

HOY EN TELECOMUNICACIONES

Informe Diario de los Negocios de Telecomunicaciones en México

un servicio de la decisión acertada, s. c.

Miércoles 18 de Mayo, 2005 ♦ www.ladecisionacertada.com ♦ Tel 5768-1018 ♦ Fax 5768-0437

Resumen:

TELEFONÍA

* Podrían Resurgir Monopolios: Cofetel; Necesarios Nuevos Esquemas Regulatorios Ante Peligro de Mayor Concentración de Mercado; En Algunas Regiones Faltan Servicios

* Fraudes Vía Celular Buscan Obtener Información de Usuarios; Operadoras Móviles No Participan; Telcel Denunció la Situación

* Cableras No Ofrecerán Servicios de Telefonía Directa en Esta Administración: Miembro de IDET; Seguirán Discutiéndose Aspectos Anacrónicos de la Ley

* Telmex y CTI Móvil Buscan Rentar Red de Fibra Óptica de la Argentina Transener; Invertirán Cerca de 12 mdd

* Telcel y Liverpool Lanzaron en Exclusiva Modelo E398 de Motorola

NEGOCIOS SATELITALES

* Sergio Autrey Apostaría por Reestructura Ordenada de Satmex; Posibilidad de Irse a Concurso Mercantil

TELEVISIÓN Y RADIO

* Televisa Networks Incursionará en China, Australia y Canadá en 2005; Buscará Ofrecer sus Servicios También en Polonia, Israel e Indonesia

* Conflicto Televisa-Univisión Irá Hasta sus Últimas Consecuencias; Mexicanos No Escatimarían Esfuerzos

* Nielsen Determinó que Azteca America es Cadena Nacional en EU; Cuenta con Cobertura de 70%

EL SECTOR FINANCIERO

* Cajeros Automáticos se Someterán a NOM para Cumplir Estándares de Calidad y Seguridad: Conducef

INVERSIONES Y OPORTUNIDADES

* WG Invertirá 20 mdd en su 1ª Planta en México

* Umbral Capital Destinará Hasta 3 Millones 500 Mil Dólares en Vivienda

* Soriana Instalará su 1ª Sucursal en la Ciudad de México en Agosto de 2005; Tiene Programado Contar con 11 en Total

LICITACIONES PÚBLICAS

* GPR

* Equipo de Radio y Servidores

* Servidores y Equipo Informático

TELEFONÍA

Slim Helú Vendió su Participación en MCI a Verizon

Recibió 1 mil 100 mdd en Efectivo por 13.4% de las Acciones de MCI que Poseía; Vendió a 25.72 Dólares Cada Acción

El empresario Carlos Slim Helú concretó la venta de 13.4% de las acciones que mantenía en la estadounidense MCI a la telefónica Verizon.

Precisó que **por la operación por la cual recibió 1 mil 100 mdd.** Telmex y otras partes relacionadas, propiedad de Slim y su familia, tenían 43.4 millones de acciones de MCI, las cuales fueron pagadas en 25.72 dólares cada una en efectivo.

De este modo se concretaría la compra de MCI por parte de Verizon, el operador telefónico más grande de EU, que estaba pelando esta empresa con Qwest, otra compañía telefónica que presentó agresivas propuestas de compra.

Finalmente Verizon ofreció 8 mil 500 millones de dólares para quedarse con MCI.

Qwest señaló que la transacción entre Verizon y Slim no es conveniente para los demás inversionistas, sobre todo porque la suya era superior en monto y podrían haberse beneficiado en mayor medida.

La última oferta de Qwest fue pagar 27.5 dólares por cada acción de MCI; sin embargo, MCI decidió por la propuesta del gigante Verizon.

Slim Helú obtuvo acciones de MCI a través de la compra de bonos de deuda garantizados con los títulos de la que fue uno de los principales operadores de telefonía en el mercado estadounidense.

En marzo del año pasado Telmex también concretó un acuerdo de compra con MCI para adquirir su participación en la principal empresa de telecomunicaciones brasileña Embratel, por 400 millones de dólares.

Telmex informó a la Bolsa Mexicana de Valores que ella y otras partes relacionadas "tienen el derecho de recibir de Verizon un pago adicional en efectivo, siempre y cuando el valor de las acciones sea mayor a 35.52 dólares durante el periodo que concluye antes del 9 de abril de 2006". (El Universal, Pág. 2F; El Financiero, Pág. 13; Reforma, Pág. 2 Negocios; Milenio Diario, Pág. 31; Excélsior, Pág. 1F)

PERSPECTIVA DE NEGOCIOS

* Baja del Petróleo Apoyó Bolsa de Nueva York; Dow Jones Ganó 112 Puntos y Nasdaq casi 1%

AMÉRICA LATINA Y EL MUNDO

* En América Latina, Estadounidense Quintum Obtuvo 10% de sus Ventas Durante Algunos Meses

* Cisco Systems Lanzó Nuevos Servicios y Funciones para Ruteadores de Servicios Integrados; Pymes Podrán Ahorrarse hasta 60% en Costos

* Mercado Móvil Brasileño Alcanzó 70.8 Millones de Usuarios en Abril de 2005

* En Brasil, Ventas por Internet de Lojas Americanas Aumentaron 106% en el 1Q05

* Mercado Colombiano de Telefonía Fija se Beneficiará al Contar con Pocos Operadores: Alcatel

* En Colombia, Edatel Emitirá Bonos por 25.6 mdd para Cubrir Plan de Inversión

* Microsoft Signó Acuerdo con Servicio Nacional de Aprendizaje de Colombia para Crear Academia de TI

* En Costa Rica, Proyecto de Ley para Reforzar Competitividad de ICE Causó División en el Gobierno

* Usuarios Residenciales de Chile Generarán 1 mil 520 mdd en Ingresos para el Sector en 2005: Telefónica CTC

* Chilena Adexus Estimó Captar Ingresos por 55 mdd para 2005

* El Salvador Incorporó Octavo Dígito a Telefonía Fija y Celular; Medida Responde a Crecimiento de Números Fijos y Celulares

* Cuba Prepara Migración Progresiva de sus Sistemas Estatales de TI a Plataforma Linux

* Autoridades de Guatemala Lanzarán Programa de Cómputo para Escuelas

* En Paraguay, Permitirán a PSI Locales Revender Conexiones a Internet Utilizado Red de Fibra Óptica

* Oferta de Comercio Electrónico en Perú Crecerá 10% Durante 2005

* Regulador Venezolano del Sector Espera que Operadores Móviles Cuenten con 10 Millones de Usuarios a Fines de 2005

* Venezuela Impuso Multa y Pagos por 2.35 mdd a Globovisión; La Acusó de Incumplir con Monto de Impuestos Derivados de Espacios Publicitarios para Opositores

* BT Modernizará Centros de Contacto mediante Soluciones VoIP de Nortel; Reduciría Costos Operativos

* Telefónica Implementó Solución de Sun; Filial Facilitaría Creación y Despliegue de Servicios

Podrían Resurgir Monopolios: Cofetel; Necesarios Nuevos Esquemas Regulatorios Ante Peligro de Mayor Concentración de Mercado; En Algunas Regiones Faltan Servicios

Al celebrar el Día Internacional de las Telecomunicaciones, la Cofetel advirtió sobre la posibilidad de que resurjan monopolios en el sector telecomunicaciones debido a las fusiones y adquisiciones de la industria.

Indicó que **será necesario instrumentar nuevos esquemas regulatorios ante el peligro de mayor concentración en el mercado.**

De acuerdo con *El Financiero*, las autoridades reconocen que enfrentan el reto de regular a un nuevo Telmex pues opera sobre un nuevo modelo de negocios, que es diferente al de servicios tradicionales que contempla su título de concesión de 1990.

El comisionado Económico de la Comisión, Abel Hibert, comentó que “es un riesgo que por dificultades financieras que tienen las mismas empresas o por cuestiones regulatorias, el mercado otra vez tienda a la concentración, y eso va en contra de lo que marca la Ley Federal de Telecomunicaciones”.

Reconoció que **en muchas ramas la competencia aún es limitada, y consideró que la tecnología permitirá romper muchos paradigmas y barreras, como en el caso de la última milla.**

El funcionario destacó que “necesitaríamos hacer una autocrítica de lo que no se está haciendo, pues un escenario de mayor concentración nos estaría indicando que no cumplimos con los objetivos que persigue la ley”.

Añadió que **“esto es más que un cambio regulatorio, deberíamos analizar en que temas podríamos profundizar y acelerar”.**

Según el comisionado se debe fomentar la competencia como en los casos de telefonía móvil donde los operadores más pequeños están presentando crecimiento; pero en LD e Internet son mercados en los cuales se está viendo una concentración.

Dijo que **en el caso de Telmex está evolucionando hacia el servicio de datos cuando su título de concesión está enfocado para regularla por los servicios de voz.**

El directivo afirmó que sin embargo, ahora la parte de voz se está haciendo más chica y la de datos más grande; por eso, la Comisión debería analizar el tema de Telmex dado su tamaño y su poder en el mercado.

Tipo de Cambio	
Dólar Menudeo	11.1200
Dólar Fix	11.0474
Euro	14.0204

Tasas de Interés	
Cetes 28 Días	9.73%
TIIE	10.1150%
Tarjeta Banamex	39.14%

Mercados Bursátiles	
México IPC	12,439.46 (-0.02%)
NY DJ	10,331.88 (+0.78%)
NY Nasdaq	2,004.15 (+0.49%)

Agregó que con la competencia que tenemos ahora, hasta cierto punto limitada, hemos registrado avances, tanto en la penetración de líneas fijas como en la tendencia a la baja en las tarifas de larga distancia.

Asimismo, Hibert indicó que para 2010 habrá 67 millones de usuarios de telefonía celular, 29 millones de líneas fijas y desaparecerá la telefonía de LD como se conoce actualmente, por la mensajería instantánea, comunicaciones móviles y la VoIP.

Indicó que en los próximos 5 años se proyecta un crecimiento de 13% en el sector. Actualmente existen alrededor de 19 millones de líneas telefónicas fijas y más de 40 millones de usuarios celulares.

El funcionario destacó que la industria de las telecomunicaciones representa 4.5% del PIB en México, da empleo a 70 mil personas y genera inversiones anuales del orden de los 4 mil mdd.

Por su parte, al inaugurar el foro sobre telecomunicaciones en la Facultad de Derecho de la UNAM, el presidente de la Cofetel, Jorge Arredondo, reconoció que aunque están dadas las condiciones para potenciar el crecimiento del sector.

Añadió que **es necesario “un mayor esfuerzo de la autoridad” para lograr mayor cobertura y competencia.**

Arredondo reconoció que en varias regiones del país “aun existe una demanda insatisfecha de servicios” de telecomunicaciones.

Enfatizó que el principal reto es lograr que un mayor número de mexicanos tenga acceso a estos servicios además de fomentar un mercado en competencia altamente competitivo. (El Financiero, Pág. 1 y 10; El Universal, Pág. 6F; Milenio Diario, Pág. 31; El Economista, Pág.38)

Fraudes Vía Celular Buscan Obtener Información de Usuarios; Operadoras Móviles No Participan; Telcel Denunció la Situación

De acuerdo con *El Universal*, la proliferación de celulares en el país se ha convertido también en un campo potencial para actos fraudulentos en contra de los usuarios.

Indicó que **con el gancho de atractivas promociones o premios, algunas personas engañan a clientes, ostentándose como representantes de empresas de viajes, autos o incluso de las propias compañías celulares.**

El diario explicó que se llaman “fraudes de ingeniería social” y son realizados con el fin de obtener información de los usuarios, ganancia económica y hasta recargas de saldo en los teléfonos, pero que nada tienen que ver con las compañías telefónicas.

Aseguró que **Telcel llevó estas denuncias ante las autoridades judiciales para perseguir este tipo de delitos**, pero hasta ahora la Procuraduría Federal del Consumidor (Profeco) no ha recibido ninguna queja sobre estos tipos de fraude.

Según el rotativo entre los casos más recurrentes destacan los premios de viajes y explicó que el usuario recibe la llamada en su celular y escucha una grabación que le dice ganó un viaje a cualquier destino de playa y para obtener el premio basta con marcar una tecla.

Agregó en ese momento, la línea se rutea a otro centro de llamadas, que incluso puede estar fuera del país, en donde una persona toma la comunicación mientras se consume el tiempo aire, que además es de LD, del usuario.

El periódico indicó que **en esta situación, se presume que los que hacen el fraude son empresas virtuales que ganan dinero con interconexiones telefónicas de LD.**

Señaló que otra modalidad del fraude es hacerse pasar por la empresa celular que brinda el servicio y decir que con motivo de alguna promoción, vigente en ese momento, el usuario se ha ganado un premio en efectivo.

Añadió que para hacer válido este premio, es necesario que el suscriptor adquiriera cierto número de tarjetas de prepago, raspar el NIP y decirle el código a la persona que llamó. Con esto, el defraudador obtiene el tiempo aire de esas fichas.

Según el medio, **muchas personas caen en estos engaños y dan información incluso personal, de sus cuentas bancarias y tarjetas de crédito.**

Indicó que para esto, los delincuentes dicen al usuario que para que el premio sea efectivo es necesario contar con todas sus referencias, para asegurar que sea realmente él quien se ganó el premio.

Al respecto, la **Cofetel aseguró que por el momento no tiene reporte alguno sobre este tipo de fraudes en celulares.**

En tanto que Movistar aseguró que no ha registrado ese tipo de fraudes entre sus clientes. (El Universal, Pág. 1F)

Cableras No Ofrecerán Servicios de Telefonía Directa en Esta Administración: Miembro de IDET; Seguirán Discutiéndose Aspectos Anacrónicos de la Ley

En opinión del miembro del Instituto del Derecho de las Telecomunicaciones (IDET), Joaquín Álvarez del Castillo, las cableras no ofrecerán servicios de telefonía en forma directa en la presente administración.

Indicó que **se seguirán discutiendo aspectos anacrónicos de la legislación que sólo retrasan la inexorable entrada de la convergencia, en perjuicio de la teledensidad y de los usuarios.**

El experto explicó que al aplicar disposiciones secundarias contrarias a la LFT se ha usado, entre otros, como argumento para actualizar el legítimo derecho de la industria de TV restringida para prestar servicios de telefonía en sus redes.

Consideró que **la SCT ha adquirido actitudes para restringir a los cableros, que tienen amplia cobertura de servicios en más de 800 ciudades y poblaciones del país.**

El especialista consideró que la industria solo pide se respete a lo que tienen derecho por ley y sus propios títulos de concesión.

Indicó que “con gran frustración se confirmó en la reunión anual de los operadores de TV por cable, la posición oficial que mantiene la idea de los concesionarios de primera y de segunda”. (El Economista, Pág. 55)

Telmex y CTI Móvil Buscan Rentar Red de Fibra Óptica de la Argentina Transener; Invertirán Cerca de 12 mdd

La argentina Transener solicitó licencia de telecomunicaciones para rentar su red de fibra óptica al proveedor de servicios corporativos Telmex Argentina y al operador CTI Móvil.

Según el periódico local *El Cronista*, de aprobarse la licencia, **Transener entrará al mercado de telecomunicaciones como proveedor de servicios e infraestructura y permitirá que las empresas hermanas mexicanas usen su red por un periodo de 15 años.**

Telmex y CTI invertirán aproximadamente 12 mdd para incrementar sus áreas de cobertura.

Telmex Argentina opera los activos de los proveedores de servicios corporativos Techtel, Metrored y AT&T América Latina. El operador CTI Móvil pertenece a América Móvil. (Notimex)

Telcel y Liverpool Lanzaron en Exclusiva Modelo E398 de Motorola

En despliegado de una plana a color, Telcel y Motorola anunciaron el lanzamiento en exclusiva del modelo E398 de Motorola.

Destacaron que **cuenta con reproductor MP3, audífonos, memoria de 128 Mb, Bluetooth y conectividad.**

La tienda destacó que el celular puede adquirirse a 13 mensualidades sin intereses. (El Financiero, Pág. 21)

NEGOCIOS SATELITALES

Sergio Autrey Apostaría por Reestructura Ordenada de Satmex; Posibilidad de Irse a Concurso Mercantil

De acuerdo con el columnista José Yuste, el presidente Ejecutivo de Satmex apostaría por la reestructura ordenada de Satmex.

Indicó que **busca una reestructura ordenada de la deuda con la intención de preservar el valor de la empresa.**

El periodista aseguró que "Autrey ve con buenos ojos la posibilidad de irse a concurso mercantil, pero antes, debe ordenar la reestructura".

Consideró que **sería una verdadera lástima que cualquiera de sus acreedores solicitaran su dinero en este momento, sólo lograrían reducir el valor de la empresa.**

En opinión de Yuste, si en estos momentos alguien quisiera vender su deuda, habría grupos interesados como PanAmSat, Carlyle e incluso SES Americom, que pagarían "apenas unos centavos por cada dólar de la deuda" y bajarían el valor de la firma.

Señaló que ese es el motivo por el que **Autrey pide una reestructura ordenada para generar valor, debido a que una vez logrados los consensos, entonces sí se podría entrar a concurso mercantil.**

El columnista indicó que en la estrategia del directivo se contempla el lanzamiento del Satmex 6 para seguir teniendo más fuentes de ingreso, ello en concordancia con planes de austeridad de la empresa como el cambio de domicilio.

Aseguró que **para el lanzamiento del Satmex 6 ya se generan los recursos para hacerlo.**

El periodista explicó que el capital saldrá del no pago de intereses de bonos de alto riesgo. (Milenio Diario, Pág. 28)

TELEVISIÓN Y RADIO

Televisa Networks Incursionará en China, Australia y Canadá en 2005; Buscará Ofrecer sus Servicios También en Polonia, Israel e Indonesia

Televisa Networks, filial de Grupo Televisa anunció que incursionará este año a China, Canadá y Australia.

El director Internacional de Ventas y Relación con afiliados de la firma, Fernando Muñoz Bethancourt, dijo que entre los planes futuros también está entrar a Polonia, Israel e Indonesia.

Destacó que **en estos países hay una población importante de habla hispana que demanda estos contenidos.**

El ejecutivo indicó que actualmente, Televisa Networks tiene presencia en casi todos los sistemas de paga de América Latina, región en la que tiene casi 13 millones de clientes, mientras que en Europa sus canales están en 12 países.

Mencionó que **China, Polonia y Canadá son los mercados de mayor potencial de desarrollo de la empresa.**

Muñoz Bethancourt explicó que Televisa Networks se encarga del segmento de televisión de paga, por lo que sus canales llegan a los distintos países en formato original, es decir, en idioma español.

Mientras que Televisa Internacional comercializa los contenidos para televisión abierta, programación que sí es traducida al idioma del país en donde se transmite.

El directivo señaló que **durante 2004 el crecimiento de las operaciones de Televisa Networks fue de 15%, y se espera que en el presente año este desempeño sea más agresivo y con mejores resultados.**

Indicó que antes de decidir entrar a algún mercado extranjero se hace un análisis sobre el número de personas de habla hispana y una evaluación sobre los sistemas de paga y con base en esto, se define el modelo de negocios.

El ejecutivo señaló que para las operaciones en otros países, lo más costoso es la utilización de los satélites para la transmisión de la programación, por lo que en algunos países los operadores de televisión de paga absorben parte del costo.

Explicó que en algunas ocasiones son los propios operadores de TV de paga los que buscan a la empresa para que lleve su programación a sus países.

Indicó que dependiendo de cada nación, los contratos pueden ir desde uno hasta cinco años. Entre ellos destacan la transmisión de telenovelas. (El Universal, Pág. 6F; El Financiero, Pág. 10; El Economista, Pág. 33)

Conflicto Televisa-Univisión Iría Hasta sus Últimas Consecuencias; Mexicanos No Escatimarían Esfuerzos

En opinión del columnista Darío Celis el conflicto entre Televisa y Univisión irá hasta sus últimas consecuencias.

Destacó que **Televisa contrató al reconocido abogado Norman Leventhal, experto en temas de telecomunicaciones y ex comisionado de la SEC**, entre otros despachos involucrados.

El periodista aseguró que los mexicanos no escatimarán esfuerzos en el contraataque, que por ahora se circunscribe solamente a la retención de regalías por 1.5 mdd que hizo Univisión en perjuicio de Televisa.

Aseguró que **este solamente sería el paso inicial de varios expedientes que se analizan en contra de Jerry Perenchio**.

Celis explicó que el principal tiene que ver con el abuso de poder en detrimento del resto de los accionistas de la principal cadena de TV de paga hispana en EU. (Reforma, Pág. 4 Negocios)

Nielsen Determinó que Azteca America es Cadena Nacional en EU; Cuenta con Cobertura de 70%

Nielsen determinó que al alcanzar Azteca America es cadena nacional en EU y se alista para conquistar el mercado de habla hispana de ese país.

Destacó que **la firma alcanzó el estatus de cadena nacional, luego de demostrar que posee alrededor de 70% de cobertura Nielsen**.

El presidente y director General de Azteca America, Luis Echarte, dijo que “nuestros avances en cobertura son especialmente significativos dado que nunca hemos contado con unos cuantos miles de millones de dólares para adquirir cobertura como lo pueden hacer nuestros competidores”.

Tras la ruptura de Televisa con Univisión, Azteca America se queda con todo el pastel hispanohablante al disponerse a ofrecer contenidos y programación competitiva para el creciente y cada vez más rentable mercado latino del vecino país del norte.

Al respecto, la empresa ya prepara la versión hispano americana de La Academia, La Academia USA, la cual será producida durante el cuarto trimestre de 2005.

El director general de operaciones de Azteca America, Jorge Jaidar, dijo que “hemos tenido un gran éxito este año con deporte, reality shows y Ventaneando. No obstante, el pan y la sal de nuestra cadena son nuestras novelas”. (Milenio Diario, Pág. 28 y 30)

EL SECTOR FINANCIERO

Cajeros Automáticos se Someterán a NOM para Cumplir Estándares de Calidad y Seguridad: Condusef

La Comisión Nacional para la Protección y Defensa de los Usuarios de Servicios Financieros (Condusef) informó que los cajeros automáticos del país se someterán a norma oficial mexicana (NOM) para cumplir estándares de calidad y seguridad.

Agregó que **parte importante de los 20 mil cajeros que se ubican en el país no cuentan con los niveles de seguridad y eficiencia que eviten el fraude, la clonación o el robo de información.**

El organismo inició contacto directo con la Dirección General de Normas de la Secretaría de Economía, así como con la Comisión Federal de Mejora Regulatoria (Cofemer) a fin de que los cajeros reciban una norma oficial y cumplan con requisitos mínimos de seguridad.

El Banco de México reveló que en promedio cada año se llevan a cabo 1 mil 124 millones de operaciones en cajeros automáticos por un importe de 929 mil 725 mdp. El retiro promedio por transacción es de 826 pesos.

Las operaciones interbancarias en cajeros sumaron 119 millones 527, por un total de 122 mil 733 millones de pesos.

La Condusef insistió que en la actualidad se detecta una importante variedad de cajeros, tanto en diseño, marca y antigüedad... «y es el azar el que determina el tipo de máquina que usará el cliente».

Sin embargo, **hay equipos que son susceptibles al fraude y es fácil colocar en ellos mecanismos que roban información o clonan el plástico.**

Los funcionarios de la Comisión insistieron que ante el surgimiento de bandas de defraudadores es fundamental agilizar la revisión de los cajeros, a fin de que éstos reciban certificación. (El Universal, Pág. 1F)

INVERSIONES Y OPORTUNIDADES

WG Invertirá 20 mdd en su 1ª Planta en México

La estadounidense Wilson Greatbatch Technologies (WG) invertirá 20 mdd para abrir su primera planta en México para la producción de componentes para marcapasos.

Indicó que **planea invertir 120 mdd durante las etapas del proyecto que se concretará en 2006.** (El Economista, Pág. 35)

Umbral Capital Destinará Hasta 3 Millones 500 Mil Dólares en Vivienda

La firma Umbral Capital apoyará desarrollos de vivienda con inversiones de entre 500 mil dólares hasta 3 millones 500 mil dólares, a fin de cubrir las fases iniciales del desarrollo.

Indicó que **las necesidades de capital para construir viviendas son de poco más de 3 mil 500 mdd al año.** (El Economista, Pág. 27)

Soriana Instalará su 1ª Sucursal en la Ciudad de México en Agosto de 2005; Tiene Programado Contar con 11 en Total

El director General de Soriana, Ricardo Martín Brigas, informó que la cadena instalará su proyectado instalar su primera sucursal en la ciudad de México para agosto de 2005.

Destacó que **tiene programado instalar un total de 11 tiendas en corto plazo en la capital del país, que forman parte del proyecto de 38 sucursales previstas para 2005 en México.** No ofreció detalles sobre montos de inversiones. (Reforma, Pág. 3 Negocios)

LICITACIONES PÚBLICAS

GPR

El Servicio Postal Mexicano convocó a participar en su licitación número 09338033-008-05 para la implementación de una solución de planeación de recursos gubernamentales en español (GPR). La fecha límite para adquirir las bases es el 30 de mayo de 2005. (Martes 17 de Mayo, DOF, 3ª Sección Pág. 10)

Equipo de Radio y Servidores

La secretaría del Medio Ambiente y Recursos Naturales convocó a participar en su licitación número 00016057-008-05 para la compra de un máximo de 2 equipos de radio, 2 servidores dedicados de alto desempeño optimizado para rack, 3 dispositivos de almacenamiento SAN y 65 computadoras de escritorio. La fecha límite para adquirir las bases es el 21 de junio de 2005. (Martes 17 de Mayo, DOF, 2ª Sección Pág. 21)

Servidores y Equipo Informático

El Instituto Mexicano del Seguro Social convocó a participar en su licitación **internacional** número 00641259-019-05 para la compra de 199 servidores tipo 2, y 9 servidores tipo 1. La fecha límite para adquirir las bases es el 23 de junio de 2005. (Martes 17 de Mayo, DOF, 3ª Sección Pág. 49)

El Instituto Mexicano del Seguro Social convocó a participar en su licitación **internacional** número 00641259-018-05 para la compra de [0 mil 704 equipos PC tipo 2, 7 mil 367 equipos PC tipo 3 y 409 equipos PC tipo 1. La fecha límite para adquirir las bases es el 21 de junio de 2005. (Martes 17 de Mayo, DOF, 3ª Sección Pág. 48)

El Instituto Nacional de Enfermedades Respiratorias convocó a participar en su licitación número 12223001-010-05 para la compra de 52 computadoras y demás periféricos. La fecha límite para adquirir las bases es el 30 de mayo de 2005. (Martes 17 de Mayo, DOF, 3ª Sección Pág. 15)

PERSPECTIVA DE NEGOCIOS

Baja del Petróleo Apoyó Bolsa de Nueva York; Dow Jones Ganó 112 Puntos y Nasdaq casi 1%

La caída en los precios del petróleo provocó el lunes un repunte de las acciones, al tiempo que se mitigaban los temores de una reducción en el gasto de los consumidores.

Según los cálculos preliminares, el promedio industrial **Dow Jones subió 112.17 puntos o 1.11%, para ubicarse en 10 mil 252.29 unidades.**

Los indicadores más amplios también subieron. El índice Standard & Poor's 500 aumentó 11.64 unidades o 1.01%, colocándose en 1 mil 165.69, y el índice compuesto **Nasdaq ganó 17.65, 0.89%, para llegar a 1 mil 994.43 puntos.**

Aunque los futuros del crudo cerraron ligeramente en baja, las fuertes caídas al principio de la sesión se agregaron a las pérdidas de la semana pasada, dándole esperanza a los inversionistas de que los **precios de la gasolina disminuirían a tiempo para el verano –cuando la gente suele usar más sus automóviles— y el gasto de los consumidores seguiría elevado.**

Después de haber caído por debajo de los 48 dólares por barril en la sesión, el crudo liviano cerró en 48.61 dólares, una pérdida de 6 centavos, en la Bolsa Mercantil de Nueva York.

Las buenas noticias sobre el petróleo le facilitaron a los inversionistas hacer **caso omiso de los indicadores más recientes en el Índice Empire State, que mide el desempeño del sector de manufactura en Nueva York** y es un barómetro para el resto del país.

El índice descendió rápidamente este mes, mostrando contracción en el sector en que los economistas esperaban un sólido crecimiento en la manufactura.

Los títulos en alza superaron a los perdedores en una proporción de aproximadamente 5 a 2 en la Bolsa de Valores de Nueva York, donde el **volumen de intercambios se ubicó en 1 mil 460 millones de títulos, en comparación con 1 mil 720 millones intercambiados el viernes.**

En otros mercados del extranjero, el promedio accionario **Nikkei de Japón cayó 0.92%**. En Europa, el FTSE 100 británico cerró 0.05% en baja, el CAC-40 de Francia cayó 0.17% y el DAX alemán perdió 0.32%. (The Wall Street Journal y Financial Times)

AMÉRICA LATINA Y EL MUNDO

En América Latina, Estadounidense Quintum Obtuvo 10% de sus Ventas Durante Algunos Meses

El proveedor estadounidense de voz sobre IP (VoIP) Quintum experimentó un aumento en sus ventas latinoamericanas durante el último año, dado que la región ha representado hasta 10% de sus ventas mundiales durante algunos meses.

El vicepresidente de Marketing de Quintum, Chuck Rutledge, dijo que **“hemos visto que el mercado latinoamericano creció sustancialmente durante el último año”**.

Consideró que “éste había sido un mercado bastante tranquilo durante los 3 primeros años que siguieron a nuestro lanzamiento en 2000, cuando los ingresos alcanzaron entre 1 y 2% de nuestra facturación total” ejecutivo.

Quintum apunta principalmente a las Pymes, entregando lo que denomina conmutadores “multi-pass”, que son “conmutadores que procesan y rutean las llamadas”, en lugar de puertas de enlace.

El ejecutivo explicó que la tecnología de Quintum integra inteligencia que se puede desplegar “transparentemente” en la función de puerta de enlace, tras una central privada tradicional (PBX) o sistema clave, o integrar en una PBX basada en IP (IPBX), en lugar de simplemente tener teléfonos conectados.

Agregó que esta situación **evita la reprogramación de redes, obstáculo que generalmente se asocia a VoIP.**

El directivo destacó que desde que lanzó su producto en 2000, las ventas de la empresa “casi se han duplicado” cada año, sin entregar cifras, pero añadió que **en promedio la empresa vende más de 20 mil puertos mensuales.**

El equipo de Quintum se incluye en una categoría de baja densidad, que es una puerta de enlace con menos de 1 mil puertos.

Rutledge indicó que **la firma posee una participación de mercado de 17% en todo el mundo, superado sólo por Cisco respecto a ventas mundiales.**

En Latinoamérica, la empresa tiene socios revendedores de valor agregado en Venezuela, Panamá, México, Guatemala, Ecuador, República Dominicana, Costa Rica, Colombia, Chile, Argentina, Brasil, Paraguay y Perú.

Uno de los obstáculos para el crecimiento de VoIP, no sólo en Latinoamérica sino que en todo el mundo, ha sido la latencia, la inestabilidad y otros problemas asociados con la calidad de la telefonía IP.

Para abordar ese problema, los productos de Quintum monitorean la calidad de la voz durante la llamada y, si el nivel baja de un cierto umbral, el sistema en forma automática cambia la llamada “transparentemente” de la red IP a una red tradicional de telecomunicaciones.

El ejecutivo aseguró que “los usuarios nunca experimentan anomalías en VoIP. Puedo desplegar VoIP sin tener que preocuparme sobre cuánto puede manejar o que haya momentos del día en que no pueda manejarlo”.

Los conmutadores “muti-pass” de Quintum también proveen “supervivencia” o respaldo para los teléfonos IP, de modo que si una red IP o un ruteador fallan, Quintum puede garantizar que las llamadas se envíen a la red telefónica pública conmutada (RTPC).

Esto hace que el servicio de Quintum sea particularmente popular en el mercado de proveedores de servicios en Latinoamérica, donde varios operadores están desplegando servicios VoIP a empresas utilizando productos de Quintum como equipo en las instalaciones del cliente (CPE).

El directivo dijo que “realmente estamos viendo interés en la comunidad de proveedores de servicio en Sudamérica, desplegando servicios VoIP, desplegando servicios de voz usando la infraestructura IP”.

Admitió que **la penetración de banda ancha aún es baja en Latinoamérica y eso ha limitado el crecimiento de VoIP.**

Sin embargo, debido a la baja penetración, la característica de ahorro de paquetes de banda ancha de Quintum es muy popular entre los clientes latinoamericanos.

La característica toma múltiples llamadas VoIP y las multiplexa en un solo paquete VoIP, dirigido a un solo destino IP, lo que puede incrementar el uso de ancho de banda hasta en 57%.

Rutledge dijo que “esto ha sido muy popular en Sudamérica, ya que tenemos varios clientes que están trabajando con conexiones de limitado ancho de banda”. (Notimex)

Cisco Systems Lanzó Nuevos Servicios y Funciones para Ruteadores de Servicios Integrados; Pymes Podrán Ahorrarse hasta 60% en Costos

Cisco Systems, líder mundial en soluciones de red e infraestructuras para Internet, lanzó nuevos servicios y funciones para sus ruteadores de servicios integrados (ISR).

Precisó que los nuevos ruteadores ISR ofrecen servicios inalámbricos y con mayores niveles de seguridad de acceso por banda ancha para pequeñas y medianas empresas (Pymes), pequeños negocios y tele-trabajadores.

La firma también ofrecerá nuevos servicios como redes de área local (LAN), seguridad avanzada y nuevas funciones de gestión para toda la gama de ruteadores de servicios integrados de Cisco.

De esta manera, Cisco permite a sus clientes ofrecer una mayor flexibilidad y movilidad para sus usuarios, a la vez que se facilita la instalación y gestión de la red.

Joel Conover de Current Analysis, indicó que “la presentación de los ruteadores de servicios integrados (ISR) de Cisco es una prueba más de su compromiso por ofrecer a los clientes una gama de ruteadores diseñados especialmente para lograr una alta seguridad y velocidad en los servicios de datos concurrentes, voz y video”.

Añadió que “con estas nuevas plataformas para pequeñas y medianas empresas, y con el nuevo catálogo de servicios inalámbricos, Cisco ofrece a sus clientes la flexibilidad para elegir entre múltiples opciones, sin perder de vista la elevada seguridad y fiabilidad que sus redes corporativas necesitan.”

Los modelos 1800 y 800 de Ruteadores de Servicios Integrados de Cisco ofrecen, de forma inteligente, servicios de concurrencia seguros, incluyendo funciones de seguridad para red inalámbrica LAN IEEE 802.11, con lo que se facilita a las pequeñas empresas un sistema único y fiable.

Estos ruteadores permiten obtener las máximas ventajas de las conexiones de banda ancha, junto a prestaciones clave para las pequeñas oficinas, tales como altos niveles de seguridad, gestión remota y enlaces WAN para backup de sus datos.

Los ISR de Cisco se incluirán en las soluciones Cisco SMB-Class y Enterprise Business Ready Solutions.

Los partners de canal de Cisco tendrán así la oportunidad de presentar soluciones y servicios de red integrados diseñados especialmente para adaptarse a las necesidades actuales y futuras de los clientes.

Los proveedores de servicios comprobarán cómo estos ruteadores de servicios integrados pueden convertirse en las plataformas ideales para gestionar los servicios que ofrecen a las Pymes, con una gran variedad de infraestructuras y de prestaciones.

La totalidad de la gama de ruteadores de servicios integrados de Cisco (ISR) incluye las funciones de seguridad más completas del mercado ya que ahora son compatibles con la cobertura inalámbrica 802.11, tanto integrada en origen como modular.

Los ruteadores de servicios integrados de Cisco con configuraciones fijas están ahora también disponibles como modelos inalámbricos.

Por otra parte, las tarjetas inalámbricas están disponibles para los ruteadores Cisco 1841, la serie 2800 y la serie 3800.

Integrando altas prestaciones inalámbricas en el ruteador, Cisco ofrece a sus clientes la máxima dinamización de sus negocios en un formato sencillo de instalar y configurar.

El Chief Information Officer de Watt Comercial, Dan Campbell, uno de los más destacados y expertos desarrolladores del oeste de EU, dijo que “los nuevos ruteadores de servicios integrados de Cisco ofrecen a nuestra compañía altos niveles de movilidad y flexibilidad”.

Afirmó que “**gracias a las posibilidades para ofrecer cobertura de seguridad inalámbrica con servicios de gestión remota, estos nuevos ruteadores pueden afrontar las necesidades siempre cambiantes de nuestros trabajadores móviles**”.

Este terminal, fácil de instalar, elimina la necesidad de construir o sustituir la infraestructura de red con cable cada vez que abrimos o cerramos una de nuestras 30 oficinas remotas.

Al mismo tiempo, la posibilidad de añadir sin esfuerzo un nuevo ruteador de servicios integrados de Cisco a la red, puede cubrir de forma fácil las ampliaciones rápidas de personal.”

Los ruteadores de servicios integrados de Cisco forman parte de la estrategia de seguridad de Cisco Self-Defending Network y ofrecen la gama más amplia de servicios de seguridad de la industria.

Son capaces de ofrecer un sistema adaptado para la defensa, con aplicaciones de seguridad avanzadas, protección anti-X y control y mantenimiento de la red.

Así, se permite al cliente trabajar en una plataforma única y fiable para instalar de una forma rápida aplicaciones de alta seguridad en las redes de la empresa.

La nueva configuración de los ruteadores de servicios integrados 1800 y 800 de Cisco se suministra con un hardware de encriptación y aceleración para redes privadas virtuales (VPN) capaz de soportar encriptación IPSec AES y 3DES.

Las funciones de Cisco han sido diseñadas para completar la gama de ruteadores de Cisco en cuanto a seguridad a través de la red, incluyendo firewall, prevención de intrusos, Control de Admisión a la Red (NAC), filtración URL y soporte para MPLS basado en VPNs oVPNs utilizando los sistemas de encriptación de alta velocidad IPSec AES y 3DES.

La versión 2.1 del Cisco Security Device Manager (SDM) es compatible con todos los ruteadores de Cisco, desde la nueva serie 800 hasta el Cisco 7301, ofreciendo a los clientes un uso sencillo basado en un interfaz seguro para la configuración y gestión de las características de los ruteadores desde Red de Área Ancha (WAN), Red de Área Local (LAN) y WLAN segura.

Cisco también ha presentado otros servicios que aumentan la capacidad de datos y la gestión de contenidos en los ruteadores.

Los nuevos módulos EtherSwitch con 16, 24, y 48, puertos incluyen funciones Power over Ethernet (PoE) en los ruteadores de servicios integrados de las series 2800 y 3800 de Cisco para aplicaciones de alta densidad.

Las tarjetas de interfase Cisco de WAN en serie o sincronizadas, ofrecen asimismo conexiones flexibles sobre protocolos legales o para agregación WAN.

Además, Cisco ofrece una serie de accesorios como Network Analysis Module (NAM), un modulo que evalúa el ancho de banda para conseguir niveles de QoS definidos por el usuario; y actualizaciones de Application & Content Networking System (ACNS) 5.3, con lo que se ayuda a gestionar el tráfico de datos y a optimizar el ancho de banda.

La gestión de equipos y una caché mejorada, ayudan a incrementar la funcionalidad y la velocidad y a reducir costes de funcionamiento y complejidad por lo que los clientes perciben rápidamente el retorno de la inversión.

El servicio de atención al cliente para la familia de ruteadores de servicios integrados incluye asistencia específica para Pymes.

Este servicio ofrece información adicional y herramientas que ayudan a simplificar la configuración, la resolución de problemas y la petición abierta de servicios.

Además, incluye recambio de hardware, mantenimiento básico del software de sistema, y un portal Web que permite al cliente ponerse en contacto con expertos técnicos de Cisco.

El catálogo de ruteadores de servicios integrados formada por los ruteadores de las series Cisco 800, 1800, 2800 y 3800, es una de las gamas de productos más vendidas en la historia de Cisco.

En los dos primeros trimestres desde su lanzamiento, Cisco vendió más de 100.000 ruteadores.

Con gran variedad de servicios tales como seguridad, voz y servicios inalámbricos integrados en los ruteadores, los clientes tienen la flexibilidad para seleccionar las plataformas adecuadas y servicios que se ajustan a sus necesidades de una manera sencilla mientras mantienen un alto nivel de disponibilidad.

Mercado Móvil Brasileño Alcanzó 70.8 Millones de Usuarios en Abril de 2005

El mercado móvil brasileño generó 2.16 millones de nuevas líneas en abril, y alcanzó a 70.8 millones de usuarios.

De acuerdo con datos del regulador local de telecomunicaciones, Anatel, **estas cifras representan el cuarto mayor crecimiento mensual que se haya registrado.**

Las estadísticas de enero-abril del 2005 muestran que se generaron 5.18 millones de nuevas líneas, lo que representa 30.8% más que los 3.96 millones de nuevos clientes de igual lapso de 2004.

El mercado móvil brasileño creció 40.6% durante los últimos 12 meses. La tasa nacional de penetración móvil llegó a 38.6% para fines de abril.

La región con mayor densidad es la zona centro-occidental con 56.7%, seguida de la región sur con 48.8% y la suroriental -la región más poblada del país- con 43.9%.

El noreste de Brasil tiene la menor tasa de densidad con sólo 23.3%, mientras que un 28.6% de todos los brasileños que viven en la región norte ahora tiene una línea móvil. (Notimex)

En Brasil, Ventas por Internet de Lojas Americanas Aumentaron 106% en el 1Q05

Las ventas por Internet del minorista brasileño Lojas Americanas subieron 106% en el primer trimestre del 2005 comparado con el mismo periodo de 2004.

Los ingresos online ascendieron a 151 mdr (60.8 mdd) o 18.5% de los ingresos totales de Lojas Americanas.

La empresa sigue viendo un enorme potencial de crecimiento para el segmento de comercio electrónico, ya que solamente 3 millones de brasileños compran online, en tanto que el país tiene más de 14 millones de usuarios de Internet.

El director Financiero de la empresa, Roberto Martins dijo que **las tasas de inclusión digital en Brasil siguen siendo bajas, pero tienden a subir, impulsando el segmento de comercio electrónico.**

El mercado minorista online brasileño generó ingresos por 1 mil 900 mdr a marzo de 2005, un aumento de 32% año con año, según un reciente estudio de mercado de la firma local de investigación e-Consulting y la cámara de comercio electrónico Camara-e.net.

El estudio proyecta un total de ingresos por ventas minoristas online por 9 mil 800 mdr para 2005, un alza de 29% comparado con los 7 mil 600 mdr de 2004. (Notimex)

Mercado Colombiano de Telefonía Fija se Beneficiará al Contar con Pocos Operadores: Alcatel

Según el vicepresidente para Latinoamérica de la francesa Alcatel, Miguel Robirosa, el mercado colombiano de telefonía de línea fija se beneficiaría si mantiene pocos operadores, especialmente empresas estatales que continúan dominando el sector.

Indicó que **“en la mayoría de países de la región vemos entre 1 y 2 operadores fijos y en algunos casos hasta 3”**.

El directivo indicó que esta situación “permite economías de inversión de escala. Desde el punto de vista país lo que se ve en Colombia es que hay plataformas muy variadas que mirándolas en forma macro no son eficientes en conjunto”.

Pese al gran crecimiento en la cantidad de usuarios móviles, que ahora superan a clientes de línea fija con 12 millones, Robirosa indicó que **existe una tendencia en la región para consolidar el servicio entre algunos operadores.**

Precisó que “ha habido una consolidación del sector y nosotros entendemos que los equilibrios por países están entre los tres operadores prestadores de servicio móvil. Hubo países que tuvieron hasta 5 licencias pero la naturaleza que tiene este sector es que vaya buscando su equilibrio”.

El gobierno de Colombia reiteró sus intenciones de lanzar nueva subasta para vender cuarta licencia móvil a nueva empresa que debiera competir con los actuales operadores Movistar, Comcel y Colombia Móvil (OLA).

Respecto de la unidad comercial de banda ancha, Robirosa sostuvo que Colombia necesita tener una propuesta general para aumentar la cantidad de accesos de banda ancha permitiendo a las empresas tener conexiones más rápidas. (Notimex)

En Colombia, Edatel Emitirá Bonos por 25.6 mdd para Cubrir Plan de Inversión

La colombiana Edatel emitirá bonos por 60 mil mdp (25.6 mdd) para cubrir el plan de inversión de la empresa.

Los bonos, que vencen en el 2012 con pagos de interés indexados a la inflación, recibieron una calificación AA+ de la agencia colombiana BRC Investor Services.

Según el gerente General de Edatel, Andrés Restrepo Isaza, la empresa apunta a generar este año ingresos por 236 mil mdp aumentando 14% los clientes de telefonía básica, 41% los clientes DSL y 50% la telefonía pública.

Con sede en Medellín, Edatel -que opera en los departamentos de Antioquia, Córdoba, Barrancabermeja y Valledupar- instaló aproximadamente 8 mil líneas telefónicas básicas el primer trimestre de 2005. (Notimex)

Microsoft Signó Acuerdo con Servicio Nacional de Aprendizaje de Colombia para Crear Academia de TI

La estadounidense Microsoft y el Servicio Nacional de Aprendizaje (Sena) de Colombia signaron acuerdo para crear academia de tecnología con lo que el organismo debe ahorrar hasta 350 mdp (150 mil dólares) en software.

En virtud de este acuerdo, Microsoft proveerá software por un total de 66 mil dólares.

La nueva academia se creó con el propósito de promover e incrementar la penetración de TI y tecnología de las comunicaciones en el país.

En la academia, Sena ofrecerá cursos de seguridad de TI y desarrollo de software.

Además de la capacitación, el acuerdo ayudará a Sena a garantizar la entrega de licencias válidas de su software. (Notimex)

En Costa Rica, Proyecto de Ley para Reforzar Competitividad de ICE Causó División en el Gobierno

Un proyecto de ley del Parlamento costarricense que apunta a reforzar la competitividad del monopolio estatal de telecomunicaciones, ICE, está causando una vez más división en el gobierno.

Autoridades del consejo económico estiman que el proyecto en la forma actual impedirá la entrada de nuevos competidores, aun cuando el gobierno decida liberalizar la industria de telecomunicaciones del país.

Costa Rica es uno de los pocos países en Latinoamérica que no ha liberalizado su mercado de telecomunicaciones.

Según el consejo, **el proyecto de ley manifiesta básicamente que ICE siempre tendrá prioridad en la adjudicación de concesiones para servicios inalámbricos u otros.**

El ministro de Hacienda, Federico Carrillo, dijo que “si simplemente le damos todas las frecuencias con derecho de prioridad al ICE, entonces no habría cabida para participantes privados”.

La parlamentaria Gloria Valerín no está de acuerdo y comentó que **“en realidad, no sé qué es lo que les preocupa, si las concesiones las otorga la Asamblea Legislativa”.**

Carillo sugirió que la idea de que ICE pague impuestos también es algo que se debe discutir, un tema complicado que aún no se aborda adecuadamente.

Aseveró que **“lo que sí es claro es que todas las instituciones, públicas o privadas, contribuimos con los servicios públicos que utilizamos”.**

Valerín manifestó que una propuesta sobre impuestos, que en realidad no apoya, probablemente se aprobaría. Las discusiones sobre el proyecto continúan esta semana. (Notimex)

Usuarios Residenciales de Chile Generarán 1 mil 520 mdd en Ingresos para el Sector en 2005: Telefónica CTC

De acuerdo con el gerente General de Telefónica CTC, Claudio Muñoz, los usuarios residenciales de Chile generarán este año 1 mil 520 mdd en ingresos para el sector de telecomunicaciones.

Durante 2004, los 4.2 millones de hogares registrados en Chile gastaron 1 mil 447 mdd en telefonía de línea fija, telefonía móvil y acceso a Internet.

Muñoz dijo que se espera que la cifra crezca en 5% en 2005, habiendo subido entre 3% y 5% al año durante los últimos 5 años.

Los hogares representan 50% del mercado chileno de telecomunicaciones y son una gran oportunidad para las empresas del sector considerando que no todos los segmentos residenciales están bien cubiertos.

Las empresas chilenas ahora están apuntando al segmento de Internet, ya que sólo un 14% de los hogares cuenta con conexión a Internet y el servicio sólo representa un 10% del gasto residencial en conectividad. (Notimex)

Chilena Adexus Estimó Captar Ingresos por 55 mdd para 2005

La chilena de sistemas Adexus espera captar ingresos por 55 mdd este año, 10% más frente a los ingresos de 2004.

Al igual que en 2004, Chile liderará las ventas este año, que se espera alcancen 45 mdd, 6% más en comparación con los 42.5 mdd registrados el año pasado.

Seguido por Perú con 8 mdd, monto superior frente a los 6.2 mdd de 2004, y Ecuador con 2 mdd, un alza si se compara con los 1.5 mdd de 2004.

El gerente General, Carlos Busso, dijo que **“nosotros tenemos en Chile 15 años de operaciones”**.

Agregó que “en los otros países nos hemos enfocado bastante hacia un segmento que son las corporaciones, no estamos en áreas de gobierno. Es un proceso de desarrollo, se ha desarrollado más la compañía acá”.

En Chile, Adexus tiene una sólida presencia en las industrias de telecomunicaciones y financiamiento, así como también dentro de instituciones públicas.

Los ingresos por ventas de equipamiento y servicios son bastante similares, pero Adexus apunta a hacer crecer el área de servicios en una mayor proporción, aunque Busso está consciente de que no es un proceso fácil.

Sobre las estrategias de expansión, Busso explicó que **no hay planes definitivos para este año, sin embargo, la empresa ya ha cerrado contratos de consultoría en Venezuela y Puerto Rico.**

Señaló que “estamos consiguiendo asesorías e implementaciones y si la cosa sigue funcionando nos vamos a una segunda etapa que es la apertura de oficinas, pero para este año no hay ningún plan en concreto. Aún estamos en la etapa de investigación. Nuestro interés es concentrarnos en el mercado local”.

Durante 2004, la empresa alcanzó certificación de calidad Nivel 3 en ITIL y Nivel 2 del programa CMMi (Capability Maturity Model integration), particularmente por su equipo de gestión de proyectos y desarrollo. (Notimex)

El Salvador Incorporó Octavo Dígito a Telefonía Fija y Celular; Medida Responde a Crecimiento de Números Fijos y Celulares

El gobierno salvadoreño consideró exitosa la incorporación de un octavo dígito a la telefonía fija y celular implementada desde el sábado.

“El proceso de migrar de siete a ocho dígitos se ha dado fácil, transparente”, dijo el lunes a la radio el encargado de la Superintendencia General de Electricidad y Telecomunicaciones (SIGET), Jorge Nieto.

El funcionario señaló que con la medida, El Salvador está **“dando un mensaje hacia fuera de que el país está preparado para poder seguir creciendo en más redes de telecomunicaciones”**.

Desde el sábado en El Salvador, el dígito dos se antepone a los números de línea fija y el siete en celulares.

La gran demanda de teléfonos fijos y celulares obligó a anteponer un dígito a las líneas, explicó Nieto.

En 1997, existían en El Salvador solamente 205 mil líneas telefónicas fijas y 20 mil 122 celulares y según las estadísticas de la SIGET, ahora hay 900 mil líneas fijas y 1.6 millones de celulares. (The Wall Street Journal)

Cuba Prepara Migración Progresiva de sus Sistemas Estatales de TI a Plataforma Linux

El director de la Oficina para la Informatización de la Sociedad de Cuba, Roberto del Puerto, indicó que el país está organizando la migración progresiva de sus sistemas estatales de TI a una plataforma Linux, eliminando casi completamente Windows de sus máquinas.

Un informe del servicio cubano de noticias online *Juventud Rebelde* precisó que la isla actualmente tiene 1 mil 500 usuarios de Linux y una red de distribución para este software de fuente abierta.

Los sistemas operativos Linux difieren de Windows en que el código fuente es abierto y puede ser modificado y distribuido por el usuario tan a menudo como lo desee.

La oficina de informatización preparó una estrategia que incluye los aspectos técnicos y legales al igual que la capacitación del personal para el cambio a fuente abierta.

La transición será supervisada por un grupo que incluye miembros de la oficina de informatización; los ministerios de Justicia, del Interior y de Información y Comunicaciones; la red de salud Infomed; los Joven Club, la Universidad de las Ciencias Informáticas y el Instituto Superior Politécnico. (Notimex)

Autoridades de Guatemala Lanzarán Programa de Cómputo para Escuelas

El Ministerio de Comunicaciones de Guatemala implementará un programa computacional para escuelas, en el cual reacondicionará los computadoras viejos donados por el sector privado,.

El programa, Tecnología para Educar, es similar a uno implementado en Colombia, y es el resultado de una alianza entre el Ministerio de Educación, Microsoft Guatemala, la Agencia Canadiense para el Desarrollo Internacional (Acdi) y la Fundación Sergio Paiz, entre otras entidades.

El programa desarrollará un centro de reacondicionamiento de computadoras. (Notimex)

En Paraguay, Permitirán a PSI Locales Revender Conexiones a Internet Utilizando Red de Fibra Óptica

La estatal Compañía Paraguaya de Comunicaciones (Copaco) y la Cámara Paraguaya de Internet (Capadi) acordaron permitir a los PSI locales revender conexiones de Internet utilizando la red de fibra óptica de Copaco.

Copaco se conectó recientemente a una red transoceánica de fibra óptica a través de Telefónica de Argentina), obteniendo acceso al punto de conexión NAP de las Américas en Miami.

Esto significa que Copaco tiene ahora un monopolio para interconexión internacional.

El presidente de Capadi, Miguel Andrada, dijo que sin embargo, **“Copaco, pese a formar parte del Estado, al ser una sociedad anónima se rige por la ley civil”**.

Agregó que “entonces es una empresa que está dentro del mismo rango de consideración que las otras entidades civiles. Darle el monopolio a una empresa de este tipo es inconstitucional”.

Debido a las normas que impuso el regulador local de telecomunicaciones Conatel, los PSI que representa Capadi no tienen otra alternativa que conectarse a la red de Copaco, ya que Conatel les prohibió interconectarse directamente a la red internacional.

Con respecto a precios que estableció Copaco, Andrada precisó que son menores a los actuales precios que los PSI pagan a los proveedores satelitales, pero superan el promedio regional.

Para solucionar este conflicto, el ejecutivo sugirió que el precio definitivo debía ser similar al promedio regional, lo que impulsaría la penetración de las conexiones de banda ancha.. (Notimex)

Oferta de Comercio Electrónico en Perú Crecerá 10% Durante 2005

El número de productos y servicios ofrecidos online por las firmas peruanas aumentará 10% este año comparado con 2004, principalmente impulsado por el sector B2B.

Según el presidente del fabricante local de computadoras Advance Computer, Carlos Durand, **el negocio B2B en Perú ha mostrado una tasa de crecimiento de 28% en los últimos años, principalmente debido al lanzamiento de los nuevos portales de transacción vertical.**

Añadió que “estos portales permiten a las empresas no sólo presentar su oferta de productos o servicios, sino también realizar requerimientos, subastas, entre otros. Principalmente atienden a sectores específicos como el minero y mueven anualmente entre 100 y 120 mdd en el país”.

En alusión a las transacciones B2C, Durand indicó que sólo han crecido a tasas de 8% en los últimos años, por debajo de las cifras anteriormente proyectadas.

Las razones de este lento crecimiento incluyen el miedo de los consumidores a usar las tarjetas de crédito online y la falta de otras alternativas de pago.

A juicio de Durand, la baja penetración de computadoras y la brecha digital en el país reducen las oportunidades de que más usuarios efectúen transacciones online.

El comercio electrónico en Perú totaliza 150 mdd al año, correspondiendo 80% a transacciones B2B y 20% a transacciones B2C. (Notimex)

Regulador Venezolano del Sector Espera que Operadores Móviles Cuenten con 10 Millones de Usuarios a Fines de 2005

El regulador venezolano del sector, Conatel, espera que los operadores móviles locales sumen 10 millones de usuarios a fines de 2005, con lo que el servicio alcanzaría una tasa de penetración nacional de 38%.

Durante el primer trimestre de 2005, los operadores móviles captaron 357. mil 49 nuevos usuarios, lo que dio una cartera total de clientes de 8.8 millones e impulsó la tasa de penetración a 33.3%.

Los suscriptores de telefonía fija alcanzarán 3.7 millones a fines de año, lo que se compara con los 3.4 millones de fines del primer trimestre.

El país cerró el trimestre con 131 mil 699 teléfonos públicos en servicio, un alza de casi 10% comparado con igual momento de 2004.

Las firmas de telecomunicaciones facturaron 2.21 billones de bolívares (1 mil 30 mdd) en el primer trimestre de 2005, 35,2% más año con año, en tanto que las inversiones crecieron 34.5% a un total de 172 mil 75 millones de bolívares.

El tráfico de línea fija en el periodo ascendió a 3 mil 800 millones de minutos, mientras que el tráfico móvil alcanzó 2 mil 787 millones de minutos, superior 22.5% a lo observado en igual trimestre del año pasado.

El uso de SMS se elevó 82.2% a 3 mil 80 millones de mensajes entre enero y marzo del 2005 frente a los 1 mil 690 millones en el primer trimestre de 2004.

En la actualidad existen 491 mil 779 cuentas de conexión a Internet en Venezuela y el número total de usuarios se estima en 2.5 millones, un aumento de 414% y 46.8% en comparación con el primer trimestre de 2004, respectivamente. (Notimex)

Venezuela Impuso Multa y Pagos por 2.35 mdd a Globovisión; La Acusó de Incumplir con Monto de Impuestos Derivados de Espacios Publicitarios para Opositores

El organismo tributario venezolano impuso una multa y pago de impuestos de 2.35 mdd a la televisora privada Globovisión, por no pagar gravámenes derivados de los espacios publicitarios que donó a grupos opositores durante el paro de finales de 2002.

La gerente de tributos internos de la región capital del Servicio Nacional de Administración Tributaria (Seniat), Lucila Ascanio, informó que Globovisión **deberá pagar 5.73 millones de bolívares (unos 2.35 mdd) en impuestos generados por las donaciones, multas e intereses moratorios.**

Precisó que la televisora tiene un plazo de 25 días hábiles para apelar la medida ante el Seniat o para acudir a los tribunales.

Globovisión señaló en un comunicado que **representantes del Seniat acudieron el lunes a la televisora para notificarle de ese pago.**

“Durante sus 10 años de transmisiones Globovisión ha puesto a disposición su señal para que ciudadanos particulares, organismos tanto públicos como privados, se expresen. Esta práctica común en la televisión venezolana nunca antes había sido considerada como una donación que causaba impuestos”, expresó el canal.

Manifestó que la decisión del Seniat representa un **“atentado directo contra los ciudadanos y organizaciones venezolanas a quienes les ha sido limitada sus libertad de expresión”** porque les cierra la posibilidad de expresarse en los canales de forma gratuita.

Aseguró que “cumple cabalmente con el pago de todos los impuestos”, y que tomará todas las acciones legales para que “se declare la nulidad de esta resolución y se reconozca que Globovisión no le adeuda un solo centavo al Fisco Nacional”.

El Seniat abrió en marzo de 2004 varios procesos administrativos contra las televisoras privadas Venevisión, Globovisión, Televen y RCTV para que cancelen impuestos pendientes por 3 mdd por la difusión gratuita de mensajes de la coalición opositora de la Coordinadora Democrática que realizaron entre diciembre de 2002 y comienzos de 2003 en medio de una huelga.

Desde el inicio de su mandato, en febrero de 1999, el presidente Hugo Chávez está enfrentado con los principales medios de comunicación del país, que se han declarado abiertos opositores al gobierno. (The Wall Street Journal)

BT Modernizará Centros de Contacto mediante Soluciones VoIP de Nortel; Reduciría Costos Operativos

BT eligió una serie de soluciones de Nortel en voz sobre Internet (VoIP) para modernizar sus centros de contacto, tanto empresariales como de usuarios finales.

El proyecto permitiría **optimizar la eficiencia de las interacciones en las operaciones con socios y usuarios de BT, incrementando su satisfacción y mejorando la experiencia de sus 20 millones de clientes** en el Reino Unido.

Mediante la implantación de la tecnología VoIP en sus centros de contacto del Reino Unido e India, BT reduciría sus costos operativos al **permitir que equipos dispersos trabajen como si fueran un solo centro de contacto**, añadieron las fuentes.

Las soluciones incluyen Centrex IP sobre las plataformas Nortel ya existentes. Además, en la fase inicial de este proyecto, **700 agentes trabajarán con tecnología IP y se espera que a finales de 2005 se superen los 2 mil agentes.**

La modernización se suma a la anunciada en diciembre de 2004 para 10 mil agentes de BT mediante soluciones de centros de contacto VoIP de Nortel. (Financial Times)

Telefónica Implementó Solución de Sun; Filial Facilitaría Creación y Despliegue de Servicios

Telefónica implementó una solución de Sun Microsystems para dar a una filial un conjunto de componentes abiertos y basados en estándares que facilitarían la creación y despliegue de servicios de comunicaciones.

La modalidad de comercialización de software aplicada por Sun permitiría a la operadora ahorrar costos respecto del modelo de licencia tradicional.

A raíz de este acuerdo, Sun y Telefónica Móviles España trabajan para identificar nuevas oportunidades que permitan generar un mayor negocio para ambas compañías. (Financial Times)