

# HOY EN TELECOMUNICACIONES

Informe Diario de los Negocios de Telecomunicaciones en México

un servicio de la decisión acertada, s. c.

Viernes 18 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:

#### TELEFONÍA

\* Telcel Ofrece Servicio *Rescate!*; Brinda Asistencia Legal y Vial en 3 Diferentes Niveles

\* Cliente de Telcel Busca Migrar a Tecnología GSM sin Cambiar de Número

#### RADIOLOCALIZACIÓN

\* Versión de que SCT Entregó Concesiones de *Trunking*; Nextel, Telmex y Radiocomunicaciones y Servicios Ganaron Subasta de Espectro

#### NEGOCIOS EN LÍNEA

\* México, Argentina y Brasil Intercambian Información sobre e-Gobierno; Buscan Suscribir Acuerdo de Cooperación para el 2º Semestre de 2005

\* Pymes Invierten en Tecnología Sólo 1% de sus Ventas: EMC Software Group; Tienen Fuertes Problemas con Administración y Manejo de Información

\* Alianza Cisco Systems y Trend Micro para Defender de Ataques de Códigos Maliciosos; Ofrecen en México la Solución Trend Micro-Cisco NAC

#### LICITACIONES PÚBLICAS

\* Sistema SAP  
\* Servidores

#### TELEVISIÓN Y RADIO

\* Presidente del Senado Exigió Dictamen de Nueva Ley Federal de Radio y TV para el Próximo 7 de Abril; Legisladores Rechazan Dilación y Supuesto Ocultamiento

\* SCT Autorizó TV Restringida en Chiapas

\* CIE Habría Firmado Contrato con IMER

#### GENERALES DEL SECTOR

\* SCT Revocó Concesión a Red de Servicios de Telecomunicaciones y la Multó con 758 Mil Pesos; Inició Investigación a Otras Firmas sobre Posibles Violaciones a la Legislación del Sector

\* María Teresa Carrillo Fue Reelecta como Presidenta de la Caniet; Destacan Logros de 2004

### TELEFONÍA

## Telefónica Movistar Lanzó Plan Ligero

**Renta de 199 Pesos más IVA al Mes con 100 Minutos de Tiempo Aire Incluidos; Promovió Otras Ofertas de Postpago; Cuenta con LD Nacional Entrante Gratis**

Telefónica Movistar dio a conocer el lanzamiento de su nuevo plan tarifario denominado *Plan Ligero*, cuyo fin es brindar las mejores tarifas del mercado con una renta mensual accesible para cualquier usuario.

**Precisó que Plan Ligero pueda adquirirse por una renta mensual de 199 pesos más IVA, que incluye 100 minutos de tiempo aire.**

La firma indicó que los minutos pueden ser utilizados en cualquier tipo de llamadas, cuenta con tarifas muy baja y de LD preferenciales.

Además, **este plan incluye teléfonos gratis con cámara multimedia** y tarifa de 1 peso el minuto en llamadas a otros Movistar y teléfonos fijos.

Descripción	Precio
Tiempo Aire a teléfonos fijos y Movistar	\$1.00
Tiempo Aire a Celulares de otras empresas	\$2.00
Tiempo Aire por Roaming a cualquier destino	\$4.25
Larga Distancia Nacional	\$2.00 + Tiempo Aire
Larga Distancia a Estados Unidos	\$3.00 + Tiempo Aire
Larga Distancia Mundial	\$4.00 + Tiempo Aire

Asimismo, en despliegado de tres cuartos de plana, la operadora promovió otras de sus ofertas en planes de postpago:

- **Plan Movistar Control Profesionista:** No se excede la renta debido a que el consumo adicional puede hacerse con tarjeta Movistar. Cuenta con tarifas preferenciales.
- **Plan Movistar Tiempo Libre:** Llamadas ilimitadas a fijos y Movistar en noches y fines de semana.

**INVERSIONES Y OPORTUNIDADES**

\* Vitro Invertirá 150 mdd para Expandir sus Líneas de Producción

**AMÉRICA LATINA Y EL MUNDO**

\* Alianza de Nortel y LG Electronics para Wi-Max; Espera Mejorar Experiencia de Clientes y Aumentar Potencial de Ingresos a Operadores

\* Presidente de Telefónica Apostó por Gestión Regional para Seguir Creciendo en AL; Clausuró la Convención de Directivos de la Firma en Perú

\* Avaya Representa a Firms Estadounidenses que Buscan Clientes de Contact Center en Jamaica, Panamá y República Dominicana

\* En Brasil, LogicaCMG Aumentó 20% sus Ingresos en el Mercado de Mensajes para Celulares en 2004

\* Brasileña Telemar Suspendió Campaña Publicitaria de Descuentos a Primeros Suscriptores de Oi Internet

\* En Brasil, Vivo Signó Acuerdo con Mapfre para Permitirle Ofrecer Pólizas en sus 4 Mil Puntos de Venta

\* Autoridades Brasileñas Buscan Ampliar Programa de Inclusión Digital para Llegar a 6 Millones de Usuarios de Bajos Ingresos a Fines de 2005

\* En Argentina, Cooperativas de Telefonía Cambiaron Nombre a Empresa Móvil de Acom a Comarcoop

\* Colombiana Internexa Invertirá 4.5 mdd para Consolidarse en el Mercado Interno

\* En Colombia, Empresas Destacaron Buenos Resultados con Soluciones Middleware de IBM

\* Costarricense ICE Perdió 8.6 mdd por Cuentas de Telefonía sin Pagar en 2004

\* Gobierno de El Salvador Creará Portal con Información sobre Licitaciones de Instituciones Estatales

\* En Venezuela, Combatirán Violaciones a Derechos de Propiedad Intelectual Incentivando Ventas de Software de Fuente Abierta

\* MCI Encontró "Debilidad Material" en Controles Contables de Impuesto sobre la Renta; Tuvo Pérdida Mayor a la Reportada en 4Q04

\* RIM Pagará 450 mdd a NTP, en Arreglo por Disputa de Patente; Podría Concentrarse en las Ventas de BlackBerry

\* Escisión de Viacom Fue Aplaudida por Inversionistas; Sin Embargo, la Idea Fue Integrada Muy Rápidamente y No Está Clara

\* Akamai Comprará Speedera Networks por unos 130 mdd; Buscará Competir Mejor contra Vendedores Más Grandes de Servicio Administrado

\* Jets de Nueva York Demandaron a Cablevision; la Acusaron de Obstruir Planes para Construcción de Estadio

- **Plan Movistar Profesionista:** Llamadas a fijos y Movistar a 1 peso el minuto o menos, además LD Nacional entrante gratis.
- **Plan Movistar Viajero:** En viajes dentro del país ofrece LD y *roaming* nacional sin costo extra.
- **Plan Movistar Internacional:** En viajes fuera del país costos muy bajos en llamadas a EU y además LD y *roaming* nacional sin costo extra.
- **Plan Movistar Familia:** Llamadas a números Movistar locales a un excelente precio, además LD y *roaming* nacional entrante gratis.

Además, la operadora ofreció un **manos libres Bluetooth gratis con valor de 1 mil 900 pesos**.

Promovió su modelo Sony Ericsson T637 que incluye Bluetooth, cámara y tonos polifónicos, cuyo manos libres cuenta con tecnología inalámbrica y batería de larga duración. (El Economista, Pág. 43; El Universal, Pág. A5)

## Telcel Ofrece Servicio Rescatel; Brinda Asistencia Legal y Vial en 3 Diferentes Niveles

De acuerdo con una escueta nota de *El Economista*, Telcel ofrece a sus clientes el servicio *Rescatel*.

Indicó que **brinda asistencia legal y vial en 3 diferentes niveles:**

- **Básico sin costo mensual** para servicio de prepago o pospago.
- **Plus para clientes tarifarios con un costo mensual de 23 pesos** que abarca asistencia más completa y a nivel internacional.
- **Integral con un costo de 32 pesos** con asesoría ilimitada médico y de auxilio vial.

El diario precisó que el servicio se puede contratar en \*300 send. (El Economista, Pág. 43)

## Cliente de Telcel Busca Migrar a Tecnología GSM sin Cambiar de Número

En carta dirigida a la directora de *El Financiero*, Francisco Daniel Villarruel Rodríguez, comentó que desea migrar su celular a tecnología GSM sin que sea necesario cambiar su número telefónico.

Comentó: **“de qué nos sirve la tecnología GSM, para que se adopta si no podemos seguir con nuestro mismo número, que se encuentra en tecnología digital”**.

Tipo de Cambio	
Dólar Menudeo	11.3300
Dólar Fix	11.2163
Euro	15.1688

Tasas de Interés	
Cetes 28 Días	9.37%
TIIE	9.7800%
Tarjeta Scotiabank	24.48%

Mercados Bursátiles	
México IPC	13,138.76 (+0.32%)
NY DJ	10,626.35 (-0.06%)
NY Nasdaq	2,016.42 (+0.03%)

Villarruel Rodríguez comentó que los que somos clientes de Telcel queremos migrar y aprovechar esta nueva tecnología, pero también queremos seguir conservando nuestro número telefónico.

Agregó que espera que **“alguien en Telcel se ponga las pilas y nos diga que podemos migrar a tecnología GSM y conservar nuestro mismo número telefónico”**.

El diario informó que la carta fue remitida al director General de Telcel. (El Financiero, Pág. 58)

## **RADIOLOCALIZACIÓN**

### **Versión de que SCT Entregó Concesiones de *Trunking*; Nextel, Telmex y Radiocomunicaciones y Servicios Ganaron Subasta de Espectro**

El columnista Alberto Aguilar aseguró que ya concluyó la subasta de espectro en la banda de 800 MHz para servicios de *trunking* y la SCT entregó las concesiones respectivas.

Recordó que **fueron 3 zonas en las que se dividió el concurso de esta banda de espectro**.

El periodista dijo que Nextel fue una de las firmas más importantes en esta licitación y de las que más presionó para que se llevara a cabo en concurso.

Indicó que **Nextel fue una de las ganadoras de espectro en la banda de 800 MHz, junto con Telmex con Intercomunicación del Pacífico y Radiocomunicaciones y Servicios de Francisco Javier Taboada**.

Aguilar precisó que las concesiones respectivas ya se entregaron ayer, con lo que se dio un paso firme para darle salida a este asunto que llegó a complicarse.

Agregó que el asunto no es tan insustancial, considerando que involucra la infraestructura que finalmente soportará el crecimiento de telecomunicaciones tan importante como la telefonía celular, en esta caso la radiocomunicación.

El columnista recordó que no sucedió lo mismo con la subasta de espectro en la banda de 1 mil 900 MHz, que debido a la *enredada madeja* de amparos de muchas telefónicas motivó que la Cofetel decidiera suspender temporalmente el proceso.

Refirió que fue Unefon la que detonó la situación, al conseguir un amparo para entrar al concurso posteriormente, por lo que se decidió evaluar si esto era posible después de 4 rondas que ya se habían realizado.

El periodista aseguró que **la situación en la banda de 1 mil 900 MHz también afectó a la licitación de *trunking***.

Recordó que a principios de año, todo parecía indicar que las subastas de espectro, que la SCT había preparado desde hace tiempo, se realizarían sin problema alguno.

Ello, a pesar de que Iusacell tenía un amparo que impedía la entrega física de las concesiones, aún así esto no limitaba la realización del procedimiento.

Aguilar dijo que el problema más serio se presentó cuando la Comisión Federal de Competencia decidió imponer un límite de adquisición de 35 MHz, motivo por el que Telefónica MoviStar en primer lugar y después Telcel se ampararon.

Añadió que debido a esta situación se llegó a pensar en la posibilidad de suspender la subasta, pero en estos últimos días el tema se ha distendido, tras una serie de gestiones realizadas por la subsecretaría de Comunicaciones de la SCT.

Indicó que como resultado de estas gestiones fue como se concluyó la subasta para *trunking* en la banda de 800 MHz. (Reforma, Pág. 3 Negocios)

## **NEGOCIOS EN LÍNEA**

### **México, Argentina y Brasil Intercambian Información sobre e-Gobierno; Buscan Suscribir Acuerdo de Cooperación para el 2º Semestre de 2005**

Representantes de los programas de gobierno electrónico de México, Argentina, y Brasil se reunieron esta semana en Brasil para intercambiar información y discutir esfuerzos de cooperación en TIC del sector público.

Según la directora de Gobierno Electrónico del Ministerio de Planificación de Brasil, Patrícia Pessi, **las autoridades de Brasil buscan suscribir al menos un acuerdo de cooperación antes del segundo semestre de este año.**

Agregó que “nos reuniremos con los mexicanos para determinar las mejores áreas para trabajar en conjunto”.

La funcionaria consideró que **hay diversos componentes del gobierno electrónico que podrían ayudar a mejorar las relaciones entre los países, tales como la creación de una base de datos de seguridad pública e informes sobre importaciones y exportaciones.**

Manifestó que “fuera de estas posibilidades, existen diversos servicios públicos que pueden ser identificados y que permitirían integración y un fácil acceso a la información”. (Notimex)

### **Pymes Invierten en Tecnología Sólo 1% de sus Ventas: EMC Software Group; Tienen Fuertes Problemas con Administración y Manejo de Información**

De acuerdo con el gerente regional de Latinoamérica de EMC Software Group, Daniel Trejo, sigue siendo escasa la inversión en tecnología por parte de las Pymes que sólo destinan 1% de sus ventas a este rubro.

Consideró que **“los microempresarios corren muchos riesgos porque tienen en sólo un par de máquinas toda la información de su negocio, y en una Pyme establecida se ve que no tienen áreas de tecnología”.**

El directivo aseguró que estas empresas se preocupan más por “el día a día y no invierten más de 1% en tecnología de lo que facturan”.

Reconoció que **este nivel de inversión es muy bajo para las necesidades y exigencias de la globalización.**

El ejecutivo indicó que esta situación se debe a la falta de antecedentes en tecnología, aunque ya se empieza a ver una mayor apertura en este aspecto.

Explicó que **“cambiar toda la infraestructura de pensamiento y los procesos actuales a la nueva tecnología lleva cierto tiempo, y estamos en esa parte de la evangelización”**.

Trejo afirmó que la tendencia de EMC es que de corto plazo las Pymes de Latinoamérica inviertan 2% de sus ventas.

Aseguró que **“las Pymes tienen fuertes problemas con la administración y manejo de su información. Ellos están inmersos en datos todo el tiempo y tienen que buscar la manera de respaldarlos”**.

El gerente señaló que “dentro de sus principales problemas es que pierden información, e incluso a los microempresarios les pueden robar su Laptop o bien en las compañías puede haber fuga de información de los empleados que renuncian”.

Añadió que por esta razón deben buscar mecanismos que respalden su información, que es una herramienta indispensable para funcionar. (El Economista, Pág. 44)

## **Alianza Cisco Systems y Trend Micro para Defender de Ataques de Códigos Maliciosos; Ofrecen en México la Solución Trend Micro-Cisco NAC**

Cisco Systems y Trend Micro anunciaron que la firma de su alianza tiene la finalidad de hacer que las redes por las que corre la información crítica de las operaciones empresariales alcance la inteligencia para defenderse de ataques de virus.

Explicaron que **como parte de la alianza establecida a finales de 2003, que desde hace 4 meses ofrecen en México la solución Trend Micro-Cisco NAC (Network Admisión Control)**.

Las firmas indicaron que esta solución convierte a los dispositivos de red de Cisco en herramientas antivirus al limitar la programación de epidemias.

**La Estrategia de Protección Empresarial (EPS) de Trend Micro se integra con el programa de redes Autodefensivas de Cisco.**

De este modo, la red adquiere inteligencia para conocer las amenazas de los virus, los bloquea y al cerrar ciertos canales permite que la red continúe circulando. (El Financiero, Pág. 5 Supl. Mercados)

## **LICITACIONES PÚBLICAS**

### **Sistema SAP**

Pemex Exploración y Producción convocó a participar en su licitación número 18570002-003-05 para la contratación de servicios de desarrollo de aplicaciones en lenguaje de programación ABAP/4 avanzado para el sistema SAP R/3 en versión 4.7 Enterprise. La fecha límite para adquirir las bases es el 24 de abril de 2005. (DOF, 2ª Sección Pág. 70)

## Servidores

La Comisión Nacional del Sistema de Ahorro para el Retiro convocó a participar en su licitación **internacional** número 06121001-010-05 para la compra de 3 servidores de alto rendimiento y 4 servidores de mediano rendimiento. La fecha límite para adquirir las bases es el 1 de abril de 2005. (DOF, 3ª Sección Pág. 65)

## TELEVISIÓN Y RADIO

### Presidente del Senado Exigió Dictamen de Nueva Ley Federal de Radio y TV para el Próximo 7 de Abril; Legisladores Rechazan Dilación y Supuesto Ocultamiento

El presidente de la Mesa Directiva del Senado de la República, Diego Fernández de Cevallos (PAN), exigió que los senadores de las comisiones dictaminadoras presenten el próximo 7 de abril un dictamen de la nueva Ley Federal de Radio y Televisión ante el pleno.

**Después de un debate entre senadores de PRI, PAN y PRD, Fernández de Cevallos pidió que se concluya sin dilación el dictamen correspondiente. Antes, en entrevista, negó que él obstruya la aprobación de la nueva ley.**

Manuel Bartlett, Javier Corral y Felipe de Jesús Vicencio, así como Raymundo Cárdenas, involucrados en la creación del primer anteproyecto de ley, acusaron a los senadores de las comisiones dictaminadoras de querer ocultar el dictamen para que sea votado de manera rápida y sin conocimiento de los senadores.

Bartlett aseguró que **“ya se les había pedido que fuera el 16 de marzo la presentación de un nuevo dictamen y no cumplieron, nos vamos a otra fecha y pareciera que lo que quieren es sacar misteriosamente un proyecto y votarlo inmediatamente”**.

Sin embargo, los senadores presidentes de las comisiones dictaminadoras, Gildardo Gómez Verónica, de Gobernación y Antonio García Torres, de Estudios Legislativos, expresaron en tribuna su rechazo a la crítica por la dilación y supuesto ocultamiento del dictamen.

Gómez Verónica dijo que **“hace poco más de un mes yo les pedí que nos *aguantaran* probablemente hacia mediados de marzo, desgraciadamente no tenemos el don de la ubicuidad ni podemos hacer días de 100 horas”**.

Insistió que **“no hay ningún pacto secreto; hay un acuerdo para estudiar este dictamen, para discutirlo. Sí siento, señores senadores, una muy fuerte presión sobre los presidentes de las comisiones dictaminadoras”**.

En tanto, el senador **Javier Corral**, presidente de la Subcomisión de Radio y Televisión, precisó que **están en la mejor disposición de valorar la propuesta que se presente para lograr el consenso**.

Afirmó que **“esta es una ley, todos lo sabemos que requiere del acuerdo de los partidos políticos en este Senado. Y nos gustaría que la discusión de los presidentes fuera tan transparente y tan clara como fueron los trabajos de la subcomisión de Radio y Televisión”**. (El Universal, Pág. A14; La Jornada, Pág. 16; El Financiero, Pág. 11; Reforma, Pág. 12A; Milenio Diario, Pág. 27)

## SCT Autorizó TV Restringida en Chiapas

La SCT otorgó título de concesión a Jesús Alfredo Molina Molina para ofrecer servicios de TV restringida en Jiquipilas, Chiapas.

Precisó que **la vigencia es de 10 años**, que podrán ser prorrogados de acuerdo con los términos de la ley. (Diario Oficial de la Federación, Pág. 51)

## CIE Habría Firmado Contrato con IMER

De acuerdo con el columnista Alberto Barranco, la Corporación Interamericana de Entretenimiento (CIE) signó un contrato con la cadena de estaciones radiofónicas oficiales IMER para comercializar sus contenidos.

**No ofreció más detalles.** (El Universal, Pág. 8F)

### GENERALES DEL SECTOR

## SCT Revocó Concesión a Red de Servicios de Telecomunicaciones y la Multó con 758 Mil Pesos; Inició Investigación a Otras Firms sobre Posibles Violaciones a la Legislación del Sector

La SCT informó en el *Diario Oficial de la Federación* la resolución emitida con motivo del procedimiento administrativo de imposición y de revocación por violaciones a disposiciones legales en materia de telecomunicaciones.

Precisó que **se resolvió que la empresa Red de Servicios de Telecomunicaciones SA de CV debe pagar una sanción por 758 mil pesos con fundamento en el artículo 71 apartado B fracción IV de la LFT.**

Asimismo, indicó que con fundamento en el artículo 38 de la legislación se le revoca la concesión otorgada el 5 de julio de 1997 para instalar, operar y explotar red pública de telecomunicaciones.

Asimismo, la dependencia informó del inicio de procedimientos administrativos de revocación por hechos que pueden constituir violaciones a disposiciones legales en materia de telecomunicaciones .

Detalló que los procedimientos iniciados son:

- **Teléfonos Públicos de México S de RL de CV** por incumplir con el inicio de la prestación de servicios, cobertura, sistema de quejas y reparaciones, servicios de emergencia, registro de contrato, tarifas e información.

**No acreditó el haber iniciado operaciones en el plazo establecido.**

- **Biper Telecomunicaciones** por no acreditar el haber iniciado operaciones dentro del plazo establecido en el artículo 38 fracción 1 de la Ley Federal de Telecomunicaciones y el numeral A.3 del anexo A de la concesión de red.

Por no acreditar el haber solicitado la inscripción en el registro de telecomunicaciones de sus títulos de concesión, no haber exhibido la póliza de fianza que establecen la condición 6 y el numeral A9 del anexo de la concesión de red.

- **Tecnología, Educación y Difusión** por incumplir condiciones 1.3 del plazo para iniciar la prestación del servicio, 1.7 de suscripción de acciones, 1.18 de inscripción en el registro de telecomunicaciones.

Además por incumplir el 2.3 de quejas y reparaciones, 2.4 de servicios de emergencia, 2.5 código de pláticas comerciales, 2.7 reasignación de responsable técnico, 3.1 tarifas y 4.1 información de su permiso, entre otros.

- **Industria Telepuertos de México SA de CV** por incumplir la condición 20ª de su permiso, ya que desde que se le otorgó no ha enterado mensualmente al gobierno federal ni a telecomunicaciones de 2.5% de ingresos tarifados.

**Asimismo, incumplió la condición 27ª del permiso, ya que no ha acreditado el pago de derechos por concepto de visita de inspección durante 1997 y 1998.**

- **Consultora de Proyectos e Ingeniería SA de CV** porque dejó de hacer uso de los derechos conferidos en el permiso, así como de la frecuencia de 466 mil MHz.

(Martes 15 de Marzo, Diario Oficial de la Federación, 1ª Sección Pág. 83-86)

## **María Teresa Carrillo Fue Reelecta como Presidenta de la Canieti; Destacan Logros de 2004**

La Canieti confirmó que María Teresa Carrillo fue reelecta como presidenta de la cámara para el periodo 2005-2006.

El director regional de la sede Centro-Sur de la Canieti, Alfredo Pacheco, destacó que **en 2004 el organismo renovó por completo sus oficinas en la ciudad de México y amplió el laboratorio de pruebas de productos con inversión de 6 mdp.**

Destacó que en ese lapso el laboratorio tuvo ingresos por 14 mdp y espera incrementar la cifra en 1 millón 500 mil pesos adicional en 2005.

El directivo afirmó que de 2004 a 2004 la Canieti consiguió recursos por más de 6 mdp para mejorar el desarrollo y la competitividad de las empresas afiliadas, (El Financiero, Pág. 16)

### **INVERSIONES Y OPORTUNIDADES**

## **Vitro Invertirá 150 mdd para Expandir sus Líneas de Producción**

Vitro anunció que invertirá 150 mdd durante 2005 para expandir sus líneas de producción en México. Agregó que **busca reducir su deuda de 120 mdd para continuar con el saneamiento de sus finanzas.**

La empresa destacó que estas inversiones le permitirán tomar ventaja de nichos de mercado en el segmento de envases y desarrollar nuevos productos para las industrias automotriz y de cristalería. (El Economista, Pág. 36; Milenio Diario, Pág. 31)

## **AMÉRICA LATINA Y EL MUNDO**

### **Alianza de Nortel y LG Electronics para Wi-Max; Espera Mejorar Experiencia de Clientes y Aumentar Potencial de Ingresos a Operadores**

Nortel y LG Electronics acordaron aliarse para desarrollar y comercializar productos con soluciones Wi-Max.

**Los planes se remontan al anuncio de la firma del Memorando de Entendimiento que se llevó a cabo en enero del 2005 entre Nortel y LG Electronics.**

El objetivo es establecer una empresa conjunta que ofrezca soluciones de red y equipo de telecomunicaciones innovadoras y de alta calidad para Corea y otros mercados en todo el mundo.

**La estrategia global Wi-Max de las compañías, reúne la solidez de la red de paquete de operador de Nortel y el liderazgo FDM/MIMO (Orthogonal Frequency Division Multiplexing/Multiple In, Multiple Out) con la experiencia de convergencia y telecomunicación móvil de LG Electronics.**

Nortel y LG desarrollarán las soluciones Wi-Max con base en el estándar 802.16e y en la especificación de red Wi-Max, actualmente bajo desarrollo dentro de Wi-Max.

Las compañías están planeando ofrecer a los clientes programas piloto de esta tecnología para el segundo semestre de 2006.

### **Presidente de Telefónica Apostó por Gestión Regional para Seguir Creciendo en AL; Clausuró la Convención de Directivos de la Firma en Perú**

El presidente del Grupo Telefónica, César Alierta, clausuró la convención de directivos de Telefónica Internacional, celebrada en Lima, Perú, y que durante 2 días reunió a más de 300 directivos de la compañía.

**Destacó el papel jugado por Telefónica Internacional en el cumplimiento de los objetivos de 2004 y felicitó a los directivos por su capacidad de gestión para superar la complejidad del entorno competitivo de América Latina en los últimos años.**

Esta gestión ha permitido mantener el negocio de las telecomunicaciones fijas en América Latina, con mayor eficiencia y flexibilidad, y una renovación permanente que ha favorecido un impulso sostenido de la banda ancha en la región.

**Alierta subrayó la importancia de los nuevos proyectos regionales de la compañía en Latinoamérica como clave para el cumplimiento de los objetivos estratégicos de Grupo.**

En este sentido, enfatizó la necesidad de continuar avanzando más deprisa que el entorno y los competidores.

**El ejecutivo pidió a los directivos que sean emprendedores y tomen la iniciativa para convertir a TISA en una organización 100% orientada al cliente y capaz de crecer a través de una gestión más regional.**

Telefónica Internacional, cuya actividad supone 23% de los ingresos totales del grupo y 25% del flujo de caja operativo, parte de una sólida base financiera, operativa y competitiva.

Cuenta con un equipo de capacidad probada para avanzar regionalmente y con la ambición de crecer, tanto financieramente, como en innovación, eficiencia y satisfacción de los clientes, en línea con los ejes de transformación del Grupo.

**El directivo recordó la magnífica posición del grupo, que cuenta con una base de 123 millones de clientes, una marca reconocida y valorada internacionalmente.**

Asimismo con los mejores indicadores de EBITDA y productividad del sector, el mejor rating crediticio de sus homólogas europeas y un equipo de más de 165.000 profesionales de prestigio internacional.

Alerta subrayó la posición de referencia que ha alcanzado Telefónica en el sector como una de las mejores alternativas de inversión, con un retorno total anual para el accionista del 22,7% en 2004.

Además está como segunda compañía integrada de telecomunicaciones y tercera del sector a nivel mundial por capitalización bursátil, alzándose además como una de las compañías más admiradas del mundo: quinta del EuroStoxx y decimoquinta compañía del mundo no americana por valor.

Por su parte, el presidente de Telefónica Internacional (TISA), José María Álvarez-Pallete expuso las prioridades de la empresa para el periodo 2005-2008.

**Orientación que se estructura en torno al programa “Compromiso cliente” y se apoya en los cuatro ejes estratégicos del Grupo Telefónica: Cliente, Innovación, Excelencia Operativa y Equipo Humano.**

Destacó la necesidad de continuar incidiendo en el conocimiento profundo del cliente para ofrecer las propuestas de valor más adecuadas a los diferentes colectivos.

El funcionario indicó que **la innovación, se contempla como una prioridad, tanto en el ámbito tecnológico, como comercial o de proceso.**

Agregó que para impulsar esta estratégica, anunció la creación de unidades de innovación locales y una unidad de innovación regional.

Asimismo, se refirió a la excelencia operativa como un proceso que afecta a todas las áreas de las empresas integradas en TISA y persigue la eficiencia, la calidad y la motivación de las personas.

Álvarez-Pallete se detuvo en este último aspecto, que constituye el cuarto eje de la estrategia, señalando que los nuevos desafíos sólo son posibles contando con el compromiso del equipo humano de todas las operadoras.

**Concluyó el repaso a las prioridades estratégicas, refiriéndose a la decidida vocación de la empresa por convertirse en el motor de desarrollo de la sociedad de la información y en un aliado de los países en los que opera.**

Para alcanzar ese liderazgo social y afianzar el liderazgo en telefonía fija de TISA en la región, Álvarez-Pallete animó a los directivos de TASA, CTC, Telesp, TdP y Telefónica Empresas América a seguir asumiendo nuevos retos.

**A lo largo de la Convención, también se repasaron los avances alcanzados hasta la fecha bajo el marco del Programa “Compromiso y Cliente” y se detallaron los proyectos y objetivos del Programa en 2005.**

Entre los logros alcanzados cabe destacar la evolución registrada en Banda Ancha. Así, a finales de 2004, el número de líneas de ADSL/Speedy instaladas en el conjunto de los mercados registraba un crecimiento del 88%, en relación a 2003.

En estos momentos, el número de conexiones alcanza los 1,5 millones en el conjunto de los mercados de TISA.

## **Avaya Representa a Firms Estadounidenses que Buscan Clientes de Contact Center en Jamaica, Panamá y República Dominicana**

Avaya realiza un recorrido por Jamaica, Panamá y República Dominicana en nombre de las firmas estadounidenses de Contact Center para conseguir operaciones fuera del país.

**Los gobiernos de los tres países desarrollan propuestas de incentivos para ofrecer a firmas que busquen externalizar sus servicios de Contact Center, dado que esto fomentaría el crecimiento de la industria local.**

Según el director regional de Avaya para Centroamérica, Venezuela y Ecuador, Rodrigo Graell, el recorrido contempla 15 empresas, que tomarán decisiones de inversión para fines de año.

Consideró que **“esto es una gran oportunidad para Panamá, porque los otros países que competían por este tipo de inversión, como Filipinas e India, se encuentran saturados”**.

Luego de un recorrido anterior de Avaya, la firma estadounidense de Contact Center National Asset Recovery Services decidió construir instalaciones en Panamá en 2002 y ahora da empleo a 550 personas.

**Entre 2002 y 2004, los Contact Centers de Panamá generaron 6 mil puestos de trabajo.** No obstante se consideró que podrían hacer falta personas calificadas para trabajar en los Contact Center que existen en estos mercados.

De acuerdo con el vicepresidente de NARS Panamá, Marcos Vallarino, el gobierno panameño necesita desarrollar programas de capacitación o los centros actuales habrán contratado a todo el personal idóneo hacia fines de año. (Notimex)

## **En Brasil, LogicaCMG Aumentó 20% sus Ingresos en el Mercado de Mensajes para Celulares en 2004**

La británica de soluciones de mensajería inalámbrica LogicaCMG facturó 10 millones de libras (19.2 mdd) en el mercado de mensajes para teléfonos celulares de Brasil en 2004, un alza de 20% respecto a 2003.

**Las soluciones de la empresa transportan 98% de los 800 millones de mensajes que se envían los usuarios de celulares de Brasil cada mes.**

El director de Ventas y Marketing de LogicaCMG para Sudamérica, Vancrei de Oliveira, destacó que “proveemos a todos los operadores móviles brasileños a excepción de CTBC Telecom y Brasil Telecom GSM”.

**Brasil es el segundo mayor mercado de mensajería de Sudamérica, superado sólo por Venezuela con 1 mil 200 millones de mensajes al mes.**

LogicaCMG tiene una participación de mercado de 100% en Venezuela, así como también en Colombia, Ecuador y Surinam.

**El tercer mayor mercado de Sudamérica es Argentina, donde 50% de los 600 millones de mensajes que se envían cada mes lo hacen a través de plataformas de LogicaCMG.**

Oliveira dijo que “el mercado brasileño de mensajería se encuentra en la mitad de un proceso de crecimiento, impulsado por las masivas campañas publicitarias de los operadores móviles, y estamos seguros de que esta tendencia continuará el 2005”.

Afirmó que “los servicios MMS y WAP aumentan su participación en el mercado de mensajería debido a la aparición de nuevos y más complejos servicios adicionales, pero SMS sigue siendo responsable de 90% del volumen total de mensajería”.

**La empresa facturó 25 millones de libras el año pasado provenientes del mercado sudamericano de servicios SMS, MMS y WAP.**

A escala global, estas soluciones para redes inalámbricas generaron ingresos de 237 millones de libras en 2004.

**LogicaCMG tiene 24% del mercado global de mensajería.** Fuera del mercado sudamericano, la firma también ofrece soluciones de TI y consultoría. En 2004 facturó un total de 1 mil 658 millones de libras. (Notimex)

## **Brasileña Telemar Suspendió Campaña Publicitaria de Descuentos a Primeros Suscriptores de Oi Internet**

La brasileña Telemar decidió suspender una campaña publicitaria que prometía descuentos a los primeros suscriptores de su servicio de marcación Oi Internet, con lo que cumple una orden emanada del regulador brasileño de publicidad, Conar.

**La empresa lanzó el servicio de marcación gratuito el mes pasado, ofreciendo una devolución de 31% de los costos de conexión para los primeros 500 mil clientes.**

Pero hace unas semanas, el regulador de telecomunicaciones Anatel prohibió a Telemar incluir el descuento de 31% en las cuentas telefónicas de sus clientes, dado que el acceso a Internet no puede ser parte del servicio telefónico normal.

**El proveedor rival de marcación iG se quejó ante Conar de que la campaña publicitaria de Oi Internet era engañosa, lo que motivó la orden del regulador.**

De acuerdo con una vocera de Telemar, iG malinterpretó la decisión de Anatel, dado que Telemar sólo tenía que eliminar el descuento de 31% de las cuentas de teléfono.

Agregó que en iG “dijeron que Anatel quería que sacáramos toda la campaña, y eso no es verdad”.

La informante manifestó que **“sin duda cumplimos con la disposición de Conar y retiramos la publicidad, pero apelaremos la decisión”**. “Nuestra oferta de 31% de crédito sigue siendo válida, sólo paramos los avisos”.

Explicó que “al poco tiempo después de la decisión de Anatel cambiamos el texto de la campaña y en vez de 31% de descuento dice 31% de crédito para dejar claro que haremos efectivo el reembolso de una manera que no tenga nada que ver con la cuenta telefónica”.

La portavoz señaló que **“para el 24 de marzo habremos decidido cómo reintegrar 31% de crédito a nuestros clientes, y nuestro departamento de marketing esta desarrollando diversos medios para lograrlo”**.

Afirmó que “en el mercado de marcación gratuito se ven muchas demandas y nada de libre competencia, y como Oi Internet es el más nuevo de los competidores, las demás firmas de marcación tratan de detenernos con maniobras legales como ésta”.

La ejecutiva consideró que la lealtad de los clientes es muy importante para los proveedores de marcación gratuito, dado que no están ligados por un contrato, y la mejor manera de lograrla es ofreciéndoles el mejor servicio. (Notimex)

## **En Brasil, Vivo Signó Acuerdo con Mapfre para Permitirle Ofrecer Pólizas en sus 4 Mil Puntos de Venta**

La filial brasileña del grupo español de seguros Mapfre y el operador móvil Vivo suscribieron un acuerdo que permite a Mapfre vender pólizas a través de los 4 mil puntos de venta de Vivo.

El presidente de Mapfre Seguros, Antonio Cássio dos Santo, dijo que **“la ampliación de nuestras sociedades de ventas es parte de la estrategia de Mapfre de convertirse en una empresa multiproductos y multicanal a nivel nacional”**.

Con el uso de la estructura de ventas de Vivo, Mapfre gana acceso a los más de 26 millones de clientes móviles del operador.

La aseguradora **ofrece pólizas de bajo costo, como seguros de vida por 3.50 reales (1.28 dólares) al mes y seguro para teléfono móvil, entre otros**. Dos Santos indicó que “son productos de precios populares, de fácil aceptación, que forman parte de las necesidades básicas de las personas”. (Notimex)

## **Autoridades Brasileñas Buscan Ampliar Programa de Inclusión Digital para Llegar a 6 Millones de Usuarios de Bajos Ingresos a Fines de 2005**

El ministerio de Comunicaciones de Brasil planea ampliar su programa de inclusión digital Gesac para que llegue a 6 millones de usuarios de grupos de bajos ingresos para fines de año.

**La expansión significa aumentar los requerimientos de computadoras de 18 mil a 25 mil y ampliar la cobertura a 4 mil 400 puntos de acceso en 4 mil ciudades de todo Brasil.**

El programa cuenta actualmente con 3 mil 200 puntos de acceso en 2 mil municipios.

El ministerio estimó que cada punto de acceso generará un costo mensual de operación de 1 mil 100 reales (404 dólares), aunque firmas de telecomunicaciones permitirán que cada punto de acceso utilice 20 mil minutos gratis de telefonía al mes.

El consultor técnico del Ministerio de Comunicaciones, Benedito Medeios, dijo que **sin embargo, las cifras muestran que el programa de inclusión digital es posible.**

La inversión en el Gesac este año será de 70 mdr, que es parte de un programa de inclusión digital más amplio que el gobierno federal lleva a cabo para ofrecer servicios tales como acceso a Internet a grupos de bajos ingresos. (Notimex)

## **En Argentina, Cooperativas de Telefonía Cambiaron Nombre a Empresa Móvil de Arcom a Comarcoop**

Las asociaciones de cooperativas de telefonía local argentinas Fecosur y Fecotel cambiaron el nombre a su empresa móvil Arcom de 100 mdd por Comarcoop, tras averiguar que la marca Arcom ya está registrada.

**La federación de cooperativas de suministro eléctrico, Safe, y 20 cooperativas telefónicas no afiliadas también acordaron unirse a Fecosur y Fecotel en la empresa.**

Fecotel y Fecosur representan a 250 y 30 cooperativas, respectivamente.

**La empresa depende de que el operador móvil Unifón, de Telefónica Móviles, devuelva 40 MHz de espectro al gobierno en compensación por fusionarse con Movicom, también de propiedad de TEM.**

TEM ha manifestado que podría requerir hasta 4 años para regresar el espectro por razones técnicas, pero la comisión antimonopolios CNDC ha informado que TEM debe reintegrar el espectro para que la fusión sea definitiva. (Notimex)

## **Colombiana Internexa Invertirá 4.5 mdd para Consolidarse en el Mercado Interno**

El carrier de carriers colombiano Internexa invertirá 10 mil 600 mdp (4.5 mdd) para continuar con sus iniciativas de consolidación en el mercado interno.

**Internexa también está interesada en desarrollar proyectos con operadores locales y regionales en Venezuela y Perú.**

Durante 2004 la firma expandió y mejoró su red en el anillo central compuesto por Bogotá, Cali y Medellín, además de obtener ingresos operacionales de 63 mil 66 mdp y una utilidad neta de 1 mil 897 mdp.

**Para 2005 espera lograr ingresos operacionales de 68 mil 800 mdp y una participación de mercado de 47% en los servicios nacionales de transporte de telecomunicaciones.**

También prevé alcanzar una participación de 20% en el mercado de transporte de Internet. Internexa posee cerca de 4 mil kilómetros de fibra instalada en todo el país. (Notimex)

## En Colombia, Empresas Destacaron Buenos Resultados con Soluciones Middleware de IBM

Diversas empresas colombianas confirmaron que están viendo retornos como resultado de la implementación de soluciones de integración Middleware suministradas por IBM.

Según el director de Informática y Tecnología de la cadena local de hipermercados Carulla Vivero, Emilio Succar, **Middleware “nos ha permitido disminuir nuestro tiempo de integración y comunicación”**.

Agregó que las soluciones implementadas soportan la operatividad del negocio a nivel nacional y nos ha permitido lograr una mayor productividad, un mayor control de nuestros procesos y ofrecer un mejor servicio a nuestros clientes.

**Más de 75% de las medianas empresas de Colombia usan una mezcla variada de aplicaciones y sistemas operativos, tales como Linux, Windows y OS/400, y buscan soluciones para integrarlas.**

El gerente de Ventas Middleware de IBM Colombia, Rafael Gallegos, dijo que “cerrar la brecha que tienen entre cumplir las necesidades de su negocio y el manejo de su infraestructura tecnológica, de una manera mucho más rápida y flexible para obtener mejores resultados, son algunos de los aspectos que cobran mayor fuerza en el país”. (Notimex)

## Costarricense ICE Perdió 8.6 mdd por Cuentas de Telefonía sin Pagar en 2004

El monopolio costarricense de electricidad y telecomunicaciones, ICE, terminó 2004 con una deuda de 4 mil millones de colones (8.6 mdd) atribuible a cuentas telefónicas sin pagar.

El gerente general interino de ICE, Carlos Obregón , precisó que **entre las razones clave para el incumplimiento se citaron el pago con cheques falsos, información incorrecta de direcciones y empresas en quiebra.**

El informe analizó la cantidad total de las cuentas sin pagar de ICE entre 1993 y 2004, llegando a una cifra de 9 mil 411 millones de colones. También se descubrió que las agencias estatales representaban unos 1 mil 340 millones de colones de las deudas.

**El Ministerio de Seguridad debe 528 millones de colones, en tanto que el de Energía adeuda 169 millones de colones. El directorio aún no decide cómo manejará la deuda.**

Según la gerencia de ICE, en 2004, la empresa facturó unos 225 mil millones de colones por servicios de telefonía y el nivel de morosidad está dentro de un rango razonable en comparación con otros países como Uruguay o Argentina.

**La decisión tomada el año pasado por el regulador de servicios públicos Aresep de rebajar el monto del depósito de garantía de los celulares de 60 mil a 12 mil 500 colones también contribuyó a la morosidad de las cuentas.**

La firma consideró que “estas determinaciones de la Aresep, al hacer más accesible el servicio móvil hacia estratos de más bajos ingresos, generaron un efecto en las cuentas por cobrar”. (Notimex)

## Gobierno de El Salvador Creará Portal con Información sobre Licitaciones de Instituciones Estatales

El gobierno de El Salvador creará un sitio Web que ofrezca a los ciudadanos información sobre las licitaciones lanzadas por todas las instituciones estatales.

Los planes para el sitio, que se llamará *Gobierno on line*, fueron anunciados por el presidente salvadoreño, Antonio Saca, en el lanzamiento del seminario internacional El Derecho a Saber auspiciado por agencias gubernamentales del país.

**El sitio será un canal para que los ciudadanos no sólo vean los resultados de las licitaciones, sino también para que dirijan sus quejas y opiniones al gobierno.**

Saca dijo que “me parece que la mejor manera es la transparencia, si alguien se siente afectado por una licitación que cree no fue bien realizada, puede acudir a la instancia respectiva para reclamar, pero estando en Internet será más fácil”.

**No se dieron muchos detalles del proyecto y aún no se decide si todas las licitaciones del gobierno se publicarán en un solo portal o si cada institución publicará las propias en sus respectivos sitios Web.**

El funcionario indicó que “estamos preparando el proyecto, hemos ido cumpliendo paso a paso las promesas de la campaña y pronto tendrán información de eso”. (Notimex)

## En Venezuela, Combatirán Violaciones a Derechos de Propiedad Intelectual Incentivando Ventas de Software de Fuente Abierta

El Servicio Autónomo de Propiedad Intelectual (Sapi) de Venezuela estima que puede combatir las violaciones a los derechos de propiedad intelectual incentivando a los vendedores informales para que distribuyan software de fuente abierta.

Según el director del Sapi, Eduardo Samán, el mercado informal da cuenta de dos tercios de las ventas de software, video y música, y el dilema de los derechos de propiedad intelectual no se resolverá de la noche a la mañana.

**Aseveró que tanto, la mejor manera de combatir la *piratería* de software patentado es fomentar la distribución de soluciones de fuente abierta.**

Según el ejecutivo, no hay cifras confiables que indiquen el nivel de pérdidas que provoca la venta de software no autorizado en Venezuela.

De acuerdo con el informe Special Report 301 elaborado por el Departamento de Comercio de EU, Venezuela está en la lista gris de la *piratería* de juegos de video, música y software en Sudamérica, pero presenta menores niveles que los principales infractores: la triple frontera entre Brasil, Paraguay y Argentina.

**En el marco de la actual ley venezolana, las infracciones a los derechos de propiedad se consideran un delito privado, no público.**

Por lo tanto, es responsabilidad de la víctima afectada por la venta de una copia no autorizada de alguno de sus productos, y no del Estado, emprender acciones legales.

Este método no parece haber sido muy efectivo hasta ahora, pues sólo se han informado 4 casos a la dirección de crimen organizado del cuerpo de investigaciones venezolano desde 1999.

Sin embargo, Samán **no cree que la solución inmediata sea establecer nuevas leyes. Destaca el caso de la ley colombiana 263, aprobada en 2000, que a su juicio agravó el problema en vez de resolverlo.**

La ley 263 convirtió las violaciones a los derechos de propiedad intelectual en un delito público y modificó la ley de impuestos sobre la renta, obligando a las empresas a comprometerse a no usar software pirata y confiriendo al Ministerio de Hacienda la autoridad para auditar y fiscalizar la legislación.

Según el directivo, **la mejor estrategia es incentivar la migración a software y tecnología de fuente abierta, pues las políticas represivas sólo llevan el problema a un nivel más profundo.**

Aseveró que “es necesario otorgar períodos de gracia que permitan migraciones poco traumáticas”.

El ejecutivo agregó que un decreto del gobierno sobre software de fuente abierta y un proyecto de ley sobre tecnología abierta también forman parte de la misma estrategia. (Notimex)

## **MCI Encontró “Debilidad Material” en Controles Contables de Impuesto sobre la Renta; Tuvo Pérdida Mayor a la Reportada en 4Q04**

MCI informó que había encontrado una “debilidad material” en sus controles contables de impuesto sobre la renta, y añadió que tuvo una pérdida mayor a la reportada para el cuarto trimestre de 2004, debido a un error fiscal.

La telefónica de Ashburn, Virginia, que se declaró en quiebra en 2002 tras un fraude contable por 11 mil mdd, informó en un documento ante la Comisión de Bolsa y Valores que **había dado pasos para mejorar su contabilidad fiscal, incluyendo la contratación de más personal y de un vicepresidente de impuestos.**

Atribuyó el error a las preguntas fiscales complejas surgidas en relación con su salida de la quiebra, el año pasado, y con su corrección de reportes financieros pasados y fraudulentos.

MCI informó que la **debilidad significa que hay “más que una probabilidad remota” de que un error contable serio eluda el sistema de verificaciones y balances financieros de la compañía.**

Añadió que descubrió los problemas mientras revisaba la efectividad de sus controles a fin de cumplir con una ley que ordena a las compañías cuidar sus reportes financieros.

La ley **Sarbanes-Oxley ha llevado a que muchas compañías revelen debilidades, en vez de arriesgarse a incumplir con la ley.**

“Muchas firmas hacen eso en cumplimiento de la Sarbanes-Oxley”, dijo Blake Bath, analista de Lehman Brothers, quien añadió que **el anuncio de MCI no debe ser objeto de alarma.**

La compañía informó que el anuncio no tendrá un efecto sobre el precio de su acuerdo de fusión con Verizon Communications. Los analistas dijeron que ni la debilidad contable ni el ajuste fiscal afectarían la competencia por adquirir MCI, entre Verizon y Qwest Communications International.

El anuncio tuvo poco efecto sobre las acciones de la compañía, que bajó 28 centavos, a 23.75 dólares, en el Nasdaq. (The Wall Street Journal; El Financiero, Pág. 13)

## **RIM Pagará 450 mdd a NTP, en Arreglo por Disputa de Patente; Podría Concentrarse en las Ventas de BlackBerry**

Research In Motion, la fabricante de BlackBerry, accedió a pagar 450 mdd a NTP, la poseedora de la patente del correo electrónico inalámbrico, en uno de los mayores arreglos las disputas de patentes en la historia.

El arreglo allana el camino para que la compañía canadiense se enfoque en ampliar las ventas de su dispositivo de correo electrónico inalámbrico, un aparato exitoso entre los profesionales.

El litigio contra NTP ha representado una **distracción para RIM, que ha reportado ingresos y ganancias crecientes, ante el crecimiento de su base de suscriptores de BlackBerry, a dos millones.**

Con el acuerdo, las acciones de Research In Motion subieron 11.87 dólares o 18 %, a 78.96 dólares, en el Nasdaq.

**La iniciativa añadió 2 mil 350 mdd a la capitalización de mercado de la compañía.**

RIM, de Waterloo, Ontario, **enfrentaba la perspectiva de que BlackBerry fuera desactivado en EU, desde 2003, cuando un tribunal de distrito emitió una orden.**

El tribunal había ya determinado que RIM debía pagar a NTP una regalía de 8.55 % sobre las ventas de BlackBerry en EU tras un veredicto del jurado contra la compañía.

La orden se había quedado pendiente, ante una apelación de RIM.

Sin embargo, el **tribunal federal de apelaciones de EU dio en diciembre un golpe a la compañía al ratificar la mayoría de las demandas de patentes de NTP**, las cuales involucraban en parte la tecnología de botón que envía correo a dispositivos BlackBerry sin que el usuario tenga que verificar nuevos mensajes.

RIM buscaba que su apelación fuera revisada por un nuevo panel y esperaba que una revisión separada de la Oficina de Patentes y Marcas de EU nulificara las patentes de NTP. (The Wall Street Journal)

## **Escisión de Viacom Fue Aplaudida por Inversionistas; Sin Embargo, la Idea Fue Integrada Muy Rápidamente y No Está Clara**

La división de Viacom en dos empresas sería una buena idea, que ha sido aplaudida por los inversionistas y elogiada como una solución sensata a una batalla por la sucesión.

Sin embargo, el hacer que esto funcione no sería tan fácil, especialmente dado que estas escisiones son rara vez intentadas.

Además, la idea fue integrada tan rápido que algunos detalles parecen poco claros, según el diario The Wall Street Journal.

Entre esos datos están **asuntos fundamentales como quién será el director general de las dos nuevas compañías y cuál será el papel del director general de Viacom, Sumner Redstone.**

Bajo la propuesta revelada el miércoles, el monto mayor de las cadenas de cable de la compañía y su estudio cinematográfico serían agrupados en una compañía.

Los canales abiertos, la radio y las operaciones de publicidad exterior representarían una compañía distinta.

Cada empresa tendría su propio director general. (The Wall Street Journal)

## **Akamai Comprará Speedera Networks por unos 130 mdd; Buscará Competir Mejor contra Vendedores Más Grandes de Servicio Administrado**

Akamai Technologies accedió a comprar Speedera Networks, en un convenio valuado en unos 130 mdd, que permitiría al proveedor de Internet competir mejor contra vendedores más grandes de servicio administrado.

**Todos los litigios pendientes entre ambas compañías serán detenidos a la espera de que se firme el convenio, y serán desechados formalmente si el acuerdo se cierra.**

Akamai preparaba una demanda por infracción de patentes en el caso contra Speedera, sobre ciertas tecnologías de distribución de contenido, de acuerdo con un portavoz de Akamai.

La compañía de Cambridge, Massachusetts, informó que **adquirirá todas las acciones comunes existentes, los títulos preferenciales y las opciones de Speedera**, así como de su unidad con sede en India, emitiendo unos 12 millones de acciones comunes de Akamai.

Akamai espera que el convenio sea cerrado en el segundo trimestre. La empresa informó que la transacción está diseñada para representar una reorganización libre de impuestos para los accionistas de Speedera, y sería contabilizada por Akamai bajo el método de compra. (The Wall Street Journal)

## **Jets de Nueva York Demandaron a Cablevision; la Acusaron de Obstruir Planes para Construcción de Estadio**

Los Jets de Nueva York, que están intensificando una agria disputa sobre la propuesta de un nuevo estadio en Manhattan, demandaron esta semana a Cablevision, al señalar que la empresa tiene un monopolio de los principales programas deportivos y de entretenimiento en la ciudad.

Según la demanda, Cablevision, dueña del Madison Square Garden y opuesta al plan del estadio, **dio pasos para excluir a la competencia, lo que derivó en menos opciones y mayores precios para los aficionados de Nueva York.**

Además, según la demanda, Cablevision ha gastado millones de dólares en una “campaña falsa y engañosa de desinformación” contra el estadio, y ha negado a los Jets una oportunidad de comprar anuncios en sus sistemas de cable, señaló un comunicado del club de la NFL.

**“Las acciones indignantes de Cablevision, que se han intensificado durante las últimas semanas, nos han obligado a dar este paso para proteger nuestros derechos y capacidad de comunicarnos con todos los neoyorquinos”**, dijo el presidente de los Jets, Jay Cross, después de que la demanda fue presentada.

La compañía presentó una oferta por 600 mdd por el terreno junto al Río Hudson donde se construiría el estadio, pero la demanda desestimó esa propuesta como un simple obstáculo para el proyecto.

La semana pasada, los ejecutivos de Cablevision informaron que la compañía no difundiría anuncios que apoyen un plan para el estadio propuesto en los canales locales de cable. Difundiría anuncios contra el estadio. (The Wall Street Journal)