

# HOY EN TELECOMUNICACIONES

Informe Diario de los Negocios de Telecomunicaciones en México

un servicio de la decisión acertada, s. c.

Lunes 12 de Diciembre, 2005 ◇ www.ladecisionacertada.com ◇ Tel 5768-1018 ◇ Fax 5768-0437

Se ha hecho Realidad.

Lucent Technologies  
Bell Labs Innovations



## Resumen:

### GENERALES DEL SECTOR

- \* Intelectuales, Comunicadores y Académicos Instaron a No Aprobar *Al Vapor* Reformas a Leyes del Sector; Advirtieron Sobre Graves Consecuencias; Canieti Solicitó Consulta Abierta y Transparente
- \* Comisión para el Desarrollo de Pueblos Indígenas Pidió Impedir Modificaciones a Leyes del Sector; Nuevas Leyes Ignoran a los Indígenas
- \* Reformas a Leyes del Sector Debilitan Regulación: Expertos; Concesionarios Podrían Decidir Qué Legislación les Conviene Aplicar
- \* Difícil Pronosticar Resolución sobre Reformas a Leyes del Sector: Lozano; Prisas e Intereses Político-Electorales Podrán Más que la Prudencia
- \* Columnista Calificó como Histórica la Violenta Reacción contra Televisa por Ley de Medios; Buscan Evitar que Gane Más Concesiones
- \* PRD Previó "Albazo" para Aprobar Reforma sobre Autonomía del SAT

### TELEFONÍA

- \* NextiraOne Previó Ventas por Alrededor de 50 mdd en México en 2005; Destacó Labor Conjunta con Nortel y Cisco
- \* Cada 4 de 10 Hogares en México Cuentan con Celular: INEGI; Cayó Uso de Telefonía Fija de 24.6% en 2004 a 22.1% en 2005
- \* Telcel Ofreció Herramientas para Eficientar Procesos Productivos con Ahorro de Tiempo y Recursos
- \* Movistar y Motorola Lanzaron Nuevo Modelo MotoPebl U6; Disponible en Modalidad de Postpago
- \* LG Liberó Teléfono MX200; Puede Descargar GPS Soportado por el Servicio Ubicacel de Iusacell

### NEGOCIOS SATELITALES

- \* SCT Tendría Listas Bases para Subastar Posición 109°W en Febrero de 2006

### NEGOCIOS EN LÍNEA

- \* Necesario Evaluar para Determinar qué Tecnología Requiere la Empresa: UVM; Todo Depende de la Efectividad del Método
- \* Candidatos Presidenciales Ignoraron Tregua Electoral en Internet; Mantienen en Servicios sus Páginas Oficiales y Envían Mensajes Online
- \* Sun Apuesta por Negocio de Servicios y Hardware; Propuso nuevo Modelo para Desarrollo Tecnológico en América Latina
- \* Amenaza Virus Soberg.AG para Enero de 2006: Trend Micro; Aumentaron Ataques a Seguridad de Información de las Empresas

### TELEVISIÓN Y RADIO

- \* Cumplir con Tiempo Aire Impide a TV Azteca Controlar Canal 40; Magistrada Habría Reconocido como Administrador Único a Moreno Valle
- \* Aumentará Rivalidad de Radio y TV por Propaganda Política: Banamex; Radio Centro Podría Ser la Más Beneficiada

## GENERALES DEL SECTOR

# Controversia entre Senadores por Reformas a Leyes del Sector

**Senador Panista Aseguró que No se Aprobarán; PRI Confía que Serán Avaladas; Senadores Analizarán a Fondo la Propuesta; Hoy Inicia Análisis del Dictamen**

El dictamen de reformas a las leyes de telecomunicaciones y radio y TV, aprobadas por la Cámara de Diputados, será analizado hoy por 22 senadores que integran las comisiones de Comunicaciones y Transportes y la de Estudios Legislativos Primera.

Senadores de PRI, PAN y PRD iniciarán la discusión de las propuestas, que según expertos, fortalecen el poder de las televisoras y sujetan el otorgamiento de nuevas concesiones a quienes más recursos económicos ofrezcan.

En total, **se requieren 12 votos para que el dictamen sea aprobado en comisiones**, debido a que la Comisión de Comunicaciones y Transportes consta de 15 integrantes y la de Estudios Legislativos, de 7.

En la Comisión de Comunicaciones el PRI tiene 7 integrantes, PAN 6 y el PRD 2; en la Comisión de Estudios Legislativos, el PRI tiene 4 votos y el PAN 3.

**El presidente de la Comisión de Comunicaciones y Transportes del Senado de la República, el panista Héctor Osuna Jaime, adelantó que no se aprobará ningún dictamen.**

Explicó que el grupo parlamentario del PAN pidió más tiempo para analizar la minuta enviada por la Cámara de Diputados.

**Por su parte el secretario de la Comisión de Comunicaciones y Transportes, el perredista César Raúl Ojeda Zubieta, rechazó aprobar la minuta sin un análisis a fondo.**

**SOLUCIONES SECTOR FINANCIERO**

\* SAT Confía que a Inicios de 2006 ya Operen 100% de Pago Electrónico de Gasolina; Reducirán Comisiones

**LICITACIONES PÚBLICAS**

\* Telefonía Celular  
 \* Equipo Móvil Digital  
 \* Cableado Estructurado  
 \* Servicios de Radio con Tecnología Celular  
 \* Equipo de Radio  
 \* Servidores y Equipo de Cómputo  
 \* Soporte Telefonía Digital  
 \* Soporte Computadores

**AMÉRICA LATINA Y EL MUNDO**

\* Alcatel Espera Superar Crecimiento General en Mercado Mundial para 2006; Impulsará Negocio de Comunicaciones Móviles  
 \* Panasonic Dejará de Desarrollar Tecnología GSM; Concentrará su Estrategia en 3G Basada en Linux; Cerrará Departamento de Desarrollo e Investigación en EU  
 \* Avaya Operó Red de Comunicaciones Convergentes que se Utilizó en Sorteo Final del Mundial Fútbol Alemania 2006  
 \* América Latina y El Caribe Regiones de Más Rápido Crecimiento en el Sector a Nivel Mundial: Research and Markets  
 \* Intel Capital No Anunciará Mayores Inversiones en Latinoamérica; Espera Igualar Tasa de Proyectos en 2006  
 \* En Argentina, T&A Presentó 2 Nuevos Celulares Alcatel con lo Último en Funciones de Llamadas  
 \* DataMarkets se Posicionó Como Proveedor Integral de Soluciones de Telecomunicaciones en Argentina  
 \* Estrategia de Gerencia Compartida Funcionó para Cisco, Dell, Intel y Goldman Sachs; Utilizarla Cuidadosamente Tiene Ventajas  
 \* Qualcomm Ofrece Velocidades de Datos HSDPA de 3.6 Mbps  
 \* Israeli RAD Data Communications Ganó Contrato para Proveer Tecnología TDMoIP a Time Warner Cable  
 \* Ericsson Firmó el Mayor Contrato de Administración de Servicios de su Historia con la Británica UK  
 \* Británica Inmarsat Lanzó Servicio de Acceso a Internet de Alta Velocidad  
 \* BT Intenta Revertir Caída en Líneas Fijas Centrándose en su Negocio de Internet de Banda Ancha  
 \* Mercado Español de Servicios Móviles Generará Ingresos Superiores a 350 mdd al Año; TV Digital Anima a Crear Aplicaciones para Celulares por Diferentes Operadores  
 \* Parlamento Europeo Urgió a Operadoras a Reducir Precios de Llamadas Desde el Extranjero  
 \* En España, Amena Lanzó Servicio de Reconocimiento del Estado de Ánimo Mediante una Llamada  
 \* Española Telvent Ofrece TI en Tiempo Real; Aseguró que EU y Nasdaq Fueron Claves para su Expansión  
 En Europa, 24% de Cibernautas Navega Más de 16 Horas a la Semana  
 \* Nokia y 3 Scandinavia Prueban Servicio Push to Talk en Suecia  
 \* Nokia se Adjudicó Contrato para Expandir Red GSM con Operadora Indonesia Indosat  
 \* Nokia Presentó Nuevos Productos, Servicios y Soluciones; Confirmó Sociedad a Largo Plazo con China  
 \* Nokia Expandirá Producción de Dispositivos Móviles en Dongguan, China  
 \* Microsoft Invertirá 1 mil 700 mdd en la India en los Próximos 4 Años  
 \* Intel Ajustó Pronóstico de Ventas para el 4Q05  
 \* En Israel, Intel Construirá Planta de 3 mil 500 mdd; Destinará 230 mdd para Planta en Malasia  
 \* Avaya Anunció que Aumentará Ventas y Pedidos en la Región EMEA

Manifestó que “es sorprendente que una ley que no abarca ni siquiera en forma somera el espectro que la comisión en el Senado sí hizo, sea sacada *fast track*, como los propios autores confiesan a partir de una propuesta e instrucción de Roberto Madrazo, candidato presidencial del PRI”.

En tanto que el senador Emilio Gamboa Patrón del **PRI dijo que los integrantes de su bancada analizaron el documento** y estarán listos para dar sus puntos de vista “acerca de si debe pasar o no la minuta. No nos urge”.

No obstante, junto con el legislador Erik Rubio, Gamboa Patrón confió en que la Ley Federal de Radio y TV avanzará en su aprobación en el Senado.

Explicó que **la propuesta es que el documento sea aprobado en el seno de la Comisión de Comunicaciones y Transportes “sin cambiarle una sola coma”**.

Agregó que se busca se apruebe tal como la presentaron diputados para evitar que se tenga que retroceder en el proceso para las modificaciones correspondientes, lo que impedirá su aprobación en este sexenio.

Mientras que el senador panista Javier Corral consideró que desde hace años el Ejecutivo ha perdido control frente a diversos medios de comunicación que influyen en sus decisiones y ahora lo hacen en el Legislativo.

Advirtió que **los mismos que se oponían a dictaminar la reforma detenida en el Senado “ahora nos quieren atropellar en forma indigna”**.

Corral dijo que se espera que esta semana se aprueben las legislaciones “atropellando a la sociedad” y al derecho al resto de los senadores.

**Denunció que la fuerte presión de Televisa es la que impulsará a Diego Fernández de Cevallos, Gamboa Patrón y Osuna a aprobar las reformas.**

El Senado tiene programadas sesiones plenarias para el martes y jueves, aunque se prevé que podría llevarse a cabo una más el miércoles, en caso de que los grupos parlamentarios lleguen a un acuerdo para dictaminar la minuta de los diputados.

Mientras tanto, diputados federales afirmaron que las reformas a ambas leyes son producto del trabajo de meses con concesionarios, profesionistas y expertos en la materia, y pidieron al Senado aprobarlas.

**El diputado panista Manuel Gómez Morín exigió a Corral, dejar de hacer señalamientos en contra de la propuesta de Ley de Radio y Televisión y en su lugar aporte cosas para mejorar la enmienda.**

Tipo de Cambio	
Dólar Menudeo	10.5700
Dólar Fix	10.6240
Euro	12.8244

Tasas de Interés	
Cetes 28 Días	8.42%
TIIE	8.6500%
HSBC Clásica	34.99%

Mercados Bursátiles	
México IPC	17,554.48 (+2.00%)
NY DJ	10,778.58 (+0.22%)
NY Nasdaq	2,256.73 (+0.46%)

Según la diputada Norma Saucedo, integrante de la Comisión de Radio y Televisión, también existe la posibilidad de que, a raíz de la polémica generada en torno de ese tema, su aprobación pueda postergarse hasta el siguiente periodo ordinario de sesiones que inicia en febrero.

Mientras que el diputado del PRD, Luis Medina, indicó que ese tema se tiene que abordar con la participación a todos los que tienen interés, con la sociedad, con los industriales.

Agregó: “no comparto la posibilidad de que mediante un mecanismo de subasta se favorezca la concentración de concesiones, se abre la puerta de atrás del capital extranjero. Espero que no se apruebe esa insensatez”. (El Universal, Pág. A15 y A12; El Financiero, Pág. 26; Milenio Diario, Pág. 27; El Economista, Pág. 39; La Jornada, Pág. 10; )

## **Intelectuales, Comunicadores y Académicos Instaron a No Aprobar Al Vapor Reformas a Leyes del Sector; Advirtieron Sobre Graves Consecuencias; Canieti Solicitó Consulta Abierta y Transparente**

Intelectuales, comunicadores, actores y académicos de diferentes disciplinas solicitaron al Senado, que la reforma a las leyes federales de Telecomunicaciones y Radio y TV no se realice «al vapor».

Indicaron que **los cambios no se pueden decidir bajo presión, por lo que instaron a realizar una profunda reflexión de las consecuencias que tendrían para el desarrollo democrático del país y para esa industria.**

Los demandantes consideraron “indispensable” que los cambios jurídicos sean cabalmente discutidos y se tome en cuenta la opinión de todos los involucrados por la reforma.

Asimismo, demandaron a los senadores que tomen “el tiempo necesario” para revisar y ampliar la iniciativa aprobada el 1 de diciembre por la Cámara de Diputados.

En 2 cartas enviadas al Senado, los más de 100 firmantes afirman que **se trata de una reforma “insuficiente, riesgosa y que tendría graves consecuencias para la sociedad y la radiodifusión”.**

Asimismo, criticaron que las concesiones para radiodifusión pretendan adjudicarse al mejor postor.

Los involucrados manifestaron que “una verdadera reforma tendría que atender la función social de la radiodifusión, la actual tiene una visión estrictamente mercantil”.

Desde su perspectiva, entre los temas que deja afuera la modificación a la ley están el derecho de réplica, el papel de los medios públicos, la regulación y autorregulación de los contenidos y, sobre todo, el tema de la pluralidad en el acceso al mercado televisivo.

Alertaron que **se trata de “una reforma insuficiente, riesgosa y que tendría consecuencias graves para la sociedad y la radiodifusión”.**

En las misivas sostuvieron que la iniciativa aprobada por los diputados es insuficiente para atender aspectos como convergencia tecnológica, otorgamiento de concesiones y certidumbre jurídica de concesionarios.

Por lo anterior, insistieron que los legisladores deben darse el tiempo necesario para revisar y ampliar la iniciativa de reformas, así como para escuchar y atender los diversos puntos de vista que se han expresado.

Esta postura también fue dada a conocer por medio de un desplegado de una plana.

En el mismo tenor, la **Canieti** publicó un desplegado de un cuarto de plana en el que **solicitó al Senado que antes de dar su aprobación, realice una consulta abierta y transparente con todos los interesados.**

Con la leyenda: “¡Reformas sí, pero no así!”, el organismo solicitó equidad entre todos los participantes en la prestación de servicios en el mercado de las telecomunicaciones, de radio y TV.

Asimismo, dijo que es **necesario el fortalecimiento de la Cofetel**, en los términos previamente acordados por los Senadores de la comisión respectiva, en adición a incorporar la radiodifusión.

La comisión manifestó que se debe considerar la opinión y vinculación de la CFC respecto a temas de competencia, concentraciones y barreras, así como sus observaciones al respecto del 8 de diciembre de 2005.

Además, indicó que se requiere eliminar completamente la doble ventanilla para el sector telecomunicaciones.

La Canieti concluyó: “una reforma dirigida a beneficiar a unas cuantas televisoras y radiodifusores, en perjuicio de los concesionarios de redes públicas de telecomunicaciones y la mayoría de los radiodifusores, frustra la oportunidad de lograr una verdadera reforma del sector y de alinearnos con las mejores prácticas internacionales de los países más desarrollados”. (El Universal, Pág. A1 y A12; Reforma, Pág. 3 Negocios y 8A; La Jornada, Pág. 7)

## **Comisión para el Desarrollo de Pueblos Indígenas Pidió Impedir Modificaciones a Leyes del Sector; Nuevas Leyes Ignoran a los Indígenas**

El Consejo Consultivo de la Comisión Nacional para el Desarrollo de los Pueblos Indígenas exigió dar marcha atrás a la iniciativa de reforma de la Ley Federal de Telecomunicaciones y de la Ley Federal de Radio y Televisión.

Consideró que **se ignoran los derechos de los pueblos indígenas para administrar y operar sus propios medios, y además denunciaron que sólo favorecen a los monopolios existentes.**

Solicitó a la Comisión tomar las medidas necesarias para que en caso de que se apruebe esta iniciativa, que aseguran es violatoria al artículo segundo Constitucional, se ejerza la acción de inconstitucionalidad respectiva.

El resolutivo fue tomado luego de dos días de trabajo del Consejo Consultivo, con motivo de su séptima sesión ordinaria, y entre los pronunciamientos está la consulta que por ley se establece a los pueblos indígenas.

Precisó que **“ésta iniciativa favorece aún más la concentración de las frecuencias en manos de los monopolios existentes e ignora el derecho de los pueblos indígenas a gozar de condiciones que les permitan administrar y operar sus propios medios de comunicación”.**

El documento indicó que las modificaciones son inconstitucionales porque “no cumplen con los procedimientos de consulta establecidos por la Constitución y las Convenciones Internacionales aprobadas y ratificadas por México”.

Demandó establecer de un procedimiento claro para el otorgamiento de concesiones y permisos, que aseguren los espacios necesarios en los medios de comunicación para fortalecer la presencia indígena y la promoción de nuestras lenguas.

Además, **demandaron al Senado abstenerse de aprobar la iniciativa de reformas, en tanto no se hayan llevado a cabo los procedimientos de consulta con la participación de los pueblos indígenas y se integren las propuestas presentadas por estos pueblos en tal iniciativa.**

A través de la Comisión Nacional para el Desarrollo de los Pueblos Indígenas se enviará al Senado el pronunciamiento resultado de su séptima sesión ordinaria que inició el sábado y concluyó ayer por la tarde.

Al término de la sesión ordinaria, el Consejo Consultivo, presidido por Lucio Reyes López, se pronunció a favor del desarrollo tecnológico, siempre y cuando este se dé “en un marco de respeto a nuestro patrimonio y legado cultural así como a la democratización en el uso de las tecnologías”.

Además, **se solicitó a la Comisión tomar las medidas necesarias para que en caso de cualquier aprobación se ejerza la acción de inconstitucionalidad.**

El Consejo Consultivo es un órgano colegiado y plural, integrado por 123 consejeros integrantes de los pueblos indígenas de México, 6 representantes de instituciones académicas y de investigación nacionales, 12 representantes de organizaciones sociales, así como por diputados y senadores integrantes de las Comisiones de Asuntos Indígenas y autoridades federales y estatales. (Milenio Diario, Pág. 16)

## **Reformas a Leyes del Sector Debilitan Regulación: Expertos; Concesionarios Podrían Decidir Qué Legislación les Conviene Aplicar**

De acuerdo con *El Universal*, un análisis de expertos en telecomunicaciones y radiodifusión consideraron que las reformas a las leyes del sector debilitan la regulación.

Explicaron que **los concesionarios del sector podrían interpretar qué ley les conviene aplicar en sus trámites, según sus intereses, con que se debilita a la autoridad regulatoria.**

Los especialistas destacaron que al definir a la radiodifusión como un servicio de telecomunicaciones genera una doble legislación para regularlo, que podría generar litigios de particulares.

Agregaron que mientras en el artículo 13 de los cambios a la Ley Federal de Radio y Televisión se señala que los servicios de radiodifusión serán regidos por esta ley y los de telecomunicaciones por la legislación en esa materia, en el artículo 28 se da la posibilidad a los empresarios de sustituir su título de concesión de medios por el de operadores de telecomunicaciones.

Los analistas manifestaron que **cuando convenga, concesionarios podrán aducir que debido a que son operadores de telecomunicaciones se rigen por la LFT, y cuando no, que son prestadores de radio o televisión, y por lo tanto se les debe aplicar la ley en esta materia.**

Indicaron que el mismo artículo 28 establece que la legislación de radio y televisión aplicará a la radiodifusión siempre y cuando no se oponga a la ley de telecomunicaciones.

Los expertos indicaron que esta situación **dará lugar a diversas interpretaciones en temas como por ejemplo tarifas, que en la ley de radio y televisión se establecen las tarifas mínimas.**

Mientras que en la de telecomunicaciones se dispone un registro libre, o en asuntos como en tiempos de Estado se determinan en la legislación de medios y en la de telecomunicaciones se fija una contraprestación.

Los especialistas indicaron que las sanciones y causales de revocación, son distintas en ambas leyes, así como en los procedimientos de refrendos que se definen en la de radio y TV contra los de prórroga de concesiones que se señalan en la ley de telecomunicaciones.

Precisaron que el asunto de los refrendos, con la reforma los concesionarios actuales tendrán que sujetarse al mecanismo que establece la LFT, debido a que en el artículo 28 se señala que no aplicará lo opuesto a esa legislación.

Según el análisis, con estas reformas se afectará a los concesionarios de radio, pues mientras se corre el riesgo de que las televisoras se queden con los canales que les fueron otorgados para la transición a la tecnología digital.

**Según el artículo 28, los concesionarios de radio podrían perder el derecho a tener ese espectro adicional para su proceso de migración.**

El documento explica que en la forma en que está planteado este controversial artículo cabe la posibilidad de que el espectro adicional que reciban las televisoras para la transición a la tecnología digital nunca se restituya al Estado, pues el concesionario podrá argumentar que no se le puede retirar este canal porque le aplica la Ley Federal de Telecomunicaciones.

Mientras, que en el caso de la radio aunque sus títulos de concesión de diciembre de 2004 dicen que en cuanto la SCT adopte el estándar digital para este servicio, se otorgaría el canal adicional requerido, pero con la modificación a la ley se pierde ese derecho, porque se contraviene lo dispuesto en la de telecomunicaciones, que establece una licitación para obtener más frecuencias.

El informe insistió en que con **el contenido del artículo 28 de las reformas se podría llegar al extremo de que los concesionarios sólo prestaran servicios de telecomunicaciones y ya no el de TV.**

Esto debido a que se derogaría parte de la política de transición a la TV digital terrestre, publicada en julio de 2004, en la parte que determina que para dar servicios de telecomunicaciones primero se deberá garantizar que la radiodifusión se ofrecerá en condiciones de alta definición.

Los expertos explicaron que la razón se debe a la posibilidad que tendrán los concesionarios de sustituir su título de concesión por uno de telecomunicaciones.

Al referirse a los cambios aprobados por los diputados en el sentido de que las concesiones se otorgarán a través de una licitación pública, los especialistas indican que en realidad este procedimiento no termina con la discrecionalidad del proceso.

Agregaron que **el ganador no sólo será el que presente la oferta económica mayor, sino el que también tenga un programa de operación congruente con la ley.**

Los analistas destacaron lo que marca el inciso A del artículo 28, que indica que la SCT vigilará que no se afecten los servicios de radiodifusión, ni la implantación futura de la digitalización de servicios.

Asimismo, cuestionaron que para algunos procesos se definan tiempos tan cortos de 30 días, los cuales son inviables, y para otros como el procedimiento para que el IFE contrate los tiempos en los medios electrónicos sea aplicable hasta 2007. (El Universal, Pág. A1 y A15)

## **Difícil Pronosticar Resolución sobre Reformas a Leyes del Sector: Lozano; Prisas e Intereses Político-Electorales Podrán Más que la Prudencia**

El ex presidente de la Cofetel, Javier Lozano, se refirió a la reunión que hoy realizará la Subcomisión de Radio, Televisión y Cinematografía de la Cámara de Senadores para analizar y discutir las reformas a las leyes de telecomunicaciones y radio y TV.

Consideró que **“es difícil hacer un pronóstico sensato a estas alturas sobre lo que habrá de ocurrir en lo que resta del actual periodo ordinario de sesiones del Congreso de la Unión”**.

El ex funcionario dijo que “nadie hubiera imaginado, en otro momento, que una iniciativa con la cantidad de deficiencias e insuficiencias como la supuestamente preparada por 2 oscuros y pequeños legisladores, en un tema tan delicado y debatido como el de los medios electrónicos, hubiera pasado en una histórica sesión de 7 minutos por el pleno de San Lázaro, sin que hubiese siquiera oradores que hablasen en pro o en contra del documento, con una apabullante votación unánime y sin que se hubiese registrado, siquiera, una sola abstención”.

Consideró que queda poco espacio para esperar que este proyecto de ley pase al siguiente periodo ordinario de sesiones, que inicia en el mes de febrero.

Lozano dijo que “son apenas unas semanas que se requerirían para tratar de integrar insuficiencias y corregir deficiencias básicas en el documento”.

Agregó que **“sin embargo, pareciera que las prisas y los intereses político-electorales de quienes a punto están de dejar su escaño legislativo podrán más que la prudencia”**.

El especialista dijo que es cierto es que la reforma persigue, en general, objetivos valiosos y que sus nuevos elementos imprimirían mejores condiciones para la promoción, regulación y modernización de un sector que se mueve en el vértigo del desarrollo tecnológico.

Sin embargo consideró que “de no atenderse a los puntuales señalamientos que muchos hemos expresado respecto de su texto y literalidad, su potencial avance se convertirá en un lastre que se enquistará por mucho tiempo, pues se dirá que la agenda legislativa sobre la materia quedó satisfecha al tiempo de que se pregonará, a los cuatro vientos, que México tiene ya una legislación de vanguardia”.

El ex funcionario comentó que **“el proyecto de reformas a la legislación que nos ocupa no cubre ciertos aspectos que son verdaderamente delicados”**.

Detalló que “no se puede hablar de un regulador autónomo mientras las concesiones y permisos los siga otorgando el titular de la SCT, tanto de radio y televisión como de telecomunicaciones, y la Cofetel funja como un mero órgano de consulta”;

Agregó que no se puede hablar de autonomía cuando las decisiones del pleno de la Cofetel podrán ser objeto de un recurso de revisión ante el titular de la SCT, en lugar de prever que esas decisiones -como ocurre en el caso de la CFC - sólo han de ser objeto de un recurso de reconsideración ante la propia Cofetel.

En opinión de Lozano, “tampoco se puede decir que se ha facilitado el acceso a los mercados en un proceso largo y discrecional para la emisión de un programa de licitaciones públicas para nuevas concesiones de radio y televisión, sin criterios claros por ley de los requisitos para participar y su ulterior evaluación, para terminar en una subasta al mejor postor”.

Añadió que en este caso “la última palabra la tendrá el dinero, lo cual contrasta con el trato que se le dará a quienes ya participan en el mercado de la radiodifusión, para entrar al sector de las telecomunicaciones, quienes al obtener su nuevo título de concesión sobre esas mismas frecuencias, podrán dar cabida a la inversión extranjera y negarse a reintegrar sus canales analógicos una vez terminada la migración digital”.

El experto dijo que **“de igual manera, el proyecto de ley no prevé solución para los concesionarios de radio en AM, mismos que, cerrada esta oportunidad, lo único que podrán esperar es una muerte digna”**.

Además dijo que “un absurdo más, contrario a las prácticas financieras internacionales y contenido en el artículo 23 de la iniciativa, está en la previsión de que no se podrá ceder ni en manera alguna gravar, dar en fideicomiso o enajenar total o parcialmente la concesión o permiso, los derechos en ellas conferidos, instalaciones”.

Lozano indicó que **“pronto conoceremos, pues, el desenlace de esta tropicada historia”**.

Señaló que “Veremos hasta dónde llega el sentido de responsabilidad de los senadores -pues el de los diputados es ya conocido y, a todas luces, reprobable. Ah, y también podremos ver si en las designaciones de los nuevos comisionados de Cofetel los mismos intereses que estuvieron detrás de la reforma consumaron el secuestro del regulador”. (El Universal, Pág. 9F)

## **Columnista Calificó como Histórica la Violenta Reacción contra Televisa por Ley de Medios; Buscan Evitar que Gane Más Concesiones**

El columnista Carlos Mota se refirió a la propuesta de nueva Ley Federal de Radio y TV que tiene la virtud de eliminar la discrecionalidad del Ejecutivo para otorgar concesiones.

Consideró que **“ese esquema ha sido aberrante: el Presidente dando concesiones a quien él quisiera, antes que termine cada sexenio. Mejor que se subasten”**.

El periodista dijo que llama la atención que la iniciativa haya generado una reacción tan consensuada de parte de los grupos afectados.

Indicó que **“a Televisa pocos se atreven a retarla, pues el consorcio de Emilio Azcárraga sabe jugar magistralmente en el espectro político”**.

Mota señaló que sin embargo “esta vez fue diferente. Le retaron en todas sus menciones, porque perciben que esa televisora es la mejor armada ante el futuro de la TV”.

Agregó que también “porque quieren evitar que gane más concesiones y porque saben que se movería ágilmente dentro de las reglas que establezca la Cofetel —cuando sea verdaderamente autónoma—. Es más, hay quien afirma que en Televisa ya se barajan los nombres de los futuros comisionados. ¿Será?”

En opinión del columnista **“Televisa hizo lo que tenía que hacer. Y la industria de la radio también**. No hay razón lógica para que una empresa actúe contra sí misma dentro del marco regulatorio, en el que además tiene derecho a influir si se le antoja, como cualquier ciudadano u organización”.

Comentó que sin embargo la situación “no está en la cancha de Televisa, sino en la de los diputados. Los radiodifusores seguirán defendiendo que las estaciones de AM quedarán minadas con la nueva ley, y se dirá que el espectro analógico que ya no usen las televisoras deberá devolverse al Estado para ser licitado”.

El periodista indicó que “además, el tema del cambio de título de concesión por título de telecomunicaciones será probablemente ajustado, pues representa un punto álgido que beneficiaría ampliamente a la televisora de Azcárraga”.

Afirmó que **“los diputados son vistos como si tuvieran una papa caliente que deben enviar de nueva cuenta al Senado”**.

Consideró que “en buena medida es cierto, pero yo prefiero pensar que tienen una oportunidad de oro para modernizar la radio y televisión nacionales. Y todos los involucrados, deben entenderlo, tendrán que pagar algún costo: las televisoras, el Congreso, el gobierno y los radiodifusores”.

Mota comentó: **“una cosa sí parece ser histórica: la violenta reacción que provocó la ley tuvo a Televisa como el malo de esta película**. Me pregunto: ¿pues no que el malo de los medios de comunicación era TV Azteca? Es curioso lo rápido que se cambia de enemigos en México”. (Milenio Diario, Pág. 3)

## **PRD Previó “Albazo” para Aprobar Reforma sobre Autonomía del SAT**

El perredista Alfonso Ramírez Cuellar denunció que el dictamen para dotar de autonomía al Sistema de Administración Tributaria (SAT) será avalado por el PRI y el PAN a través de un “albazo”.

Aseguró que **votará contra la iniciativa porque acota las decisiones del próximo Ejecutivo federal, y no termina con los problemas de ineficiencia y corrupción dentro del organismo**.

Ramírez Cuellar insistió que “es un *albazo*, porque todo parece indicar que ya se habían retractado, que Felipe Calderón lo había convencido de la mesura y postergarlo”.

Agregó que sin embargo **grupos de empresarios se reunieron en Gobernación y presionaron para que saliera el SAT, y así lo tienen pensado**.

Desde la visión del legislador, el SAT enfrenta una crisis de ineficiencia al no incrementar los índices de recaudación y no combatir la corrupción, evasión de recursos y tráfico de influencias en la política fiscal para introducir una enorme cantidad de contrabando. (Reforma, Pág. 2A)

## **TELEFONÍA**

### **NextiraOne Previó Ventas por Alrededor de 50 mdd en México en 2005; Destacó Labor Conjunta con Nortel y Cisco**

El director general de la NextiraOne en México, Michael Reed, dijo que la empresa se ha establecido como un puente en la industria de las comunicaciones, información y tecnologías de la información en México.

Con motivo del 20 aniversario del proveedor de servicios de telecomunicaciones, señaló que **para este 2005 la empresa previó ventas por alrededor de 50 mdd, tan sólo en territorio mexicano**.

Indicó que octubre pasado reportó, de acuerdo con un estudio, un crecimiento de 19%, comparado con el 9% de las empresas con poca inversión en sistemas.

El ejecutivo **destacó además la labor en conjunto que la compañía ha tenido con otras empresas de telecomunicaciones como Nortel y Cisco System.**

Además, señaló que la empresa fue pionera en México en la introducción de Frame Relay, ATM, MPLS, IP Telephony, Cable, VoIP, Videoconferencia sobre IP, Góreles y CDN (Content Delivery Networks), entre otras tecnologías emergentes.

## **Cada 4 de 10 Hogares en México Cuentan con Celular: INEGI; Cayó Uso de Telefonía Fija de 24.6% en 2004 a 22.1% en 2005**

Resultados de la última Encuesta Nacional sobre Disponibilidad y Uso de Tecnologías de la Información en los Hogares, que elaboró el INEGI, en México 4 de cada 10 hogares disponen de celulares, un avance importante frente al año anterior.

Precisó que **de los 25.8 millones de hogares en el país, en 10.8 millones, 42% del total, cuenta con al menos un teléfono móvil.**

Mientras que la Cofetel tiene contabilizados hasta el primer semestre del año 43 millones de usuarios de celular, en promedio cada hogar tiene 4 líneas.

La importancia de este servicio en las viviendas es cada vez más evidente; en 2004 12% del total de hogares contaban sólo con línea celular para su comunicación telefónica; para este año esta cifra se elevó a 15.3% del total.

Sin embargo, **la proporción de hogares que utilizan únicamente telefonía fija va a la cayó, al pasar de 24.6% en 2004 a 22.1% este año.**

Según el reporte, a la telefonía móvil le bastaron sólo 10 años para rebasar, en número de líneas, a la telefonía fija, y actualmente hay poco más de 2 aparatos celulares por cada línea fija.

En pocos años se convirtió en el medio de comunicación más accesible para los hogares mexicanos.

**Las cifras mundiales de la telefonía móvil indican que la penetración del celular en la República Mexicana es de las más elevadas entre las principales economías de la región de América Latina.**

Según un reporte de la Unión Internacional de Telecomunicaciones, en 2004 había en el país 37 suscriptores por cada 100 habitantes.(El Universal, Pág. 1F)

## **Telcel Ofreció Herramientas para Eficientar Procesos Productivos con Ahorro de Tiempo y Recursos**

En despliegado de una plana a color con fotografías, Telcel ofreció diversas herramientas para eficientar procesos productivos con ahorro de tiempo y recursos.

Señaló que **“Telcel continúa con el desarrollo de nuevas aplicaciones de alto valor agregado, diseñadas y creadas para uso personal y empresarial en México”.**

La empresa indicó que sus aplicaciones están respaldadas por una de las mayores coberturas de voz y datos a nivel nacional e internacional, lo que permite a los usuarios estar comunicados en cualquier momento alrededor del mundo.

Indicó que cuenta con sus soluciones DATUM que brindan servicios de comunicación y conexión móvil para apoyar a las empresas en su evolución comercial mediante GSM/GPRS de Telcel y su variedad de dispositivos inalámbricos. (El Financiero, Pág. 8)

## **Movistar y Motorola Lanzaron Nuevo Modelo MotoPebl U6; Disponible en Modalidad de Pospago**

Movistar y Motorola anunciaron el lanzamiento en el mercado mexicano del nuevo modelo MotoPebl U6, inspirado en la naturaleza, con textura suave y una forma diferente de abrirlo.

Como resultado de los acuerdos celebrados entre ambas firmas, los clientes y público mexicanos podrán adquirir el nuevo teléfono MotoPebl U6, que **estará disponible en la modalidad de contrato**.

El director general de la firma, Miguel Menchén, dijo que “en Telefónica Móviles México siempre estamos a favor de crear sinergias, como la que realizamos en esta ocasión con Motorola, para ofrecer a nuestros usuarios productos de la más alta calidad e innovación tecnológica”.

Agregó que **para la compañía “es un orgullo” ser participe en el lanzamiento del teléfono MotoPebl de Motorola, que destaca por su novedoso diseño**.

Por su parte, el director de la Cuenta de Telefónica en Motorola, Javier Téllez, expresó que “Motorola continúa ofreciendo alternativas únicas al mercado para brindar lo mejor de la tecnología con los diseños más estilizados”.

Indicó que este nuevo modelo es un teléfono icónico y representativo del mundo actual, que se abre lentamente para mostrar su teclado iluminado y pone al alcance del usuario la tecnología con un simple tono de voz.

El directivo explicó también que este nuevo equipo **permite navegar en Internet y realizar llamadas mediante comandos de voz que reconocen los tonos vocales**.

Añadió que cuenta con tecnología Bluetooth, memoria de 5 Mb, cámara digital VGA con zoom 4x, juegos precargados, protectores de pantalla y tonos MP3, elementos que conforman la unión entre diseño y funcionalidad.

## **LG Liberó Teléfono MX200; Puede Descargar GPS Soportado por el Servicio Ubicacel de Iusacell**

Una escueta nota de *El Universal* informó que LG liberó su nuevo teléfono MX200 que incluye cámara VGA con flash, grabación de videotonos, juegos y la posibilidad de descargar aplicaciones.

Destacó que **este modelo es el primero capaz de descargar la aplicación de GPS soportado por el servicio Ubicacel de Iusacell**.

El diario precisó que con este modelo se puede conocer la ubicación y los lugares de interés, a través de un mapa de guía.

Además **se pueden realizar ubicaciones de otras personas que cuenten con el servicio de Internet**. No se ofrecieron más detalles. (El Universal, Pág. 8 Computación)

## **NEGOCIOS SATELITALES**

### **SCT Tendría Listas Bases para Subastar Posición 109°W en Febrero de 2006**

Información del columnista Alberto Aguilar aseguró que será para febrero de 2006 cuando la SCT tenga listas las bases de la subasta de la posición orbital 109°W, que se llevará a cabo en abril o mayo a más tardar.

Explicó que **la elaboración de las bases está a cargo de la subsecretaría de Comunicaciones de la SCT junto con la Cofetel**.

El periodista dijo que se espera que el proceso tenga cierto interés, puesto que la banda KU tiene sus ventajas en lo que se refiere a DTH y transmisión de datos bidireccional para Internet. (Reforma, Pág. 3 Negocios)

## **NEGOCIOS EN LÍNEA**

### **Necesario Evaluar para Determinar qué Tecnología Requiere la Empresa: UVM; Todo Depende de la Efectividad del Método**

Según el coordinador del programa Académico LSCA-LATI e ITE de la Universidad del Valle de México, Alberto Domínguez Torres, es necesario que una empresa evalúe y diagnostique para determinar qué tecnología mejora las operaciones de una empresa.

Explicó que **es recomendable comenzar por el principio del médico general, es decir, realizar un diagnóstico del área de trabajo, obtener un análisis de la situación actual para proponer mejoras**.

El experto dijo que se requiere el apoyo de las demás áreas con la finalidad de comunicar mejor los ajustes por realizar.

Agregó que es importante enmarcar que los cambios grandes no comienzan grandes, es decir, **no se espera ver resultados de inmediato, sino que va a depender de los nuevos paradigmas de la organización**.

Domínguez Torres señaló que los avances en las mejoras de la organización darán como consecuencia una metodología de trabajo que permitirá saber dónde realizar mejoras y ajustes, que se verán reflejados hacia fuera para mantenerse posicionado en el mercado. (El Financiero, Pág. 12A Supl. Mercados)

## Candidatos Presidenciales Ignoraron Tregua Electoral en Internet; Mantienen en Servicios sus Páginas Oficiales y Envían Mensajes Online

En el primer día de la tregua electoral navideña entre candidatos a la presidencia de la República, el panista Felipe Calderón y el perredista Andrés Manuel López Obrador mantuvieron en servicio sus páginas oficiales en Internet.

Mientras que desde el sitio del priísta Roberto Madrazo se envió un mensaje masivo de felicitación navideña, con la fotografía familiar utilizada en los spots de campaña.

Según confirmaron cercanos colaboradores de **Madrazo, el equipo jurídico de la campaña presidencial priísta analiza ya la posibilidad de presentar una queja ante el Instituto Federal Electoral.**

Explicó que lo hará tanto por la propaganda de Calderón y López Obrador en Internet, como por la difusión de la toma de protesta del abanderado perredista durante el domingo, ya con la tregua en vigor.

Aseguraron que la página oficial del candidato del PRI a la Presidencia de la República fue suspendida desde las 10 de la noche del sábado, en acatamiento a la “tregua navideña” acordada por el Consejo General del IFE.

De igual modo se retiraron del sitio oficial del PRI todas las ligas o referencias a su candidato presidencial, para evitar un llamado de atención de la autoridad electoral.

Sin embargo, desde la dirección [mexicoconmadrazo@yahoo.com](mailto:mexicoconmadrazo@yahoo.com), se remitió un mensaje masivo con una fotografía familiar de Madrazo con un mensaje. (Milenio Diario, Pág. 4; Reforma, Pág. 10A)

## Sun Apuesta por Negocio de Servicios y Hardware; Propuso nuevo Modelo para Desarrollo Tecnológico en América Latina

El vicepresidente de Software Marketing de Sun Microsystems, Tom Gaguen, dijo que está haciendo dos cosas para ajustarse a las necesidades de los mercados.

Destacó que **“hemos hecho disponibles todos nuestros programas, nuestra tecnología, a fin de que los empresarios y toda la gente en Latinoamérica pueda utilizarla sin ningún costo”.**

La empresa apuesta pro el negocios de servicios y hardware, por el camino del software gratuito para consolidar su negocio de servicios y venta de hardware.

Asimismo, propuso un nuevo modelo para el desarrollo tecnológico en la región de América Latina.

**En el caso de México, Sun tiene presencia en un gran número de empresas e instituciones de gobierno, pero es en el sector educativo donde impulsa un intenso programa de promociones con iniciativas para universidades públicas.**

Gadguen dijo que es interesante que el gobierno mexicano haya nombrado a varios embajadores para la tecnología desde el año pasado y uno de ellos trabaja en Sun, por lo que viaja seguido a México para participar en platicas sobre el sector.

Aseguró que “Sun tiene un interés creciente y activo en ver que este programa crezca y se desarrolle en México. Además tenemos un concurso de Solaris para estudiantes de universidades alrededor del mundo y los premios son bastantes significativos”. (El Financiero, Pág. 30)

## **Amenaza Virus Soberg.AG para Enero de 2006: Trend Micro; Aumentaron Ataques a Seguridad de Información de las Empresas**

El Centro Global de Investigación Antivirus de Trend Micro advirtió sobre la posible expansión del gusano *worm\_Sober.AG* a principios de enero de 2006, con lo que estarían en riesgo de infectarse cerca de 80 mil computadoras.

**Dijo que la infección se espera en la primera semana del próximo año, pues desde que se descubrió esta variedad de *sober*, el pasado 21 de noviembre, ya existen cerca de 40 mil computadoras infectadas.**

De continuar esta tendencia y los usuarios infectados con *sober.AG* ignoran la infección en sus computadoras, para los días 5 y 6 de enero habrá cerca de 80 mil computadoras que serían capaces de descargar e instalar la nueva versión de *sober*, cuyas características se desconocen aún.

**En noviembre pasado se descubrió una nueva versión de *sober* que desde sus primeras manifestaciones se observó su intensa capacidad de propagación.**

La firma indicó que “en pocas horas había tomado un lugar en la lista de los 10 virus con mayor propagación”, por lo que *sober.AG* se ha mantenido como uno de los más observados en los sistemas de todo el mundo y ocupa hoy el primer lugar del Top 10.

Agregó que llama la atención la capacidad de este virus para descargar un archivo en una forma predeterminada y en la primera semana de enero de 2006, las computadoras infectadas con *sober* descargarán un archivo llamado *sober.exe* desde una serie de sitios de Web.

La empresa explicó que “no se conoce el contenido de este archivo; hasta el momento sólo se ha descubierto en el código del gusano la instrucción para descargarlo”.

Indicó que “la lista exacta de sitios desde donde se descargará se define en un segmento codificado y encriptado del gusano y que impide prever con exactitud el tamaño del gusano”.

**Trend Micro dijo que ello sólo significa que las infecciones de *sober.AG* han dejado preparado el camino para que otro código malicioso emprenda ese ataque en la primera semana del próximo año.**

Precisó que los síntomas de una computadora infectada pueden ser la lentitud del sistema, actividad del disco duro sin justificación aparente, actividad en la conexión a Internet sin motivo y mal funcionamiento de productos de seguridad.

La empresa advirtió que no se deben abrir mensajes de correo y mucho menos archivos adjuntos, sin tener la seguridad de la legitimidad del mensaje, y evitar, sobre todo, mensajes en idioma alemán, así como mantener actualizados los productos antivirus y los sistemas operativos.

Por su parte IBM y Cisco comentaron que los incidentes relacionados con la seguridad de datos en las empresas latinoamericanas aumentan en proporción al riesgo de ataques futuros.

Precisaron que **el nivel de confianza de los ejecutivos de Tecnologías de la Información (TI) para poder enfrentarlos es cada vez menor.**

Las firmas indicaron que de acuerdo con los resultados de una encuesta aplicada a 203 directores de tecnología y responsables de seguridad en México, Brasil Argentina, Chile, Venezuela y Colombia, los ejecutivos ven a los *hackers* como una gran amenaza a la seguridad de datos.

Precisaron que **en México 66% de los ejecutivos consideran que los riesgos a la seguridad se han incrementado en los últimos tres años y 20 por ciento cree que los riesgos han aumentado en “gran medida”.**

Las empresas detallaron que 46% del *top management* de las empresas mexicanas opina que la seguridad de datos es una prioridad muy alta, en contraste con Brasil, donde sólo 29% de la población encuestada tomó en cuenta este punto.

Subrayaron que el aumento significativo de los incidentes y los riesgos contrastan con un bajo nivel de confianza en las capacidades de enfrentar ataques seguros.

El informe precisó que apenas 18% de los ejecutivos de TI consultados dicen estar “muy confiados” en que sus empresas están protegidas contra amenazas internas, mientras que 23% estima lo mismo pero en referencia a las amenazas externas.

Sobre las funciones del Information Security, IBM y Cisco mencionan que en México 45% del rango las percibe como “muy efectivas”, en tanto que en Brasil sólo 9% respondió positivamente. (Milenio Diario, Pág. 32; El Financiero, Pág. 35; Reforma, Pág. 7 Interfase; El Economista, Pág. 2 IT)

## **TELEVISIÓN Y RADIO**

### **Cumplir con Tiempo Aire Impide a TV Azteca Controlar Canal 40; Magistrada Habría Reconocido como Administrador Único a Moreno Valle**

Información de *Milenio Diario* aseguró que para que TV Azteca, a través de su subsidiaria, Organización Mexicana de Televisión (OMT) pueda hacer cumplir el contrato de comercialización firmado desde 1998 con Televisora del Valle de México (TVM), esta última tiene que producir casi 8% del tiempo al aire, de lo contrario se estaría violando el acuerdo que mantiene en pleito a estas empresas.

De acuerdo con lo estipulado en el Contrato de Comercialización y Programación firmado entre OMT y TVM **se observa que la programación del Canal 40 debería ser conjunta, teniendo OMT (TV Azteca) el derecho de programar hasta 645 horas al mes, es decir 21 horas y media diarias.**

Según el diario, el contrato establece que la Corporación de Noticias e Información (CNI) podría programar hasta 16.5 horas al mes o 2.5 horas diarias; por ello, cuando se respetó el convenio la empresa usó esos horarios para programar sus noticiarios y programas informativos.

Explicó que sin embargo, uno de los argumentos que desde 1999 ha esgrimido TVM en su favor es que OMT quebrantó el acuerdo al crear y difundir la señal conocida como Azteca 40, misma que nunca formó parte del convenio pues según dice TVM, se había acordado mantener la identificación del Canal bajo el slogan “CNI-Canal 40”.

Fuentes cercanas al conflicto aseguran que con el lanzamiento de la señal del Canal 40 y bajo la premisa de hacer cumplir el contrato de 1997, TV Azteca y OMT necesitarían cubrir diariamente 2 horas y media con programación de TVM,

No obstante, **“ese factor podría cumplirlo Hernán Cabalceta fácilmente al comprar programación de un tercero o poniendo en marcha la producción de una nueva CNI”**.

El rotativo indicó que ha solicitado a TV Azteca información precisa para saber como podría resolverse esa situación, sin embargo, la televisora no ha respondido.

Fuentes informaron que si el proceso judicial en torno a la representación jurídica de TVM, concluye con un resultado favorable para Javier Moreno Valle, Hernán Cabalceta podría incurrir en un nuevo delito al programar un canal de televisión ajeno y hacer cumplir un contrato sin que para ello tenga facultades legales.

Por su parte, portavoces de la SCT indicaron que “por el momento se reconoce a Hernán Cabalceta como el administrador único de TVM, aunque ese asunto todavía está en juicio”.

Agregaron que **“si al final de todo el proceso los jueces dicen que Cabalceta no tenía la representación, Javier Moreno Valle tendría su canal libre de deudas y tal vez hasta reestructurado”**.

Los informantes señalaron que “si los jueces le regresan la administración a Javier Moreno Valle, ellos sabrían si proceden en contra de Cabalceta, pero por parte del gobierno aún es difícil saber que pasará porque seguramente cuando concluya el litigio ya habrá llegado una nueva administración”.

Fuentes cercanas a Moreno Valle informaron que no han cesado en su defensa legal, no obstante, “nos reservamos nuestro derecho de actuar en cuanto creamos que sea oportuno, pues tal vez para entonces habría más acusaciones”.

Sobre el tema, el columnista Ciro Gómez Leyva aseguró que el viernes la magistrada de la Sexta Sala del Tribunal Superior de Justicia del DF, Olga Cárdenas, emitió una sentencia definitiva.

Aseguró que **se reconoció como administrador único de TVM a Javier Moreno Valle, dueño e 95% de las acciones**.

El periodista comentó que de este modo, a partir de hoy cualquier acto de Cabalceta como apoderado legal de TV, no sólo carecerá de validez jurídica, sino que será un abierto desafío a la ley. (Milenio Diario, Pág. 27 y 10)

## **Aumentará Rivalidad de Radio y TV por Propaganda Política: Banamex; Radio Centro Podría Ser la Más Beneficiada**

Un análisis de Banamex aseguró que en 2006 al radio seguirá siendo un instrumento publicitario importante para las campañas políticas, aunque la competencia por los recursos será más agresiva en este año.

Indicó que **la competencia se volvería agresiva sobre todo por la saturación y altos precios que podría tener la TV**.

La institución dijo que de acuerdo con un muestreo realizado por el IFE, es previsible que la radio será muy utilizada durante 2006, por el entorno electoral.

Apunto que **es favorable para las radiodifusoras y en particular para Radio Centro, que podría mejorar su rentabilidad aprovechando su posicionamiento de mercado y ligera estructura de costos.**

Banamex dijo que encuestas realizadas por Aribitrón y la CIRT precisan que la empresa es la primera en términos de audiencia total en la ciudad de México y segunda en cuanto a nuevos programas. (El Financiero, Pág. 27; La Jornada, Pág. 12)

## **SOLUCIONES SECTOR FINANCIERO**

### **SAT Confía que a Inicios de 2006 ya Operen 100% de Pago Electrónico de Gasolina; Reducirán Comisiones**

El Servicio de Administración Tributaria (SAT) confía en que a principios del próximo año ya opere a 100% la deducibilidad de gasolina por medios electrónicos y que las comisiones se eliminen.

El Administrador Central de Enlace Normativo del SAT, Augusto Lagner Minne, dijo que **la próxima semana se anunciará un esquema de comisiones de 2.60 pesos por cada vez que el usuario llene el tanque de combustible.**

Explicó que “hemos logrado que bajen las comisiones, que era uno de los puntos débiles, pero andan entre 0.8% y 1.5%. Esperaríamos que bajaran más e inclusive se eliminen”.

El funcionario del SAT añadió que la autoridad **ya trabaja con los bancos en esquemas de seguridad**, para que en 2006 cuando se pague con tarjeta de crédito o débito tampoco se necesite solicitar la factura para poder deducir.

Agregó que “necesitamos algún par de datos adicionales, vamos a eliminar el requisito de la factura con estos medios de pago”.

Lagner dijo que **la factura se podrá eliminar cuando los bancos se reporten listos.**

Añadió que la cobertura de gasolineras que ya cuentan con los instrumentos para aceptar los monederos electrónicos para poder deducir alcanzó 90%.

El directivo comentó que sin embargo, esperarían que en enero se trabaje a 100%. Dijo que con el monedero electrónico ya se tienen siete esquemas autorizados para poder deducir, pero antes de que finalice el año se tendrán 15 medios.

Añadió que **el monedero electrónico permitirá ver la estación de servicio y el consumo de combustible que se cargó, mientras que con las tarjetas de crédito no sucede eso.**

El administrador señaló que la finalidad de fiscalizar las gasolineras, es la de poner orden en el mercado. “No es una medida eminentemente recaudatoria. No es que en enero vamos a recaudar más”.

Sobre el tema, el columnista Darío Celis dijo que muchos especialistas señalan que la secretaría de Hacienda deberá abocarse más a simplificar el pago de impuestos como medida para mejorar la recaudación. (El Universal, Pág. B9; Reforma, Pág. 4 Negocios)

## **LICITACIONES PÚBLICAS**

### **Telefonía Celular**

El Instituto Mexicano del Seguro Social convocó a participar en su licitación número 00641259-063-05 para la contratación de 1 servicio de telefonía celular con cobertura nacional con un presupuesto mínimo de 486 mil pesos y máximo de 1 millón 215 mil pesos y un servicio de telefonía satelital con cobertura nacional e internacional, con un presupuesto mínimo de 25 mil 200 pesos y máximo de 63 mil pesos. La fecha límite para adquirir las bases es el 16 de diciembre de 2005. (Jueves 8 de Diciembre, DOF, 3ª Sección Pág. 18q)

### **Equipo Móvil Digital**

La Comisión Federal de Electricidad en Jalisco convocó a participar en su licitación **internacional** número 18164036-042-05 para la compra de 47 equipos de comunicación móvil digital y 43 equipos de comunicación portátil. La fecha límite para adquirir las bases es el 10 de enero de 2006. (Jueves 8 de Diciembre, DOF, 2ª Sección Pág. 18)

### **Cableado Estructurado**

El Instituto Mexicano del Seguro Social convocó a participar en su licitación número 00641139-075-05 para la contratación de 1 servicio de cableado estructurado de red con un presupuesto mínimo de 223 mil 867 pesos y máximo de 559 mil 668 pesos. La fecha límite para adquirir las bases es el 13 de diciembre de 2005. (Jueves 8 de Diciembre, DOF, 2ª Sección Pág. 125)

### **Servicios de Radio con Tecnología Celular**

La Secretaría de Desarrollo Social convocó a participar en su licitación número 00020043-017-05 para la contratación de 1 servicio de radiocomunicación móvil con tecnología celular y de troncales celulares y 1 servicio de radiocomunicación móvil especializada para flotillas. La fecha límite para adquirir las bases es el 18 de diciembre de 2005. (Jueves 8 de Diciembre, DOF, 1ª Sección Pág.60)

### **Equipo de Radio**

El Instituto Mexicano del Seguro Social en Zacatecas convocó a participar en su licitación **internacional** número 00641255-029-05 para la compra de 35 radios de onda corta y/o larga. La fecha límite para adquirir las bases es el 14 de diciembre de 2005. (Jueves 8 de Diciembre, DOF, 2ª Sección Pág. 110)

## Servidores y Equipo de Cómputo

El Instituto Mexicano de la Radio convocó a participar en su licitación **internacional** número 04340001-013-05 para la compra de 10 servidores de apoyo y 162 computadoras de escritorio. La fecha límite para adquirir las bases es el 13 de diciembre de 2005. (Jueves 8 de Diciembre, DOF, 2ª Sección Pág. 72)

El Tecnológico de Estudios Superiores de Cuautitlán Izcalli convocó a participar en su licitación número 44084001-006-05 para la compra de 1 servidor con 2 procesadores, 15 computadoras personales y 1 computadora portátil. La fecha límite para adquirir las bases es el 14 de diciembre de 2005. (Jueves 8 de Diciembre, DOF, 3ª Sección Pág. 107)

El gobierno del estado de Aguascalientes convocó a participar en su licitación **internacional** número 31004001-007-05 para la compra de 1 servidor de red y 7 microcomputadoras. La fecha límite para adquirir las bases es el 14 de diciembre de 2005. (Jueves 8 de Diciembre, DOF, 3ª Sección Pág. 86)

El Instituto Nacional de Rehabilitación convocó a participar en su licitación **internacional** número 12181001-014-05 para la compra de 190 computadoras PC media con CD-ROM. La fecha límite para adquirir las bases es el 13 de diciembre de 2005. (Jueves 8 de Diciembre, DOF, 3ª Sección Pág. 57)

La secretaría de Energía convocó a participar en su licitación número 00018001-019-05 para la compra de 100 minicomputadoras desktop y 7 minicomputadoras portátiles. La fecha límite para adquirir las bases es el 15 de diciembre de 2005. (Jueves 8 de Diciembre, DOF, 1ª Sección Pág. 70)

El H. Ayuntamiento Municipal de Jalpa, Zacatecas convocó a participar en su licitación número MJA32191-92-05 para la compra de 90 equipos de cómputo. La fecha límite para adquirir las bases es el 12 de diciembre de 2005. (Jueves 8 de Diciembre, DOF, 3ª Sección Pág. 126)

## Soporte Telefonía Digital

El Instituto Politécnico Nacional convocó a participar en su licitación número 11171001-035-05 para la contratación de 1 servicio de soporte de telefonía digital. La fecha límite para adquirir las bases es el 16 de diciembre de 2005. (Jueves 8 de Diciembre, DOF, 3ª Sección Pág. 54)

## Soporte Computadores

La secretaría del Trabajo y Previsión Social convocó a participar en su licitación número 00014001-068-05 para la contratación de 1 servicio de soporte preventivo y correctivo a conmutadores BMC Meridian, marca Nortel y 1 servicio de soporte preventivo y correctivo a conmutadores Ericsson. La fecha límite para adquirir las bases es el 14 de diciembre de 2005. (Jueves 8 de Diciembre, DOF, 2ª Sección Pág.2)

## **AMÉRICA LATINA Y EL MUNDO**

### **Alcatel Espera Superar Crecimiento General en Mercado Mundial para 2006; Impulsará Negocio de Comunicaciones Móviles**

La francesa Alcatel espera que el crecimiento de su negocio de comunicaciones móviles supere en 2006 el crecimiento general del mercado mundial, que los analistas sitúan en torno al 5%.

El vicepresidente de operaciones de Alcatel, Marc Rouanne, aseguró que **“el año que viene golpearemos el mercado”**.

Agregó que “estamos bien posicionados en términos de tecnología, muy bien posicionados para la transformación de IP, tenemos una red fuerte de servicio inalámbrico de banda ancha. Si se suma todo eso, **el potencial es bueno**”.

Las operaciones de comunicaciones móviles, incluyendo su servicio de Internet de banda ancha inalámbrica, suponen 30% de los ingresos de Alcatel el tercer proveedor de redes de telefonía del mundo.

### **Panasonic Dejará de Desarrollar Tecnología GSM; Concentrará su Estrategia en 3G Basada en Linux; Cerrará Departamento de Desarrollo e Investigación en EU**

Panasonic anunció su decisión de poner fin al desarrollo de la tecnología de segunda generación de telefonía celular GSM, en la que existe una “gran competencia mundial”, para concentrarse en 3G basada en el sistema Linux.

La decisión, la primera que se produce de este tipo por parte de un gran fabricante de móviles, **se debe a la rapidez con que están creciendo las ventas de dispositivos móviles 3G, que se están convirtiendo en un segmento de enorme relevancia dentro del negocio global de la compañía.**

Esto se debe, en gran parte, al retraso con que Panasonic –al igual que otras firmas japonesas- se introdujo en el mercado de GSM, que le ha impedido tomar una cuota significativa de este mercado.

De hecho, para la mayoría de los fabricantes de tecnología móvil la segunda generación sigue dominando las ventas.

**A partir de ahora, Panasonic centrará sus esfuerzos en las herramientas 3G basadas en el sistema operativo Linux.**

La compañía ya ha puesto a la venta dicha tecnología en Japón y espera poder reducir costos gracias a la utilización de una plataforma común a nivel mundial para sus terminales.

De modo que, Panasonic **cerrará el departamento de investigación y desarrollo de EU, que no trabajaba con plataformas Linux.**

Sin embargo, la compañía mantendrá el departamento europeo situado en Reino Unido, que cambiará su estrategia para centrarse en la tecnología 3G y otras plataformas.

La compañía ha anunciado **además el cierre de su sede en Filipinas, donde actualmente fabrica un gran número de componentes con tecnología GSM.**

También parará la producción de GSM en la República Checa, y la filial en China será transformada para el desarrollo de la tecnología 3G.

## **Avaya Operó Red de Comunicaciones Convergentes que se Utilizó en Sorteo Final del Mundial Fútbol Alemania 2006**

Avaya inició, desde el pasado 1 de diciembre, la operación de la red de comunicaciones convergentes que permitió las operaciones durante el Sorteo Final de la Copa Mundial de Fútbol Alemania 2006.

Explicó que **la red fue activada en 3 días luego de 9 semanas de trabajo de un equipo de más de 40 empleados.**

La firma indicó que en ese periodo, la red de Avaya suministró acceso y soporte a más de 500 usuarios, incluyendo empleados de la Federación Internacional de Fútbol Asociación (FIFA), clientes, socios, representantes de medios y otros invitados al sorteo.

Aseguró que logró reducir el costo del tráfico de llamadas a través de la red y permitió que los asistentes pudieran trabajar e ingresar desde múltiples lugares dentro del complejo Messe.

Para incrementar la productividad, el personal de la FIFA fue equipado con una aplicación de movilidad de extensión de trabajo a celular, a fin de contar con un único número de trabajo, al tiempo que pueden hacer y recibir llamadas, así como usar aplicaciones.

**Esta red es completamente interoperable y basada en estándares abiertos, trabaja junto al sistema de Deutsche Telecom**, que brinda las conexiones WAN.

Mientras que Avaya habilitó la conectividad LAN y de voz para el Sorteo Final para el Mundial que se realizará del 9 de junio al 9 de julio del próximo año.

Para mejorar la calidad del servicio y las opciones de acceso para las personas que asistieron al sorteo, la firma diseñó e implementó una red distribuida que enlaza a 12 sitios remotos adicionales con la red convergente principal localizada en el complejo Messe Leipzig.

Estos sitios incluyen hoteles VIP, las principales antecámaras del aeropuerto, estaciones de tren y ofrecen a usuarios acreditados acceso a las aplicaciones clave de gestión, comunicación y negocios de la FIFA, como si estuvieran en el recinto principal.

En tanto, para soportar la red y maximizar su integridad, la empresa **suministró una solución de seguridad completamente convergente que incluye un sistema de detección de intrusos y servicios de monitoreo remoto** desde el centro de observación de los Servicios Globales de Avaya, en Carlton, Texas.

Basado en la Enterprise Service Platform (ESP), este seguro servicio permite a los consultores ingresar y monitorear de manera remota todos los sistemas principales, rastrear amenazas o incidentes de seguridad.

Avaya es socio de la FIFA desde 2001 y ha instalado redes de comunicación para las copas mundiales de 2002 y Femenil de 2003.

## **América Latina y El Caribe Regiones de Más Rápido Crecimiento en el Sector a Nivel Mundial: Research and Markets**

De acuerdo con la consultora Research and Markets, Latinoamérica y el Caribe están entre las regiones de más rápido crecimiento a nivel mundial en cuanto a servicios de telecomunicaciones.

Explicó que **esta situación se debe a la combinación de una clase media que crece aceleradamente y la mayor privatización de industrias clave.**

La firma indicó que aunque para la mayoría de los mercados maduros de servicios de telecomunicaciones, el crecimiento depende más de los nuevos servicios que del crecimiento de los suscriptores, el escenario es distinto en los mercados menos desarrollados.

Agregó que “la resultante demanda acumulada de servicios de telecomunicaciones, gran parte de la cual es satisfecha por servicios inalámbricos, se refleja en su alto crecimiento respecto de la combinación mundial”.

Reserach and Markets consideró que **Norteamérica tiene la tasa de crecimiento más lenta, pero es la región con los mayores ingresos por servicio de telecomunicaciones.**

Indicó que la penetración de servicios inalámbricos en regiones en vías de desarrollo y la capacidad de lograr mejores velocidades para datos inalámbricos ha provocado una mayor penetración de estos servicios y un crecimiento en los ingresos a expensas de los servicios de línea fija. (Notimex)

## **Intel Capital No Anunciará Mayores Inversiones en Latinoamérica; Espera Igualar Tasa de Proyectos en 2006**

La firma de capital de riesgo especializada en el sector tecnológico Intel Capital no espera anunciar mayores inversiones en Latinoamérica.

El director ejecutivo de Intel Capital Latin America, David Thomas, señaló que la empresa pretende igualar en 2006 la tasa de proyectos de este año, que ascendieron a entre 5 y 6 iniciativas.

Comentó: **“Intel Capital tiene una serie de acuerdos en carpeta, pero no espero más acuerdos para este año”.**

Las inversiones de este año incluyeron nuevas transacciones, al igual que inversiones complementarias o adicionales.

El 15 de septiembre, Intel Capital invirtió en pagarés convertibles garantizados emitidos por el fabricante brasileño de componentes computacionales Digitron y en agosto se asoció con Darby Technology Ventures para invertir en la empresa brasileña de certificación digital CertiSign.

También en 2005, Intel y Darby financiaron el desarrollo de la firma brasileña de procesamiento de pagos TelecomNet, esta vez en sociedad con EWI Holdings.

Otras empresas brasileñas que han recibido asistencia de Intel Capital son Automatos, Spring Wireless, Neovia y Yavox.

Thomas dijo que espera que “alcancemos el mismo nivel de 2006” y agregó **que las operaciones de Intel Capital en Brasil pueden soportar de 5 a 10 adquisiciones al año.**

Intel Capital no quiere estar sobrecargado. El ejecutivo dijo que “pretendemos ayudar a formar las empresas que administramos. Pero, por supuesto, no queremos descartar buenas oportunidades”. (Notimex)

## **En Argentina, T&A Presentó 2 Nuevos Celulares Alcatel con lo Último en Funciones de Llamadas**

En Argentina, T&A lanzó 2 nuevos celulares modelos Alcatel OT E-252a y Alcatel OT E-158a.

Se trata de **2 teléfonos funcionales y livianos que cuentan con un sistema ultrarrápido de envío de mensajes y escritura de texto predictivo.**

Además cuenta con melodías polifónicas de 16 tonos, imágenes y animaciones personalizables, dos juegos incorporados, alarma con múltiples *ringtones* y cómodas pantallas de 1.4 pulgadas diagonal que permiten hasta 5 líneas de texto.

**Los equipos Alcatel OT E-252a y Alcatel OT E-158a son de tipo candy bar y cuentan con conferencia de llamada para hablar con cinco personas a la vez.**

Alcatel OT E-252a tiene una pantalla de 4096 colores y 102 x 80 píxeles, mientras que Alcatel OT E-158a cuenta con el novedoso sistema de fondo de pantalla color que genera la sensación de tridimensionalidad detrás de textos en blanco y negro.

## **DataMarkets se Posicionó Como Proveedor Integral de Soluciones de Telecomunicaciones en Argentina**

DataMarkets a través de la expansión de su oferta de servicios se consolida como proveedor de soluciones de telecomunicaciones en el segmento corporativo en Argentina.

**Además de proveer soluciones de comunicación, Data Center y soluciones complementarias a partir de principios de 2005 también provee soluciones de telefonía a través de su marca Vontel.**

De este modo DataMarkets se consolida como un proveedor integral de Telecomunicaciones en el segmento corporativo.

**DataMarkets Network Services es la Unidad de Servicios Corporativos de PRIMA SA (Primera Red Interactiva de Medios Argentinos SA), empresa líder en la provisión de acceso a Internet en Argentina.**

PRIMA comercializa sus servicios de acceso a Internet y desarrollo de soluciones tecnológicas para usuarios corporativos con la marca DataMarkets.

Además, PRIMA comercializa servicios de acceso a Internet para el mercado residencial con sus marcas Ciudad Internet y FullZero.

## **Estrategia de Gerencia Compartida Funcionó para Cisco, Dell, Intel y Goldman Sachs; Utilizarla Cuidadosamente Tiene Ventajas**

La estrategia de gerencia compartida parece una fórmula para un desastre: cuando se entrega a 2 gerentes las mismas responsabilidades y el mismo cargo, y se les solicita que se dividan el trabajo.

No obstante, compañías tan diferentes como Intel y Goldman Sachs aplican esta inverosímil estrategia para gestionar sus operaciones diarias y formar a los líderes del futuro.

Asimismo, Dell y Cisco Systems aseguran que **esta estrategia extiende el alcance de una unidad operativa y ayuda a que los gerentes adquieran nuevas destrezas.**

No obstante existen riesgos, como confusión, conflicto de prioridades y choque de personalidades.

Muchos de los intentos de cohabitación en la cúpula que se han implementado después de una fusión, con títulos como “co-presidente ejecutivo”, han fracasado rotundamente.

**Este arreglo no funcionó en Citigroup cuando se fusionó con Travelers Corp. y tampoco en DaimlerChrysler en la fusión de 1998.**

Pero hay quienes afirman que, usado cuidadosamente, este enfoque tiene ventajas. Puede suavizar las transiciones, permitiendo que los gerentes aprendan el trabajo de una persona experimentada.

También facilita el acceso de los clientes a los ejecutivos de más jerarquía y ayuda a las empresas a llenar vacantes que requieren múltiples habilidades.

**En el caso de una posición que exija viajar mucho, por ejemplo, asegura que uno de ellos se quede a atender los asuntos del día.**

El subdirector de Cisco, Michelangelo Volpi, comentó que “para mí, fue muy efectivo, pero es necesario hacerlo juiciosamente”,

Durante dos años y medio Volpi compartió la jefatura del grupo de direccionamiento con Prem Jain, un ingeniero. Volpi, tiene formación de ingeniero, ha pasado la última década en funciones de desarrollo de negocios.

Volpi comentó que ambos tenían “habilidades complementarias. Me vi expuesto a todo lo que Prem sabe” y vice versa.

Ahora, Volpi tiene asignaciones más amplias, supervisando sólo 4 grupos de tecnología.

Ahora asegura: **“puedo hacer mi trabajo significativamente mejor” por haber pasado por la experiencia de compartir el puesto.**

Sin embargo es difícil encontrar estudios académicos sobre esta técnica. Robert Burgelman, profesor del programa de postgrado de la escuela de negocios de la Universidad de Stanford, y quien ha estudiado el caso de Intel, dice que no es sorprendente que sean las empresas de tecnología las que adoptan esta medida.

Explicó que **muchos de los puestos gerenciales exigen una mezcla de conocimientos técnicos y de negocios.**

Así es como Intel aplica este principio gerencial, combinando un gerente de orientación técnica con uno de formación en gestión.

La mayoría de los altos ejecutivos, incluyendo al presidente ejecutivo Paul Otellini, ha trabajado en este arreglo en algún punto de su carrera en el fabricante de microprocesadores.

### **Intel ha puesto en práctica la técnica por tanto tiempo que nadie recuerda cuándo empezó.**

El ex presidente ejecutivo Andrew Grove recuerda que en 1989, en medio de un viaje en automóvil, le dijo a Craig Barrett, quien lo sucedería en la presidencia ejecutiva, que tendría que dirigir el grupo de microprocesadores con uno o quizás dos ejecutivos.

“Estaba tan descontento, que temí que me empujara del auto”, cuenta Grove. Barrett compartió la dirección de la unidad con otro ejecutivo por un año.

Grove considera la estrategia como “un experimento que vale la pena. Probablemente le sirvió a Craig”. Barrett, actual presidente de la junta directiva de Intel, confirmó la historia a través de un vocero.

### **Quienes han trabajado en este esquema dicen que demanda esfuerzo extra y constante comunicación para asegurarse que los empleados, jefes y socios no reciban señales confusas.**

“No faltó quienes trataron de poner a papá en contra de mamá”, dice Deborah Conrad, quien compartió una vicepresidencia por 4 años en el grupo de marketing y ventas de Intel.

La ejecutiva que tiene formación en marketing, compartió sus responsabilidades con John Davies, quien estaba más enfocado en ventas.

En la práctica, los dos dicen que tendían a confiar en las fortalezas del otro, mientras trataban de aprender parte del trabajo de cada uno. **Minimizaron las posibilidades de conflicto manteniéndose en comunicación constante.**

Conrad recuerda una mala época por la que pasaron cuando ella insistió en mejorar la cohesión del grupo, haciendo que los más de 500 empleados pasaran por un proceso semejante a una “terapia de grupo”.

Davies habría preferido pasar más tiempo con los clientes, pero finalmente accedió a participar.

### **Pero la gerencia compartida no se limita a las compañías de tecnología. Goldman Sachs tiene una larga tradición de aplicarla en todos los niveles, incluyendo la alta gerencia.**

John Whitehead y John Weinberg manejaron Goldman conjuntamente a fines de los años 70 y principios de los 80.

Robert Rubin y Stephen Friedman lo hicieron a principios de los 90, y Jon Corzine y Henry Paulson repitieron el ejercicio por un breve período a fines de los 90. Paulson ha sido el único presidente ejecutivo desde la salida a bolsa de Goldman en 1999.

## **Qualcomm Ofrece Velocidades de Datos HSDPA de 3.6 Mbps**

Qualcomm anunció que la compañía alcanzó velocidades de datos HSDPA de 3.6 Mbps con los principales proveedores de infraestructura que utilizan terminales basadas en la solución Mobile Station Modem (MSM) MSM6280.

El vicepresidente ejecutivo de mercadotecnia y administración de producto de Tecnologías CDMA, Luis Pineda, dijo que “en menos de 2 meses, avanzamos de muestras del paquete de chips MSM6280 a realizar llamadas a 3.6 Mbps en pruebas de interoperabilidad con proveedores de infraestructura, y calculamos que pronto llegaremos a velocidades de datos de 7.2 Mbps”.

Agregó que “el hecho de haber aprovechado nuestro trabajo anterior para comercializar la solución MSM6275 HSDPA ha resultado en un programa acelerado para el desarrollo de MSM6280 compatible con pin, RF y software”.

El directivo comentó que **puede ser comercializado con más rapidez al aprovechar los diseños MSM6275 existentes para crear nuevos y avanzados dispositivos a velocidades incluso más altas.**

Qualcomm impulsó los primeros dispositivos con HSDPA de la industria con su solución MSM6275, que soporta velocidades de datos hasta de 1.8 Mbps.

La banda base de segunda generación y un solo chip MSM6280 soporta WCDMA (UMTS)/HSDPA y es compatible con los estándares GSM/GPRS/EDGE (EGPRS) anteriores.

Diseñada para soportar velocidades de datos hasta de 7.2 Mbps en el enlace descendente, la solución también integra una amplia variedad de características multimedia, tales como capacidades avanzadas de video, sonido, imágenes y gráficos 3D.

Las soluciones de paquete de chips de Qualcomm soportan la suite Launchpad de Qualcomm de características avanzadas como multimedia, conectividad, localización de posición, interfase de usuario y funcionalidad de almacenamiento removible.

Así como la solución BREW de Qualcomm, que permite el desarrollo y la comercialización de aplicaciones y contenido avanzados para que los operadores y los OEMs logren diferenciar sus productos y servicios y aumentar los ingresos.

**Los paquetes de chips de de la compañía también son compatibles con el ambiente de tiempo de ejecución Java (J2ME), que puede crearse totalmente sobre un paquete de chips como una extensión de la solución BREW.**

Qualcomm Incorporated es líder en el desarrollo y entrega de productos y servicios innovadores de comunicaciones digitales inalámbricas basados en la tecnología digital CDMA de la empresa.

## **Israelí RAD Data Communications Ganó Contrato para Proveer Tecnología TDMoIP a Time Warner Cable**

La firma israelí RAD Data Communications ganó un contrato para proveer tecnología TDMoIP a la estadounidense Time Warner Cable (TWC).

De esta manera, **los gateways TDMoIP de la familia IPmux de RAD permitirán que los clientes de TWC se beneficien con los servicios Ethernet económicos y confiables** de la compañía.

Al mismo tiempo les proveen soporte de servicios TDM existentes sobre la misma red de transporte Ethernet.

Por su parte, la familia IPmux de RAD soporta TDMoIP pseudowires -la habilidad de transmitir en forma transparente circuitos TDM como T1 y T3 a través de redes MPLS, IP o Ethernet-, siendo la empresa israelí líder global en soluciones pseudowire, con más de 30 mil puertos embarcados durante los últimos años.

Además, **basándose en su propia red alrededor de Texas, TWC construyó una solución Ethernet urbana de alta velocidad**, ofreciendo a sus clientes una alternativa interesante a la de los proveedores de servicios incumbentes.

El VP de Soluciones de Negocios para TWC en Huston, Chuck Sweeney, dijo que “debemos ser los primeros y únicos proveedores de servicios de red completamente independiente en el espacio metropolitano”.

A pesar de la gran demanda de Ethernet para las aplicaciones IP emergentes y las ya existentes, muchos clientes aún requieren interfaces T1 y T3 para mantener el equipamiento TDM legado.

Como resultado, **Time Warner Cable asumió un proceso formal para evaluar varias soluciones pseudowire y seleccionar un proveedor que soportara servicios TDM sobre Ethernet a través de la red Ethernet Metropolitana de Time Warner Cable.**

Sweeney añadió que buscaban un proveedor que fuese financieramente estable, con capacidad de mantenimiento adecuada a sus requerimientos y con quien pudieran contar para mantener las aplicaciones de sus clientes a largo plazo.

Dijo que además buscaron que pudiese cubrir otras necesidades de Time Warner Cable.

Después de realizar exhaustivas pruebas con soluciones de múltiples vendors, y una prueba en red de tres meses, **el IPmux de RAD fue seleccionado para mantener las aplicaciones pseudowire en la red de TWC.**

Uno de sus primeros clientes para acceso TDM y Ethernet integrado fue un importante proveedor de telefonía celular en todo el país.

Así es como TWC comenzó a ofrecer conexiones Ethernet a bajo costo para operadoras celulares en toda la región.

**Con dicho servicio, los operadores tienen acceso a mayor ancho de banda, conexiones Ethernet de baja latencia para conectividad torre-a-MSC y utilización de solución pseudowire IPmux de RAD para transportar el tráfico TDM a través del mismo enlace Ethernet.**

Trabajando con RAD, TWC se posicionó exitosamente como socio estratégico frente a sus clientes, no sólo como un proveedor de banda ancha.

Sweeney dijo que fueron capaces de darle a sus clientes un camino para migrar completamente hacia las ventajas de Ethernet sin la necesidad de adquirir nuevo equipo.

Enfatizó que “les dimos una solución completa que respondió a todas sus necesidades”.

## Ericsson Firmó el Mayor Contrato de Administración de Servicios de su Historia con la Británica UK

La sueca Ericsson anunció haber firmado el mayor contrato de administración de servicios de su historia, con el operador británico 3 UK, que pertenece a Hutchison Whampoa.

La compañía no mencionó el valor del acuerdo, pero un portavoz dijo que **era superior al de un contrato similar para dirigir la red de 3 UK en Italia, un negocio que Ericsson obtuvo en enero.**

Comentó que el valor de ese acuerdo “había sido indicado” en una suma de 15 mil millones de coronas suecas a 20 mil millones de coronas (entre 1 mil 590 mde y 2 mil 120 mde).

Las acciones de Ericsson fueron suspendidas antes del anuncio y cuando se reanudaron sus operaciones, subieron 4.1% a 27.9 coronas.

El negocio de los servicios administrados, en el que Ericsson gestiona la red de un operador determinado, es considerado por la compañía como un área clave de crecimiento, junto con sus unidades tradicionales de venta de equipos de radio y transmisión a los operadores.

La firma enfatizó: **“este es el mayor contrato de asociación de administración de servicios que Ericsson ha firmado a la fecha y uno de los mayores que jamás se hayan firmado en la industria”.**

Agregó que asumirá la gestión, el mantenimiento y la expansión de la red y la infraestructura de tecnologías de la información (TI) de 3 UK, además del despliegue de la red de radio que está en curso.

También asegurará el mantenimiento de 6 mil 300 sitios de radio existentes y la gestión de la red central y del centro de operaciones.

La compañía destacó que se trata de “más de 1 mil empleados de 3 UK, de las funciones de redes y TI, será transferidos a Ericsson”.

## Británica Inmarsat Lanzó Servicio de Acceso a Internet de Alta Velocidad

La británica Inmarsat lanzó su esperado servicio para proporcionar acceso a Internet de alta velocidad y más económico en todo el mundo, en un proceso en el que el operador por satélite espera obtener ingresos adicionales.

Informó de que **su nueva Red de Banda Ancha de Area Mundial (BGAN, por su sigla en inglés) permitirá transferencias de datos a velocidades superiores a los 492 Kbps.**

El presidente de operaciones de Inmarsat, Michael Butler, comentó que “BGAN es probablemente la oportunidad (de crecimiento) más significativa en una década”.

La empresa espera que gobiernos, organizaciones humanitarias y otras compañías se interesen por el servicio, que puede resultar útil en situaciones en las que las comunicaciones habituales son difíciles o no existen, o cuando se han visto interrumpidas por desastres.

Los medios de comunicación, agencias humanitarias y fuerzas armadas son usuarios habituales de comunicaciones por satélite.

**Inmarsat ya ha lanzado este año 2 satélites para apoyar el nuevo servicio, y podría lanzar un tercero el próximo año.**

La firma explicó que “BGAN permite a los usuarios acceder a su red corporativa a través de una conexión VPN (Red Privada Virtual) segura, utilizar el correo electrónico y otros programas, navegar por la red, enviar anexos de gran tamaño, escuchar o ver audio y vídeo y hacer llamadas al mismo tiempo”.

## **BT Intenta Revertir Caída en Líneas Fijas Centrándose en su Negocio de Internet de Banda Ancha**

BT Group Plc espera un aumento en las ganancias anuales de su principal unidad minorista BT Retail.

Informó que **pretende recortar hasta 500 millones de libras esterlinas (866 mdd) en costos en un lapso de 3 años.**

La firma comentó que su unidad BT Retail esperaba registrar un incremento en sus utilidades anuales.

BT Retail reportó el mes pasado un crecimiento de 8% en sus ganancias del segundo trimestre de sus negocios principales, pese a un retroceso de 4% en sus ingresos.

La unidad representa más de 40% de los ingresos del grupo, pero su negocio de líneas fijas se ha visto dañado por una creciente competencia y una caída de los precios.

**BT ha intentado revertir esta declinación focalizándose en sus negocios de Internet de banda ancha,** un mercado que ha registrado un fuerte crecimiento, y manteniendo bajos sus costos.

El grupo británico dijo que BT Retail intentará lograr ahorros de costos de entre 400 y 500 millones de libras esterlinas en 3 años, para lo que se enfocará en un manejo efectivo de los costos de ventas online, servicio y facturación, así como con la mejoría de sus sistemas.

BT, que **planea lanzar televisión a través de banda ancha el próximo año,** a inicios de este año anunció un servicio pionero de líneas fijas sobre redes móviles denominado BT Fusion.

## **Mercado Español de Servicios Móviles Generará Ingresos Superiores a 350 mdd al Año; TV Digital Anima a Crear Aplicaciones para Celulares por Diferentes Operadores**

Durante la feria Movilforum, organizada por Telefónica Movistar y celebrada en Madrid, desarrolladores de aplicaciones informáticas explotaron el filón de televisión y telefonía 3G.

Según DMR Consulting, el mercado español de servicios móviles de datos generará unos ingresos anuales superiores a los 350 mde para las empresas de telefonía móvil.

Existen productos en periodo de pruebas como **NTS Helios y consiste en una plataforma de videomensajería para la publicación y retransmisión automática, en televisores, de contenidos multimedia creados con móviles.**

Asimismo, 3G News, una aplicación desarrollada conjuntamente por Motorola y Createcna, recibe y visiona simultáneamente 6 entradas de imágenes, procedentes de otros tantos aparatos móviles, en un monitor.

Desde éste, se editan y se inyectan en tiempo récord a la pantalla para su emisión, una forma de difundir una noticia a velocidad relámpago, convirtiendo a cualquier ciudadano en reportero.

En julio, la televisión valenciana Canal 9 adquirió móviles con 3G News para sus periodistas.

**Alcatel presentó SAM**, una aplicación informática que produce videos en los que, con una sola llamada, un muñeco animado muestra en la pantalla del móvil todos los servicios de una empresa. **Podría sustituir al Call Center.**

También del mundo de la imagen es el producto de Visual Engineering, una solución de telecontrol que, entre otras cosas, permite a un vigilante de una sala de pantallas ausentarse de su puesto de trabajo temporalmente y seguir visualizando el panel en su móvil.

La aplicación envía alarmas y el botón del móvil sirve como palanca para mover las cámaras y enfocar el área deseada. Saldrá al mercado al inicio de 2006.

Por su parte, **Nokia enseñó un producto para seguir la convalecencia de los pacientes.**

La persona intervenida o un familiar directo se lleva un móvil, de la serie 60 de Nokia, al salir del hospital. El aparato está diseñado para una única función: enviar imágenes al médico para que éste efectúe una vigilancia constante de la evolución de la zona operada.

El paciente devuelve el móvil, una vez curado, en su ambulatorio más cercano. Se venderá a principios de año.

**Movistar presentó Diabtel, un prototipo para diabéticos que informa al médico sobre administraciones de insulina, modificaciones en la dieta, ejercicio físico, enfermedades contraídas y otras variables.**

StarNews, de la empresa Wonderlabs, ganó el concurso a la Mejor Aplicación de MovilForum 2005, por votación popular.

El director técnico de Wonderlabs, Daniel Vecino, explicó que se trata de un programa que clasifica la información (texto e imágenes) en canales, lo que permite descargar y actualizar cualquiera de ellos tantas veces como se desee.

Su ventaja es que, al almacenar la información localmente en la terminal, se pueden consultar contenidos independientemente de la cobertura o del operador utilizado, al contrario que el WAP o el e-Mode, que obligan a estar conectados a la red.

El cliente debe tener contratados los canales para disfrutar de sus contenidos y actualizarlos con un clic. Se trata de una aplicación en lenguaje Java compatible con más de 85% de los teléfonos móviles.

## **Parlamento Europeo Urgió a Operadoras a Reducir Precios de Llamadas Desde el Extranjero**

El Parlamento Europeo (PE) urgió a las compañías de telefonía móvil a reducir el precio de las llamadas que los usuarios realizan en países de la UE distintos al de origen, así como a aplicar "prácticas transparentes" en materia de precios.

## **El pleno aprobó por amplia mayoría un informe sobre la situación de las comunicaciones electrónicas en 2004.**

Solicitó “a los proveedores de servicios de teléfono móvil que reduzcan las tarifas” del servicio de *roaming*, al objeto de establecer “pronto un verdadero mercado interior” de la telefonía móvil en la Unión Europea.

También reclama a la CE que proponga “un plan de acción y un calendario para que el consumidor pueda beneficiarse en todo el territorio europeo de servicios itinerantes a escala internacional, al mejor costo y en el plazo más corto posible”.

En el informe, redactado por la liberal italiana Patrizia Toia, el PE considera además “indispensable que los operadores apliquen prácticas transparentes en materia de precios” y que informe “de manera clara y exhaustiva” a los consumidores sobre los servicios ofertados y sus tarifas correspondientes.

**También insta a la CE y a las autoridades reguladoras nacionales que redoblen esfuerzos para reducir las tarifas de termino de la llamada**, así como “para facilitar la portabilidad del número, tanto para los teléfonos fijos como para los móviles”.

En opinión de la Eurocámara, sólo si el usuario puede mantener su número de teléfono cuando cambia de compañía puede asegurarse una “competencia sana” entre los operadores de telefonía móvil, por lo que el costo de esta operación deber ser “de bajo nivel” o incluso gratis, y el plazo para efectuarla el más breve posible.

Por otro lado, el informe apunta que **debe velarse por que la ubicación de las instalaciones destinadas a dar cobertura a la red de telefonía móvil no afecte a la salud ni al medioambiente y se enmarque en unos procedimientos urbanísticos transparentes.**

Asimismo, hace referencia a las dificultades que encuentra el desarrollo de la telefonía móvil 3G, “obstaculizado por normas nacionales y locales en materia de autorización para la instalación de infraestructuras y por criterios rigurosos de concesión de licencias”.

## **En España, Amena Lanzó Servicio de Reconocimiento del Estado de Ánimo Mediante una Llamada**

Considerando que los hogares españoles ya gastan más en teléfono móvil que en fijo, la operadora Amena decidió lanzar un servicio de reconocimiento del estado de ánimo a partir del timbre de voz mediante una llamada.

**El servicio se propone averiguar el estado de estrés y de salud en general del cliente de Amena.**

Detrás de esta apuesta se encuentra Voice Clinic, una aplicación de reconocimiento de voz desarrollado por la empresa japonesa ANIMO, en la que interviene Fujitsu.

El director de nuevos servicios de la empresa Amena, Alberto Calero, dijo que “los primeros estudios se realizaron a finales de la década de 1970 en el Massachusetts Institute of Technology (MIT) y en el Laboratorio de Acústica de Japón”.

**Estaban en busca de descubrir si se podía lograr más información de la voz. Ahora, con las computadoras potentes, se ha podido poner en práctica.**

El servicio es muy simple. Basta con enviar un mensaje de texto al 222 y marcar la opción que indica que digas una frase.

Posteriormente el cliente recibe un mensaje corto de texto (SMS) con el nivel de estrés en porcentaje. **La consulta cuesta 0.30 euros.** El nivel de error de este sistema es de entre 15% y 20%.

Calero indicó que “este mismo servicio se ha lanzado ya en Japón y ha despertado mucho interés. El sistema permite medir simplemente una alteración en tu sistema de voz”.

A partir del 16 de noviembre los usuarios de Amena podrán conocer su grado de estrés.

## **Española Telvent Ofrece TI en Tiempo Real; Aseguró que EU y Nasdaq Fueron Claves para su Expansión**

El presidente y consejero delegado de la española Telvent, filial de Abengoa, Manuel Sánchez Ortega, destacó que el nicho de mercado de la empresa son las tecnologías de la información (TI) en tiempo real.

Explicó que hay sistemas de TI que trabajan sin criticidad en el tiempo sin necesidad de una respuesta inmediata.

El ejecutivo dijo que hay **sistemas de información para gestión de nóminas o para contabilidad, que da igual que se gestionen 5 milisegundos antes o después, pero hay otros dónde el tiempo es muy importante.**

Indicó que dar información precisa de una fuga en un oleoducto a los 2 ó 3 segundos de producirse puede ser muy importante para cerrar a tiempo una válvula y evitar males mayores.

Sánchez Ortega refirió que evitar un apagón eléctrico general como el que se produjo en la costa este de EU hace unos años depende de que el sistema pueda reaccionar en unos 20 milisegundos y para ello debe disponer de inmediato de la información de las incidencias que se producen.

Agregó que por eso **las TI en tiempo real son tecnologías que requieren una investigación, un desarrollo, y una serie de productos de respuesta más rápida que la que se requiere en términos genéricos en las TI.**

El ejecutivo recordó que “hace 3 años nuestra cifra de ventas en EU y Canadá era cero y hoy estos mercados nos aportan 20% de la facturación”.

Afirmó que **“somos además y desde hace un año la única compañía española que cotiza en Nasdaq, el selectivo mercado tecnológico de Nueva York”.**

Señaló que Norteamérica, pese a nuestra reciente instalación allí, es ya el segundo mercado más importante de Telvent con 20% de la cifra de negocios, y China va a representar a final de año 5% de las ventas.

Sánchez Ortega calificó como curioso que hace 3 años el negocio de Telvent era cero en EU; sin embargo han entrado en el Nasdaq.

Relató que **el inicio de su actividad en EU se produce con la adquisición en 2003 de la División Network Management Solutions, de la multinacional Metso Corporation, mediante la compra de sus filiales en Canadá y EU.**

El ejecutivo comentó que se trata de una compañía con la que llevábamos trabajando 10 años como socios, por lo que teníamos un conocimiento importante de Metso y del mercado norteamericano. Por ello su integración ha sido un proceso muy suave y ha generado valor desde el primer día.

**Dijo que se eligió a Metso porque era la clave de la estrategia de crecimiento que diseñó Telvent en EU, tras haber alcanzado ya una posición fuerte en América Latina y una posición satisfactoria en España.**

Según el directivo crecer en EU y Canadá era el reto “y cuando nos planteamos sacar la compañía a Bolsa pensamos que tenía más ventajas para nosotros, que tenemos aspiración de ser una compañía global y con un fuerte componente internacional, cotizar en el Nasdaq y no en la Bolsa Española dónde ya está presente nuestra matriz Abengoa y la compañía hermana Befesa”.

Indicó que les pareció además que para nuestros clientes internacionales el hecho de estar en los mismos mercados que nuestros competidores iba a ser un aspecto valorado muy positivamente y de hecho pensamos que ha sido así.

Añadió que el estar presentes en el mercado de capitales norteamericano, por su dimensión y por las exigencias de transparencia que requiere a las compañías para acceder a la negociación, fortalece nuestra posición en otros mercados internacionales.

**Sánchez Ortega aseguró que después de 1 año, “yo creo que los hechos nos han dado la razón. Y no sólo por el precio de nuestras acciones”.**

Indicó que “nos pareció que tenía sentido pedir dinero a los inversores americanos para invertir en nuestra estrategia de crecimiento en Norteamérica y hoy seguimos aumentando nuestra cifra de negocios en este mercado y, al margen de Abengoa, el 90% de nuestros inversores son norteamericanos”.

El ejecutivo detalló que colocaron 32% del capital en el Nasdaq y el Abengoa cuenta con 62%, mientras que los directivos tienen 6%.

Dijo que no es una de las más pequeñas compañías que cotizan en el mercado tecnológico de Nueva York, “aunque estamos muy lejos de la capitalización de gigantes como Google, 60% de las sociedades que se negocian en el Nasdaq son más pequeñas que Telvent”.

Telvent se ha incorporado recientemente a un selecto grupo de empresas al que se ha encomendado que desarrolle en Australia un proyecto internacional de detección y prevención de tsunamis.

Sánchez Ortega se incorporó a la compañía en 1989 y recordó que Telvent nació como una compañía de control en 1963, pero es a partir de 1969, tras ser adquirida por Abengoa, cuando empieza a evolucionar hacia lo que hoy es.

Añadió que va cambiando al ritmo que cambia la tecnología en general de los sistemas de control, de sistemas neumáticos a hidroneumáticos y posteriormente a sistemas digitales.

El directivo precisó que fue **a finales de 1999 se decidió que Telvent sea la cabecera del grupo de TI de Abengoa**, y ahora produce alrededor de 20% de sus ventas y de sus resultados.

Previó que esta año la firma va a registrar un crecimiento orgánico de 2 dígitos respecto a 2004, lo que unido a alguna adquisición corporativa que se ha hecho nos va a llevar a cerrar 2005 con una facturación aproximada de 380 mde.

El ejecutivo indicó que la empresa cuenta ahora con una posición neta de caja, de cerca de 70 mde a final de año, tras su salida a Bolsa, y un balance muy saneado. “una gran capacidad de endeudamiento y de crecimiento importante”.

Agregó que “en la última revisión de la previsión de resultados que acabamos de hacer hemos hablado de unos 60 centavos de euro por acción”.

Según Sánchez Ortega “tenemos casi 27.9 millones de acciones, o sea que más o menos estamos hablando de unos 17 ó 18 millones de euros de resultados para 2005. Es decir, un crecimiento anual de más de 25%.

En cuanto a su crecimiento orgánico, indicó que éste es originado por nuestra actividad, oscila en los últimos ejercicios entre 12% y 15%, porcentaje que venimos completando con adquisiciones de empresas.

El directivo añadió que este año, por ejemplo, **vamos a crecer en total casi 20%, y 6% ó 7% es atribuible a operaciones corporativas.**

Opinó Yo que en el futuro, por lo menos en los 3 ó 4 años próximos, se espera un comportamiento similar en ventas para Telvent, y unas tasas de crecimiento anual en beneficios superiores a 20%.

Al referirse a sus actividades, señaló que Telvent tiene tres áreas fundamentales: Energía, Tráfico, y Medio Ambiente que representan en conjunto 90% de nuestro negocio.

Detalló que a Energía corresponde la mitad de éste porcentaje; entre 30% y 35% del mismo a Tráfico y el resto a Medio Ambiente.

El ejecutivo señaló que en lo que se refiere a áreas geográficas 50% del negocio está en Europa, y de éste 85% en España, mientras que Latinoamérica representa entre 15% y 20% de la facturación.

## **En Europa, 24% de Cibernautas Navega Más de 16 Horas a la Semana**

De acuerdo con un estudio realizado por la Asociación Europea de Publicidad Interactiva (EIAA) el consumo de Internet en la región crece más rápido que cualquier otro medio.

**Los europeos han pasado este año 17% más de tiempo que en 2004 navegando por la red.** Los franceses son los que más se conectan, 13 horas, seguidos de españoles y británicos, con 11 horas.

El estudio reveló un nuevo perfil de usuario: el “super internauta” que pasa más de 16 horas semanales navegando.

El documento precisó que la media europea de navegación es de 10 horas y 15 minutos por semana.

**Casi la cuarta parte de los encuestados (24%) ha contestado que pasa más de 16 horas a la semana en Internet, mientras que el 69% se conecta al menos 5 días a la semana.**

Entre los usuarios de banda ancha, el porcentaje de “super internautas” que pasan más de 16 horas a la semana navegando se dispara hasta 31%. En Francia, el país que más navega, 32% de los usuarios se conecta más de 16 horas.

También el informe de EIAA refleja el crecimiento imparable de la Red: los europeos navegan 17% más que en 2004 y 56% más que en 2003.

También crece el tiempo de consumo televisivo (6%), de consumo de radio (14%) y lectura de periódicos (13%). Por otro lado, cayó 13% el tiempo dedicado a leer revistas.

El sondeo reveló que **10% de los europeos, utiliza Internet para realizar llamadas telefónicas y 29% se descargó música al menos una vez al mes.**

Se han popularizado los diarios personales o blogs, 13% escribe habitualmente y el fenómeno *podcasting*: 10% se baja contenidos de audio para escucharlos en cualquier momento.

**Internet es el medio que se consume de forma más estable y continuada a lo largo del día.** A excepción de la primera hora de la mañana (el tramo entre las 06:00 y las 10:00 horas), es el segundo medio más consumido durante el resto del día.

Entre las 10:00 de la mañana y las 17:30, Internet es, tras la radio, el medio que más utilizan los europeos para informarse. Durante el resto de la tarde (de 17:30 a 21:00) y durante la noche (de 21:00 a 06:00), el medio más utilizado es la TV y después Internet.

El documento añadió que **los italianos son los europeos que menos tiempo dedican a la Red, una media de 8 horas a la semana.**

El estudio Mediascope EIAA Europa 2005 fue realizado a 7 mil personas de 5 países europeos: Francia, Reino Unido, España, Alemania e Italia y las regiones de Benelux y Escandinavia.

## **Nokia y 3 Scandinavia Prueban Servicio *Push to Talk* en Suecia**

Nokia y 3 Scandinavia están probando el servicio *push to talk* en el mercado sueco, para que se pueda usar el celular como walkie-talkie, comunicándose con un selecto grupo de individuos al pulsar un botón.

**La prueba está dirigida principalmente a usuarios de negocios; sin embargo, tanto usuarios particulares como de negocios pueden beneficiarse de esta comunicación sencilla y directa.**

3 Scandinavia es el operador móvil y de medio líder de banda ancha en Escandinavia y fue la primera empresa en lanzar servicios 3G en Suecia en mayo de 2003 y en Dinamarca en Octubre 2003.

En Escandinavia, 3 es una empresa conjunta entre Hutchison-Whampoa (60%) e Investor AB (40%).

**Los servicios de 3 están disponibles en Australia, Austria, Hong Kong, Irlanda, Israel, Italia y el Reino Unido. 3 también ostenta licencias UMTS 3G en Indonesia y Noruega.**

Para garantizar el éxito de la prueba en la red WCDMA 3G de 3 Scandinavia, Nokia impulsa su posición en PoC basado en GSM, experiencia única a partir de terminales, conocimiento de comportamiento del consumidor, e integración sistemas.

Nokia ofrecerá teléfonos selectos con el servicio *push to talk*, incluyendo el Nokia 6280, para su uso potencial en el período de prueba.

El director de Tecnología de 3 Scandinavia, Jörgen Askeröth, dijo que **“nos esforzamos por ofrecer servicios innovadores que atraigan a todos nuestros clientes”**.

Agregó que para *“push to talk* es un nuevo y fascinante servicio para usuarios de negocios en particular”.

El ejecutivo comentó que “decidimos probar *push to talk* con Nokia porque su solución integral cumplirá con el estándar OMA (Open Mobile Alliance), y por el compromiso de servicio, así como su capacidad para respaldar la plataforma PoC.”

Mientras que el vicepresidente de Redes, Nokia, Bob Bird, comentó “**estamos muy complacidos por trabajar con 3 Scandinavia en la prueba de Pulsar para hablar**”.

Agregó que “confiamos en que esta período de prueba fortalezca la posición de Nokia como líder en *push to talk* para hablar alrededor del mundo.”

La solución integral pulsar para hablar de Nokia ofrece un conjunto de funciones completas, y cumplirá con el estándar OMA.

**La solución de Nokia es compatible con el Subsistema Multimedia IP según está estandarizado en 3GPP, y será apto para respaldar diversos medios *push to talk*, tales como vídeo.**

Con contratos comerciales para 45 ofertas de servicio PoC, y varias pruebas que están siendo realizadas para operadores, Nokia lidera actualmente el mercado de Pulsar para hablar sobre Celular en GSM.

Nokia ha lanzado 30 teléfonos PoC, de los cuales 20 están disponibles en Suecia y 5 son terminales 3G.

## **Nokia se Adjudicó Contrato para Expandir Red GSM con Operadora Indonesia Indosat**

Nokia se adjudicó un contrato para expansión de red GSM con la operadora indonesia Indosat en Bali y Java, excluyendo a Jabotabek (Yakarta y áreas aledañas), con red para radio y redes conmutadas por paquetes y circuitos.

**La firma igualmente suministrará transmisión celular para el este de Java.** La expansión contribuirá a mejorar la calidad y cobertura del servicio de Indosat, al tiempo que suministrará una red para las futuras actualizaciones tecnológicas.

**Ya se concretó una fase de la expansión como parte del acuerdo marco de tres años firmado por Nokia e Indosat el pasado mes de junio.**

La empresa también suministrará el sistema de manejo de redes y servicios Nokia NetAct así como servicios de planificación de redes, de implementación y optimización.

**La solución NetAct maximiza la eficiencia operativa y asegura servicios de velocidad y calidad a los usuarios finales,** permitiendo a operadoras aprovechar las oportunidades que ofrece el mercado y aumentar la lealtad de los clientes.

Las entregas ya comenzaron a realizarse.

Nokia le proporcionará a Indosat cobertura de redes en Java, incluidas zonas rurales, con productos de alta calidad y rápida capacidad de respuesta.

Indosat es uno de los operadores de servicios de telecomunicaciones más grande de Indonesia con un total de 12.7 millones de suscriptores desde el 30 de septiembre de 2005.

## **Nokia Presentó Nuevos Productos, Servicios y Soluciones; Confirmó Sociedad a Largo Plazo con China**

La conferencia: “Nokia: Nuestra Vida Móvil 2006” se realizó en Beijing, exhibiendo una importante muestra de los últimos dispositivos móviles, tecnologías, servicios y soluciones Nokia.

El evento reunió a líderes empresariales, operadores móviles, personalidades del gobierno, socios comerciales y a los medios de toda China a fin de dar a conocer las tendencias del mercado que marcarán el futuro de la industria móvil.

**Nokia aprovechó el evento para compartir su visión del futuro, “La vida es móvil”, y reafirmó su sociedad a largo plazo con China cuando se acerca la era de la 3G.**

Ambas empresas trabajan en sociedad para llevar movilidad a un mercado verdaderamente masivo

El presidente y director Ejecutivo de Nokia, Jorma Ollila, dijo que “China actualmente tiene 380 millones de suscriptores móviles. Pensamos que para el año 2010, China tendrá unos 250 millones de nuevos suscriptores, convirtiéndolo en el mercado móvil más grande del mundo”.

Agregó que **“Nokia ha construido un negocio sólido en China durante los últimos 20 años, y ha crecido conjuntamente con la industria móvil de ese país.** En los primeros 9 meses de 2005, vendimos 23 millones de aparatos en la gran China, lo que representó un incremento año a año del 77%”.

El directivo señaló que “para las plazas de China, Hong Kong y Taiwán, tenemos ahora una participación en el mercado de dispositivos de más de 30%”.

Agregó que “no nos detendremos, seguiremos aunando esfuerzos para aumentar nuestra posición en el mercado de I y D, fabricación, inversión y capacidades de innovación en China”.

De acuerdo con el ejecutivo **“con el esperado lanzamiento de servicios de 3G creemos que China entrará en una nueva era de la movilidad y desempeñará un papel preponderante en el mercado global”.**

Describió el compromiso de Nokia como una combinación de cuatro temas que Nokia maneja en China: Socio, Innovador, Inversor y Proveedor.

Ollila explicó que “la convergencia digital está penetrando el mercado masivo de China”, e hizo una reflexión respecto del liderazgo de Nokia en este contexto ya que el acceso a Internet, a la música, al manejo de imágenes, al video, a la televisión y al e-Mail son funcionalidades móviles.

Afirmó que “para muchos clientes chinos la primera experiencia de digitalización probablemente sea a través de un dispositivo móvil”.

**Nokia lleva más de 20 años invirtiendo en China, formando sociedad con universidades y empleando a casi 6 mil personas en la gran China.**

En total, Nokia ha invertido más de 2.2 billones en China y creado más de 30 mil empleos en industrias afines.

En los primeros 9 meses de 2005, las ventas en la gran China superaron los 3.3 bdd y en el mismo periodo las exportaciones estuvieron por el orden de 2.3 bidd, lo que generó una contribución sustancial a la economía china.

El directivo también se refirió a cómo la tecnología móvil cada vez más se convierte en “tecnología social”.

Afirmó que hoy más que nunca, la tecnología móvil está marcando la pauta en nuestra forma de comunicarnos con los demás, en la forma de disfrutar juntos nuestro tiempo libre y trabajo.

Mientras que el presidente de Nokia China, David Ho, **vislumbra una movilidad mayor**.

Agregó que el tráfico móvil representa 60% del tráfico total de las telecomunicaciones en la China continental.

Para los operadores móviles en esta región y en Hong Kong, los servicios de datos ya representan más de 20% de los ingresos.

Ho dijo que “como el instrumentador líder de vida móvil del mundo, Nokia ya se ha convertido en el número uno en la infraestructura móvil de 3G y socio de soluciones para operadores de China”.

Agregó que “esperamos seguir siendo el líder indiscutible del Mercado móvil chino”.

## **Nokia Expandirá Producción de Dispositivos Móviles en Dongguan, China**

Nokia anunció planes para expandir su producción en Dongguan, China, que brindará mayor capacidad y flexibilidad para satisfacer la creciente demanda del mercado mundial, especialmente en China y Asia.

**Dongguan es una ubicación estratégica para la red de suministro global para dispositivos móviles de Nokia.**

El aumento de la capacidad en Dongguan contribuirá a que Nokia mejore su posición competitiva en los mercados de rápido crecimiento de China y Asia en general.

Nokia prevé que la expansión de la fábrica comenzará la producción en el tercer trimestre de 2006, y espera elevarla gradualmente, con una fuerza de trabajo que llegará aproximadamente 1900 empleados cuando la producción alcance su capacidad total.

**Las nuevas instalaciones destinadas a la expansión de la producción se ubicarán adyacentes a la instalación de Nokia actual.**

El vicepresidente Senior, Operaciones y Logística, Nokia, Raimo Puntala, dijo que “nuestra bien establecida presencia en Dongguan facilitó la decisión de expandir la planta de manufacturación”.

Consideró que Dongguan como parte fundamental de su red global de fabricación “ya que es una planta rentable y con buen funcionamiento, y creemos que la expansión beneficiará mucho más a nuestros clientes en los mercados competitivos y de rápido crecimiento en China y el resto de Asia”.

Actualmente Nokia cuenta con 9 fábricas de dispositivos móviles en el mundo. Asimismo, **planea iniciar operaciones de la planta Nokia Chennai en India para el primer semestre de 2006.**

La empresa posee 6 unidades de IyD, cuatro centros de fabricación y operaciones extendidos en China continental, Hong Kong, Macao y Taiwan. El número total de empleados de Nokia en el área de China asciende a aproximadamente a 6 mil.

## Microsoft Invertirá 1 mil 700 mdd en la India en los Próximos 4 Años

Microsoft invertirá 1 mil 700 mdd en India en los próximos 4 años y empleará otras 3 mil personas para profundizar su presencia en ese creciente mercado del software.

El presidente de la empresa, Bill Gates, dijo que **cerca de la mitad del monto sería invertido en su actual centro de investigación y desarrollo**, su unidad de entregas mundiales de software y en una expansión a 33 ciudades con la apertura de nuevas tiendas minoristas.

Explicó que “Tenemos cerca de 4.000 personas (en India), estaríamos incrementándolas en 3 mil más en los próximos años”.

Muchas de las grandes compañías extranjeras planean hacer más inversiones en India, atraídas por los bajos costos, una educada fuerza laboral y una economía que está previsto que crezca entre 7 y 7.5 % en el año fiscal que finaliza en marzo.

**Entre los grandes grupos tecnológicos, el fabricante de chips Intel y el productor de equipamiento para comunicaciones Cisco Systems han anunciado inversiones multimillonarias en los últimos dos meses.**

Microsoft, el mayor fabricante de software del mundo, está ingresando en el explosivo mercado de la industria de servicios de software de India, estimado en 17 mil 200 mdd, en la búsqueda de trabajadores capacitados a un costo mucho menor del promedio de los salarios occidentales.

Gates dijo que **Microsoft se enfocaría en investigación para ayudar a difundir la computación de bajo costo en India**, donde los altos precios limitan el uso de las computadoras entre su población de más de 1 mil millones de personas.

La empresa lanzó software en idiomas locales de India, para adaptarse al explosivo mercado del software del segundo país más poblado del mundo.

El banco estadounidense J.P. Morgan Chase & Co. dijo esta semana que esperaba contratar a 4.500 graduados en India en los próximos dos años.

## Intel Ajustó Pronóstico de Ventas para el 4Q05

Intel ajustó su pronóstico de ventas para el cuarto trimestre a la parte media de su previsión anterior.

Precisó que **ahora espera ventas entre 10 mil 400 mdd y 10 mil 600 mdd**, después de que había pronosticado antes ventas para el cuarto trimestre entre 10 mil 200 mdd y 10 mil 800 mdd, con un margen neto de 63%.

Se espera que la compañía consiga utilidades netas de 42 centavos por acción sobre ventas de 10 mil 600 mdd en el trimestre que termina el 31 de diciembre.

## En Israel, Intel Construirá Planta de 3 mil 500 mdd; Destinará 230 mdd para Planta en Malasia

Intel anunció que construirá una planta de chips en Israel por un valor de 3 mil 500 mdd, en lo que es la mayor inversión de una empresa industrial en ese país.

Las noticias sobre la segunda planta de Intel en Israel, que comenzará a funcionar en la segunda mitad de 2008, confirma un anuncio realizado en julio por el primer ministro Ariel Sharon.

Sharon había dicho que la compañía podría invertir cerca de 4 mil mdd. Hasta ahora Intel no había hecho comentarios.

El presidente y presidente ejecutivo de Intel, Paul Otellini, señaló que **“Intel está comprometido a ampliar su liderazgo en la fabricación de semiconductores”**.

El gobierno ya aprobó una subvención de 525 mdd para cubrir la nueva fábrica de Intel, y los planes de 600 mdd para mejorar la planta existente.

La empresa señaló que la construcción del proyecto, la segunda fábrica de tecnología de 45 nanómetros, comenzará inmediatamente.

**La tecnología de 45 nanómetros permitirá que los circuitos de los microprocesadores se monten en la mitad de la superficie del estándar actual de 90 nanómetros.** Un nanómetro es la milmillonésima parte de un metro.

Intel dijo que el proyecto creará más de 2 mil nuevos puestos de trabajos en la nueva planta, que se levantará en la ciudad de Kiryat al sur del país, en el lugar donde está su actual fábrica que emplea a 3 mil 500 personas.

**Informó de exportaciones desde Israel de 1 mil 700 mdd en 2004.**

Intel, que está desde hace 30 años en Israel, construyó su primera fábrica en Kiryat Gat en 1999, con una inversión total de 1 mil 600 mdd, incluyendo subsidios del gobierno.

Asimismo, la empresa anunció que **destinará 230 mdd en una nueva planta en Malasia para ensamblar, probar, diseñar y desarrollar chips.**

La nueva instalación será construida en el estado de Kedah, en el norte del país, y creará cerca de 2 mil empleos en la zona.

## Avaya Anunció que Aumentará Ventas y Pedidos en la Región EMEA

Avaya anunció un incremento en ventas y pedidos en la región de EMEA (Europa, Oriente Medio y África) durante el tercer trimestre de 2005, según el último informe publicado por la firma de analistas Synergy Research Group.

En 3 meses, de julio a septiembre, **Avaya ha incrementado el número de ventas de telefonía IP y por lo tanto su facturación durante dicho trimestre.**

Este fuerte crecimiento le ha permitido obtener 24% de cuota de mercado por facturación.

Además, el documento mostró que el grupo Avaya está avanzando posiciones en lo que se refiere a cuota de mercado por puertos de conexión del 21 al 22% en comparación con el año anterior.

El presidente y CEO de Synergy Research, Jeremy Duke señaló que **“Avaya continúa manteniendo su liderazgo en los mercados clave de la telefonía IP”**.

Agregó que “como reflejan los números y tras la adquisición de Tenovis, la empresa sigue exitosamente la migración de sus clientes hacia la telefonía IP, y continúa siendo una potencia muy competitiva con la telefonía tradicional y los nuevos competidores”.

**Para su cuarto año fiscal, terminado el 30 de septiembre, Avaya anunció que sus ventas se habían incrementado 11.5% con respecto al año anterior, al tiempo que ha hecho hincapié en la alianza con ABN AMRO.**

También ha comunicado que la compañía había completado los siete millones de líneas y cerca de un millón de puertos.

De hecho, las ventas de la telefonía IP de Avaya soluciones y software sobrepasa las ventas de la telefonía tradicional.

Avaya proporciona una de las más amplias gamas de productos de telefonía IP, las aplicaciones Multi Vantage Communications, con una arquitectura muy flexible que permite a las empresas diseñar un mapa de comunicaciones para apoyar las necesidades de los procesos de negocio.