

HOY EN TELECOMUNICACIONES

Informe Diario de los Negocios de Telecomunicaciones en México

un servicio de la decisión acertada, s. c.

Viernes 15 de Abril, 2005 ◇ www.ladecisionacertada.com ◇ Tel 5768-1018 ◇ Fax 5768-0437



Resumen:

TELEFONÍA

- * Movistar Inició Promoción *ModernizaMe*; Ofreció Cambio de Celulares CDMA por GSM Desde 199 Pesos y con Cámara Desde 399 Pesos
- * Raúl Lucido Enfrentaría Reto de Posicionar a ZTE; México Habría Ganado a Canadá la Sede de Centro Regional de Soporte Técnico
- * SEC Solicitaría Sanciones Radicales por Caso Codisco-Unefon; Empresas de Grupo Salinas que Coticen en EU No Deberán Ser Presididas por Ricardo Salinas
- * Cofetel Inició Asignación de Espectro; No Podrá Entregar la Totalidad Hasta que Concluya Proceso Judicial a Favor de Operadoras contra CFC
- * Existen Pocos Espacios para Quejas de Usuarios, Admitió Cofetel; Empresas del Sector Ocupan los Primeros Lugares de Denuncias ante Profeco

NEGOCIOS EN LÍNEA

- * Alianza de Auralog y Berlitz para Ofrecer Sistema de Aprendizaje de Idiomas Vía Online; Previeron Demanda Cercana a 10%
- * Estadounidense SAS Busca Nuevos Socios en el Norte de México; Busca Complementar Apertura de Oficinas en Monterrey
- * Comité Interinstitucional Asignó 1 mil mdp para Desarrollo de Tecnología
- * Diputados Impulsaron Iniciativas para Combatir el SPAM; Agregarán Penas y Castigos en el Código Penal Contra Spammers

TELEVISIÓN Y RADIO

- * Cableras Buscan Recuperar Monopolio; Negocian para Retirar a Segundos Concesionarios del Mercado
- * SKY y Pfizer Lanzaron Nuevo Canal de Educación Interactiva para Médicos; Invirtieron Cerca de 250 Mil Dólares

LICITACIONES PÚBLICAS

- * Comunicaciones
- * Servidores y Equipo de Cómputo
- * Renta de Equipo de Cómputo
- * Soporte Equipos de Telefonía
- * Soporte Equipos UPS
- * Soporte Equipo Informático

PERSPECTIVA DE NEGOCIOS

- * Preocupaciones sobre Economía Propinaron Nuevo Golpe a Wall Street; Dow Jones Cayó Más de 100 Puntos y el Nasdaq Descendió 1.4%

TELEFONÍA

Unefon Dejará de Cotizar en BMV

Argumentó Baja Liquidez de sus Acciones; Analistas Advirtieron sobre Posible Venta o Fusión con Iusacell

Unefon anunció que dejará de cotizar en la Bolsa Mexicana de Valores (BMV) por lo que inició el proceso de desliste de sus acciones.

Señaló que **el argumento central de la determinación, es la baja liquidez de sus acciones.**

Fuentes de la empresa precisaron que sólo 7% de las acciones son de los inversionistas, mientras que 46.5% son propiedad de Moisés Saba y el restante de Unefon Holdings.

Unefon indicó que **conforme a resoluciones de su consejo de administración tomadas el 7 de abril, se aprobó que la firma solicitara la cancelación de la inscripción de sus acciones representativas de su capital social.**

La aprobación en cuestión quedó sujeta a la ratificación de la asamblea general de accionistas, que se llevará a cabo el próximo 29 de abril.

La operadora informó que **“en caso de proceder a la aprobación por parte de la Asamblea de Accionistas, se habrán de seguir los pasos necesarios para realizar una oferta pública de acciones, propiedad de inversionistas”.**

De acuerdo con *El Economista*, la falta de información detallada sobre el proceso ocasionó incertidumbre entre los accionistas minoritarios y sorprendió a analistas del sector.

El experto de Vector, Manuel Jiménez, dijo que **“Unefon fue una mala inversión a lo largo del tiempo, porque se colocó en 7 pesos y ahora está en 2.90 pesos”.**

Especialistas indicaron que las primeras dudas sobre el deslistado tuvieron que ver con el origen de los recursos que deberá cubrir la Oferta Pública de Acciones que lanzará Unefon y que aún no les queda claro la participación que tendrá TV Azteca en el proceso.

AMÉRICA LATINA Y EL MUNDO

- * CycleLogic Mobile Solutions Busca Ingresos por 8 mdd en América Latina Durante 2005
- * Impsat Fiber Networks Reportó Pérdidas Netas por 14.2 mdd en 2004
- * En América Latina, Infor Business Solutions Ibérica Espera Ingresos por 7.8 mdd en 5 Años
- * Brasileña TIM Invertirá 2 mil 50 mdd en 2005 en Busca de Alcanzar 22 Millones de Clientes
- * En Brasil, Juez Dictaminó como Ilegal que Telecom Italia Recupere Control de Brasil Telecom
- * Regulador Brasileño del Sector Autorizó a Claro y Telemig Celular Ofrecer PCS en Minas Gerais
- * Microsoft Lanzará Windows XP Starter Edition en Brasil; Ofrecerá Sistema Básico y Económico
- * Operadoras Chilenas VTR y Metrópolis Concretaron Fusión
- * En Chile, Asociación de Firmas de TI Impulsarán Presencia Internacional
- * Gobierno de Argentina Anuló Ley que Exigía Almacenar Contenidos de Usuarios Durante 10 Años
- * Gobierno Costarricense y Autoridades de Salud Lanzará Sistema Online para Importar Medicinas
- * En El Salvador, Dell Inaugurará Contact Center el Próximo 18 de Abril
- * Clientes de VISA en Perú Gastaron 19.3 mdd en Sitios de Comercio Electrónico Durante 2004
- * Equant Lanzó Small Office para Oficinas Pequeñas; Dará Conexión a VPN Corporativa
- * Google Mejoró Servicio para Teléfonos Móviles; Amplió Servicio para Búsquedas con Mensajes de Texto
- * Comcast Ampliará Despliegue de Telefonía sobre Internet; Lanzará Servicio en 20 Áreas Metropolitanas de EU
- * Cisco Compró Topspin Communications, por 250 mdd; Ganará Presencia en Centro de Datos
- * IBM Reportó Débil Crecimiento en Ingresos; Tuvo Problemas para Cerrar Acuerdos y Registró Malas Ventas de Mainframes
- * Sun Reportó Pérdida Menor en su 3º Trimestre Fiscal, pero No Impulsó Ingresos; Compradores Recurren a Servidores Pequeños y Económicos
- * Titan Comprará Intelligence Data Systems; Se Fortalecerá en Ofertas para Gobierno y Defensa
- * En Reino Unido, Sun Instaló 1ª Solución de Cableado Estructurado sobre Cobre Systemax

Resaltaron que **probablemente el precio de oferta pueda estar debajo de sus niveles actuales, lo que significaría un descuento que necesariamente tendrá que ser compensado por las firmas responsables en el proceso.**

La analista de Scotiabank Inverlat, Ana Gabriela Ocejo, descartó que sea la propia Unefon quien compre las acciones, por el bajo nivel de caja, aunque tampoco ve probabilidad de que los accionistas de la televisora puedan estar interesados.

Asimismo, los expertos opinaron que **este movimiento sería el primer paso para concretar la venta de la telefónica.**

Recordaron que “desde hace tiempo se sabía que Unefon y Nextel negociaban una operación de compra-venta; sin embargo, ahora con el desliste podría pensarse que se está poniendo en orden todo para venderla”.

El columnista Mauricio Flores aseguró que **la falta de bursatilidad de las acciones, es sólo un efecto, no la razón de fondo, debido a que el interés es la venta de la firma en donde el más interesado es Nextel.**

Al respecto, el vicepresidente de Desarrollo de Negocios y Relaciones Institucionales de Nextel, Gustavo Cantú, enfatizó que “la empresa no hace comentarios sobre especulaciones del mercado”.

En tanto que los voceros de Unefon precisaron que **“por el momento esa es la única información que se tiene sobre la operación de la empresa en los mercados”.**

En opinión del analista de Interacciones, Jorge Lagunes, existe la posibilidad de que entre las estrategias de tal desliste se encuentre una fusión con Iusacell.

Sobre el tema, el columnista José Yuste consideró que **el desliste de la telefónica se hace en un momento clave, donde la SEC está investigando el caso Codisco-Unefon.**

Indicó que suena razonable el desliste, debido a que por un lado a los dueños de Unefon les salía caro mantener el pequeño 7% en el mercado de valores, mientras que por otro servirá para darles liquidez a los accionistas de Azteca Holdings.

El periodista comentó que **con la operación los accionistas de Azteca Holdings**

Tipo de Cambio	
Dólar Menudeo	11.2500
Dólar Fix	11.2370
Euro	14.4048

Tasas de Interés	
Cetes 28 Días	9.59%
TIIE	10.0300%
Tarjeta Ixe	26.88%

Mercados Bursátiles	
México IPC	12,233.21 (-1.54%)
NY DJ	10,278.75 (-1.20%)
NY Nasdaq	1,946.71 (-1.40%)



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

recibirán liquidez, y con ello, la SEC tendrá todavía menos armas en contra de Ricardo Salinas Pliego.

Agregó que la operación comprobaría que los accionistas de la televisora, o en este caso de la controladora de TV Azteca, sí recibieron liquidez y buen trato por parte de Salinas Pliego y Moisés Saba.

Yuste indicó que sin embargo **Saba insiste en que la operación es totalmente independiente del caso Codisco-Unefon.**

Afirmó que no debe dejar de verse que el deslite puede servir para hacer más fácil su venta.

En el mismo tenor, el columnista Alberto Barranco dijo que la suspicacia apunta a un *madruguete* a la SEC, dado que se preveía que el castigo se extendiera a Codisco. (Milenio Diario, Pág. 26 y 28; El Economista, Pág. 31; El Universal, Pág. 1 y 5F; El Financiero, Pág. 23 y 18; Reforma, Pág. 8 y 3 Negocios; Excélsior, Pág. 3F; Notimex)

Movistar Inició Promoción *ModernizaMe*; Ofreció Cambio de Celulares CDMA por GSM Desde 199 Pesos y con Cámara Desde 399 Pesos

Movistar inició su promoción denominada *ModernizaMe* para cambiar a terminales GSM que permite contar con amplia cobertura y la mayor calidad del país.

Precisó que **podrán adquirirse terminales con tecnología GSM desde 199 pesos, y equipos con cámara y a color desde 399 pesos, hasta el 31 de mayo de 2005.**

Indicó que el objetivo es brindar a las personas la oportunidad de acceder a más y mejores servicios que contribuyan en la vida cotidiana de las personas.

El director de Comunicación y Relaciones Institucionales de Telefónica Móviles México, Juan Antonio Azcárraga, dijo que “cambiar de tecnología o renovar el antiguo teléfono por una terminal GSM permite aprovechar y disfrutar de las ventajas que brinda nuestra red”.

Explicó que **al renovar su equipo por un Movistar, los usuarios contarán con amplia cobertura y la mejor calidad de comunicación; podrán acceder a descargas de tonos, logos, imágenes, juegos y contenidos.**

El ejecutivo agregó que también podrán navegar por Internet; enviar mensajes multimedia y de texto a voz, entre otros beneficios.

Enfatizó que **con *ModernizaMe* podemos acercar los beneficios de la tecnología GSM a muchos usuarios de telefonía móvil a un precio realmente accesible.**

En esta promoción hay cerca de 20 terminales disponibles de Alcatel, Motorola, Nokia, Sagem, Samsung, Sendo, Sony Ericsson y Vitelcom que ofrecen gran variedad de aplicaciones y se adaptan fácilmente a las necesidades de cada uno de los usuarios de telefonía móvil.

Para hacer válida dicha promoción, las personas deben llevar su viejo celular de cualquier operadora, junto con el cargador y la batería en buenas condiciones.

Una vez entregado el equipo, el usuario recibirá una nueva terminal con tecnología GSM y una tarjeta SIM de prepago con 600 pesos de tiempo aire fraccionado.

ModernizaMe se ofrecerá en más de 10 mil 400 tiendas y distribuidores autorizados de Movistar a nivel nacional. (El Financiero, Pág. 23; El Economista, Pág. 33; Excélsior, Pág. 3F)

Raúl Lucido Enfrentaría Reto de Posicionar a ZTE; México Habría Ganado a Canadá la Sede de Centro Regional de Soporte Técnico

El columnista Roberto Mena consideró que el reto de Raúl Lucido es posicionar, en su calidad de director General, a una empresa china poco conocida aunque enormemente diversificada.

Precisó que **se trata de ZTE, cuyas operaciones como ZTE Corporation México iniciaron en 2002 con una representación comercial y ahora busca crecimiento importante en el mercado mexicano.**

Según el periodista, Lucido comentó que su crecimiento lo busca como fabricante de celulares, debido que es un mercado que tiene muchos años para crecer.

Agregó que el empresario señaló que **la filial mexicana tiene gran importancia, México compitió y le ganó a Canadá la sede de un centro regional de soporte técnico.**

El directivo destacó que este centro dará servicio a Norte, Centroamérica y el Caribe; para el país es una magnífica oportunidad de gozar de una transferencia real de tecnología avanzada.

Precisó que **actualmente se entrenan a 90 ingenieros mexicanos para dar soporte técnico y que a su vez capaciten a otros.**

Mena comentó que ZTE es una de las que más invierten en investigación y desarrollo de nuevas tecnologías, dedica 10% de sus ventas anuales desde hace varios años a esta área.

Aseguró que la estrategia le ha permitido contar en la actualidad con unas 1 mil 600 patentes, que a su vez son una fuente adicional de ingresos.

El columnista comentó que “como dato curioso, Lucido señala que muchos ingenieros que está contratando ZTE provienen de la UNAM y del IPN, instituciones que en años recientes han ‘mejorado en forma impresionante’ la calidad de su educación”. (El Economista, Pág. 35)

SEC Solicitaría Sanciones Radicales por Caso Codisco-Unefon; Empresas de Grupo Salinas que Coticen en EU No Deberán Ser Presididas por Ricardo Salinas

De acuerdo con el columnista Mauricio Flores, la SEC solicitará sanciones radicales por el caso Codisco Unefon.

Indicó que **al parecer fracasaron los intentos de la SEC para negociar con Ricardo Salinas Pliego.**

Según el periodista, información que circula en los círculos financieros precisa que las autoridades de EU solicitarán que las empresas de Grupo Salinas que coticen en EU no tengan como presidente a Salinas Pliego.

Asimismo **pedirán la devolución de los 218 mdd que Salinas Pliego y Moisés Saba obtuvieron en la operación**. No ofreció más detalles. (Milenio Diario, Pág. 26)

Cofetel Inició Asignación de Espectro; No Podrá Entregar la Totalidad Hasta que Concluya Proceso Judicial a Favor de Operadoras contra CFC

La Cofetel informó que inició la asignación de espectro radioeléctrico que Telcel, Movistar y Iusacell ganaron en la subasta de 1 mil 900 MHz.

Explicó que **ya envió a las empresas el fallo del proceso sólo de aquellas regiones en las que no rebasaron los límites de 35 MHz impuestos por la Comisión Federal de Competencia (CFC)**.

El organismo explicó que quedaron pendientes los fallos en aquellas regiones del país donde la cantidad rebasaba el límite, con lo que se retrasan los planes de expansión de las empresas.

Detalló que **Telcel obtuvo 10 MHz en las 9 regiones celulares en que está dividido el país, Movistar adquirió 20 MHz en las regiones 3, 5, 7 y 8, mientras que Iusacell ganó 10 MHz en 6 regiones**.

Al respecto, el columnista Mauricio Flores, comentó que la CFC solicitó que no se realizaran las asignaciones totales hasta que no haya sentencia definitiva sobre los límites de compra de espectro. (Reforma, Pág. 10 Negocios; Milenio Diario, Pág. 26)

Existen Pocos Espacios para Quejas de Usuarios, Admitió Cofetel; Empresas del Sector Ocupan los Primeros Lugares de Denuncias ante Profeco

La comisionada Jurídica de la Cofetel, Clara Luz Álvarez, admitió que existen escasos espacios para que usuarios de telefonía den a conocer sus quejas.

Comentó que **“tenemos mucho campo para mejorar, sería interesante considerar un tipo defensor de telecomunicaciones”**.

De acuerdo con *Reforma*, las empresas del sector ocupan los primeros lugares de denuncias ante Profeco, por el número de usuarios que tienen, por lo que las instancias de orientación y ayuda que existen son insuficientes.

Precisó que **Cofetel recibe quejas y canaliza a Profeco, entre los principales reclamos están cobro indebido de llamadas, cambio de concesionario de LD sin consentimiento y suspensión injustificada del servicio**.

Álvarez comentó que “Profeco atiende a cualquier tipo de consumidor y las telecomunicaciones son algo muy especializado”.

En México Cofetel y Profeco realizan acciones conjuntas para revisar el código de prácticas comerciales de Telmex y verificar que la información que difunden los concesionarios sea veraz, entre otras acciones.

El diario refirió que en España existe una carta de derecho de los usuarios de servicios de telecomunicaciones y guías de contratación de servicio telefónico que fueron promovidas desde el Instituto Nacional del Consumo, similar a Profeco.

Mientras que en Chile se publicó un reglamento sobre la tramitación y resolución de reclamos de servicios de telecomunicaciones. (Reforma, Pág. 10 Negocios)

NEGOCIOS EN LÍNEA

Alianza de Auralog y Berlitz para Ofrecer Sistema de Aprendizaje de Idiomas Vía Online; Previeron Demanda Cercana a 10%

La desarrolladora europea de tecnología, Auralog y la estadounidense de enseñanza de idiomas Berlitz, signaron acuerdo para ofrecer sistema de aprendizaje de idiomas vía online en México.

Indicaron que **esperan una demanda de sus servicios cercana a 10% con la introducción de modelos de aprendizaje en línea.**

El director General de Berlitz en México y Centroamérica, Juan Tamez, señaló que la solución e-Learning promete mayor accesibilidad en costo y tiempo para empresas y usuarios.

El funcionamiento consiste en que **los alumnos se inscriben a través de un Centro de Idiomas Berlitz, donde el personal ayuda en cada paso de la selección e inscripción al curso.**

Berlitz cuenta con 31 centros en México y factura 422 millones de dólares al año. Auralog ofrecer servicios tecnológicos y destinados al aprendizaje de idiomas en más de 65 países y en 2002 facturó aproximadamente 12.4 mde. (El Universal, Pág. 6F; Milenio Diario, Pág. 29)

Estadounidense SAS Busca Nuevos Socios en el Norte de México; Busca Complementar Apertura de Oficinas en Monterrey

El proveedor estadounidense de software SAS está en búsqueda de nuevos socios en el norte de México.

Indicó que **el objetivo es complementar la reciente apertura de oficinas en Monterrey.**

Según el presidente de SAS Institute, José Antonio Galaz, la firma tiene actualmente 20 asociados en México para cubrir los sectores gubernamental, financiero y manufacturero, pero necesita cobertura en el norte, en especial en Monterrey. (Notimex)

Comité Interinstitucional Asignó 1 mil mdp para Desarrollo de Tecnología

El comité interinstitucional integrado por las secretarías de Hacienda, Economía, Educación y el Conacyt informó que fueron asignados 1 mil mdp para desarrollo de tecnología.

Precisó que **se trata de la Aplicación del Estímulo Fiscal a la Investigación y Desarrollo de Tecnología.**

Asimismo, se dio a conocer la lista de las 349 empresas que resultaron beneficiadas con dicho estímulo, después de que presentaron diversos proyectos de investigación. (Milenio Diario, Pág. 29)

Diputados Impulsaron Iniciativas para Combatir el SPAM; Agregarán Penas y Castigos en el Código Penal Contra Spammers

Diputados impulsaron 2 iniciativas para combatir el crecimiento de los correos electrónicos basura (SPAM).

Indicaron que **la propuesta fue agregar penas y castigos en el Código Penal contra los creadores de estos mensajes, conocidos como spammers.**

La propuestas incluyen definir qué es un correo SPAM, para no dañar a la industria de mercadotecnia; penas corporales de 1 a 5 años, y multas de hasta 150 salarios mínimos.

Tanto la Cofetel como las cámaras empresariales indicaron que **para minimizar el problema, más que generar una ley es necesario reforzar el marco legal actual y evitar doblar esfuerzos.**

Los diputados explicaron que la propuesta es establecer una definición del estándar del SPAM, que facilite la cooperación de México con las iniciativas internacionales, delimite las actividades publicitarias en Internet y establezca penas contra spammers.

Otra propuesta es la creación de una ley sobre el correo electrónico, que presentó el 29 de septiembre pasado el diputado Jorge Legorreta. (Reforma, Pág. 9 Negocios)

TELEVISIÓN Y RADIO

Cableras Buscan Recuperar Monopolio; Negocian para Retirar a Segundos Concesionarios del Mercado

Información de *El Financiero* aseguró que las empresas de TV por cable iniciaron una fuerte campaña en contra de una mayor apertura y en busca de regresar al esquema de monopolios regionales.

Aseguró que los cableros **realizan negociaciones en busca de que se retiren del mercado segundos concesionarios a fin de quedar como únicos proveedores en las diversas plazas del país.**

Fuentes de la industria reconocieron que las grandes firmas del sector platican con las autoridades y con segundos concesionarios en busca de fórmulas como adquisiciones, alianzas y fusiones con firmas que entraron en plazas donde ya existía un prestador del servicio.

Se busca que el resultado de las negociaciones se refleje en el contenido del Reglamento de TV y Audio Restringido que está en proceso de afinación y será dado a conocer en breve.

El presidente de la Cofetel, Jorge Arredondo, consideró que muchos cableros “se oponen a la competencia” pese a que la Ley Federal de Radio y TV acabó con el viejo esquema de los monopolios.

En tanto que el presidente de la Canitec, Alejandro Puente, comentó que **existe un proceso de análisis con las autoridades sobre el efecto que tienen las dobles concesiones en materia económica y de duplicidad.**

Afirmó que por fortuna, desde hace 1 año y medio las autoridades no han otorgado nuevas segundas concesiones, debido a que la presencia de éstas quiebra el mercado.

No obstante, Arredondo aseguró que existen alrededor de 100 solicitudes anuales, muchas de las cuales han obtenido recomendación favorable para recibir la concesión. (El Financiero, Pág. 17)

SKY y Pfizer Lanzaron Nuevo Canal de Educación Interactiva para Médicos; Invirtieron Cerca de 250 Mil Dólares

SKY en alianza con la firma Pfizer lanzaron un nuevo canal dedicado a la educación interactiva y dedicado especialmente a la comunidad médica del país.

Se trata del canal TV Pfizer que ofrecerá cursos gratuitos de actualización y capacitación mediante conferencias y entrevistas por el canal 673.

El director de Análisis de Negocios de Pfizer, Jorge Herrera, se invirtieron cerca de 250 mil dólares en contenido, monto que recayó en gran parte de las instituciones que se encargan de ellos. (El Economista, Pág. 32)

LICITACIONES PÚBLICAS

Comunicaciones

CIATEQ convocó a participar en su licitación número 11104002-007-05 para la contratación de 1 servicio de renta de comunicaciones. La fecha límite para adquirir las bases es el 19 de abril de 2005. (Jueves 14 de Abril, DOF, 3ª Sección Pág. 52)

Servidores y Equipo de Cómputo

El Instituto de Educación Básica del estado de Morelos convocó a participar en su licitación número 46106001-001-05 para la compra de 16 servidores de red y 124 estaciones de trabajo. La fecha límite para adquirir las bases es el 1 de mayo de 2005. (Jueves 14 de Abril, DOF, 3ª Sección Pág. 96)

Lotería Nacional para la Asistencia Pública convocó a participar en su licitación número 067500004-006-05 para la compra de 150 computadoras personales de escritorio y 20 computadoras personales portátiles. La fecha límite para adquirir las bases es el 17 de mayo de 2005. (Jueves 14 de Abril, DOF, 2ª Sección Pág. 65)

Renta de Equipo de Cómputo

CIATEQ convocó a participar en su licitación número 11104002-008-05 para la contratación de 1 servicio de renta de equipo de cómputo. La fecha límite para adquirir las bases es el 19 de abril de 2005. (Jueves 14 de Abril, DOF, 3ª Sección Pág. 52)

Soporte Equipos de Telefonía

El Instituto Nacional de Estadística, Geografía e Informática convocó a participar en su licitación número 06131012-007-05 para la contratación de 1 servicio de soporte preventivo y correctivo para equipos telefónicos Nortel con un presupuesto mínimo de 200 mil pesos y máximo de 20 mil pesos, y 1 servicio de soporte preventivo y correctivo para equipos telefónicos Ericsson con un presupuesto mínimo de 200 mil pesos y máximo de 500 mil pesos. La fecha límite para adquirir las bases es el 26 de abril de 2005. (Jueves 14 de Abril, DOF, 3ª Sección Pág. 57)

El Instituto Nacional de Estadística, Geografía e Informática convocó a participar en su licitación número 06131012-008-05 para la contratación de 1 servicio de soporte preventivo y correctivo para equipos telefónicos Avaya. La fecha límite para adquirir las bases es el 27 de abril de 2005. (Jueves 14 de Abril, DOF, 3ª Sección Pág. 57)

Soporte Equipos UPS

Caminos y Puentes Federales de Ingresos y Servicios Conexos convocó a participar en su licitación número 09120025-022-05 para la contratación de servicios de soporte preventivo y correctivo a equipos UPS y áreas de telemática. La fecha límite para adquirir las bases es el 22 de abril de 2005. (Jueves 14 de Abril, DOF, 3ª Sección Pág. 5)

Soporte Equipo Informático

La secretaría de Agricultura, Ganadería, Desarrollo Rural, Pesca y Alimentación convocó a participar en su licitación número 00008013-003-05 para la contratación de 2 servicios de soporte preventivo, correctivo y de conservación de equipo informático. La fecha límite para adquirir las bases es el 26 de abril de 2005. (Jueves 14 de Abril, DOF, 2ª Sección Pág. 38)

PERSPECTIVA DE NEGOCIOS

Preocupaciones sobre Economía Propinaron Nuevo Golpe a Wall Street; Dow Jones Cayó Más de 100 Puntos y el Nasdaq Descendió 1.4%

Las preocupaciones de que la economía estadounidense está perdiendo ímpetu propinaron otro golpe a Wall Street el jueves, y el principal indicador bajó a su peor nivel en cinco meses.

El Promedio Industrial Dow Jones, que perdió 104.04 puntos el miércoles, descendió otros 125.18 puntos o 1.2%, a 1 mil 278.75, su menor punto desde el 3 de noviembre.

Dow, que casi alcanzaba los 1 mil 100 puntos hace apenas un mes, ha perdido 229.22 unidades o 2.2 % durante los últimos dos días.

Se trata de su peor caída en un par de sesiones desde comienzos de agosto de 2004, cuando el promedio perdió 311.18 puntos o 3.07%.

La combinación de una economía aletargada durante un tiempo de crecientes tasas de interés, inflación, precios del petróleo en niveles récord y un crecimiento reducido de las ganancias, ha dado a los inversionistas pocos motivos para comprar acciones, dijeron los analistas.

“Estamos en la situación más mala posible, con una desaceleración económica y un incremento en los intereses”, dijo Michael Murphy, jefe de inversionistas en Wachovia Securities. “Estamos entre la espada y la pared”.

IBM afectó el mercado desde el comienzo, al reportar ganancias decepcionantes al primer trimestre. El asunto auguraría más turbulencia para el viernes. IBM reportó ganancias de 85 centavos para el periodo, cinco centavos abajo de la expectativas.

El Dow Jones ha perdido 661.8 puntos o 6% desde comienzos de marzo, cuando alcanzó su nivel más alto en tres años y medio.

El índice Standard & Poor's de 500 títulos descendió 11.78 puntos o 1%, a 1 mil 161.92, y el promedio compuesto Nasdaq cayó 27.66 unidades o 1.4%, a 1 mil 946.71.

Las acciones perdedoras superaron a las ganadoras a razón de 3-1.

Una respuesta negativa a las ganancias de Apple Computer pesó también en las acciones.

Aunque la empresa reportó ganancias netas de 10 centavos por título, arriba de lo esperado, no cumplió con algunas metas ambiciosas de ventas fijadas por los analistas, y sus títulos se desplomaron 9.2%. (The Wall Street Journal; Financial Times)

AMÉRICA LATINA Y EL MUNDO

CycleLogic Mobile Solutions Busca Ingresos por 8 mdd en América Latina Durante 2005

La estadounidense CycleLogic Mobile Solutions busca captar 8 mdd en ingresos en Latinoamérica este año, duplicando la cifra registrada en 2004.

Desde 1999 la empresa desarrolló soluciones de Internet móvil que permiten a operadores inalámbricos y sus usuarios finales sacar el máximo provecho del acceso a Internet, usando varias plataformas.

El gerente General y presidente de CycleLogic, Miguel Ordóñez, dijo que cuando “Starmedia entró en capítulo 11 nosotros compramos los activos de esa empresa en EU y Latinoamérica”.

Agregó que **Starmedia “tenía un déficit de entre 7 mil y 800 mil dólares mensuales y a finales del año pasado cerramos con un déficit de 120 mil”.**

La oferta de la empresa incluye plataformas de conectividad, contenido y soluciones de marketing móvil.

El directivo explicó que **todas las empresas internacionales que apuntan a entrar al mercado latinoamericano necesitan un socio que los pueda conectar rápidamente con todos los países.**

Agregó que en esa área, no existe otra empresa con su cobertura y aunque tiene competidores en cada país, ningún otro tiene cobertura regional.

El grueso de los ingresos proviene de la unidad comercial de contenido, que incluye tonos de repique y noticias generales, todo en español.

Con esta oferta, la empresa está apuntando al mercado hispano estadounidense y espera lanzar operaciones ahí en los próximos 2 a 4 meses.

Ordóñez destacó: **“ya empezamos a cerrar contratos de conectividad, y en mobile marketing ya estamos incluyendo plataformas de TV y radio interactiva”**.

Explicó que para ello “tenemos una asociación con una empresa de mercadeo en EU y Europa para usar su software y hacer mercadeo en Latinoamérica. Tenemos cerca de 7 u 8 propuestas y esperamos cerrar contratos en las próximas semanas”.

En Latinoamérica, CycleLogic tiene contratos con 35 operadores y apunta a alcanzar 40 de para fines de año.

El directivo comentó que los contratos que tienen ahora les dan la cobertura de 85% de los celulares de Latinoamérica, que son más o menos unos 120 millones de celulares.

La empresa tiene presencia directa en Miami -donde se ubican las oficinas centrales, México, Colombia, Venezuela, Brasil, Argentina y Chile.

Países como Venezuela, Colombia y Ecuador generan la mayor parte de las ventas de la empresa, por eso CycleLogic prevé contratar un representante local para el mercado ecuatoriano.

Ordóñez aseguró que “ahora estamos listos para crecer y estamos abiertos a buscar un socio estratégico y dejarlo entrar como accionista minoritario, pero que traiga contactos o posicionamiento importante en medios o un contenido diferente al nuestro, es decir, que nos traigan sinergias importantes”.

Comentó que “estamos en el proceso de analizar diferentes empresas para ver si podemos llegar a asociaciones estratégicas”. (Notimex)

Impsat Fiber Networks Reportó Pérdidas Netas por 14.2 mdd en 2004

El operador regional de telecomunicaciones Impsat Fiber Networks registró pérdidas netas por 14.2 mdd en 2004 en comparación con la ganancia neta de 741 mdd de 2003.

La diferencia se debió a que la ganancia neta para 2003 fue principalmente producto de las ganancias resultantes después de un programa de reestructuración de deudas y el pago de éstas.

Los ingresos para el 2004 aumentaron 3.4% comparado con 2003 a 228 mdd.

El aumento en los ingresos se puede atribuir al crecimiento en la unidad de telefonía, que el año pasado alcanzó sus mayores niveles desde que la empresa empezó a ofrecer el servicio.

El total de ingresos por telefonía fue de 21.7 mdd, 9.6% del total de ingresos netos por servicios y un alza de 22.6% comparado con 2003.

El crecimiento en esta área fue principalmente resultado de una mayor entrega de servicios de voz conmutados a clientes corporativos en Argentina, terminaciones de llamadas internacionales para usuarios finales en Perú y servicios de telefonía para clientes corporativos en Brasil, lanzados en diciembre de 2003.

Los ingresos por banda ancha y servicios satelitales alcanzaron 162 mdd en 2004, donde 71.5% del total de ingresos netos proviene de servicios.

El total de ingresos por Internet llegó a 26.1 mdd, un aumento de 8.7% en comparación con 2003.

Los ingresos por servicios de valor agregado -que incluyen los servicios de Data Center, integración de sistemas y otras soluciones de tecnología de la información- llegaron a 16.7 mdd, un aumento de 8.7% comparado con 2003.

Explicó que **el resultado se debe a los nuevos clientes, particularmente Impsat Brasil que firmó el mayor acuerdo de Data Center con la energética local Petrobras.**

Para 2004, la empresa registró un ingreso operacional de 2.6 mdd en comparación con 5.6 mdd alcanzados en 2003.

El EBITDA para el año completo fue de 47.3 mdd, un alza de 17.5% con respecto a 2003.

Este aumento se debe principalmente a una combinación de mayores ingresos y menores gastos de administración, generales y de ventas, parcialmente contrarrestado por un aumento en los costos directos. (Notimex)

En América Latina, Infor Business Solutions Ibérica Espera Ingresos por 7.8 mdd en 5 Años

El desarrollador español de software Infor Business Solutions Ibérica busca alcanzar ingresos totales por 7.8 mdd en Latinoamérica dentro de 5 años, apuntando a una participación de mercado de 20%, .

El gerente General de la firma José Vicente, informó lo anterior durante el **lanzamiento oficial de Infor Ibérica en Latinoamérica, donde está operando a través de socios comerciales.**

Infor Ibérica se ha especializado en desarrollar software de automatización para pequeños y medianos fabricantes.

La matriz estadounidense, Infor, que originalmente era de Alemania, tiene una sólida presencia en Europa con una cartera de clientes de más de 5 mil empresas.

En Latinoamérica, la compañía prevé cerrar 2005 con casi 900 mil dólares en ingresos y 40 clientes. La cartera de usuarios debe aumentar a 1 mil empresas para 2010.

Este año, la empresa está desarrollando la primera etapa de su programa latinoamericano de expansión, que incluye operaciones a través de socios comerciales en Chile, Argentina, Uruguay, Venezuela y México.

Vicente sostuvo que **para 2008 deben estar presentes en Colombia, Perú, Panamá, El Salvador, Costa Rica y Brasil.**

Añadió que una vez que alcancen una cartera de clientes de 100 compañías prevén abrir oficinas directas con el propósito de ofrecer soporte de pre- y posventa.

Actualmente, Latinoamérica y el Caribe representan casi 5% de los ingresos totales de Infor Ibérica, pero con esta estrategia para la región Vicente espera que este porcentaje aumente a 50% para 2010.

En un comienzo, Infor Ibérica comercializará 2 productos en la región, específicamente los que se desarrollan en la fábrica de software que la firma tiene en Barcelona, España.

Los productos son infor:Pyme -que permite la integración de todos los departamentos de la empresa cliente- e infor:Scheduling, que permite la planificación, programación y optimización de procesos.

Escogió a Chile como la plataforma regional de negocios y llegó a un acuerdo para una fábrica de software en Córdoba, Argentina, con el fin de desarrollar todos los productos orientados al mercado latinoamericano.

El ejecutivo añadió que tienen altas expectativas en el mercado latinoamericano, particularmente debido al gran porcentaje de empresas que aún están operando en base a recursos humanos.

Por lo tanto, esperan importantes inversiones en software de automatización.

Infor opera con certificación Nivel 2 del CMM (Capability Maturity Model). Los esfuerzos para alcanzar CMM 3 se han retrasado al menos hasta que la empresa consolide su presencia en la región. (Notimex)

Brasileña TIM Invertirá 2 mil 50 mdd en 2005 en Busca de Alcanzar 22 Millones de Clientes

El segundo mayor operador móvil de Brasil, TIM, invertirá 1 mil 600 mde (2 mil 50 mdd) para fines de 2007 con el fin de aumentar su cartera de clientes a 22 millones y garantizar su lugar como segundo mayor operador.

Estimó que **el mercado móvil brasileño soportará 95 millones de líneas móviles y una tasa de penetración de 49% en 2007** y esta meta de cartera de clientes dará al grupo una participación de mercado de 24%.

La empresa espera que sus ingresos aumenten entre 22 y 23% cada año en promedio, mientras que el EBITDA debiera crecer un entre 90 y 95% los próximos 3 años.

Desde febrero de 2004 al mismo mes de 2005, TIM experimentó un aumento de 62% en su cartera de clientes, alcanzando 14.2 millones, mientras que el mercado total sólo creció 41%.

En Sao Paulo, la región más poblada del país, TIM creció 122% año con año y ahora tiene más de 3 millones de clientes, mientras que el mercado local como un todo creció 36% en ese período.

La actual participación de mercado de TIM es de 21.1% en Brasil y 18.1% en la región de Sao Paulo.

El gerente general de TIM, Marco de Benedetti, presentó estas cifras el 12 de abril en Milán durante la presentación del plan comercial estratégico de TIM para el período 2005-2007. TIM Brasil es filial de Telecom Italia Mobile. (Notimex)

En Brasil, Juez Dictaminó como Ilegal que Telecom Italia Recupere Control de Brasil Telecom

El juez brasileño Antonio Carlos Esteves Torres, presidiendo una sala comercial de Río de Janeiro, dictaminó como ilegal que Telecom Italia recupere el control de Brasil Telecom.

Argumentó que **si Telecom Italia recuperaba el control de BrT infringiría leyes que impiden que las empresas controlen más de un operador en la misma área operativa.**

En ese caso, Telecom Italia tendría que cerrar la operación GSM que BrT acaba de lanzar en áreas donde su grupo móvil TIM Brasil opera y esto podría resultar negativo para otros accionistas de BrT.

Telecom Italia tiene 15 días para apelar el dictamen, pero no se sabe cuánto duraría la apelación.

El grupo tiene que esperar los resultados de una solicitud de permiso para controlar BrT que examina la Cámara Internacional de Comercio en Londres.

El dictamen del juez Torres surge cuando el regulador brasileño de telecomunicaciones aprobó la desvinculación del banco local Opportunity como controlador del mayor accionista de BrT, CVC Equity Fund.

Opportunity siempre se ha opuesto a los esfuerzos de Telecom Italia por controlar BrT, pero aún hay que ver cómo el nuevo controlador del fondo, CVC International Brasil, trata con Telecom Italia. (Notimex)

Regulador Brasileño del Sector Autorizó a Claro y Telemig Celular Ofrecer PCS en Minas Gerais

El regulador brasileño de telecomunicaciones, Anatel, autorizó a los operadores móviles Claro y Telemig Celular lanzar servicios PCS en el estado de Minas Gerais usando licencias de banda E que compraron en 2004.

En septiembre del 2004, Claro, de América Móvil, se adjudicó una licencia para servicio móvil personal en el sector 1 de Minas Gerais con oferta de 51.2 mdr (19.9 mdd) que presentó su representante Stemar Telecommunications.

Telemig recibió la licencia para los 57 municipios del sector 3 por 9.7 mdr reales. La autorización es válida durante 15 años y puede prorrogarse una vez, por otros 15 años.

Ésta concesión comenzará a regir una vez que los operadores hayan suscrito el contrato de autorización.

En Brasil, es normal que los titulares de licencias necesiten un permiso aparte para operar y que estos permisos tarden en emitirse.

En el sector 1 de Minas Gerais, Claro competirá con TIM, Oi y Telemig, que domina el mercado móvil regional.

En tanto que, **Telemig enfrenta a CTBC Telecom, TIM y Oi en su nueva área operativa.**

Claro aún no tiene cobertura en algunas partes de Minas Gerais y estaría analizando la adquisición de Telemig para lograrlo. En marzo, agencias de noticias informaron que América Móvil planeaba ofrecer 724 mdd por Telemig.

Sin embargo, Telemig Celular está al centro de una batalla de control y aún no está claro si su nuevo controlador, Citigroup Venture Capital International Brasil, quiere venderlo.

América Móvil aumentaría su participación en el mercado móvil brasileño de 20% a 30% al comprar Telemig. Claro finalizó 2004 con 13.7 millones de suscriptores en 20 de los 27 estados del país. (Notimex)

Microsoft Lanzará Windows XP Starter Edition en Brasil; Ofrecerá Sistema Básico y Económico

Microsoft decidió lanzar en Brasil una versión de Windows XP Starter Edition, con funciones reducidas respecto del sistema operativo Windows XP, que ya está siendo comercializada en Indonesia, Malasia y Tailandia, con lanzamientos proyectados además para Rusia e India.

Windows XP Starter Edition **no será comercializada por distribuidores de software, sino únicamente preinstalado de fábrica en computadoras nuevas.**

La versión tiene un rendimiento gráfico inferior al producto completo, y el soporte para redes está fuertemente limitado.

Su **principal limitación de funciones radica en que no está en condiciones de ejecutar más de tres aplicaciones simultáneamente.**

Esta versión será parte del programa de inclusión digital PC Conectado del gobierno federal. (Notimex)

Operadoras Chilenas VTR y Metrópolis Concretaron Fusión

Los operadores chilenos de televisión por cable VTR y Metrópolis culminaron su proceso de fusión y designaron a Mateo Budinich nuevo presidente ejecutivo de la empresa.

Antes de la fusión, Liberty Media International y Cristalerías de Chile eran dueñas de Metrópolis. A cambio de su participación en la empresa, Cristalerías recibió una participación de 20% en VTR.

Como consecuencia de la fusión, VTR asumió la deuda por 21 mdd de Metrópolis y una deuda con la matriz UnitedGlobalCom por 55 mdd.

Para pagarla, VTR solicitó nuevos créditos a bancos chilenos por 85 mdd. Tras la fusión, la deuda de VTR alcanza 180 mdd.

VTR ideó un plan de inversión a 5 años con el objetivo de incorporar 1 millón de clientes a su servicio *triple play*, que sumaría una cartera total de clientes equivalente a 2 millones de hogares.

Gran parte de la inversión se financiará a través de sinergias creadas a partir de la fusión, que generará ahorros anuales por entre 25 y 30 mdd.

Actualmente, la infraestructura de Metrópolis Intercom se duplica en 65% con la de VTR y hasta en entre 80 y 85% en la capital del país, Santiago.

La absorción de Metrópolis suma 275 mil suscriptores al millón de clientes que VTR ya atendía a fines del 2004.

De esta cartera de clientes, 744 mil reciben servicios de televisión, 215 mil son usuarios de banda ancha y 321 mil utilizan los servicios de telefonía de VTR.

La nueva compañía, que operará con el nombre de VTR, planea aumentar su participación en el mercado de telefonía local, que actualmente es de 10%. La meta es duplicarla dentro de tres a cuatro años. (Notimex)

En Chile, Asociación de Firmas de TI Impulsarán Presencia Internacional

La Asociación Chilena de Empresas de Tecnologías de Información (Acti) y 14 de sus miembros acordaron trabajar en conjunto para impulsar la presencia internacional de las firmas.

Los miembros denominaron al grupo: Grupo de Empresas Integradoras, y se centrará en incrementar su presencia dentro de Latinoamérica.

Las compañías que están participando son Adexus, Comicrom, Coasin, DTS, Host Chile, Novared, Orion 2000, Sixbell, Soluziona, Sonda, Switch, Synapsis, Telefónica Empresas y Unisys.

Estas compañías operarán bajo la dirección de Heriberto Covarrubias, gerente general de Switch, quien es el director el grupo.

Las 14 empresas, que representan casi 60% de la facturación de Acti, esperan desarrollar en Chile una plataforma de servicios de TI para el resto de Latinoamérica.

El trabajo del grupo se dividió en cuatro áreas incluyendo marketing, asuntos regulatorios, procesos internos y supervisión del proyecto. (Notimex)

Gobierno de Argentina Anuló Ley que Exigía Almacenar Contenidos de Usuarios Durante 10 Años

El gobierno de Argentina decidió anular una ley que exigía a los PSI almacenar todo el contenido de mensajería y correos electrónicos de sus usuarios durante 10 años a partir del 31 de julio.

El jefe de Gabinete argentino, Alberto Fernández, dijo que **el gobierno jamás tuvo la intención de violar el derecho a la privacidad de las personas.**

Agregó que planean reemplazar este decreto con una nueva ley que obligue a los PSI a registrar información sobre los contactos de los usuarios y no el contenido de sus conversaciones.

Esta nueva ley sería similar a una norma que autoriza a las empresas de telefonía a registrar información sobre las llamadas entrantes y salientes, sin registrar necesariamente el contenido de las conversaciones. (Notimex)

Gobierno Costarricense y Autoridades de Salud Lanzará Sistema Online para Importar Medicinas

La Promotora del Comercio Exterior (Procomer) de Costa Rica y el Ministerio de Salud esperan lanzar la próxima semana un sistema online para importar medicinas, comestibles y productos químicos y para exportar alimentos nacionales.

El director de Procomer, Martín Zúñiga, y la ministra de Salud, María del Rocío Sáenz, explicaron que **el programa requiere la capacitación de 3 mil empresas importadoras y 150 exportadoras.**

Agregó que “el tiempo de trámite podría pasar de tres días a unos cinco minutos a partir de la próxima semana. Aparte del ahorro en tiempo, también se economiza en mensajería y papelería, lo que implica un aumento de productividad”.

El programa cumple con condiciones de una cláusula de la ley de aduanas que instruye a las entidades públicas a usar los canales electrónicos para solicitar licencias de comercio y otra información a autoridades aduaneras.

La ministra Sáenz también destacó los beneficios en salud y seguridad que se obtienen al tener mayor control de lo que entra y sale del país.

Además, el programa cumple con una nueva ley que impide que los ciudadanos costarricenses tengan que pasar por excesiva burocracia. (Notimex)

En El Salvador, Dell Inaugurará Contact Center el Próximo 18 de Abril

La estadounidense de computadoras Dell inaugurará Contact Center en El Salvador el 18 de abril, su segundo en Latinoamérica.

El gerente General de Dell El Salvador, Erik Dithmer, indicó que **el centro contratará a 500 empleados -100 de ellos bilingües (español e inglés)- y prestará servicios a clientes en EU.**

La empresa espera un flujo inicial diario de 45 llamadas (30 de consumidores y 15 de usuarios con consultas técnicas). (Notimex)

Clientes de VISA en Perú Gastaron 19.3 mdd en Sitios de Comercio Electrónico Durante 2004

Los tarjetahabientes de Visa en Perú gastaron un total 19.3 mdd en sitios de comercio electrónico durante 2004, un incremento de más de 100% comparado con los gastos online en los dos años anteriores.

El vicepresidente de tecnología emergente de VISA Internacional para la región América Latina y el Caribe, Alejandro Estrada, dijo que **el año pasado, los usuarios peruanos de VISA cargaron un total de 5 mil mdd a sus tarjetas, incluyendo giros de cajeros automáticos.**

Agregó que sin embargo, 92% de las transacciones de comercio electrónico son realizadas en el extranjero, en tanto que sólo 8% se realiza en sitios dentro de Perú,

El directivo consideró que **“Perú es uno de los mercados de más rápido desarrollo respecto al comercio electrónico de América Latina”.**

Los usuarios peruanos de VISA aprovecharon los portales extranjeros para buscar servicios de educación (14%), productos electrónicos (13%) y seguros (8%).

Dentro del país, el grueso de los pagos online son para servicios de gobierno y de educación. (Notimex)

Equant Lanzó Small Office para Oficinas Pequeñas; Daría Conexión a VPN Corporativa

Equant presentó su solución de Small Office Solutions orientada a proveer una conexión a la VPN corporativa para pequeños sitios, garantizando flexibilidad.

Una de las ventajas de Small Office Solutions es que el paquete incluye ruteador, acceso y banda ancha IP juntos.

Los servicios de consultoría de Equant ayudan a los clientes a seleccionar entre los tres paquetes disponibles y también asesoran en temas relacionados como la seguridad, las técnicas de administración de banda ancha y el costo total de propiedad. (Jueves 14 de Abril, Adelantos de la Industria de Cómputo)

Google Mejoró Servicio para Teléfonos Móviles; Amplió Servicio para Búsquedas con Mensajes de Texto

Aunque Google ha tenido soporte para teléfonos móviles durante los últimos cuatro años, la compañía anunció una mejora del servicio, diseñado especialmente para los avanzados teléfonos móviles y PDA's.

El servicio Google Local puede ser usado por todos los teléfonos móviles operados con navegadores compatibles con el estándar XHTML.

Asimismo, Google ha ampliado su servicio para búsquedas con mensajes de texto SMS, al que ha incorporado mapas y sugerencias sobre rutas para conductores. Otra función diseñada recientemente por Google, consiste en el **reconocimiento de edificios y lugares conocidos mediante la función Image Search**. (Jueves 14 de Abril, Adelantos de la Industria de Cómputo)

Comcast Ampliaría Despliegue de Telefonía sobre Internet; Lanzará Servicio en 20 Áreas Metropolitanas de EU

Comcast expandiría el despliegue de su servicio de telefonía sobre Internet el mes próximo, para incluir a Boston, Massachusetts y Hartford, Connecticut.

El director general de Comcast, Brian L. Roberts, quien habló en un desayuno ante la Cámara de Comercio de Boston, dijo que las dos ciudades figurarán entre las 20 áreas metropolitanas donde la compañía **lanzará el servicio de telefonía sobre Internet, a 40 dólares mensuales**.

Ese servicio, llamado Comcast Digital Voice, rutea las llamadas sobre la red de banda ancha de Comcast.

El servicio es ofrecido ya en Springfield, Massachusetts, y en las comunidades aledañas. El mayor proveedor de cable en el país ha ofrecido el servicio como prueba en Springfield, Indianápolis y en Filadelfia.

En enero, Comcast anunció sus planes de ofrecer el servicio en 20 de sus mercados para el final del año, y en expandirse al resto de su territorio en 2006.

El costo del servicio es casi el doble que el de otras opciones de telefonía sobre Internet.

Sin embargo, Comcast rutea las llamadas sobre su red privada de banda ancha, y no sobre la Internet pública, una función que según Roberts mejorará la seguridad y la calidad.

Comcast considera también que los consumidores estarán dispuestos a pagar más por un respaldo de batería, para que el teléfono siga funcionando durante los apagones. (The Wall Street Journal)

Cisco Compró Topspin Communications, por 250 mdd; Ganaría Presencia en Centro de Datos

Cisco Systems se acercó al centro del cómputo corporativo, al acceder a comprar Topspin Communications, por 250 mdd en efectivo y opciones de títulos.

Topspin, de Mountain View, California, fabrica equipo que conecta múltiples servidores a otros recursos, como sistemas de almacenamiento.

Cisco, de San José, California, es el fabricante dominante de los conductos de las redes corporativas y la Internet.

Pero tradicionalmente no tiene una gran presencia dentro de los centros corporativos de datos. Ello empezó a cambiar en 2002, cuando Cisco compró Andiamo Systems, fabricante e switches para computadoras que almacenan datos.

La adquisición de Topspin dará a Cisco una presencia adicional dentro del centro de datos, donde compite con fabricantes tradicionales de computadoras, como IBM, en pos de la atención y el gasto.

“Cisco trata realmente duro de cerciorarse de que no es un componente en la caja de nadie más”, dijo Richard Villars, vicepresidente de sistemas de almacenamiento en la investigadora de mercados IDC.

La adquisición de Topspin pondrá a Cisco “en una posición mejor” mientras las empresas compran nuevo equipo tecnológico.

Luca Cafiero, vicepresidente del centro de datos de Cisco, dijo que la tecnología de Topspin “está muy cercana al ADN de Cisco”.

Tras la adquisición, Cafiero dijo que Cisco tendría ahora equipo para conectar computadoras personales, sistemas de almacenamiento y servidores que albergan la mayor parte de los datos corporativos. (The Wall Street Journal)

IBM Reportó Débil Crecimiento en Ingresos; Tuvo Problemas para Cerrar Acuerdos y Registró Malas Ventas de Mainframes

IBM reportó un débil crecimiento en los ingresos durante el primer trimestre, e informó que tuvo problemas para cerrar acuerdos a medida que se acercaba el final del periodo.

La información, divulgada después del cierre del mercado, el jueves, estremeció a Wall Street, que no esperaba los números de la “gigante azul” sino hasta el lunes.

Las acciones de IBM se hundieron 3.6%, a 80.60 dólares, en negociaciones posteriores al cierre, después de perder 93 centavos en la sesión regular de la Bolsa de Valores de Nueva York.

El reporte representó una señal ominosa para la industria informática, que busca señales de que los ejecutivos de compra en las corporaciones se vuelven más reticentes a abrir sus bolsillos a las grandes adquisiciones, ante la debilidad de la economía.

Un punto bajo para IBM fueron las ventas de sus “mainframes”, que quedaron 16% abajo del nivel observado en el trimestre previo.

La cifra arrastró particularmente a las ganancias netas, dado que las onerosas “mainframes” tienen un amplio margen de ganancias.

Los resultados pobres de los sistemas de rango mediano, y las ventas totales de hardware de IBM aumentaron apenas 0.2%, un monto equivalente a una reducción de aproximadamente 2%, contando las fluctuaciones monetarias.

IBM informó que la debilidad de las “mainframes” era al menos esperada en parte, dado que la generación actual de sistemas se acerca al final de su ciclo de vida y será reemplazada pronto.

“Después de un comienzo sólido, tuvimos dificultades para cerrar transacciones en las últimas semanas del trimestre, especialmente en países con condiciones económicas laxas, así como con contrataciones de Global Services a corto plazo”, dijo el director general Samuel Palmisano en un comunicado. **Como resultado, no conseguimos todas nuestras metas para el trimestre.**

Los comentarios de Palmisano fueron repetidos por el director de finanzas Mark Loughridge en una conferencia telefónica con analistas e inversionistas.

Citó problemas de “ejecución de ventas” en la división de servicios de la compañía, y sugirió que habría una reestructuración, particularmente en Europa, a fin de evitar caídas futuras.

El directivo no dio más detalles.

Los ingresos por servicios globales, que representan aproximadamente la mitad de las ventas de IBM, subieron 6%, ó 3% tras contar lo efectos cambiarios.

Los márgenes netos en ese negocio cayeron 0.8 puntos porcentuales, y el número de firmas de contratos a corto plazo cayó respecto del mismo periodo del año anterior.

En total, IBM informó que sus ingresos para el trimestre fueron de 22 mil 900 mdd, un alza de 3.3% respecto del mismo periodo del año anterior, y de apenas 1 %, tras contar las circunstancias del dólar débil.

Las ganancias netas fueron de 1 mil 400 mdd u 84 centavos por acción, comparadas con 1 mil 360 mdd o 79 centavos por título, un año atrás.

Los analistas encuestados esperaban que IBM reportara ganancias de 90 centavos por acción. (The Wall Street Journal; Reforma, Pág. 8 Negocios)

Sun Reportó Pérdida Menor en su 3º Trimestre Fiscal, pero No Impulsó Ingresos; Compradores Recurren a Servidores Pequeños y Económicos

Sun Microsystems reportó una pérdida mucho menor en su tercer trimestre fiscal, pero una vez más no consiguió impulsar los ingresos, en medio de una dura competencia en el mercado de servidores.

La compañía de Santa Clara, California, que contó con ventas sólidas de su hardware para compañías de telecomunicaciones y servicios financieros durante la era dorada de las empresas "punto com", **no ha podido conseguir una fórmula de crecimiento consistente desde entonces.**

Los compradores corporativos de computadoras, entre otros grupos, están recurriendo a servidores pequeños y económicos, basados en chips de microprocesador de Intel y Advanced Micro Devices, que obtienen menores márgenes que los sistemas grandes basados en los chips Sun.

Ese patrón, combinado con las presiones de precios de grupos como IBM, HP y Dell, continuó aparentemente en el tercer periodo fiscal, concluido el 27 de marzo.

Las ventas de grandes sistemas bajaron, pero la facturación de unidades totales aumentó 8 %, reflejando en parte la demanda de algunos sistemas nuevos de Sun, que usan chips AMD.

En total, Sun reportó una pérdida neta de 9 mdd, que resultó plana en una base por acción, incluyendo cargos únicos y algunas ganancias, entre las que figuraron 54 mdd entregados por Microsoft como parte de un arreglo legal previamente anunciado.

En el mismo periodo del año anterior, un reportó una pérdida neta de 760 mdd o 23 centavos por acción, incluyendo un cargo de 500 mdd por reestructuración.

Excluyendo los conceptos únicos, Sun informó que habría reportado una pérdida de 2 centavos por acción, en comparación con el cero previsto por los analistas.

Los ingresos bajaron 1%, de 2 mil 651 a 2 mil 625 mdd, también por abajo de las expectativas de los analistas, de 2 mil 735 mdd. (The Wall Street Journal)

Titan Comprará Intelligence Data Systems; Se Fortalecerá en Ofertas para Gobierno y Defensa

Titan accedió a comprar Intelligence Data Systems, una compañía de tecnología y servicios profesionales que atiende a la comunidad de inteligencia de EU, por 42.5 mdd.

Intelligence Data, con sede en Reston, Virginia, **proporciona análisis profundo de datos, cómputo de alto desempeño, fusión de información y servicios de uso compartido de datos.**

Titan, un proveedor de sistemas de información y comunicaciones para la defensa y agencias federales de inteligencia, con sede en San Diego, informó que la adquisición sería cerrada en el segundo trimestre (The Wall Street Journal).

En Reino Unido, Sun Instaló 1ª Solución de Cableado Estructurado y Servicios para Empresas de Systimax

Sun Microsystems está instalando la primera solución de cableado UTP de 10 Gigabit Ethernet sobre cobre Systimax del mundo, en un destacado centro de operaciones en el Reino Unido.

La Solución Systimax GigaSPEED X10D proporciona una solución completa sobre cobre de 10 Gigabit compatible con los actuales estándares del grupo de trabajo IEEE.

El portavoz de Sun, David Cole,, dijo que “hemos colaborado muy estrechamente con IDC, un Prestigioso Socio de Negocios Systimax por más de cuatro años y la Solución GigaSPEED X10D se ha convertido en la opción obvia para proteger nuestras necesidades futuras de ancho de banda”.

Agregó que “ahora sentimos la confianza de poder adoptar la nueva tecnología de alto consumo de ancho de banda sin que esto afecte la velocidad de otras aplicaciones”.

El directivo enfatizó que **“Systimax Solutions y IDC nos han brindado nuevamente su invaluable asesoramiento y soporte”**.

En tanto que el director Administrativo de Systimax Solutions para el Norte de Europa, John McCarthy, comentó:

“Nos sentimos muy complacidos de que Sun Microsystems haya decidido prepararse para las necesidades futuras de ancho de banda mejorando su red con la Solución GigaSPEED X10D”.

Afirmó que “esperamos que esta solución le proporcione a Sun Microsystems un valor excepcional y una gran flexibilidad que nunca antes se había visto en una infraestructura comercial de cobre.

Systimax Solutions cree que es el único proveedor que proporciona una solución UTP completa que cumple totalmente con las últimas normas del grupo de trabajo IEEE 802.3an para 10GBASE-T.