

HOY EN TELECOMUNICACIONES

Informe Diario de los Negocios de Telecomunicaciones en México

un servicio de la decisión acertada, s. c.

Lunes 9 de Mayo, 2005 ◇ www.ladecisionacertada.com ◇ Tel 5768-1018 ◇ Fax 5768-0437

Resumen:

TELEFONÍA

* Alestra Exhortó a Evolucionar a la Telefonía IP; Riesgos por Demorar en la Adopción de Esta Tecnología; Consideró que "la IP se Comerá Todo"

* Empresas Esperaban que Telefonía IP Ofreciera Más Beneficios; Podría Crecer 19% Anual en América Latina

* Usuarios de Telefonía IP se Quejaron por Fallas en el Servicio; Telmex Posible Causante a Pesar de Negar Irregularidades; Defenderá su Dominio en LD

* SCT Carecería de Atribuciones para Modificar Título de Telmex: IDET; Debería Dar Pasos Firmes Hacia la Convergencia y Beneficios de los Usuarios

* Telefónica Móviles Invertirá 1 mil 977 mdd para Consolidarse en los Próximos 3 Años; En México Movistar Creció 63% su Número de Clientes

* Telcel con Oportunidad para Ganar Mercado a Telefónica en España por Vía de "Quebrar la Tarifa"; Negó Estrategia Defensiva

* Gobierno de EU Emitirá Opinión sobre Reglamento de Comercializadoras; Habrá Flexibilidad en la Fecha Límite para Tenerlo Listo

* Unefon, Iusacell y Qualcomm Pretenderían Lanzar Nuevas Tecnologías el Miércoles 11 de Mayo; Hablarán sobre las Sanciones a Empresas del Grupo Salinas

NEGOCIOS EN LÍNEA

* Prodigy Habría Crecido 191% Anual; Pretendería Renovar 20% de las Centrales Telefónicas Digitales en 2005

* HP y Pulso Digital Buscan Aumentar Participación en Protección de Datos para Pymes

* Aumentan Fraudes Bancarios por Internet; Casos Llegan Hasta 1 Millón de Pesos

* No Habrá Prórroga para Obtener la Firma Electrónica: SAT; 31 de Mayo es la Fecha Límite

TELEVISIÓN Y RADIO

* TV Azteca Mantiene Firme su Lugar en EU; Azteca América Alcanzó Cobertura Nacional

* Isaac Saba Pretendería Iniciar Juicio contra Javier Moreno Valle; Buscaría Rescatar 12.5 mdd y Vender 24.5% de TVM

INFORME ESPECIAL

Convergencia Impulsa Evolución: Avantel

- o La Cercana Evolución de Redes y Accesos de Banda Ancha Descansa en la Convergencia, aseguró Óscar Rodríguez
- o Voz sobre IP ya Maneja la Mitad del Tráfico Mundial
- o Voz sobre IP es sólo el Comienzo

Por Arnulfo Aguilar, editor en Jefe de HOY EN TELECOMUNICACIONES.

En el primer Congreso de Telefonía IP el director General de Avantel, Óscar Rodríguez, presentó la ponencia "Oportunidades de Negocio y Competitividad que Ofrece la Telefonía IP".

Rodríguez afirmó que la convergencia tecnológica, como la Voz sobre IP, impulsará la evolución de las redes y los accesos de banda ancha en el futuro inmediato, lo que **edificará las bases para que todas las aplicaciones operen en tiempo real sobre IP.**

Frente a aquellos que ponen en duda la confiabilidad e importancia de IP en el mundo globalizado de hoy, Oscar Rodríguez señaló que **si Voz sobre IP no funcionara, no estaría cursando sobre este protocolo la mitad del tráfico mundial.**

Asimismo, advirtió sobre el peligro de sobrerregular esta tecnología, y se pronunció por políticas que fomenten un ambiente favorable para la innovación y propicien las inversiones.

En cuanto a la oferta de ancho de banda, dijo, México enfrenta un enorme reto.

En el estudio que la Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económico publicó **en 2003, México ocupaba el lugar 26 entre 30 países en relación con el número de cuentas de banda ancha como porcentaje de la población,** con tan sólo 0.1 cuentas por cada 100 habitantes, contrastando con 3.8 cuentas por cada 100 habitantes, que es el promedio del organismo.

El nivel de México se encontraba muy por debajo del país líder, Corea del Sur, que registra 19.1 cuentas por cada 100 habitantes.

Como referencia concreta a la importancia que tiene la adopción tecnológica para la competitividad de los países, comentó la noticia de que **México cayó del lugar 9 al 14 entre las economías a nivel mundial en proyecciones del Fondo Monetario Internacional,** en contraste con países que, según este estudio, emergieron como **potencias económicas,** precisamente, **Corea del Sur e India,** que han mostrado una activa adopción de las nuevas tecnologías.

* Falleció el Vicepresidente Corporativo de MVS, Adrián Vargas Guajardo; Accidente Vehicular Causó su Muerte

AMÉRICA LATINA Y EL MUNDO

* En Argentina, ZTE Firmó Contratos con Más de 15 Cooperativas

* Brasileña Telesp Aceptó Aumentar 4.5% Aranceles de Interconexión que Paga a Vivo

* Tribunal Brasileño Suspendió Acuerdo entre Banco Opportunity y Telecom Italia para Reorganizar Brasil Telecom

* Alianza de Linksys e Ingram para Crear Sociedad de Distribución en Brasil

* Brasileña Procwork Compró Plaut Latin America para Mayor Penetración en AL

* En Brasil, Datasul y Atos Origin Signaron Sociedad de Distribución para Sector Tecnológico de Recurso Humanos

* Colombiana ETB Acordó con Autoridades Educativas Reforzar Red de Educación

* Chilena Quintec Busca Convertirse en la Mayor Firma de TI en Latinoamérica para 2010 al Comprar Empresas en Brasil y Argentina

* Khimetrics Elijió a Tech 1 Group Como Distribuidor en Chile

* Regulador Uruguayo del Sector Espera que Líneas Móviles Superen 1 Millón para Fines de 2006

* Global Crossing Firma Contrato con Delta Air Lines para Proveer Servicios de Voz para Tráfico Entrante del Área de Reservas

* Vonage Recaudó 200 mdd en Ronda de Proyectos de Capital; Buscaría Liderazgo en Telefonía IP

* American Tower Adquirirá Acciones de SpectraSite por 3 mil mdd; Ampliaría a 22 Mil 600 el Número de Torres de Comunicaciones en EU

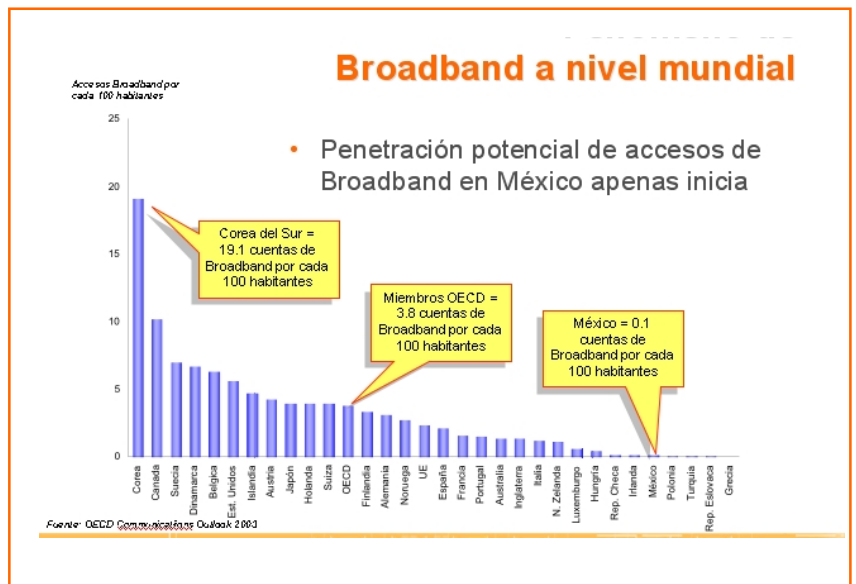
* Legislador Confió en que Transición a TV Digital y Nueva Ley de Comunicaciones en EU Estén Listas Pronto; Busca Zanjar Diferencias en la Materia

* Liberty Ultima Acuerdo con News para Asignar Derechos de Voto a Familia Murdoch

* Time Warner Reportó Desempeño Sólido de Unidades Operativas; Ganancias Netas Sumaron 963 mdd

* Firmas de Valores Formaron Cuatro Grupos para Pujar por Gigante Española Auna; Pagarian hasta 7 mil mde

Se puede ser competitivo y aprovechar las oportunidades que representa poder colaborar globalmente con otros individuos interconectados gracias a las inversiones masivas en tecnología.



Así, los procesos del negocio se integrarán de manera más eficiente con las audiencias naturales de las empresas, clientes y proveedores, adecuando modelos de mensajería y comunicación unificada, transmisión masiva de la video y audio conferencia, así como otras aplicaciones que antes no eran factibles.

“Desde hace 5 años Avantel decidió abrazar con convicción el modelo IP, adaptando el estándar tecnológico y la ampliación de las capacidades de comunicación en las empresas. No obstante, **en febrero de 2005, presentamos NetVoice, una solución para el mercado residencial mexicano** que combina Internet de Banda Ancha con telefonía VoIP”, dijo Óscar Rodríguez.

Basado en la tecnología IP, este servicio brinda al consumidor acceso a Internet, así como llamadas locales y de larga distancia nacional ilimitadas por una tarifa mensual fija, pero para Avantel VoIP es más que un servicio de bajo costo que permite al usuario reducir las tarifas que paga por su comunicación local o de larga distancia.

VoIP es una nueva forma en que el usuario mexicano puede ingresar a un nuevo paradigma de comunicación a través del cual pueda capitalizar plenamente los beneficios de vivir a 256 kbps sin restricciones, físicas o de tiempo.

Finalmente, Óscar Rodríguez durante su ponencia “Oportunidades de Negocio y Competitividad que Ofrece la Telefonía IP” advirtió que **VoIP es sólo el comienzo**.

El crecimiento acelerado en el número de usuarios que accedan a este nuevo paradigma de comunicación debe ser correspondido por las organizaciones que proveen productos y servicios al mercado, empresas y organismos públicos, con seriedad a través de una oferta más rica de aplicaciones, concluyó.

Tipo de Cambio	
Dólar Menudeo	11.0800
Dólar Fix	10.9434
Euro	14.2348

Tasas de Interés	
Cetes 28 Días	9.77%
TIIE	10.2100%
Tarjeta Ixe	26.88%

Mercados Bursátiles	
México IPC	12,615.83 (-0.03%)
NY DJ	10,345.40 (+0.05%)
NY Nasdaq	1,967.35 (+0.28%)

Alestra Exhortó a Evolucionar a la Telefonía IP; Riesgos por Demorar en la Adopción de Esta Tecnología; Consideró que “la IP se Comerá Todo”

En su participación en el Primer Congreso de Telefonía IP en México, el director de Tecnología y Desarrollo de Servicios de Alestra, Adrián Cuadros, mostró cómo la tecnología IP hace posible la integración de redes en beneficio de la empresa.

Exhortó a las empresas a evolucionar hacia la telefonía IP, sin soslayar la inversión que ello requiere.

El directivo demostró cómo la convergencia de servicios en una misma red, eleva la eficiencia e incrementa el volumen y la magnitud de los negocios y en el largo plazo genera ahorros que aventajan con creces la erogación que exige la migración de las plataformas convencionales hacia el protocolo IP.

Con la expresión por demás gráfica de que “la IP se lo comerá todo”, mostró fehacientemente cómo el Protocolo Internet tiene la capacidad de integrar todos los tipos de información en una sola red.

El ejecutivo consideró que las empresas que demoren la adopción de esta tecnología se verán en grave riesgo de ser devoradas en un mercado global en el que este tipo de comunicaciones es cada vez más común.

Al mismo tiempo contribuyó a la consecución de los objetivos del Congreso de ampliar el conocimiento que actualmente se tiene en las empresas acerca de la telefonía IP.

El directivo dijo que **con Telefonía IP las empresas pueden elevar tanto sus capacidades como sus facultades de gestión para hacerse presentes ante los clientes y satisfacer eficazmente sus requerimientos.**

Citó como ejemplo que ahora pueden atender la llamada de un cliente al mismo tiempo que tienen a la vista toda la información relativa a ese cliente almacenada en una base de datos, para proveerle una atención exactamente a la medida de sus requerimientos, y todo a través de la misma red.

El ejecutivo **ejemplificó las enormes facilidades de acceso a la información que procura la tecnología IP, al posibilitar una ubicuidad virtual que hace disponible la información.**

Además de que permite atender a los clientes prácticamente desde cualquier lugar y en el momento en que ellos lo requieran, siempre y cuando el usuario cuente con los privilegios de acceso que sólo la propia empresa se reserva la facultad de otorgar.

La exposición de Cuadros puso de relieve las enormes ventajas que la tecnología IP ofrece a la empresa, pero no evadió hablar de los riesgos que esta tecnología entraña al ser susceptible de ataques también desde cualquier lugar y en cualquier momento.

Al tocar este punto destacó las medidas que en la actualidad toman algunas empresas que proveen servicios de red, como AT&T y Alestra en México orientadas al monitoreo constante de la red para llevar la defensa de la información al terreno de la prevención y el contraataque antes de que los virus y gusanos lleguen siquiera a los equipos de los clientes, en lugar de actuar reactivamente.

El ejecutivo **manifestó su complacencia por haber tenido la oportunidad de compartir los conocimientos y la experiencia de AT&T en lo relativo al protocolo Internet y los servicios de telefonía que hacen uso de esa plataforma.**

“La familiarización con estas tecnologías y el conocimiento de las bondades de la telefonía del futuro que podemos experimentar desde hoy, incrementará su demanda en nuestro país y redundará en un desarrollo más sólido de nuestras telecomunicaciones,” concluyó.

Empresas Esperaban que Telefonía IP Ofreciera Más Beneficios; Podría Crecer 19% Anual en América Latina

Ejecutivos de Nortel, Avaya, Cisco y UTStarcom destacaron que aunque la Telefonía IP estaba disponible desde finales de la década pasada, muchas empresas esperaban que ésta pudiera ofrecerles más beneficios.

Indicaron que la Telefonía IP **no sólo permite ahorrar costos en servicios de LD, actualmente ya está lista una oferta que puede dar a las organizaciones una solución completa de comunicaciones.**

Estas firmas presentaron su oferta de productos, que va desde servicios de mensajería unificada, comunicación de voz y datos en un mismo canal, hasta sistemas de videoconferencia en el 1º Congreso de Telefonía IP.

El gerente de Mercadeo de Soluciones de Convergencia de **Nortel** para Latinoamérica, Phil Larson, **dijo que la VoIP ahora ofrece aumentar la productividad de los empleados, y se extienden los servicios, que antes estaban reservados a cierto tipo de ejecutivos, a personas que trabajan, por ejemplo, en la calle.**

Agregó que “ahora el usuario puede tener la conexión desde cualquier punto con un puerto IP, con una computadora o una agenda digital; al estar fuera de la oficina puede acceder a videoconferencias y mensajes unificados de datos y voz”.

Por su parte, el gerente de Comunicaciones IP para Latinoamérica de Nortel, Roberto de la Mora, explicó que **la adopción de las empresas de esta tecnología radica en que los equipos basados en IP crecen a ritmo de 60% anual, mientras que en los equipos tradicionales es de 6%.**

La compañía realiza mensualmente la sustitución de entre 250 y 250 teléfonos actuales por equipos nuevos para telefonía de IP.

El directivo explicó que la adopción de estos sistemas tiene una mayor fuerza en empresas medianas de entre 100 a mil empleados; mientras que en las pequeñas puede crearse un sistema donde la inteligencia de las conexiones se maneje por una compañía externa para reducir costos.

El esquema de telefonía IP ofrecerá ventajas para los clientes, quienes contarán con servicios más económicos y más amplios.

En tanto que el gerente de Mercadotecnia para Latinoamérica de UTStarcom, Marcio Fonseca, dijo que para los operadores las ventajas se encuentran en la posibilidad de ofrecer más servicios a un menor costo, que mantengan satisfecho a un cliente y que les permita alcanzar economías de escala.

UTStarcom presentó el teléfono que funciona con redes inalámbricas Wi-Fi, lo cual permite que al estar en un sitio de acceso público —como un restaurante o en el aeropuerto—, sea posible realizar llamadas utilizando Internet a un costo muy bajo.

El ejecutivo dijo que las empresas de telefonía no deben evitar la tecnología sobre Internet como una competencia, sino como una forma de hacer nuevos negocios que sean convenientes tanto para ellos como para sus clientes.

Además, comentó, esta es la tendencia que siguen las compañías y que deberán adoptar para cumplir esta demanda.

En su oportunidad, el director de Avaya, José Gómez Obregón, dijo que en la actualidad muchas empresas en México están implementando soluciones de telefonía IP.

Consideró que las compañías **“ya que reconocen que a través de ésta alcanzan una reducción de costos y riesgos, continuidad en el negocio, flexibilidad y escalabilidad y, al mismo tiempo, aprovechan mejor sus redes de comunicación”**.

Por lo tanto, esta tecnología no es una cuestión de moda, sino el futuro que se debe adoptar para alcanzar competitividad a nivel mundial.

El ejecutivo precisó que “en Avaya comparamos la importancia de esta tecnología con el boom de las computadoras en los ochentas y el surgimiento popular de Internet en los noventas”.

Larson concluyó que lo importante será que al ofrecer comunicación desde cualquier lugar, el aspecto que más deben cuidar las empresas serán las conexiones seguras, a través de redes privadas virtuales que permiten una conexión punto a punto de bajo costo.

Información de Cisco Systems destacó que **el mercado de Telefonía IP podría presentar una tasa de crecimiento anual de 19% en América Latina, para alcanzar un valor de mercado de 232 mdd para 2008**.

Señaló que según información proporcionada por IDC, el crecimiento estimado de IP en la región ofrece una importante oportunidad de negocio para todos los involucrados en su cadena de valor.

Cisco precisó que actualmente 28% de las compañías en América Latina aplican o utilizan esta tecnología y 37% planean implementarla. (El Universal, Pág. 3 Computación; El Financiero, Pág. 30)

Usuarios de Telefonía IP se Quejaron por Fallas en el Servicio; Telmex Posible Causante a Pesar de Negar Irregularidades; Defendería su Dominio en LD

Un reportaje de *El Universal* relató que durante meses, Mark, un pequeño empresario de la ciudad de México, utilizó el servicio VoIP para realizar llamadas de LD de bajo costo en Internet.

Sin embargo, **en marzo, la calidad de sus llamadas disminuyó precipitadamente**.

El empresario comentó que “las llamadas se hicieron tan indescifrables y confusas que ahora el servicio es prácticamente inservible”.

El diario indicó que **al mismo tiempo, aparecieron anuncios en boletines de Internet y en sitios como dslreports.com, baja.net y vonageforum.com, que reportaban problemas similares con el servicio Vonage en México**.

Agregó que muchos de los anuncios señalaban como el culpable al proveedor de Internet Prodigy y a su matriz Telmex.

Cuando el servicio de VoIP de Vonage de pronto comenzó a fallar, la compañía y sus suscriptores en México inmediatamente pensaron que se trataba de alguna irregularidad o juego sucio.

Afirmaron que Telmex estaba protegiendo su dominio en el mercado de la telefonía de LD.

El portavoz de Vonage, el líder en el mercado de servicios de VoIP residencial en EU, Kelly Larabee, indicó que **“lo que Telmex está haciendo es supervisar el comportamiento de sus clientes en términos de saber qué direcciones de IP utilizan”**.

Aseguró que “si saben que usted está usando VoIP, básicamente hacen que su rapidez de banda ancha se haga más lenta”.

De acuerdo con el rotativo, Mark, el pequeño empresario de la ciudad de México, decidió comprobar la teoría él mismo.

Primero, conectó su computadora directamente a su conexión de Internet de banda ancha. Luego, se conectó a Internet a través del adaptador de voz de su módem de Vonage, el cual conecta a su teléfono con Internet.

Lo que descubrió fue que el ancho de banda de su computadora se había reducido significativamente al estar conectado a través del módem de Vonage.

La conclusión de Mark fue que Prodigy de Telmex es capaz de identificar la presencia de un módem de Vonage y consecuentemente hacerlo más lento.

Varios ingenieros en informática contactados por *The Herald* coincidieron en que la prueba de Mark puede demostrar que Telmex obstruye intencionalmente los módems de Vonage.

Al ser contactada para obtener algún comentario, una portavoz de Telmex dijo que la compañía está “desconcertada” con dichas afirmaciones y negó cualquier conducta irregular. (El Universal, Pág. 1 y 6F)

SCT Carecería de Atribuciones para Modificar Título de Telmex: IDET; Debería Dar Pasos Firmes Hacia la Convergencia y Beneficios de los Usuarios

El presidente del Instituto del Derecho de las Telecomunicaciones, Gerardo Soria, aseguró que la SCT carece de atribuciones para modificar el título de concesión de Telmex.

Precisó que la dependencia no puede eliminar la prohibición expresa contenida en la concesión, aunque contara con la voluntad de Telmex.

El experto precisó que el artículo en el que se precisa que la telefónica “no podrá explotar, directa o indirectamente, ninguna concesión de servicios de televisión al público en el país”, es obligatorio tanto para Telmex como para la SCT.

Enfatizó que “ya es momento de que la SCT dé pasos firmes hacia la convergencia de redes y servicios en beneficio de los usuarios y deje de poner pretextos banales para justificar su inacción e impericia”.

Soria refirió que “nadie por encima de la ley”, se han cansado de repetir los del “gobierno del cambio”, veamos si es cierto. (El Financiero, Pág. 40)

Telefónica Móviles Invertirá 1 mil 977 mdd para Consolidarse en los Próximos 3 Años; En México Movistar Creció 63% su Número de Clientes

Telefónica Móviles informó que invertirá 1 mil 977 mdd en los próximos 3 años para mejorar su capacidad de oferta en los países donde tiene presencia, entre ellos México, donde busca consolidar su segunda posición.

Indicó que en el caso de México, Movistar creció 63% en número de clientes, ubicándose como la segunda compañía que ofrece el servicio en el país.

El presidente de Telefónica Móviles, Antonio Viana Baptista, destacó la operación de la empresa en México, dentro de la región norte y afirmó que en nuestro país han seguido creando masa crítica y controlando resultados de la operación.

Destacó que en México ha aumentado la cuota de mercado desde 11% de principios de 2003 a cerca de 15%, para superar los 5.6 millones en 2004.

El directivo dijo que en paralelo, la empresa ha desarrollado su red comercial, que superó en diciembre pasado los 10 mil puntos de venta y la red GSM, que alcanzó una cobertura de 248 ciudades mexicanas, 77% del PIB de país.

Aseguró que acelerarán su crecimiento para alcanzar una cuota superior a 20% del mercado en 2008, y de “hecho, seguimos ganando cuota en el primer trimestre de 2005, en el que logramos 442 mil altas netas”.

El ejecutivo puntualizó que la fortaleza de la empresa en México le permitirá centrar en este país buena parte de la gestión de Panamá, Guatemala, El Salvador y Nicaragua, así como los otros 4 países que forman la región norte. (Excélsior, Pág. 3F; El Economista, Pág. 55)

Telcel con Oportunidad para Ganar Mercado a Telefónica en España por Vía de “Quebrar la Tarifa”; Negó Estrategia Defensiva

El director de Alianzas Estratégicas, Comunicación y Relaciones Institucionales de Telmex, Arturo Elías Ayub, aseguró que Telcel tiene grandes oportunidades de ganar rápidamente a Telefónica una importante participación de mercado, por la vía de “quebrar la tarifa”.

Aseguró que no se trata de una estrategia defensiva ante la importante participación de mercado que Telefónica ha ganado en México.

El ejecutivo precisó que “apenas estamos estudiando nuestra participación en la próxima subasta de espectro radioeléctrico que se realizará en ese país, lo cual significa que de concretarse entraríamos solos al mercado de la telefonía móvil, sin socio alguno”.

Aseguró que “las tarifas en España son altísimas y creemos que nosotros podemos ofrecerlas mucho más bajas, y estamos seguros que de concretarse nuestra incursión en esa nación, ganaremos una importante participación de mercado”.

El directivo precisó que es parte de su programa de expansión. Además de América Latina, estamos conscientes de que España es un mercado maduro, que está muy penetrado, pero en donde las tarifas son muy altas, y esa sería la principal arma.

En tanto que **en el mercado mexicano demandó que haya una “Competencia en igualdad de circunstancias” y que se termine con las propuestas de *amarrar las manos* a esa compañía.**

Lo anterior, en respuesta a la petición de los cableros de que se le prohíba a Telmex entrar al mercado de video, mientras a ellos se les otorgue un periodo de protección de entre 7 y 10 años. (El Financiero, Pág. 26)

Gobierno de EU Emitirá Opinión sobre Reglamento de Comercializadoras; Habrá Flexibilidad en la Fecha Límite para Tenerlo Listo

Según la Cofetel, el gobierno de EU, a través de la Representación Comercial, emitirá su opinión respecto al reglamento de Comercializadoras que emitirá México como parte de los acuerdos para solucionar controversias de panel ante la OMC.

Recordó que **el compromiso es tenerlo listo el 1 de julio de este año, sin embargo, habrá flexibilidad en estas fechas de ser necesario.**

El organismo precisó que el documento ya se encuentra en la Cofemer para recibir los comentarios de todos los involucrados o interesados, entre los cuales está el gobierno estadounidense.

Algunos miembros de la industria ya han manifestado su oposición al reglamento, debido a que consideran que se les obligará a rentar capacidad de una red en la cual ellos sí invirtieron. (El Universal, Pág. 7F)

Unefon, Iusacell y Qualcomm Pretenderían Lanzar Nuevas Tecnologías el Miércoles 11 de Mayo; Hablarán sobre las Sanciones a Empresas del Grupo Salinas

De acuerdo con la columna *Marcapasos*, el próximo miércoles 11 de mayo, Unefon, Iusacell y Qualcomm realizarán una conferencia de prensa conjunta en la que se espera información sobre nuevas tecnologías y aplicaciones para telefonía móvil.

Indicó que **estas nuevas tecnologías y aplicaciones contarán con mayor capacidad, rapidez de transmisión y recepción de señal e imágenes.**

El espacio aseguró que también estará presente el tema de las sanciones e investigaciones que se les siguen en México y EU a las empresas de Ricardo Salinas Pliego.

Indicó que **el mismo 11 de mayo Salinas Pliego tienen que responder la demanda civil que presentó en su contra la SEC por el caso Codisco Unefon.**

La columna indicó que el abogado de la SEC, Harlod Loftin, presentó 9 acusaciones de fraude civil por la compra de deuda de Unefon. (Reforma, Pág. 6 Negocios)

NEGOCIOS EN LÍNEA

Prodigy Habría Crecido 191% Anual; Pretendería Renovar 20% de las Centrales Telefónicas Digitales en 2005

El columnista Mauricio Flores aseguró que mes a mes crece en proporciones de 3 dígitos los suscriptores del servicio de Internet de alta velocidad de Prodigy.

Destacó que **a marzo la empresa registró un crecimiento anualizado de 191% que viene a ser una tasa similar a la registrada en los últimos 8 trimestres.**

El periodista consideró que tal es la tasa de expansión que del 2004 a la fecha los suscriptores de Infinitum pasaron de representar de 15 a 36% del total de clientes de Internet de Telmex.

Indicó que **en paralelo, el número de clientes del servicio por marcación va a la baja, la tendencia es definitiva.**

Flores dijo que junto con ello las redes corporativas cuya facturación crece anualmente arriba de 30%, representan cada vez más el nuevo motor de los ingresos de la compañía .

Afirmó que ese es el motivo de que las inversiones se canalicen con cada vez más ahínco en la modernización y convergencia tecnológica.

El columnista precisó que **de los más de 2 mdd que la dirección de Finanzas de Telmex pretende invertir en 2005, 20% serán para renovar las centrales telefónicas digitales hacia equipos de convergencia tecnológica.**

Indicó que el programa de actualización se extenderá hasta 2009. (Milenio Diario, Pág. 31)

HP y Pulso Digital Buscan Aumentar Participación en Protección de Datos para Pymes

La división mexicana de la estadounidense Hewlett Packard (HP) firmó un acuerdo con la distribuidora local Pulso Digital en un intento por aumentar su actual participación de mercado de 35% del sector de protección de datos para Pymes.

El responsable de la unidad de almacenamiento de HP México, Enrique Valerio, dijo que **“el mercado mexicano requiere de soluciones integrales con un socio con experiencia para ofrecer tecnología de alto nivel”.**

El mercado mexicano de datos equivale a aproximadamente 70 mdd y tiene un enorme potencial de crecimiento en Latinoamérica, donde aún no hay una cultura de protección de la información.

El gerente de ventas para el sector educación de Pulso Digital, Arturo de la Rosa, dijo que **el desafío sería demostrar a las Pymes los beneficios de la protección de datos y las consecuencias de no contar con ella.**

HP tiene actualmente 70 distribuidores directos y 700 distribuidores de segundo nivel en México. (Notimex)

Aumentan Fraudes Bancarios por Internet; Casos Llegan Hasta 1 Millón de Pesos

De acuerdo con *El Universal*, el aumento en fraudes bancarios por Internet ha venido en aumento, lo que puso en alerta a las instituciones financieras.

Indicó que a pesar de que el número de delitos en la red todavía no llega a cifras alarmantes, el monto defraudado preocupa al sector, ya que los casos van de 20 mil hasta el millón de pesos.

El director general jurídico consultivo de la Comisión Nacional para la Protección y Defensa de los Usuarios de Servicios Financieros (Condusef), Rafael Avante, confirmó que ya se observa un crecimiento en este tipo de delitos.

En 2004 se reportaron ante la Condusef menos de 20 reclamaciones, mientras que en lo que va de este año, la cifra llegó a 15. Las quejas que se turnan a esta dependencia representan menos de 5 por ciento del total.

Por su presencia, el mayor número de reclamaciones se daría en Banamex y Bancomer. Sólo en Bancomer se reciben 30 reclamaciones al mes y la institución tiene 30% del mercado.

Se estima que a nivel banca, los casos de presunto fraude por Internet no rebasan los 700 casos al año y más de 90 por ciento se resuelven con los bancos.

Avante explicó que los bancos son los más interesados en resolver con rapidez los fraudes para evitar la pérdida de confianza de los clientes.

La Asociación de Bancos de México (ABM) estimó que en el país se realizan cerca de 70 millones de transacciones mensuales en banca por Internet y los usuarios superan los 3 millones.

Para disuadir este delito, algunas entidades optaron por requerir más de dos contraseñas y otras ofrecen algún tipo de programas de protección.

Banamex puso a disposición de sus clientes una herramienta que bloquea accesos no autorizados y evita el robo de información. (*El Universal*, Pág. 1F)

No Habrá Prórroga para Obtener la Firma Electrónica: SAT; 31 de Mayo es la Fecha Límite

El Servicio de Administración Tributaria (SAT) informó que no habrá prórroga para que las personas físicas o morales que presenten dictámenes de estados financieros tramiten la Firma Electrónica Avanzada (FEA).

Al mes de marzo 63 mil 907 contribuyentes habían solicitado su FEA de un universo de 150 mil, precisó la dependencia. La fecha límite para cumplir con ese requisito es el próximo 31 de mayo.

El uso de la FEA es obligatorio también en la elaboración y transmisión de pedimentos por parte de los agentes aduanales y sus mandatarios, apoderados aduanales y apoderados de almacén general de depósito y de empresas de la industria automotriz terminal o manufactura de vehículos de autotransporte.

Los Contadores Públicos registrados y los contribuyentes que dictaminan para efectos fiscales, deberán utilizar la FEA, certificado digital que pueden obtener siguiendo algunos pasos.

El SAT también indicó que la FEA sirve para la presentación de pagos provisionales o definitivos del Impuesto Sobre la Renta (ISR), Impuesto al Activo (IMPAC), Impuesto al Valor Agregado (IVA) o Impuesto Especial sobre Producción y Servicios (IEPS), incluyendo retenciones como en la declaración anual del ISR e IMPAC.

Ofrece en su página de Internet el servicio de consulta de su estado frente al fisco, para lo cual es necesario contar con la firma electrónica.

Mediante la FEA se garantiza al emisor como autor legítimo del documento, tal y como si se tratara de una firma autógrafa y asegura la identidad y confidencialidad del firmante y garantiza que no se modifique el mensaje enviado.

Para obtener la Firma Electrónica Avanzada y tener con ello la posibilidad de expedir factura electrónica, el contribuyente debe hacer una cita.

El SAT recomendó a los interesados hacer una cita antes de acudir a las oficinas conforme se acerque la fecha límite, para evitar esperar mucho tiempo antes de ser atendido.

Los contribuyentes no deben olvidar que en la página de Internet se debe generar el certificado digital, que deberá presentarse el día de la cita.

En 2004, 63 mil 141 contribuyentes tramitaron su FEA y del total, 21 mil 640 eran personas morales y 42 mil 267 eran personas físicas, lo que dio un total de 63 mil 441.

Al primer trimestre del año, el SAT reportó poco más de 12 millones de contribuyentes registrados. (El Universal, Pág. 3F)

TELEVISIÓN Y RADIO

TV Azteca Mantiene Firme su Lugar en EU; Azteca América Alcanzó Cobertura Nacional

TV Azteca informó que la empresa mantiene firme su lugar en EU a pesar de las investigaciones de las autoridades de EU y del anuncio de su salida de la bolsa de Nueva York.

Indicó que **la televisora se encuentra sólidamente posicionada para llegar al mercado hispano de EU.**

La empresa recordó que Azteca Americas alcanzó cobertura nacional, buscando así una participación de 15% en el *target* estadounidense a mediano plazo y crear sólidos niveles de rentabilidad a largo plazo. (El Economista, Pág. 47 y 55)

Isaac Saba Pretendería Iniciar Juicio contra Javier Moreno Valle; Buscaría Rescatar 12.5 mdd y Vender 24.5% de TVM

De acuerdo con el columnista Albergo Aguilar, el empresario Isaac Saba inició a fines de abril un juicio contra su socio Javier Moreno Valle para obtener el aval respecto a la venta de acciones de CNI en su poder.

Refirió que **Moreno Valle no ha pagado un crédito que tenía con Grupo Xtra por 12 millones 510 mil 424.62 dólares, pese a que incluso se reestructuro en junio de 2003, una operación suscrita por Saba y su hijo Manuel Saba.**

El periodista precisó que el pagaré venció y había posibilidad de efectuar pagos parciales tanto para los intereses ordinarios como de mora, pero el tema ya se convirtió en una *bola de nieve* para Moreno Valle.

Precisó que **el adeudo está garantizado con 26 millones 408 mil 207 acciones de Televisora del Valle de México (TVM) que equivalen a 24.5% de esa entidad.**

Aguilar precisó que el objetivo de Isaac Saba es rescatar 12.5 mdd y vender 24.5% de TVM. (Reforma, Pág. 3 Negocios)

Falleció el Vicepresidente Corporativo de MVS, Adrián Vargas Guajardo; Accidente Vehicular Causó su Muerte

El vicepresidente Corporativo de MVS, Adrián Vargas Guajardo, falleció el sábado pasado a la edad de 41 años.

Amigos, colaboradores, empresarios, ministros de culto religioso, directivos de medios de comunicación, funcionarios de gobierno y familiares se solidarizaron y expresaron sus condolencias a la familia Vargas Guajardo.

Perdió la vida el sábado pasado en un accidente, al perder el control de su cuatrimoto en Valle de Bravo, estado de México, cuando se trasladaba del club de golf a su casa.

Vargas Guajardo era integrante de JV Corporación, fundada por su padre Joaquín Vargas Gómez, con las empresas Multivisión, Telerey, Tele Globo, Multiradio Digital, Frecuencia Modulada Mexicana, Grupo Imagen y restaurantes Wings.

El procurador del estado de México, Alfonso Navarrete Prida, explicó en conferencia de prensa que el empresario salía del Club de Golf Izar, ubicado en el referido municipio, a bordo de una cuatrimoto y chocó a la altura del paraje conocido como La Curva. (El Financiero, Pág. 32 y 30; El Universal, Pág. A9; Reforma, Pág. 7 y 4 Negocios; El Economista, Pág. 51 y 16; Milenio Diario, Pág. 26; La Jornada, Pág. 14)

AMÉRICA LATINA Y EL MUNDO

En Argentina, ZTE Firmó Contratos con Más de 15 Cooperativas

En el marco del "IV Megaevento Cooperativo 2005", desarrollado a fines de abril en Villa Gesell, Argentina, la china ZTE Corporation firmó contratos de provisión de equipos con más de 15 cooperativas.

Los casos más reconocidos son los de la Cooperativa de El Calafate (CoTeCal), donde se instalará un sistema CDMA de 450 MHz y la Cooperativa de Villa Gesell (CoTel), donde se está implementando un sistema GSM para telefonía móvil.

Además, vendió centrales telefónicas ZXJ10 y equipos ADSL, ZXDSL, de distintas capacidades y prestaciones.

Por otra parte, **ZTE Corporation recibió el premio al mejor stand corporativo durante dicho evento, organizado por FECOSUR (Federación de Cooperativas del Servicio Telefónico de la Zona Sur Ltda).**

El stand de ZTE Corporation se destacó por mostrar el funcionamiento y las prestaciones de sus equipos de tecnologías CDMA, GSM, Conmutación y ADSL.

Además, **contó con aparatos interconectados, que fueron utilizados para realizar llamadas telefónicas y acceso a Internet de banda ancha.**

Para esto, se seleccionó un esquema de red que utilizó una central telefónica fija ZXJ10, a la que se conectaba por V5.2 un sistema de acceso inalámbrico CDMA en la banda de 450 MHz, ZXC10.

El mismo se completaba con un sistema de telefonía móvil GSM en 850 MHz, ZXG10, conectado a la central fija mediante SS7 y tres DSLAMs ZXDSL para el acceso a Internet en líneas fijas, usando tecnología ADSL.

ZTE Corporation informó que está trabajando activamente con los distintos operadores para brindarles soluciones competitivas, que se ajusten a la medida de sus necesidades.

Brasileña Telesp Aceptó Aumentar 4.5% Aranceles de Interconexión que Paga a Vivo

La brasileña de línea fija Telesp acordó aumentar 4,5% los aranceles de interconexión que paga al mayor operador móvil del país, Vivo.

TIM Brasil y Claro también podrían unirse al acuerdo.

Analistas habían especulado anteriormente que los operadores móviles tendrían un alza de entre 3 y 5% en el arancel de interconexión, como resultado de negociaciones entre operadores que se han estado realizando desde julio de 2004.

El último ajuste a los precios se realizó en febrero de 2004.

Como las negociaciones se prolongaban, los operadores móviles solicitaron al regulador Anatel que arbitrara y el operador de línea fija Telemar hizo recientemente una solicitud similar para acelerar sus propias negociaciones con firmas móviles.

El Ministerio de Comunicaciones acordó previamente que los operadores de línea fija podrían aplicar un alza máxima de 7.99% a las tarifas que los clientes pagan por las llamadas de teléfonos fijos a móviles.

Para retener la mayor cantidad posible de esos nuevos ingresos, los operadores están dispuestos a mantener las alzas de interconexión de fijo a móvil lo más bajas que puedan.

Los operadores móviles obtienen aproximadamente la mitad de sus ingresos de los aranceles de interconexión que pagan los operadores de línea fija, que han reclamado porque los aranceles les impiden cubrir los costos que implica completar las llamadas a operadores móviles. (Notimex)

Tribunal Brasileño Suspendió Acuerdo entre Banco Opportunity y Telecom Italia para Reorganizar Brasil Telecom

Un tribunal brasileño emitió recurso que suspendía un acuerdo entre el brasileño Banco Opportunity y Telecom Italia respecto a la reorganización de Brasil Telecom, una importante empresa de telefonía del país.

El recurso se otorgó a un grupo de fondos de pensiones locales que tienen participaciones en Brasil Telecom.

El grupo está encabezado por Previ, el fondo de pensiones del federal Banco do Brasil, el mayor banco minorista del país.

Tras 7 años de acalorada discusión, Opportunity y Telecom Italia alcanzaron un acuerdo la semana pasada por medio del cual Telecom Italia asumiría el control de Brasil Telecom tras un periodo de 24 meses.

Los fondos de pensiones aducen que Telecom Italia y Opportunity han ignorado los intereses de otros accionistas en el acuerdo. (Notimex)

Alianza de Linksys e Ingram para Crear Sociedad de Distribución en Brasil

La estadounidense de soluciones comunicacionales Linksys firmó sociedad de distribución de canal para el mercado brasileño con la unidad local del distribuidor estadounidense de TI Ingram Micro.

Linksys apunta a ampliar su desempeño en los segmentos de pequeñas oficinas y Pymes.

La empresa ofrece soluciones Wi-Fi, Ethernet, seguridad de TI, conmutadores y redes de voz sobre IP (VoIP).

El director regional para Latinoamérica de Linksys, Carlos DeVries, dijo que **“Brasil representa nuestro mayor potencial de mercado en Latinoamérica”**.

Añadió que “escogimos distribuidores mundiales de canal como Ingram Micro para ayudarnos a mejorar nuestro desempeño en el mercado residencial y Pyme”.

Ingram Micro, presente en más de 100 países incluyendo el mercado asiático, facturó 25 mil 500 mdd durante 2004. Linksys es una división del proveedor estadounidense de tecnología Cisco Systems. (Notimex)

Brasileña Procwork Compró Plaut Latin America para Mayor Penetración en AL

La brasileña de TI Procwork compró Plaut Latin America, filial brasileña de la consultora alemana de TI Plaut.

Procwork espera una mayor penetración de mercado en Latinoamérica a medida que ambas empresas implementan soluciones SAP.

Alrededor de 65% del flujo de ingresos de la empresa se genera en el área de paquetes aplicados como SAP.

No se dieron a **conocer mayores detalles como el precio de adquisición por Plaut Latin America.**

Plaut concluyó 2004 con una deuda total de 15.6 mde. En abril del 2005, anunció la compra de su filial francesa Plaut Consulting SAS por parte de sus propios directivos. (Notimex)

En Brasil, Datasul y Atos Origin Signaron Sociedad de Distribución para Sector Tecnológico de Recurso Humanos

La brasileña Datasul y la consultora de soluciones de TI Atos Origin suscribieron una sociedad de distribución para el sector tecnológico de recursos humanos.

Atos Origin se convierte en un distribuidor de canal de Datasul y estará a cargo de la creación de soluciones de TI individuales para cada cliente, además de procesos de venta e implementación del software de Datasul tanto en el mercado nacional como en el internacional.

Datasul ofrece software de administración, gestión y capacitación para el sector de recursos humanos.

Un vocero de Atos Origin dijo que “la sociedad para Brasil y Sudamérica comenzó oficialmente en marzo y los primeros proyectos ya se llevaron a cabo”.

Afirmó que **“Sudamérica es el primer paso, luego seguiremos en otros lugares”**.

Atos está presente en más de 40 países de todo el mundo, con sus oficinas centrales en Sudamérica y más de 2 mil empleados en Brasil. La compañía tiene otras oficinas latinoamericanas en Argentina, Colombia, Chile y Perú.

La estrategia general de Datasul es encontrar nuevos clientes no sólo en Brasil, sino también en otros mercados latinoamericanos a través de sus distribuidores de canales y socios de franquicia en México, Argentina, Canadá, EU y Chile. La empresa también tiene 25 franquicias en Brasil.

El 2004, Datasul registró ventas consolidadas de 281 mdr (114 mdd). La firma proyecta ventas consolidadas por 1 mil mdr para 2010.

Atos Origin, firma franco-holandesa, obtuvo en 2004 ingresos por más de 6 mil 400 mdd con una fuerza laboral total de 46 mil 00 personas. (Notimex)

Colombiana ETB Acordó con Autoridades Educativas Reforzar Red de Educación

La secretaría de Educación de la capital colombiana, Bogotá, suscribió un acuerdo con la empresa de línea fija ETB a fin de reforzar la red de educación participativa RedP en escuelas.

La secretaría invertirá 14 mil mdp (6 mdd) este año y 56 mil mdp en los próximos 4 años para fortalecer RedP, que incluye redes satelitales para escuelas rurales y tecnología móvil de bajo costo para ofrecer Internet a cerca de 27 mil profesores de Bogotá.

Los profesores tendrán la opción de escoger conexiones a Internet por marcación o banda ancha, según sus presupuestos.

Sin embargo, el costo de los servicios de Internet será inferior a las tarifas del mercado.

Una opción es acceso ilimitado a través de infraestructura telefónica incluyendo filtros antivirus y antisпам, además de servicios de soporte técnico por 20 mil pesos mensuales.

Otro proyecto es equipar las salas de clases con computadoras e Internet para ayudar en la preparación de clases.

RedP también incluye seminarios de capacitación para profesores y estudiantes. (Notimex)

Chilena Quintec Busca Convertirse en la Mayor Firma de TI en Latinoamérica para 2010 al Comprar Empresas en Brasil y Argentina

El holding tecnológico chileno Empresas Quintec pretende convertirse en la mayor empresa de TI en Latinoamérica de aquí a 2010.

Según el gerente general, Jorge Salvatierra, **la compañía podría alcanzar 500 mdd en ventas para 2010, casi 10 veces más que el monto actual.**

Para lograrlo, Quintec planea comprar empresas en Brasil y Argentina.

Dado que el financiamiento es un tema clave para la expansión, la presencia de la firma en el mercado bursátil de Santiago debiera darle acceso al capital que necesita.

Actualmente, Quintec es la única empresa de TI que cotiza en la bolsa de Santiago y podría emitir acciones en el futuro para financiar sus planes.

Quintec, que pertenece en parte a la firma estadounidense de inversión Explorador Capital Management, tiene 3 filiales: el integrador de sistemas Un0 Computerland Microcare, el desarrollador de software corporativo iUn0 Aplicaciones Internet y Repcom, que representa en Chile al fabricante estadounidense de computadoras Apple. (Notimex)

Khimetrics Eligió a Tech 1 Group Como Distribuidor en Chile

La firma chilena de soluciones de TI Tech 1 Group se convirtió en el distribuidor local de Khimetrics, compañía de software de gestión de demanda de clientes (CDM) con sede en Arizona,

Tech 1 Group ya es el representante chileno de BEA Systems, Sybase y Hyperion.

Khimetrics se especializa en software CDM para minoristas y servicios financieros y se encuentra en el puesto número 24 del ranking de la publicación Inc. 500, que agrupa las empresas de más rápido crecimiento en EU.

Las empresas que figuran en los listados de Inc. 500 se han desarrollado pese a las dificultades económicas y han experimentado un crecimiento promedio de ventas anuales de 265%.

En los últimos 4 años, Khimetrics alcanzó un incremento promedio de ventas anuales de 803%. Las empresas Inc. 500 registraron en 2003 ingresos por 12 mil 600 mdd y 82% de ellas fueron rentables. (Notimex)

Regulador Uruguayo del Sector Espera que Líneas Móviles Superen 1 Millón para Fines de 2006

El regulador uruguayo de telecomunicaciones, Ursec, espera que las líneas móviles superasen la marca de 1 millón y superen las líneas fijas para fines de 2006.

El titular de Ursec, Juan Piaggio, dijo que **la meta podría alcanzarse incluso a fines del 2005 ó mediados de 2006, optando finalmente por una estimación conservadora de fines de 2006.**

El país tiene cerca de 600 mil usuarios móviles en la actualidad.

Indicó que las empresas de telecomunicaciones, y los operadores móviles en particular, están triplicando o cuadruplicando sus inversiones frente a las del año pasado.

La entrada de América Móvil, operando como CTI Móvil Uruguay, y el cambio de marca de Telefónica Móviles por Movistar lograron que la inversión del primer semestre en particular sea notable en comparación con el 1 semestre de 2004, cuando sólo Ancel estaba invirtiendo.

Piaggio también enfatizó que **América Móvil ha sido un impulso que estimula la mayor penetración móvil.**

Añadió que esto ha fomentado enormemente las ventas de dispositivos y ha llevado a una reducción de precios, lo que representaba el objetivo de vender la tercera licencia móvil del país. Los tres operadores han aumentado su mercado.

El directivo señaló que en tanto, se acaba de suspender la subasta para escoger un operador de red de última generación que entregaría servicio de televisión en la capital Montevideo para poder estudiarla más.

Agregó que **no hay plazo para reabrir la subasta, pero si ello ocurre podría atraer nuevos actores además de las actuales empresas de telecomunicaciones interesadas en ampliar su cartera.**

Ésta sería la única oportunidad este año para la entrada de un nuevo actor de telecomunicaciones.

Ursec no tiene planes inmediatos de regular los servicios de voz sobre IP (VoIP) o explorar la disgregación, de modo que si se retoma la subasta el nuevo operador de red podría explorar los servicios VoIP.

Sin embargo, para la LD tendría que asociarse con un carrier de LD que cuente con licencia.

Por otro lado, **Ursec culminó en febrero un nuevo plan de numeración para que todos los números del país tengan hasta ocho dígitos y que comenzará a implementar en julio.**

A las empresas de telecomunicaciones no les agrada el plan porque requiere inversión extra, pero es necesario, particularmente en el interior, precisó el ejecutivo.

Finalmente, Ursec **está estudiando un proyecto para revisar los precios de interconexión y la manera en que varían entre diferentes zonas.**

El objetivo es ajustarlos de acuerdo con las fluctuaciones cambiarias y la política de los operadores como Antel de reducir los precios en ciertas áreas.

Piaggio señaló que es necesario simplificar la interconexión, en lugar de especificar puntos individuales como conmutadores locales, transferencias locales o rutas particulares de LD. (Notimex)

Global Crossing Firma Contrato con Delta Air Lines para Proveer Servicios de Voz para Tráfico Entrante del Área de Reservas

Global Crossing anunció la firma de un contrato a varios años con Delta Air Lines para proveer proveerá servicios de voz para el tráfico entrante del área de reservas.

El contrato contribuye a aumentar el creciente reconocimiento de Global Crossing como principal proveedor de la industria del transporte.

El vicepresidente de Ingeniería para Delta Technology, la subsidiaria informática de Delta, Bill Fielding, dijo que **“Global Crossing nos ofreció una solución creativa que logró satisfacer perfectamente nuestras necesidades”**.

Global Crossing satisface las necesidades específicas de seguridad y eficiencia de las compañías de transporte a través de su variada cartera de productos y su red privada totalmente interoperable y mallada, que llega a más de 500 ciudades en 50 países de todo el mundo.

Las compañías de transporte pueden recurrir a una red global con resultados comprobados, y utilizar la tecnología como herramienta para lograr reducción de costos, mayor eficiencia, seguridad de red sin precedentes y diseño de red simplificado.

El CEO de Global Crossing, John Legere, dijo que “nuestro éxito está basado en el hecho de que entendemos cuáles son las necesidades de nuestros clientes y los ayudamos a resolver sus problemas de negocios”.

Añadió que **“estamos muy contentos por habernos ganado la confianza de una compañía multinacional como Delta Air Lines, y les continuaremos proporcionando el más alto nivel de servicio y el máximo valor”**.

El soporte brindado por Global Crossing tanto para servicios heredados como para aquellos basados en IP les brinda a los clientes la posibilidad de realizar la transición a un entorno totalmente basado en IP a su propio ritmo.

La solución de Global Crossing denominada Converged IP Services (Servicios IP con convergencia), una de las soluciones más seguras, escalables y flexibles que existen en la actualidad, brinda soporte para la transmisión de voz, video y datos a través de una única conexión en todo el mundo.

Global Crossing estableció su liderazgo en el área de VoIP (voz sobre IP) hace 4 años, y actualmente transmite 2 mil 200 millones de minutos por mes a través de su plataforma privada global.

Vonage Recaudó 200 mdd en Ronda de Proyectos de Capital; Buscaría Liderazgo en Telefonía IP

Vonage Holdings informó que ha recaudado 200 mdd en una ronda de proyectos de capital, una inversión que dotará a la compañía de municiones para buscar el liderazgo en el mercado de servicios de telefonía sobre Internet.

La empresa de Edison, Nueva Jersey, **ha recaudado ahora más de 400 mdd en financiamiento.**

La firma Bain Capital encabezó la ronda actual, lo que ayudará al proveedor de VoIP a expandirse más en EU. Aunque Vonage se ha establecido como uno de los grandes participantes en el mercado, enfrenta todavía una dura competencia de los grandes operadores de telecomunicaciones y cable.

Con más de 600 mil líneas de suscriptor, la compañía privada gana 15 mil suscriptores a la semana, y afirma que tendrá más de un millón para finales del año. (The Wall Street Journal)

American Tower Adquirirá Acciones de SpectraSite por 3 mil mdd; Ampliaría a 22 Mil 600 el Número de Torres de Comunicaciones en EU

En una respuesta a la consolidación acelerada de la industria inalámbrica y de operadores, la empresa de torres de comunicaciones, American Tower, anunció un acuerdo para adquirir SpectraSite por 3 mil mdd en acciones.

El acuerdo extendería a 22 mil 600 sitios de comunicaciones el tamaño de la mayor empresa de torres en EU.

El acuerdo **dará a los accionistas de SpectraSite 3.575 acciones de American Tower por cada título de SpectraSite, equivalente a 61.52 dólares** Otorgará a los accionistas de SpectraSite un excedente aproximado de 10 % con base en el precio de las acciones.

Después del cierre del convenio, en el segundo semestre de este año, **los accionistas de American Tower poseerían 59% de la compañía.**

El acuerdo subraya la forma en que la consolidación sigue su marcha en el ámbito de las telecomunicaciones. **En la cumbre de la industria está Verizon Communications, que la semana pasada accedió a comprar MCI por 8 mil 440 mdd.**

En el frente inalámbrico, Sprint accedió el año pasado a comprar Nextel Communications, mientras que Cingular Wireless adquirió AT&T Wireless Services. Estos convenios han impulsado otros pro montos menores, entre las compañías que suministran servicios y equipo.

Grupos como American Tower y SpectraSite mantienen y arriendan espacio en torres e inmuebles, donde los operadores inalámbricos del país colocan el equipo usado para conectar las llamadas móviles.

El negocio inalámbrico ha estado en medio de varios cambios drásticos durante el último año, con el surgimiento de una clase de titanes inalámbricos nacionales.

Las empresas despliegan la siguiente generación de tecnología capaz de transmitir y recibir grandes flujos de datos.

Con la compra de SpectraSite, una empresa de Cary, Carolina del Norte, American Tower espera atender mejor a operadores como **Cingular y Sprint, igualando los pasos de los operadores a nivel nacional. Les ayudaría además a enfrentar los cambios tecnológicos en grandes zonas geográficas.**

La esperanza apunta a que American Tower, con sede en Boston, extienda sus costos fijos sobre un mayor número de torres, y abata el gasto total en el proceso.

“Éste es un negocio de escala”, dijo el director general de American Tower, Jim Taiclet. “Mientras más consumidores nuestros tengan redes nacionales, más atractivos podemos ser para ellos”.

La nueva compañía será por mucho el operador más grande de torres en el país, duplicando casi el tamaño de su competidor más cercano, tanto en capitalización de mercado como en número de sitios operados.

Tras el cierre del convenio, la nueva empresa tendría una participación de mercado de aproximadamente 21%.

American Tower paga un precio de aproximadamente 17.5 veces las ganancias esperadas por SpectraSite para 2005, antes de intereses, impuestos, depreciación y amortización.

El precio estaría en concordancia general con los múltiplos de otras compañías de torres, como Crown Castle International. (The Wall Street Journal)

Legislador Confió en que Transición a TV Digital y Nueva Ley de Comunicaciones en EU Estén Listas Pronto; Busca Zanzar Diferencias en la Materia

El presidente de la Comisión de Comercio de la Cámara de Representantes, Joe Barton, confió en que una legislación sobre la transición a la TV digital, y una nueva redacción de las leyes de comunicaciones de EU estén listas “muy pronto”.

Durante una conferencia de prensa de los líderes republicanos sobre su agenda en el sector tecnológico, Barton dijo que planeaba reunirse con otros miembros de la comisión para “zanjar las diferencias” sobre la transición a la TV digital.

Barton, republicano, **está a favor de que el cambio entre las señales analógicas y digitales de televisión se realice sin excusas el 31 de diciembre de 2006.**

Bajo la ley actual, la transición ocurriría en esa fecha sólo si 85% de las viviendas está listo para recibir señales digitales, ya sea por tener un televisor con la tecnología o por disponer de un convertidor.

Quienes apoyan la transición dicen que el **espectro analógico usado actualmente por las empresas podría ser vendido al sector privado y usado por cuerpos de emergencia.**

Con una fecha firme de transición, “podemos ofrecer certeza a la comunidad de alta tecnología”, dijo Barton.

Añadió que estaría dispuesto a discutir un “cambio ligero” en la fecha de transición para que otros miembros apoyen la medida. Ofrecerá también reembolsos en cualquier legislación, para **garantizar que las viviendas de bajos ingresos puedan obtener al menos un convertidor digital gratuito.**

Sobre la nueva redacción de la Ley de Telecomunicaciones de 1996, Barton confió en tener un borrador a finales de este mes o comienzos de junio. "Tenemos una agenda muy agresiva", dijo. (The Wall Street Journal)

Liberty Ultima Acuerdo con News para Asignar Derechos de Voto a Familia Murdoch

Liberty Media, el grupo estadounidense de TV por cable e inversiones, está ultimando un acuerdo con News Corporation, para **eliminar una amenaza potencial al control que Rupert Murdoch tiene sobre la votación en la empresa estadounidense de medios y entretenimiento.**

John Malone, el presidente y director general de Liberty, habría ofrecido asignar **derechos sobre la participación cercana a 19% con derecho a voto**, que Liberty tiene en News, acumulada al cierre del año pasado.

Los derechos serían cedidos a los intereses de la familia Murdoch (Financial Times).

Time Warner Reportó Desempeño Sólido de Unidades Operativas; Ganancias Netas Sumaron 963 mdd

Time Warner reportó un desempeño sólido de sus unidades operativas en el primer trimestre, pero sus ganancias netas quedaron planas respecto de los resultados del año anterior, beneficiados por una venta de activos.

El conglomerado neoyorquino de medios reveló también que vendió el resto de su participación en Google, tras la conclusión del primer trimestre.

La venta generó 940 mdd en efectivo, los cuales serán reconocidos en el trimestre actual como una ganancia de 925 mdd, informó la compañía.

Las **ganancias netas de Time Warner al primer trimestre fueron de 963 mdd o 20 centavos por acción**, comparadas con 961 mdd o 20 centavos en el mismo periodo del año pasado.

Los resultados al primer trimestre del año pasado incluyeron 215 mdd en utilidades y beneficios fiscales relacionados con la división discográfica Warner Music.

Los **ingresos crecieron 3%, a 10 mil 500 mdd, impulsados por el crecimiento en Time Warner Cable, las cadenas de cable Turner y las unidades editoriales Time.** Ello compensó la declinación en la división America Online.

America Online perdió 549 mil suscriptores estadounidenses en el primer trimestre, con lo que su total cayó a 21.7 millones. Los suscriptores siguieron desertando hacia competidores de alta velocidad y menor costo.

Empero, las ganancias operativas en la unidad se incrementaron 17%, debido a gastos reducidos, y a un alza de 45 % en la facturación por publicidad.

El director general de Time Warner, Richard Parsons, dijo durante una conferencia telefónica con los inversionistas que la compañía está **comprometida a lograr la recuperación de AOL, una unidad cuya venta se contempló el año pasado.**

Aunque Parsons advirtió que la unidad seguirá perdiendo consumidores, confió en que suban los ingresos por anuncios.

“Vemos que AOL es una oportunidad auténtica para toda la compañía, y estamos comprometidos a aprovechar su valor”, dijo.

Sin embargo, algunos analistas advirtieron que los ingresos publicitarios de AOL no crecen tan rápido como el resto de la industria en Internet.

AOL informó que su facturación publicitaria aumentó principalmente por la adquisición de Advertising.com, hace un año, y por las relaciones con Google, que proporciona publicidad de paga en las páginas de búsqueda de AOL. (The Wall Street Journal)

Firmas de Valores Formaron Cuatro Grupos para Pujar por Gigante Española Auna; Pagarían hasta 7 mil mde

Decenas de las firmas de valores más grandes del mundo se han dividido en cuatro grupos principales, para ofrecer hasta 7 mil mde por la gigante española Auna Telecomunicaciones.

La iniciativa continuaría con una oleada de sociedades privadas de inversiones en busca de compras cada vez más cuantiosas, dijeron fuentes citadas por el diario *The Wall Street Journal*.

El banquero de Auna, Merrill Lynch, envió el jueves instrucciones a los posibles compradores, para la presentación de sus ofertas.

Merrill les dio la opción de presentar ofertas por la totalidad o partes de la compañía, dijeron las fuentes. **La primera ronda de ofertas está prevista para el 23 de mayo, y la meta es completar el acuerdo para finales de julio.**

Aunque no ha sido presentada ninguna oferta formal, un equipo de Kohlberg Kravis Roberts, el fondo de inversiones de Goldman Sachs y la londinense BC Partners, ha expresado interés por la compra de la totalidad de Auna.

El otro grupo que busca una adquisición de toda la compañía es un consorcio de Apax Partners, CVC Capital Partners y Cinven Group, todos con sede en Londres.

Un grupo más ha informado que está interesado en comprar sólo las operaciones de telefonía móvil, Amena, y otro equipo de postores ha indicado que quiere tomar los negocios de cable y línea fija.

La presentación de ofertas continúa con la oleada reciente de transacciones relacionadas con activos de telecomunicaciones en Europa. **Supera en valor y competitividad a la acalorada batalla en pos del operador móvil italiano Wind Telecomunicazioni, el mes pasado.**

Un comprador egipcio de valores compró Wind, en lo que será la mayor operación de su tipo en Europa. Ello subraya cuán competitivas se han tornado las adquisiciones privadas de valores aquí.

Como Wind, Auna es vendida en parte por un grupo de servicio público que dejó de considerar crucial su negocio. Auna es propiedad de dos grupos españoles de servicios y un banco.

El surgimiento de estas compras, que eclipsan los acuerdos de entre 1 mil y 2 mil mdd, considerados antes el mayor potencial de los grupos de valores, muestra la forma en que la abundancia de crédito y los bajos intereses han fortalecido a la industria para buscar objetivos mayores.

Una venta de Auna, que opera servicios telefónicos de línea fija, una red móvil, un sistema de TV por cable y un proveedor de Internet, incluiría también 5 mil mde en deuda y totalizaría unos 12 mil 600 mde, con base en el valor empresarial del acuerdo a partir de las propuestas ya integradas.

Las operaciones móviles de Auna reunirían unos 10 mil mde, incluyendo deuda, mientras que los activos de línea fija y cable aportarían unos 2 mil 600 mde, incluyendo deuda. No está claro cómo dividiría Auna su carga de deuda si fuera fragmentada.

Auna se puso a la venta en una subasta, después de que un grupo envió propuestas de adquisición a sus accionistas, el mes pasado. (The Wall Street Journal)