

Explicó que **desea que sus modelos sean reconocidos no sólo como los más tecnificados, sino como**

los que toman en cuenta los estilos de vida, usos y costumbres de quien utiliza este medio de comunicación.

La firma busca dejar atrás la imagen de ser equipos principalmente para hombre, o bien para ejecutivos.

Lanzó su línea de productos 2005, que cuentan con nuevas funciones y accesorios que marcarán la diferencia respecto a otras compañías telefónicas.

El director de Mercadotecnia de Sony Ericsson México, Andrés Giesemann, señaló que los teléfonos que aparecerán abarcarán tres segmentos: empresarial, imagen y entretenimiento.

Destacó que la firma será patrocinadora del WTA Tour —competencia de tenis de mujeres—, aspecto que les dará un posicionamiento mayor en el segmento femenino y juvenil.

Por su parte, el presidente y director General de Sony Ericsson México, Augusto Brambilla Spaks, destacó el nivel de penetración que tiene la marca a sólo 3 años de iniciar su participación.

Consideró que ello les permite cambiar la forma de utilizar el celular al incluir nuevas funciones y utilidades.

El ejecutivo comentó que **desde el principio, apostaron por el teléfono con cámara, al aprovechar la tecnología de los equipos CyberShot de Sony.**

El 65% de los equipos tienen una cámara digital integrada, por lo que continuarán apostando por este tipo de teléfonos, pero ahora con capacidades que permitan imprimir imágenes o compartir video en el mismo momento que es capturado.

Otra muestra del éxito de la marca son los premios que les ha concedido la Asociación de GSM en tres de sus equipos (T610, T630 y K700), por lo que continuarán invirtiendo en investigación y desarrollo a fin de conocer más los usos y las costumbres que se les da a estos aparatos.

En este marco, Giesemann describió cada una de las características de los celulares y accesorios que estarán disponibles en 2005.

Entre éstos destacó **el teléfono W800 que incorpora un walkman —además de la cámara—, para que el usuario disfrute de música de alta calidad.**

Es de color naranja con plata y ubicado en el segmento de entretenimiento, posee la característica de escuchar música sin que esté encendido. Basta oprimir un botón para utilizarse como un walkman, o bien tenerlo encendido para recibir llamadas.

La batería permite escuchar música por 15 horas si el teléfono está encendido, y 30 horas si está apagado.

El W800, que incluye audífonos de alta calidad, es compatible con los datos de música estándar, MP3 y AAC.

Es un legado de los walkman que tuvieron, en décadas pasadas, una excelente aceptación en el mercado, por lo que estiman que este equipo tendrá una buena aceptación.

Otro equipo de este segmento es el J300 creado para jóvenes, pues incluye un motor de juegos 3D y permite la descarga sencilla de videoclips y tonos de timbre.

Su precio es razonable y estará disponible en el segundo trimestre de este año.

El teléfono P910 está dirigido al segmento empresarial: es más sofisticado, pues es PDA y cámara digital al mismo tiempo; además, cuenta con Bluetooth e infrarrojo.

En lo que concierne a imágenes, se encuentran el K750 y K300.

El primero posee una cámara digital con calidad fotográfica de 2 megapíxeles, y es dual front (de un lado es el teléfono y del otro una cámara digital), que estará en el mercado en el tercer trimestre del año.

En tanto, el K300, destinado a un mercado masivo, posee un diseño atractivo y es fácil de usar. (El Universal, Pág. 4 Computación)

Cofetel y Profeco Medirán Calidad de Telefonía Celular; Cuentan con Equipo Necesario para Realizar las Verificaciones

La Cofetel y la Procuraduría Federal del Consumidor (Profeco) se encargarán de instrumentar la verificación de la calidad en los servicios de telefonía celular en nuestro país.

La comisionada Jurídica de la Cofetel, Clara Luz Álvarez, recordó que **ambas instituciones ya tenían un acuerdo de colaboración para garantizar un mejor servicio y sancionar a los operadores.**

Agregó que ahora llegarán a otro acuerdo para inspeccionar que los operadores cumplan con lo que ofrecen al consumidor.

La funcionaria adelantó que **ya se cuenta con el equipo necesario para hacer las verificaciones técnicas de las redes celulares.**

Explicó que “con este convenio se podrá atender tanto el aspecto regulatorio como el del consumidor”.

La directiva explicó que **Profeco se encargará de comprobar que la cobertura de los mapas que muestran las telefónicas celulares a sus clientes sea efectivamente la que ofrecen, así como también que la información que dan sea la que realmente el usuario necesita.**

Añadió que la procuraduría también estará muy vigilante respecto de que la publicidad de los servicios sea veraz.

En agosto de 2003, Cofetel emitió una resolución sobre el plan técnico de calidad para las redes celulares, el cual especifica los estándares de calidad relacionados con llamadas caídas, intentos de llamadas no completadas, porcentajes de radiobases bloqueadas y de utilización por central.

Además establece que los concesionarios deben ofrecer un sistema de atención telefónica para atender de manera gratuita consultas y quejas, el cual debe ser un medio eficiente para darles seguimiento hasta su solución, y presentar mapas de cobertura del servicio, entre otras medidas.

Sin embargo, **Telcel, Telefónica MoviStar, Iusacell y Unefon se ampararon en contra de estas disposiciones.**

Actualmente Telcel tiene cuatro amparos vigentes, luego de que perdió uno de ellos. La Cofetel ya envió recomendación de sanciones a la SCT sobre las telefónicas que no han cumplido, como fue el caso de Telcel y Unefon. (El Universal, Pág. 1 y 7F; El Financiero, Pág. 39)

Telmex y Nextel se Inconformaron Contra Mensaje de Advertencia sobre Buzón de Voz; El 1 de Abril Todos los Concesionarios Deberán Acatar Resolución

El próximo el 1 de abril todos los concesionarios de telefonía fija y móvil deberán acatar la disposición de la Cofetel de contar ya en sus redes con el mensaje de advertencia de cobro en los buzones de voz.

Sin embargo, **tanto Telmex como Nextel ya se inconformaron en contra de esta resolución.**

No obstante, las dos empresas deberán cumplir con esta obligación, debido a que a ninguna se les ha otorgado la suspensión definitiva del acto reclamado.

Nextel promovió un amparo bajo el argumento de que es una empresa que no presta el servicio de telefonía, es un operador de *trunking*, lo cual no la obliga a acatar esta normatividad.

En tanto que, **Telmex sólo presentó un recurso de revisión**, el cual está en trámite ante SCT. Esta empresa manifestó que la Cofetel no tiene competencia para emitir este tipo de disposiciones.

El mecanismo se trata de un mensaje de red que advertirá a los usuarios que al término de tres tonos distintivos la llamada le será cobrada, para que sea él quien decida si cuelga antes para no incurrir en un cargo o acepta dejar el recado.

Las autoridades en materia de telecomunicaciones resolvieron obligar a los concesionarios telefónicos a instalar estas alertas porque ninguno de los operadores avisa sobre estos cargos a los consumidores. Esta falta de información ha ocasionado quejas por cobros indebidos.

De acuerdo a información proporcionada por los concesionarios a la Cofetel, los servicios de buzón de voz representan ingresos por poco más de 185 mdd al año para los operadores telefónicos.

Se calcula que un usuario hace un gasto promedio anual de 4.21 dólares en servicios de buzón de voz, y en muchas ocasiones ni siquiera sabe que le están cobrando por ese mensaje. (El Universal, Pág. 7F)

Telmex Mejorará en 11.7% Dividendo que Pagará a sus Tenedores

Una escueta nota de *El Universal* precisó que el dividendo que Telmex pagará a sus tenedores de acciones representa un crecimiento nominal de 11.7% respecto al que otorgó el año pasado.

Estimaciones de IXE precisan que **el rendimiento del pago propuesto será de aproximadamente 3.5%.**

El Consejo de Administración de la telefónica propuso pagar un dividendo de 0.76 pesos por cada título de la compañía que se encuentre en circulación en 4 exhibiciones iguales. (El Universal, Pág. 1F)

América Móvil Pretendería Aplicar *Split* de Acciones para Prevenir Cualquier Situación Adversa; Pago Significaría Entrada de Aproximadamente 1 mil mdd

El columnista Roberto Aguilar comentó que sólo el año pasado las acciones de América Móvil lograron cotizarse en 30 pesos, un aumento de 80% respecto del nivel que observaron a principios de 2004.

Indicó que **aunque benéfica, el alza de los títulos representa un factor de riesgo para la bursatilidad, por el hecho de que podrían considerarse las acciones “caras” para algunos inversionistas.**

El periodista aseguró que para disipar las posibilidades el Consejo de Administración de América Móvil propuso realizar un *split* a razón de 3 a 1, que se traduciría en una reducción inmediata del precio a niveles de 10.50 pesos si se considera el cierre del viernes 4 de marzo.

Recordó que **la iniciativa se anunció recientemente y se discutirá en asamblea de accionistas que se realizará a más tardar el 30 de abril.**

Según Aguilar, cuando la división de acciones se concrete, el capital social de la empresa de telecomunicaciones estará representado por aproximadamente 36 mil 690 millones de títulos, movimiento que además de disminuir el precio pondrá de manera automática más acciones en circulación.

Indicó que otro de los asuntos en la agenda de la asamblea será el pago de un dividendo por 0.21 pesos por cada título, y que se oficializará previo al *split* de acciones.

El columnista indicó que **“para la cartera del propio Slim Helú este pago significará la entrada de aproximadamente mil millones de pesos, si se consideran las acciones de control que administra el empresario a través de América Telecom”.**

Refirió que la misma estrategia financiera aplicará Slim Helú en Telmex. Aunque el año pasado sólo creció 20% el precio de los títulos de la empresa, el próximo 28 de abril se resolverá sobre un *split* de dos nuevas acciones por una anterior y el pago de un dividendo de 0.76 pesos.

El periodista señaló que **los ingresos por dividendos serán más sustanciosos en el caso de Telmex con aproximadamente 3 mil 670 mdp, mientras que el capital social de la firma quedará representado por 23 mil 420 millones de acciones.**

Agregó que la contraparte del aumento de las acciones de circulación de ambas empresas será mediante el aumento en los recursos para recomprar títulos, otra de las estrategias para amortiguar las fluctuaciones en el precio de las acciones.

Precisó que para el caso de Telmex se destinarán 6 mil mdp mientras que América Móvil dispondrá de 5 mil mdp durante este año.(El Universal, Pág. 5F)

Filial Chilena de Telmex Desplegó Red IP Metropolitana de 10 Gb; Utilizará Tecnología de Cisco Systems

La filial chilena de Telmex desplegó una red IP metropolitana de 10 Gb basada en tecnologías Metro Ethernet y comunicaciones ópticas.

Cisco Systems suministró la tecnología, lo que posiciona a Telmex como la primera firma en Chile en desplegar un backbone metropolitano de 10 Gbps con una capacidad de expansión de más de 300 Gbps.

El gerente General de Telmex, Eduardo Díaz Corona, dijo que “las dimensiones de esta nueva arquitectura de red son extraordinarias”.

Agregó que **“nuestros clientes se beneficiarán con soluciones de multiservicios de alta velocidad, con excelente calidad, flexibilidad y resolviendo sus problemas de prioridad de tráfico”**. No ofreció más detalles. (Notimex)

América Móvil Estaría Interesada en Realizar Más Compras en Latinoamérica; Brasil Sería el Mercado Principal

De acuerdo con el columnista Rogelio Varela, América Móvil mantendrá en 2005 su estrategia de expansión en la región latinoamericana, a partir de buscar más compras.

Aseguró que **tendrá como foco el mercado de Brasil, con interés en Telemig Celular Participações y Tele Norte Celular Participações, que están por vender sus activos del sector.**

El periodista refirió que estas empresas tienen, ya sea de forma directa o indirecta, más de 50% del capital, y que coincide con los planes de la firma mexicana para entrar al estado de Minas Gerais, al que se le ha visto alto potencial. (El Financiero, Pág. 34)

Telefónica MoviStar Ofreció Celular Motorola C200 o Nokia 1100 por 299 Pesos más IVA con 600 Pesos de Tiempo Aire

En despliegado de un cuarto de plana a color titulado: “Impresiona a Todos”, Telefónica MoviStar ofreció un celular Motorola C200 o Nokia 1100 por 299 pesos más IVA con 600 pesos de tiempo aire gratis.

Precisó que **la promoción es válida al 31 de marzo**. No ofreció más detalles. (La Jornada, Pág. 19)

NEGOCIOS EN LÍNEA

México Desaprovecha su Sistema *Online* de Comercio Exterior; De 34 Mil Empresas Sólo 200 lo Utilizan

La directora General de Comercio Exterior de la secretaría de Economía, Lourdes Acuña, indicó que pese a que 80% de los trámites de comercio exterior ya pueden realizarse vía electrónica, a la fecha sólo 200 de 34 mil empresas lo utilizan.

Consideró que **aún cuando falta mayor cultura para utilizar estos medios electrónicos, el gobierno federal seguirá con la idea de evolucionar hacia una administración sin papeles, para evitar operaciones ilícitas.**

La funcionara indicó que se conectaron sus sistemas con la secretaría de Hacienda a fin de poder cruzar información de trámites de importación y exportación.

Afirmó que de esta manera **“se reduce o elimina la posibilidad de que alguien haga una operación al amparo de programas que no tiene o de documentos que no le autorizan importar cierto productos”**.

Acuña manifestó que hay trámites en los que la única opción es presentar el reporte anual vía Internet, como sucede con todos los empresarios que importan y exportan al amparo de programas de maquila.

Señaló que se trabaja para que a fines de 2005 todas las operaciones de maquiladoras se hagan vía online y así sucederá también con los cupos de importación. (El Financiero, Pág. 17)

Caída de México en Estudio del Foro Económico Enfatizaría Incapacidad de Impulsar Reformas Legales e Ineptitud y Negligencia del Regulador: Javier Lozano

En su espacio de los lunes en *El Universal*, Javier Lozano se refirió al Reporte Global sobre Tecnologías de la Información que publica el Foro Económico Mundial.

Lo calificó como **el más amplio y serio estudio que evalúa el grado de preparación de una nación o comunidad para participar y beneficiarse del desarrollo de las tecnologías de la información y las comunicaciones.**

El experto dijo que algunos diarios y diversos comentarios en medios electrónicos dieron cuenta de ello, sin embargo, dijo que falta aún desentrañar la razón por la cual México cae, de manera estrepitosa, en la clasificación por país dentro del reporte.

Refirió que **se trata de ubicar a cada nación en el sitio que le corresponde, de acuerdo con una calificación que toma en cuenta varios factores.**

Lozano detalló que de los elementos que se evalúan:

- El primero está relacionado con el ambiente político-regulatorio;
- El segundo, con la disponibilidad y aptitud para aprovechar las ICT; y,
- El tercero, se refiere en concreto al uso real que tanto individuos, como empresas y gobierno le dan a esas tecnologías de la información y las comunicaciones.

Precisó que México pasa, conforme al nuevo índice publicado por el Foro, del lugar número 44 al 60 en cuanto al aprovechamiento y disponibilidad de las TIC, en el transcurso de sólo un año.

El especialista opinó que es una pésima noticia para la esperanza de tener un entorno que permita mayor competitividad como país y muestra que, mientras crecemos en el número y posicionamiento de empresarios e individuos ricos en el ranking mundial, nuestro desempeño nacional en temas tan delicados como el de las tecnologías de la información merecen un imperdonable desprecio.

Enfatizó que **“no se pretenda, aquí, el fácil argumento de que estos estudios desconocen nuestra realidad nacional; o que están sesgados, o bien que no toman en cuenta que somos un país pobre”.**

Agregó que “nada de eso. De hecho, un ejercicio dentro del reporte consiste en comparar y ponderar el PIB de cada nación y el ingreso per cápita para, así, arrojar un resultado relativo y no fríamente absoluto”.

Lozano refirió que **el informe da cuenta de que países como Taiwán, Israel, Emiratos Árabes, Corea del Sur y Estonia, han mostrado un desempeño asombroso y continuo a lo largo de estos últimos cuatro años, aún por encima de naciones desarrolladas.**

Agregó que “y qué decir de los países nórdicos donde su feroz disciplina y conciencia de la importancia de adoptar las ICT como parte de sus vidas, les han mantenido, constantemente, en los primeros sitios dentro de esta evaluación”.

El ex funcionario dijo que **Singapur, por ejemplo, que ocupa el primer lugar dentro de la clasificación y que desplazó a EU para llevarlo hasta la quinta posición, se ha caracterizado por su elevadísimo nivel en la enseñanza de las ciencias y las matemáticas.**

Agregó que también en los bajos costos que representa la conexión a una línea telefónica; en la prioridad que representa para su gobierno la regulación y la adopción cibernética de sus procesos, y en el acceso masivo a Internet.

El experto comentó que **en cambio y a decir del propio Reporte Global sobre Tecnologías de la Información, toda la región de Latinoamérica a excepción de Chile que mantiene la posición número 35 se caracteriza por su pobre marco legal y regulatorio.**

Añadió que “por una pesada carga administrativa y burocrática; por las barreras artificiales que se le impone a la competencia; por no ser el tema de las TIC una prioridad para sus gobiernos; por la baja penetración del Internet; y, por la fuga de cerebros que no son adecuadamente aprovechados”.

El especialista señaló que “es así que México ya está en el lugar 60 de los 104 países observados, por debajo de Trinidad y Tobago, Jamaica, Brasil, Turquía, Botsawa, Egipto, Namibia y Croacia, por citar algunos”.

Comentó que **son las consecuencias de la falta de un plan educativo integral y moderno; de tener una agenda pública desordenada y sin prioridades; de la incapacidad para impulsar y cabildear reformas legales en el sector.**

Además de la ineptitud y negligencia del regulador; de jugar con los indicadores y las estadísticas; de ignorar al consumidor, y de imponer barreras artificiales a la competencia y a la tecnología. “Qué vergüenza”, concluyó. (El Universal, Pág. 7F)

TELEVISIÓN Y RADIO

Televisa y TV Azteca Favoritas de Grandes Fondos de Inversión

De acuerdo con *El Economista*, Televisa y TV Azteca se colocaron en la lista de empresas favoritas de grandes fondos de inversión.

Explicaron que **apoyan su expectativa en un fuerte desempeño del mercado de la publicidad entre 2005-2006, hasta un eventual incremento de la posición de Televisa en Univisión de EU.**

Un análisis de IXE detalló que si bien la administración de Televisa descartó ampliar su participación en Univisión por una serie de impedimentos, su postura sería “en el corto plazo”.

Explicó que el precio de las acciones de Univisión se encuentra de cara con respecto a los títulos de Televisa, además de que existe una restricción en EU sobre la propiedad extranjera que limita a Emilio Azcárraga Jean para comprar acciones.

Para Merrill Lynch, “Televisa es todavía la número uno”, mientras que TV Azteca, aunque se ha beneficiado del dinamismo del mercado de la publicidad sus principales renglones son afectados por

crecientes costos de operación.

Advirtió que el efecto calendario podría impactar los resultados que presenten ambas televisoras en le primer trimestre de 2005, lo que se compensará con la presencia cada vez más fuerte de anuncios de la contienda electoral de junio de 2006.

La correduría estimó que al cierre de 2005 las ventas de Televisa ascenderán a 32 mil 127 mdp, es decir, 5.3% menos que su modelo previo, mientras que las de TV Azteca serán por 8 mil 938 mdp, 0.6% menos respecto a su pronóstico previo. (El Economista, Pág. 43; El Universal, Pág. 1F)

Trabajadores de Canal 40 Amenazaron con Huelga para el 17 de Marzo si No les Liquidan Adeudos

En una nota de 7 líneas, *El Economista* informó que los trabajadores del Canal 40 amenazaron con realizar una huelga el próximo 17 de marzo si no les liquidan adeudos.

Informó que **realizarán una audiencia ante las autoridades laborales y anticiparon que no permitirán más manipulación.** No ofrecieron más detalles. (El Economista, Pág. 42)

SCT Autorizó TV Restringida en Tamaulipas y Jalisco

La SCT otorgó 2 títulos de concesión para ofrecer servicios de TV y audio restringidos en Soto la Marina y La Pesca, Tamaulipas, así como de TV restringida en Tepatitlán de Morelos, Jalisco.

La vigencia de **la primera concesión es de 30 años y para la segunda de 10 años.** (Diario Oficial de la Federación, 1ª Sección Pág. 78)

INVERSIONES Y OPORTUNIDADES

Grupo Posadas Invertirá 200 mdd en la Construcción de Hoteles

Grupo Posadas anunció que invertirá 200 mdd para la construcción de 9 ó 10 hoteles en 2005 y principios de 2006 en nuestro país.

Detalló que **los que se ubicarán en Torreón, Coahuila; La Paz, Baja California, y Poza Rica, Veracruz. Estarán listos en el primer trimestre de este año.** (El Financiero, Pág. 36; El Universal, Pág. 6F)

LICITACIONES PÚBLICAS

Equipos Telecomunicaciones

La secretaría de Comunicaciones y Transportes convocó a participar en su licitación **internacional** número 00009010-003-05 para la compra de 1 equipo de telecomunicaciones y comunicaciones para la actualización del sistema de inspección de vuelo marca ASI modelo 2301, instalado en la aeronave Cassna 500, matrícula

XC-FIV. La fecha límite para adquirir las bases es el 13 de abril de 2005. (Jueves 10 de Marzo, DOF, 1ª Sección Pág. 72)

AMÉRICA LATINA Y EL MUNDO

Qwest Lanzaría Nueva Oferta por MCI; Incrementaría el Valor Total a casi 8 mil mdd; Movimiento Sigue a Críticas de los Accionistas, Incluido Slim, contra Propuesta de Verizon

Qwest Communications International lanzaría una nueva oferta por MCI, esta semana, informaron fuentes citadas por el diario The Wall Street Journal.

La compañía telefónica, con sede en Denver, **incrementaría el valor total de su oferta anterior por MCI, a 24.60 dólares por acción o casi 8 mil mdd.** La empresa también aumentaría la porción en efectivo de su oferta previa.

MCI, que el mes pasado llegó a un acuerdo para ser adquirida por Verizon Communications, en 20.75 dólares por acción o 6 mil 750 mdd, **ha prometido sostener discusiones con Qwest hasta el 17 de marzo, sobre la oferta de toma de acciones en pos de la compañía de LD.**

Las acciones de MCI ganaron 36 centavos o 1.5 %, para ubicarse en 24.09 dólares, en el Nasdaq. Los títulos de Qwest subieron 1 centavo, a 3.85 dólares, en la Bolsa de Valores de Nueva York.

La oferta inicial de Qwest fue de 15.50 dólares por acción en títulos, 7.50 dólares en efectivo y la continuación del dividendo anual de MCI, que totaliza 1.60 dólares Después de que MCI optó por la oferta de Verizon, Qwest modificó su propuesta y convocó directamente a los inversionistas de MCI, a fin de reanudar las conversaciones.

En su oferta revisada, Qwest dio cierta protección a los tenedores de MCI, en caso de que los títulos bajen. Propuso también pagar hasta 6 dólares por acción para cuando los accionistas den su aprobación. La oferta incluiría cualquier dividendo pagado por MCI.

Muchos accionistas de MCI no se mostraron complacidos con la oferta de Verizon, tras enterarse de que Qwest había puesto más sobre la mesa.

Incluso Carlos Slim Helú, el mayor accionista de MCI, criticó la oferta de Verizon. Slim ha indicado que mostrará un interés mayor en la guerra de ofertas entre Verizon y Qwest.

Qwest ha argumentado que además de una oferta más alta, su propuesta enfrentaría un escrutinio menor de los reguladores, en comparación con un convenio con Verizon. Ha añadido que podría completar más rápido un acuerdo.

El director general de Qwest, Richard Notebaert, ha criticado duramente la forma en que MCI respondió a la oferta de su empresa. La semana pasada, en una carta al consejo de MCI, Notebaert se quejó de que MCI no dio a Qwest acceso suficiente a documentos y otros datos necesarios para la diligencia debida.

“Este proceso de due-diligence fue preocupantemente deficiente, en comparación con lo que Verizon y otros recibieron. Resultó también inadecuado para una transacción de esta complejidad”, escribió Notebaert.

Verizon respondería a la nueva oferta de Qwest incrementando la suya.

El viernes, Verizon, el mayor operador local de EU, solicitó a la Comisión Federal de Comunicaciones (FCC) la aprobación de su compra propuesta de MCI. Señaló que la combinación “beneficiará sólidamente a todo tipo de consumidor y promoverá por ende el interés público”.

La FCC tiene un plazo no vinculante, de 180 días, para responder a las solicitudes de fusión, una vez que son publicadas. Empero, el proceso puede tardar más para procesos complejos. (The Wall Street Journal; Reforma, Pág. 8 Negocios)

LG Espera Aumentar Ventas en América Central Durante 2005

La surcoreana de equipos electrónicos LG Electronics espera anotar ventas por 50 mdd en 2005 en Guatemala.

Para cumplir el objetivo, la empresa se inició en una intensa campaña local de marketing que se extenderá también a El Salvador y Honduras, donde LG espera vender 30 mdd durante 2005.

Según el presidente de LG para Centroamérica, el Caribe y Chile, Se Woo Park, **el principal obstáculo para lograr esas cifras en Guatemala es la falta de una “cultura apropiada para aprovechar su tecnología”.**

LG compete en tres mercados principales: teléfonos móviles, equipos computacionales y de TI, y electrodomésticos. (Notimex)

Citigroup Separó al Banco Brasileño Opportunity del Control de CVC

El conglomerado financiero estadounidense Citigroup separó al banco brasileño Opportunity del control del fondo de inversión CVC Opportunity Equity Partners LP, que controla Brasil Telecom.

La decisión da a Telecom Italia una oportunidad para recuperar el control de Brasil Telecom (BrT) que alguna vez tuvo, poniendo así fin a la larga lucha de poder que mantenía con Opportunity.

Citigroup y los principales inversionistas institucionales de CVC acordaron reemplazar a Opportunity con el propio fondo Citigroup Venture Capital International Brasil de Citigroup.

El fondo CVC también controla las firmas móviles Telemig Celular y Tele Norte Celular, denominadas Amazônia Celular.

El carioca Opportunity Bank ha controlado el fondo durante los últimos siete años mediante una densa red de participaciones minoritarias ubicadas estratégicamente.

Algunos analistas creen que la salida de Opportunity es definitiva y que terminará la lucha entre Opportunity y Telecom Italia por el control de BrT.

Otros analistas estiman que Opportunity no ha abandonado el juego y que lanzará una batalla legal para retomar el control de CVC.

Opportunity anunció el viernes 4 de marzo que las acciones de CVC en Telemig Celular y Tele Norte Celular estaban a la venta, decisión unilateral que no involucró a Citigroup.

Esto podría haber motivado la decisión de Citigroup de terminar su sociedad con Opportunity.

Desde fines de febrero han circulado rumores en el mercado de que Citigroup planea vender su participación en BrT.

Citigroup posee oficialmente el 55.5% de Techold Participações, que a su vez tiene una participación con derecho a voto de 19% en Solpart Participações, accionista controlador de Brasil Telecom con una participación con derecho a voto de 53.6%.

Algunos analistas consideran que Telecom Italia, que tiene una participación directa de 19% en BrT, es el más probable comprador de las acciones de Citigroup en BrT.

Telecom Italia tenía una participación mayor, pero la ley local la obligó a reducirla y abandonar el directorio de BrT, de manera que pudiese lanzar su propio operador móvil TIM, hoy el segundo mayor actor en telefonía celular de Brasil.

Mediante el control de BrT, Telecom Italia lograría una posición muy poderosa en el mercado brasileño de las telecomunicaciones, dado que BrT es el tercer mayor operador de línea fija de Brasil con más de 10.5 millones de líneas y su recién lanzada unidad móvil BrT GSM posee otros 500.000 clientes.

La probabilidad de que Telecom Italia adquiriera el control de BrT lleva a los analistas a creer que ésta se retirará de la carrera por adquirir Telemig Celular y Tele Norte Celular. Telecom Italia ya cubre su área de operación a través de TIM.

Esto convierte a Vivo -de propiedad de Telefónica Móviles y Portugal Telecom- y a Claro -de propiedad de América Móvil- en los más probables postores por TMB y TCN.

No está claro si Citigroup planea detener el proceso de venta de Telemig y Tele Norte, y los analistas ven un fuerte interés por parte de Citigroup en vender las diversas unidades de CVC.

La decisión de Citigroup produjo una fuerte reacción del mercado bursátil de Sao Paulo, Bovespa.

Las acciones con derecho a voto de BrT se elevaron 21.7% a 28.6 reales (10.6 dólares) con un volumen de cotización histórico de 45.7 mdr.

Las acciones preferentes subieron 11.8%, alcanzando los 19.9 reales. Esto significa que durante un día el valor de mercado de BrT creció de 8 mil 400 mdd a 10 mil 200 mdr. (Notimex)

Altiris se Alió con Gedas y EDS para Fortalecer su Filial Brasileña

La estadounidense Altiris fortaleció su unidad brasileña mediante una sociedad con las unidades locales del proveedor alemán de TI Gedas y la firma estadounidense de TI EDS.

El director comercial de Altiris para Latinoamérica, Russ Warner, dijo que **Brasil es el mercado más sólido de Altiris en Latinoamérica, y genera 35% de los ingresos de la región.**

Las áreas que le siguen en importancia son México, con 30%, Cono Sur, con un 15%, la región andina, con 10%, y el Caribe, con n 10%.

Warner señaló que **“en los últimos cinco años, Altiris logró un crecimiento global de ingresos entre 60% y 65% al año, y para 2005 esperamos lo mismo”.**

Altiris obtuvo ingresos globales por 167 mdd en 2004, que superaron a los 99 mdd de 2003.

El directivo no pudo desglosar las cifras de ingresos para la región debido a la normativa legal estadounidense, pero señaló que 56% de los ingresos de Altiris se facturó dentro de EU y el resto a través de sus 15 oficinas de ventas repartidas en todo el mundo.

Afirmó que **“nuestra meta es aumentar los ingresos fuera de EU, para poder alcanzar una distribución de ingresos equitativa entre la facturación estadounidense y la del resto del mundo”**.

Altiris entró al mercado brasileño de TI el 2002 y tiene 160 clientes nacionales como Banco do Nordeste, Banco de Brasília, el banco brasileño de desarrollo BNDES, el conglomerado de supermercados Pão de Açúcar, Johnson & Johnson y la empresa de publicidad Grupo Abril. (Notimex)

Brasileña Submarino Reservará entre 10 y 20% de Acciones de su OPI para Minoristas

La brasileña Submarino anunció que reservaría entre 10 y 20% de las acciones ofrecidas en su oferta pública inicial (OPI) para los inversionistas minoristas, y 3% para los clientes y trabajadores de la compañía.

Las solicitudes de reserva para el sector minorista se aceptarán hasta un mínimo de 3 mil reales (1 mil 107 dólares) y un máximo de 100 mil reales.

Submarino debía comenzar su *road show* el viernes 11 de marzo, y las reservaciones se aceptarán desde el 18 de marzo en adelante.

Tanto el road show como el proceso de la prospección de la demanda terminarán el 28 de marzo.

La operación en Brasil será liquidada el 4 de abril. El banco de inversión Credit Suisse First Boston administrará la operación. (Notimex)

Aerolínea Brasileña Gol Captó 80% de sus Ventas Vía Online en 2004

Las ventas online de pasajes representaron 80% del total de ingresos de la aerolínea brasileña Gol el año pasado, aportando 1 mil 600 mdr (590 mdd).

Se convirtió en uno de los mayores actores del comercio electrónico de Brasil.

El portal de Gol permite otros servicios tales como el registro y el cambio de un vuelo. Durante el cuarto trimestre de 2004 el portal registró 600 mil visitas al mes, un alza de 50% si se compara con las cifras del 2003.

El vicepresidente de Marketing y Servicios, Tarcísio Gargioni, dijo que **“una plataforma de comercio electrónico es fundamental. Simplifica el acceso de los clientes a nuestros servicios y permite que Gol mantenga un concepto de bajo costo y de bajas tarifas”**.

En diciembre del 2004, Gol suscribió un acuerdo de sociedad con el operador móvil Vivo para ofrecer la compra de boletos y el proceso de registro mediante teléfonos celulares. (Notimex)

En Brasil, Positivo Informática se Unió al Programa PC Conectado

La brasileña de computadoras Positivo Informática se unió al programa PC Conectado del gobierno federal y ofrecerá computadoras de bajo costo.

Desarrolló un modelo que tiene instalado el software de fuente abierta Linux y que ingresará al mercado con un precio de 1 mil 390 reales (510 dólares).

Habrá también una variante con Starter Edition -versión simplificada de Windows XP de Microsoft- que saldrá a la venta por un precio inferior a 1 mil 799 reales.

Sin embargo, **el gobierno federal no ha autorizado el uso de software de Microsoft para el programa PC Conectado.**

El presidente de Positivo, Hélio Rotenberg, comentó que “si el gobierno no nos permite participar en el programa PC Conectado con Starter Edition, no nos quedará más opción que lanzar el producto con Linux”.

Agregó que **“aunque no nos den el permiso, vamos a ofrecer computadoras más competitivos con Starter Edition”**.

Este mes, el ministro de Comunicaciones Eunício Oliveira anunció que la fecha de lanzamiento de PC Conectado se pospondría de marzo a abril, debido a las conversaciones para definir si los computadoras deben usar sólo software de fuente abierta o si incluir el software patentado.

Se espera que, en total, el proyecto PC Conectado ofrezca 1.5 millones de computadoras a grupos de bajos ingresos.

Positivo es el séptimo mayor fabricante brasileño de computadoras con una producción de más de 100 mil equipos en 2004.

Entre los puntos de venta de la empresa se incluyen los minoristas brasileños Casas Bahia, Ponto Frio, Colombo y algunas unidades de la tienda francesa por departamentos Fnac. (Notimex)

Argentina Aumentó 102% el Número de Usuarios de Banda Ancha

Argentina terminó 2004 con 431 mil 548 usuarios de banda ancha, un aumento de 102% en comparación con diciembre de 2003.

Según la última encuesta del instituto de estadísticas Indec del gobierno argentino, **el acceso residencial a Internet creció 10.8% durante 2004, pero el número de usuarios de marcación disminuyó 9.3%.**

En marzo del año pasado, la cantidad de usuarios por marcación llegó a su máximo con más de 914 mil clientes, pero desde entonces ha experimentado un descenso constante.

Por otro lado, **los usuarios de banda ancha han mostrado un continuo crecimiento.**

Aquellos que utilizan las denominadas conexiones gratuitas de acceso crecieron 1.8% a un total de 831 mil 266, mientras que el número de minutos de telefonía que consumieron llegó a 0.3% en diciembre de 2004 respecto de igual mes de 2003.

El acceso en el segmento corporativo se elevó 45.1% durante 2004, con 159 mil 477 clientes online a fines de año.

En términos de los clientes de pago en el segmento corporativo en general, los abonados de banda ancha aumentaron 95.3%, los usuarios de marcación crecieron 10.3% y las conexiones de punto a punto se incrementaron 47% en el mismo período, mientras que los usuarios de servicio gratuito cayeron 41.5%. (Notimex)

Unidad Argentina de Globalfono y Grupo Celsur Lanzarán Red de Puntos de Venta

La unidad argentina del operador español de telefonía pública Globalfono suscribió un acuerdo de franquicia con el guatemalteco Grupo Celsur para instalar una red de 2 mil puntos de venta de valor agregado.

Los centros se instalarán en Guatemala, El Salvador y Nicaragua, y se partirá con una inversión de 1 mdd para equipos y tecnología. La instalación de los centros se efectuará durante los próximos 4 años.

A través de su filial Discar, Globalfono proveerá los equipos y la tecnología para el desarrollo y lanzamiento de los puntos de venta. **Discar también ofrecerá capacitación para los empleados de los centros.**

El Grupo Celsur vende productos de Motorola, Samsung y Kyocera en Centroamérica. (Notimex)

En Argentina, Emerson Espera Lograr 8 mdd en Ingresos al 30 de Septiembre de 2005

La unidad argentina de la estadounidense Emerson Network Power, división de Emerson espera lograr 8 mdd en ingresos este año fiscal que termina el 30 de septiembre, un alza de 30% frente al año fiscal anterior.

Su gerente comercial, Hugo Fernández, dijo que **en Latinoamérica, la empresa tiene oficinas en México, Venezuela, Colombia, Perú, Brasil, Chile y Argentina, y cubre otros países mediante representantes.**

Durante el año fiscal pasado, Emerson Network Power anotó un crecimiento de 20% en los ingresos latinoamericanos respecto del año anterior.

Según el ejecutivo, este crecimiento es resultado de la implementación de tecnología GSM en prácticamente toda la región, de la expansión de las redes de telefonía móvil y del mejor escenario económico que se vive en casi todos los países.

En 2005, la empresa espera incrementar las ventas regionales entre 15 y 20%.

Fernández sostuvo que si bien ya están a medio camino de cerrar el año fiscal, ya están superando esa meta con buenos indicadores que les permiten decir que el crecimiento será cercano a 30%.

Emerson Network Power suministra infraestructura para ambientes de misión crítica, en especial para firmas de telecomunicaciones y centros informáticos.

La cartera de la compañía incluye sistemas de energía, acondicionamiento ambiental y protección de electricidad. **Las ventas a las firmas de telecomunicaciones representan casi 60% del total de ventas de la división.**

La compañía también tiene un acuerdo con Cisco Systems) para entregar soluciones de energía para ruteadores y conmutadores de telefonía IP.

A juicio del ejecutivo, **la telefonía IP está mostrando un importante crecimiento en Latinoamérica, pero no deja de estar consciente de que los usuarios están aún en una etapa de aprendizaje sobre ella.**

La telefonía IP es un negocio incipiente para la empresa, y representa menos de 2% de la facturación.

Según las proyecciones, **este mercado debería duplicarse año con año a partir del 2006, mientras que en 2010 debería representar algo así como 20% de los negocios.**

Tomando en consideración todas las unidades de negocio de Emerson, el total de ventas en Latinoamérica alcanzó casi 200 mdd el año fiscal pasado, lo que representa casi 1% de los ingresos internacionales.

El objetivo de la empresa es duplicar esa cifra hacia el 2008, alcanzando los 400 mdd en ventas. (Notimex)

Corte Chilena Aprobó Fusión de Operadores de Cable VTR y Metrópolis

La Corte Suprema de Chile dio el visto bueno a la fusión de los operadores locales de televisión por cable VTR y Metrópolis, en una votación unánime que ratificó la decisión del tribunal antimonopolio, el TDLC.

El TDLC aprobó la fusión con 11 restricciones hace casi 5 meses, y el proceso pasó después a la Corte Suprema luego de que los abogados Bosco Martínez y Marcial Mora apelaran el caso en nombre de los consumidores chilenos.

Ambos abogados sostenían que la aprobación equivalía a consentir un monopolio, lo que sería inconstitucional.

La firma fusionada automáticamente tendría una participación de 88% en el mercado de cable.

CristalChile Comunicaciones, que tiene una participación de 50% en Metrópolis Intercom, solicitó a la Corte Suprema que declarara inadmisibles las apelaciones, dado que los abogados no formaban parte del proceso y, por tanto, no tendrían derecho a intervenir.

El holding estadounidense Liberty Media tiene el otro 50% de Metrópolis Intercom y asumió el control del proveedor de multiservicios VTR Globalcom en enero del 2004, cuando compró una participación mayoritaria en la firma estadounidense de telecomunicaciones UnitedGlobalcom .

Con la fusión, Liberty tendrá 80% de la nueva compañía y CristalChile se quedará con la participación restante.

Liberty tiene un plan de inversión de 300 mdd para la nueva empresa, que pretende financiar mediante las sinergias que se creen tras la fusión.

La firma dijo que espera ahorrar entre 25 y 39 mdd al año. Hoy, la infraestructura de Metrópolis Intercom se duplica en 65% con la de VTR, y hasta entre 80 y 85% en Santiago, la capital.

La nueva firma fusionada podría comenzar a operar la primera mitad del 2005 con las restricciones que impuso el TDLC.

Entre ellas, el tribunal le prohibió tener participaciones en cualquier otro operador chileno de televisión satelital o de microondas, o en cualquier empresa calificada como predominante en el mercado de telefonía.

Otra de las restricciones es la prohibición de ofrecer paquetes que incluyan los servicios de televisión, acceso a Internet y telefonía fija.

En banda ancha, la empresa debe ofrecer servicio como mayorista y a cualquier PSI a precios de

mercado.

El TDLC también manifestó que no habría cambios en la calidad de la programación y que los precios se congelarían por los próximos tres años. (Notimex)

Colombiana SLM Sistema Espera Aumentar 300% su Facturación en 2005

El desarrollador colombiano de software SLM Sistemas espera facturar 1.2 mdd este año, un alza de 300% respecto al 2004.

Durante 2005 la empresa pretende ampliar sus operaciones a Venezuela, Ecuador, Perú, Argentina y Chile.

El director de la firma, Gonzalo Araújo, dijo que “2004 fue un año excelente para nosotros ya que se lanzaron nuevos productos y el software Galeón tuvo un crecimiento en desarrollo y tecnología que superó las expectativas de los socios de la empresa”.

Galeón es un software de conectividad que SLM desarrolló para ayudar a centralizar la información y las bases de datos en grandes corporaciones, lo que permite a los clientes reducir el gasto total en TI.

La firma también se ha asociado con multinacionales tales como Microsoft y Sun Microsystems, y planea postular a la certificación ISO. (Notimex)

Congreso de Honduras Ratificó Ampliación de Concesión de Celtel por 17 Años Más

El Congreso de Honduras ratificó la ampliación del convenio de concesión de telefonía móvil del operador local Celtel por 17 años más, informó el diario local La Tribuna.

El tema fue debatido a fines de enero, pero la ratificación se atrasó debido a una fuerte oposición a la prórroga.

El regulador de telecomunicaciones del país, Conatel, aprobó la ampliación en agosto del 2004.

Celtel ahora tiene un acuerdo de concesión por 25 años, al igual que su competidor móvil Megatel.

Para solicitar la extensión, Celtel adujo que las condiciones para todos los operadores de telefonía del país debían ser las mismas.

La operadora pagó 5.1 mdd por la concesión de telefonía móvil en banda A y ahora tendrá que pagar 4.8 mdd adicionales por la ampliación.

La prórroga estableció ciertas reglas y condiciones bajo las cuales Celtel podrá continuar operando en conformidad con la concesión. (Notimex)

En Honduras, Multifon Ofrecerá 13 mil 400 Líneas Adicionales para Habitantes de San Pedro Sula

La firma hondureña de telecomunicaciones Multifon ofrecerá a partir de marzo 13 mil 400 líneas adicionales a los habitantes de la zona que rodea a la norteña ciudad de San Pedro Sula.

Las líneas cubrirán las comunidades de Cabañas, Choloma y Chamelecón, entre otras, y ofrecerán servicios adicionales de llamada en espera, bloqueo de llamadas y llamada tripartita.

El gerente regional de Multifon, Javier Falck, dijo que “los vecinos de esas comunidades podrán adquirir sus aparatos telefónicos en los próximos 15 días”..

La instalación de las líneas se enmarca en la iniciativa Telefonía Para Todos de la empresa estatal de telecomunicaciones Hondutel, que actualmente tiene 28.000 líneas operativas.

Multifon es el mayor participante del programa e inició sus operaciones en San Pedro Sula en octubre del 2004.

Más de 90% de los clientes de Multifon utilizan tarjetas de prepago, cuya denominación menor es de 40 lempiras (2.10 dólares). (Notimex)

Regulador Peruano Invertirá 20 mdd en la Instalación de 1 mil Cabinas Públicas de Acceso a Internet

El regulador peruano de telecomunicaciones, Osiptel, planea invertir 20 mdd en la instalación de 1 mil cabinas públicas de acceso a Internet en capitales de distritos, que se sumarían a las 20 mil ya instaladas en todo el país.

El presidente de Osiptel, Edwin San Román, dijo que **el proyecto dará conexión a Internet a zonas rurales donde el servicio no está disponible, con un piloto de 200 mil dólares que contempla la instalación de 68 cabinas.**

Perú es uno de los países líderes de Latinoamérica en términos de penetración de acceso público a bajo costo, y su infraestructura actual ha crecido desde las 3 mil cabinas instaladas a fines de 2002.

Las conexiones a Internet en Perú cuestan entre 0.70 nuevos soles y 1 nuevo sol (0.21-0.31 dólares) por hora, mientras que en países tales como Brasil el acceso puede llegar a entre 10 y 20 dólares por hora.

En cuanto a la telefonía móvil, San Román sostuvo que ahora hay 4 millones de líneas, lo que se compara con los 2.93 millones del 2003, y que es el doble de las líneas fijas que están en servicio. (Notimex)

Firmas Venezolanas de TI Exportan Cerca de 100 mdd Anuales

Las firmas venezolanas de TI exportan ahora cerca de 215 mil millones de bolívares (100 mdd) al año.

El presidente de la cámara de TI Cavedatos, Ricardo Holmquist, dijo que **a medida que los productos venezolanos ganan en calidad, las firmas registran mayores índices de crecimiento.**

Agregó que uno de los mayores problemas que enfrentan las empresas locales radica en que la mayoría de los sistemas operan con plataformas patentadas.

Sin embargo, el proceso de migración a fuente abierta dentro del Plan Nacional de Ciencia, Tecnología e Información representará un gran reto para las firmas de TI.

Según el directivo, una oferta de servicios creará dependencia tecnológica, lo que ayudará a los proveedores de TI a mantener su presencia en el mercado.

También recomendó que los proveedores de TI pongan su atención en el sector privado, donde podrían vender software patentado. (Notimex)

En Trinidad y Tobago, Nortel se Adjudicó Contrato por 50 mdd para Actualizar y Expandir Infraestructura de TSTT

La predominante trinitense de telecomunicaciones TSTT adjudicó al fabricante canadiense de equipos Nortel contrato a 2 años por 50 mdd para mejorar su infraestructura móvil,.

Se espera que el proyecto expanda la cobertura significativamente y mejore la calidad de los servicios de voz y datos.

De conformidad con el contrato por dos años estimado en 50 mdd, Nortel expandirá y actualizará la red inalámbrica GSM/GPRS de TSTT.

Explicó que **utilizará equipo tanto central como de acceso, incluyendo estaciones base y conmutación.**

La canadiense también implementará su solución EDGE (Enhanced Data for GSM Evolution) para impulsar la capacidad de TSTT.

Dijo que se brindará acceso a una variedad de servicios inalámbrica avanzados, entre ellos acceso a Internet inalámbrico a alta velocidad, correo electrónico, bases de datos corporativas, aplicaciones de comercio móvil y mensajes multimedia.

El CEO de TSTT, Carlos Espinal, señaló que **“la demanda por servicios sofisticados en Trinidad y Tobago nos ha llevado a ofrecer las opciones de servicio más avanzadas a nuestros suscriptores”**.

Agregó que “Nortel siempre nos ha ofrecido soluciones y soporte líderes en la industria para crear el tipo de redes que pueden ayudarnos a triunfar”.

De acuerdo con el ejecutivo la experiencia de Nortel implementaciones GSM “es crítica en esta actualización de nuestra infraestructura inalámbrica para poder enfrentar a la competencia nueva”.

Por su parte, el vicepresidente de Redes Inalámbricas para Nortel Caribe y Latinoamérica, Kevin Taylor, comentó que “es un placer trabajar con operadores tan innovadores como TSTT”.

Afirmó que “la selección de nuestras soluciones R4 y EDGE permitirán a TSTT mejorar la experiencia de comunicación con sus suscriptores al optimizar la calidad y confiabilidad de la red, así como ofrecer los servicios 3G avanzados que sus clientes están exigiendo”.

La actualización de la red también incluye tecnología distribuida Mobile Switching Centre (MSC) de

Nortel, la cual está basada en la próxima generación de los estándares 3GPP (Third Generation Partnership Project) Release 4, mejor conocidos como R4.

Las redes R4 permiten un uso más eficiente de la capacidad de transmisión.

Esto se logra al conmutar el tráfico localmente en una compuerta de medios, lo que elimina la necesidad de *backhaul*, o al transportar en paquetes el tráfico de voz previamente comprimido cuando el tráfico no es local.

A diferencia de los MSCs conmutados por circuitos, la tecnología Nortel R4 utiliza Servidores Telefónicos y Compuertas de Medios que separan el software de control de llamadas y los puertos físicos que transportan las llamadas de voz.

Asimismo, para reducir el costo de conmutar y transportar las llamadas, la solución Nortel R4 también proporcionará a TSTT características de software avanzadas que permitirán al operador mejorar la calidad de voz de los suscriptores.

La solución R4 de Nortel ofrece la capacidad más alta y el equipo inalámbrico de voz en paquetes de mayor densidad actualmente disponible, y cuenta con los cinco años de experiencia de Nortel en tecnología de voz en paquetes por cable.

EDGE es un estándar de acceso a radio 3G aprobado por la Unión Internacional de Telecomunicaciones (UIT).

Está diseñado para entregar datos en paquetes a 400 Kbps —hasta tres veces más rápido que en GPRS— para navegación Web, sonido y video continuos, mensajes multimedia, servicios basados en ubicación, comercio móvil, Redes Privadas Virtuales (VPNs) y otros servicios inalámbricos.

La tecnología Nortel EDGE permite a los operadores GSM ofrecer servicios de datos a alta velocidad a los usuarios finales, brindar servicio a más clientes inalámbricos e incrementar la capacidad de la red GSM para agregar más tráfico de voz.

Está basada en la misma poderosa Red Central de Paquetes que GPRS. No se necesita realizar cambios a la Red Central de Paquetes para beneficiarse de las mejoras a EDGE.

Asimismo, la solución Nortel EDGE optimiza el desempeño de la red con su amplificador de energía, que acelera la descarga de datos.

Esta tecnología también ofrece un área de cobertura EDGE más grande desde los transreceptores de la estación base (BTS) con la misma calidad de servicio que los productos competidores.

La canadiense ha trabajado con TSTT desde principios de los años 80. En febrero de 2004, Nortel y TSTT anunciaron la implementación de una red de Voz sobre IP para la entrega de servicios de voz, datos y multimedia de banda ancha.

Nortel es el principal proveedor de soluciones inalámbricas para la red de TSTT. Ha diseñado, instalado y lanzado más de 300 redes inalámbricas en más de 70 países en todo el mundo.

Fue el primer proveedor de la industria con redes inalámbricas que operaban en todas las tecnologías de radio avanzadas (GSM/GPRS/EDGE, CDMA2000 1X y 1xEV-DO, UMTS y WLAN), y es el único proveedor integral de todas las soluciones inalámbricas de próxima generación. (Notimex)

En EU, Tribunal de Apelaciones Respaldó Decisión de la FCC para que Operadores Fijos Transfieran Números a Operadores Inalámbricos; Tendrán que Hacerlo en Áreas de Cobertura Coincidentes

Un tribunal de apelaciones respaldó el viernes en buena medida la decisión tomada en 2003 por la Comisión Federal de Comunicaciones (FCC), que ordenó a los operadores de línea fija transferir los números telefónicos a los operadores inalámbricos en las mismas áreas de servicio.

En noviembre de 2003, la agencia determinó que los operadores de línea fija tenían que transferir los números a los operadores inalámbricos, cuando el área de cobertura de ambas coincidía al menos en parte.

Los opositores dijeron que ello daría a los operadores inalámbricos una ventaja injusta, pues sus áreas geográficas son más grandes, y por lo tanto, los operadores fijos no podrían competir tan fácil por los consumidores celulares.

La corte federal de apelaciones en el Distrito de Columbia apoyó a los denunciantes, la Asociación de Telecomunicaciones de EU, en el sentido de que la orden de la FCC tuvo un carácter legislativo y por lo tanto requería notificaciones y comentarios. **La FCC consideraba que la medida era sólo una interpretación de las reglas existentes.**

Sin embargo, el tribunal concluyó que “la FCC cumplió efectivamente con esos requisitos... y que cualquier desviación era cuando mucho un error inofensivo”.

El tribunal dictaminó también que la agencia no preparó un análisis de regulación sobre el impacto de su decisión sobre la portabilidad del número telefónico sobre los operadores pequeños. Le ordenó hacer ese análisis.

En un caso distinto, el tribunal de apelaciones del Distrito de Columbia apoyó a la FCC, y señaló que su dictamen sobre portabilidad entre telefonía celular y alámbrica era interpretativo. Por ende no está sujeto a requisitos de notificación y discusión.

En un comunicado, el presidente de la FCC, Michael Powell, consideró que los fallos representaron “otro gran triunfo para la competencia y los consumidores inalámbricos, dado que un obstáculo potencial más ha sido retirado del camino hacia un mercado con una competencia más robusta”. (The Wall Street Journal)

AOL Lanzará Servicio de VoIP en un Mes; Intensificaría Presión sobre Telefónicas Tradicionales

America Online tiene previsto lanzar un servicio de telefonía sobre Internet en un mes, con lo que se convertirá en el más reciente y quizás en el más significativo participante en el creciente mercado.

La enorme base de consumidores y la reputación de AOL por la fabricación de tecnología fácil de usar **podría impulsar el servicio telefónico de Internet hacia el mercado principal, elevando las presiones sobre las telefónicas tradicionales, que pierden consumidores ante el nuevo servicio.**

El servicio de voz sobre protocolo de Internet (VoIP) es ofrecido por un gran grupo de compañías, incluidas empresas grandes de TV por cable, como Vonage. AOL es una unidad de la neoyorquina Time Warner.

Un millón de consumidores utilizaban servicio de telefonía sobre Internet hacia finales del año pasado. La cifra representa ocho veces la observada un año atrás, según Yankee Group, una firma investigadora.

El ingreso de AOL al mercado podría incrementar rápidamente esa cifra. El servicio en línea ofrecerá inicialmente su servicio telefónico sólo a sus 22 millones de suscriptores, aunque la empresa planea ampliar la oferta.

Yankee espera que haya 2.8 millones de usuarios de VoIP para finales del año.

Aunque crecen rápido, esos números son todavía pequeños comparados con la dimensión del mercado general de consumidores. El año pasado, había 112 millones de líneas de acceso a los hogares en EU, según Yankee.

La tecnología telefónica por Internet ha creado “el campo perfecto de juego” para que nuevas compañías ingresen al mundo de las telecomunicaciones, dijo Ford Cavallari, jefe de prácticas de medios y banda ancha en la consultora Adventis. “Sin embargo, es necesario tener una buena marca, y AOL la tiene”. (The Wall Street Journal)

Jurado del Caso Ebbers Concluyó la Semana sin Veredicto; Pidió Revisar Testimonio de Auditora que Defendió al Ex Director General de WorldCom

Los jurados en el proceso del ex director general de WorldCom, Bernard Ebbers, concluyeron el viernes sus discusiones sin llegar a un veredicto.

El jurado, que deliberó por sexto día, **revisó el testimonio de Cynthia Cooper, la ex auditora interna de WorldCom, quien reveló el fraude por 11 mil mdd en la compañía.**

Cooper, una de las principales testigos de la defensa, testificó que a comienzos de 2002, Ebbers la alentó a revelar información al comité auditor de WorldCom, después de que Sullivan trató de impedirse.

La testigo cuestionó a Sullivan, el principal testigo de la fiscalía, y relató que cuando ella se acercaba a descubrir el fraude, Sullivan le gritó y le ordenó retrasar la auditoría. Cooper describió también el fraude como “una telaraña de transacciones”, con lo que rechazó un intento de los fiscales por considerarlo simple.

Ebbers, de 63 años, es juzgado ante el tribunal federal de distrito en Manhattan, por conspiración, fraude de valores y presentación de estados falsos ante la Comisión de Bolsa y Valores. **De ser hallado culpable, podría pasar el resto de su vida en prisión.**

Ebbers pareció en buena forma el viernes, durante las deliberaciones. Conversó con su familia, sus abogados, reporteros, y hasta con un dibujante de la corte.

Los fiscales señalan que Ebbers ayudó a orquestar un fraude contable para inflar las ganancias e ingresos que WorldCom reportaba, con el fin de apuntalar el precio de las acciones y de proteger su fortuna personal.

La defensa señala que Sullivan planeó el fraude y lo ocultó a Ebbers.

Los jurados concluyeron temprano sus deliberaciones el viernes, pero pidieron regresar la mañana del lunes, media hora antes del comienzo habitual de la discusión. (The Wall Street Journal)

Asistentes a Feria CeBIT Vieron Nuevos Celulares con Cámaras y Reproductores de Música Integrados; Lucent Reveló Convenios con Consumidores Europeos

Los asistentes a la reunión más grande de tecnología y telecomunicaciones en el mundo dieron un vistazo la semana anterior a las cámaras, computadoras y celulares más avanzados, incluido un teléfono-cámara de siete megapíxeles.

Los principales proveedores del sector de las telecomunicaciones, como Lucent Technologies, divulgaron también una docena de nuevos convenios con consumidores europeos, durante la feria comercial CeBIT.

La información **incrementó el optimismo en que el gasto dentro del volátil sector está repuntando en 2005.**

La surcoreana **Samsung informó que su nuevo teléfono móvil SCH-V770 cuenta con una cámara de siete megapíxeles**, poniendo la calidad de la imagen a la par de la mayoría de las cámaras tradicionales disponibles para los consumidores.

Incluso a cuatro megapíxeles, una foto digital parece una impresión normal. No fue revelado el precio del aparato, que saldrá a la venta en junio.

El fabricante alemán de celulares **Siemens anunció el primero de tres teléfonos que tiene previstos para redes de tercera generación.** La compañía considera que el FXG75 le ayudará a captar más mercado de siguiente generación, ante la dura competencia de Motorola, Nokia y otras empresas.

El teléfono será lanzado en el tercer trimestre, por entre 500 y 700 euros.

Entretanto, **Sony Ericsson y Nokia enfatizaron su enfoque en hacer que converjan los teléfonos con el entretenimiento móvil, mostrando aparatos con capacidad de descargar y reproducir música.**

El proyecto conjunto entre la japonesa Sony y la sueca Ericsson mostró su nuevo teléfono "Walkman", que dará nueva vida a un nombre asociado con la música portátil desde los setentas, pero notablemente avanzado respecto de los reproductores de casetes de los ochentas.

"Hemos analizado cuidadosamente lo que la gente quiere de un reproductor móvil de música digital, y hemos diseñado un producto ad-hoc", dijo Rikko Sakaguchi, vicepresidente de producción de Sony Ericsson. El W800 de la compañía tiene una cámara de dos megapíxeles y un reproductor de música digital.

La finlandesa **Nokia, que busca también promover la música como un atractivo para los compradores de sus teléfonos, mostró el aparato-cámara 6230i de un megapixel, así como sus modelos 6021 y 6030, que ofrecen la capacidad de descargar y reproducir canciones.**

La compañía comercializa con ahínco su nueva plataforma de distribución móvil de música para operadores celulares., permitiéndoles ofrecer canciones a sus suscriptores.

02 Alemania, parte de la británica mm02, informó que accedió a participar en el programa, desarrollado por

Nokia con Loudeye.

Nokia, el mayor fabricante de celulares, mostró también su teléfono-cámara plegable 6101. La clave es que permite a los operadores móviles, desde Vodafone hasta T-Mobile, adaptarlo a su gusto.

Los analistas en CeBIT dijeron que el adaptar los aparatos a operadores individuales representa una opción clave para impulsar el crecimiento de las ventas.

A lo largo de la industria, Lucent informó que había firmado **14 contratos, por unos 200 mdd con los consumidores europeos, para vender servicios de comunicaciones de siguiente generación, incluyendo red con capacidad de protocolo de Internet y acceso de banda ancha y a tecnologías ópticas.**

“Estamos al comienzo de un cambio fundamental, no sólo en la forma en que operan las redes, sin en el modo en que la gente ingresa a esas redes y las usa”, dijo la directora general Patricia Russo. “En Europa, por ejemplo, vemos una demanda creciente de esas aplicaciones, como red doméstica, vídeo IP y juegos en línea, así como un interés incrementado en el uso de las innovaciones más recientes para mejorar la productividad”.

Para atender esa demanda, los operadores europeos están inyectando dinero en nueva tecnología que pueda distribuir más rápido esos servicios.

Las compañías con las que Lucent firmará sus convenios incluirán a Deutsche Telekom, Telecom. Italia, Telekomunikacja Polska, Telefónica Móviles y COLT Telecom. Group. (The Wall Street Journal)

Telefónica Encomendó a Lucent Despliegue de Capa Externa de Red ATM

Lucent Technologies anunció que Telefónica Móviles España, le encomendó el despliegue de la capa externa de agregación de su red ATM para **transportar los tráficos de voz y datos dentro de la UTRAN de la red de tercera generación.**

Como parte del acuerdo, Lucent suministrará y mantendrá sus PacketStar (PSAX) 4500 Multiservice Media Gateways para **agregar el tráfico de voz y datos de Telefónica Móviles en su red ATM** (Asynchronous Transfer Mode). (Financial Times)