

HOY EN TELECOMUNICACIONES

Informe Diario de los Negocios de Telecomunicaciones en México

un servicio de La Decisión Acertada, S.C.

Martes 11 de Mayo de 2010

◇ www.ladecisionacertada.com

◇ info@lda.bz

◇ Tel. 5768-1018

Le recomendamos:

GENERALES DEL SECTOR

•Reformas a la Ley de Competencia se Olvidaron de las Acciones Colectivas: Al Consumidor..... 2

•Operadores de Call Center pidieron Mejorar la Ley de Protección de Datos Personales..... 3

•SCT Buscaría Sacar a Iusatel de la Licitación de Fibra de CFE: Columnistas.....4

TELEFONÍA

•AMX Lanzó Oferta Pública para Comprar Acciones de Carso Global Telecom y Telint..... 8

NEGOCIOS SATELITALES

•Cofetel Reconoció que le Corresponde Apoyar el Desarrollo Satelital en México..... 9

NEGOCIOS EN LÍNEA

•Slim es Copresidente de la Comisión para el Desarrollo Digital de la ONU.....9

PERSPECTIVA DE NEGOCIOS

•Un Billón de Dólares Causó Frenesí en las Bolsas..... 10

INFORME ESPECIAL

•Nuevo Formato Wi-Fi será 10 Veces Más Veloz.....11

AMÉRICA LATINA Y EL MUNDO

NOTAS GLOBALES

•Android Desplazó a Apple de 2o. Sitio en Mercado Celular de EU.....12

•Oleada de Ataques a Usuarios de Skype y Yahoo Messenger..... 13

•FCC Permitió Actuar contra Decodificador de Consumidor..... 14

•Dish Network Registró Ganancias por 231 mdd en 1Q10..... 15

AMERICA LATINA

GENERALES DEL SECTOR

SCT podría Elevar Topes de Espectro en Licitación: Columnista

- **Analiza Recibir Remanentes de Telcel y Movistar**
- **Expertos Cuestionan Carácter Indivisible de las Concesiones**

El columnista Alberto Aguilar dijo que más allá de la situación legal que enfrenta la licitación del espectro radioeléctrico, donde se han concedido recursos de amparo provisionales a compañías participantes en el proceso, aunque no definitivos, en la SCT se revisa otro tema importante.

Según el columnista, "en principio fue Telcel de Grupo Carso, quien hizo la propuesta, pero a últimas fechas también se ha sumado la española Telefónica Movistar.

"Resulta que el equipo que comanda la subsecretaria **Gabriela Hernández analiza el poder recibir algunos 'remanentes'** de espectro que hoy tienen las dos telefónicas y que no utilizan, dado que están en el extremo de sus concesiones.

"Son por así decirlo 'piquitos' inutilizados por cuestiones técnicas que el Estado aceptaría, para que las firmas afectadas por los topes impuestos puedan ganar un poco más de capacidad.

"Aunque no hay una decisión tomada y dado que el momento de las pujas aún no empieza, el asunto podría caminar puesto que SCT no lo vería con malos ojos.

"Claro que **algunos expertos se escandalizan**, puesto que de entrada **una concesión de telecomunicaciones tendría que ser indivisible** y dichos 'remanentes' o 'piquitos' tampoco servirían al Estado, ni a ningún otro particular para explotar servicio alguno.

Dólar Fix	12.5297	Cetes 28 Días	4.49%	México IPC	32,276.92 (+2.50%)
Libra U.K.	18.5732	TIIE 28 Días	4.9025%	NY DJ	10,785.14 (+3.90%)
Euro	15.9902	Inbursa Clásica (CAT)	50.72%	NY Nasdaq	2,374.67 (+4.81%)

•Portuguesa WeDo Technologies
Brindará Soluciones de Aseguramiento
Comercial en AL..... 17

•DirecTV Latin America Aumentó
Servicios HD y DVR en 1Q10..... 18

•Venezuela Demandará a Movistar ante
Tribunal Supremo por "Estafa y Pésimo
Servicio"..... 19

•Telecom Argentina Ejercerá la Mayor
Parte de su Gasto de Capital en
2H10.....20

NOTAS AFINES

•Nueva Solución de EMC Facilita Migrar
Datos Almacenados..... 24

"Hay quien asegura que la propuesta de Telcel y de Telefónica Movistar se ha recogido con buena voluntad por la autoridad.

"De esta manera en la subasta **podría emparejarse un poco 'la cancha'**, dadas las prerrogativas que tienen los nuevos tiradores, entre ellos Televisa, en un afán de mejorar la competencia en las telecomunicaciones. Como quiera se lo transmito al costo", concluyó.

(El Universal, Pág. 3 Cartera)

Reformas a la Ley de Competencia se Olvidaron de las Acciones Colectivas: Al Consumidor

- **Consumidores no Pueden Exigir Legalmente, en Grupo, Reparación del Daño Patrimonial**
- **La Compensación Colectiva es Más Importante que Fijar Multas: Labardini**
- **También se Requiere Fortalecer a Profeco e Instituciones para Defender al Usuario**
- **Informar y Aplicar la Ley, Bases para Fortalecer al Consumidor**

Adriana Labardini, representante legal de la asociación civil Al Consumidor, dijo que a pesar de que la reciente reforma a la Ley Federal de Competencia Económica (LFC) incluye medidas trascendentales para regular las prácticas desleales en el mercado, no consideró implantar acciones colectivas.

Este tipo de acciones permiten a los consumidores exigir una compensación económica a aquellas empresas que incurran en prácticas monopólicas que afecte el bolsillo de las personas.

Labardini dijo que "en esta reforma se perdió la oportunidad histórica de que los consumidores puedan demandar colectivamente la reparación del daño patrimonial que resulte de las prácticas desleales; **si la ley no prevé que estas afectaciones sean resarcidas colectivamente, no tiene caso aplicar sólo multas**".

Sostuvo que las empresas no son las únicas afectadas por las prácticas de las firmas dominantes.

Son los consumidores quienes resienten los efectos negativos derivados de estos actos, tal es el caso de los precios altos en telefonía fija y celular.

Las acciones colectivas consisten en que las personas afectadas puedan presentar demandas civiles, mercantiles o administrativas ante los tribunales.

Una organización civil o una persona física puede actuar como representante legal buscando resolver conflictos relacionados con la violación de derechos colectivos.

Pese a la falta de acciones colectivas en la reforma a la LFCE, aseguró que representa un paso importante en la lucha contra las entidades monopólicas, comentó.

Por otro lado, Labardini opinó que **informar y aplicar la Ley correctamente son las bases para que la competencia fortalezca al consumidor.**

Las personas deben contar con rangos de comparación amplios sobre precios y tarifas de servicios para decidir qué productos adquirirán. En caso contrario, las autoridades deben proporcionar las herramientas necesarias para que la población pueda defenderse de los daños provocados por las compañías dominantes.

Además, **Profeco** (Procuraduría Federal del Consumidor) **carece de los instrumentos para desempeñar sus funciones** en defensa de los consumidores. La capacidad de Profeco queda rebasada por los niveles de denuncias que registra diariamente.

En este sentido, Adriana Labardini dijo que la reforma a la LFCE debe acompañarse de otras mejoras estructurales en organismos que se encarguen de salvaguardar los intereses de los consumidores.

"Necesitamos una **secretaría de Economía** (SE) a la que no le tiemble la mano para hacer valer las reglas, de una **Comisión Federal de Competencia** (CFC) que tenga un presupuesto mayor para contar con más recursos y margen de acción, también necesitamos **jueces** que no se dejen corromper por las grandes empresas y una **Profeco** que no dude al momento de iniciar juicios contra compañías solventes y monopolios de Estado", enfatizó.

Una **política de protección integral al consumidor** no debe recaer sólo en Profeco o la CFC. Las autoridades deben emitir políticas severas en sectores clave como el de salud, financiero, vivienda y alimentos, los cuales son vitales para el funcionamiento de la sana competencia.

Difícil Fundamentar una Acción Colectiva

A diferencia de Adriana Labardini, la abogada Carmen Quijano opinó que sería muy complicado incluir una figura de acción colectiva en contra de los monopolios para exigir contraprestaciones por daños y perjuicios.

Para ello los afectados tienen que comprobar que hay un daño directo a su economía o integridad, dijo.

Según Quijano, **sería "difícil efectuar un cálculo del monto de contraprestación en caso de daños al consumidor por prácticas desleales"**. No hay tabuladores que especifiquen las cantidades a pagar por este concepto, explicó.

Recordó que la reforma a la LFCE tienen como finalidad única el bienestar del consumidor. (Notimex)

Operadores de Call Center pidieron Mejorar la Ley de Protección de Datos Personales

El presidente de la Asociación de Mercadotecnia Directa, Eduardo Achach, pidió mejorar la recién aprobada Ley Federal de Protección de Datos Personales en Posesión de Particulares.

El organismo agrupa a los principales call center de México.

Achach explicó que **aunque la Ley está bien, las multas son desproporcionadas**. Muchas veces el tamaño de las empresas no da para pagar multas de 16 mdp.

Añadió que **también preocupa que las sanciones penales**, por cuestiones comprobables, **se apliquen a individuos y no a las empresas**.

Un error de una empresa podría ser considerado como un delito, advirtió. (El Economista, Pág. 25)

SCT Buscaría Sacar a Iusatel de la Licitación de Fibra de CFE: Columnistas; Molinar Desarrollaría Revancha contra "Enemigos Personales": David Páramo; Es para Bloquear Cobertura por Niños Muertos en la Guardería ABC de Hermosillo: Alberto Barranco

Los columnistas David Páramo y Alberto Barranco coincidieron en señalar que la SCT trata de sacar de la licitación del espectro radioeléctrico a las empresas de Ricardo Salinas Pliego. Sin embargo, adujeron motivos diferentes.

Por un lado, David Páramo dijo que el titular de la SCT, Juan Molinar Horcasitas, "está buscando una suerte de revancha con aquéllos a quienes ubica como enemigos personales, a los que podría hacerles la vida imposible".

Dijo que hay grupos de radiodifusores que, en privado, manifestaron su molestia porque sienten que están recibiendo una fuerte presión debido a que se opusieron a las reformas a la Ley de Telecom y de Radio y TV.

Añadió que, ahora, **"en la CFE hay molestia por la forma en que Molinar y algunos otros funcionarios de la SCT** están interfiriendo en la subasta de fibra oscura, puesto que parecería que está usando el procedimiento como una suerte de un mecanismo para, según ellos, cobrar supuestas facturas pendientes.

"De acuerdo con fuentes cercanas al equipo de Alfredo Elías se habrían presentado algunos hechos que llaman la atención como la forma en que la SCT, que lleva el proceso de licitación, busca vetar a operadores como Iusatel.

"En los pasillos de CFE se asegura que si el titular de la SCT y su equipo pretenden anular a un grupo, pues más valdría que lo documenten muy bien, puesto que podría haber problemas.

"La CFE quiere que la licitación salga limpia y funcione el servicio y que no sea contaminada con cuestiones externas. Si alguna divisa ha caracterizado el exitoso trabajo de Elías ha sido lograr que los temas políticos y personales no se impongan a los institucionales", concluyó Páramo.

Al mismo tiempo, Alberto Barranco publicó que "el secretario de Comunicaciones y Transportes, **Juan Molinar Horcasitas, acaba de amenazar a Televisión Azteca con cancelarle la posibilidad de participar en la licitación** por las dos líneas de fibra óptica oscura de la CFE a las 11 filiales del grupo, encabezadas por Iusacell, que se inscribieron.

"Como usted sabe, la alternativa apunta a fortalecer la posibilidad de las empresas en telefonía móvil.

"La condición para no dar el *manotazo* es 'bajarle' a la cobertura de las secuelas del incendio en la guardería ABC de Hermosillo, en que perdieron la vida 49 niños.

"Como usted sabe, está a punto de cumplirse un año de la tragedia, lo que explica el interés de los medios por la justicia, en un escenario en que no existe hasta hoy un responsable en la cárcel.

"De acuerdo a una investigación realizada por 3 magistrados a petición de la Suprema Corte de Justicia, el titular de la dependencia, a su paso como director General del Instituto Mexicano del Seguro Social, tiene culpas por las cuales responder.

"Sin embargo, la discusión del pleno para emitir una resolución definitiva, se ha aplazado una y otra vez. El intento autoritario del funcionario, pues, pretende *tapar el sol con un dedo*", indicó Barranco. (Excélsior, Pág. 4 Dinero; El Universal, Pág. 5 Cartera)

Licitaciones en Marcha Aumentarán Presión para Bajar Tarifas de Interconexión: Gerardo González Abarca; Alianza Televisa-Nextel se Reforzará con Licitación del Espectro: Abel Hibert; Preocupante que No haya Nuevos Inversionistas

Gerardo González Abarca, ex comisionado Técnico de la Cofetel, dijo que las licitaciones en marcha ejercerán mayores presiones para que haya una baja en las tarifas de interconexión y una ampliación de la competencia hacia un mercado poco atendido.

Subrayó que la alianza y participación de Televisa con Nextel muestra un cambio en el mapa de competencia en el mercado de comunicaciones móviles. Esta alianza representa la presencia de un fuerte cuarto jugador.

Televisa tendrá la capacidad para atacar el mercado de América Móvil, que es el del usuario masivo. Con Nextel ya tendrá experiencia y participación en el nicho empresarial, destacó González Abarca.

Recordó que Telefónica Movistar necesita espectro en la región 9. No se entiende cómo teniendo una capacidad importante, no ha llegado a segmentos con menor poder adquisitivo.

Por su parte, Abel Hibert, también ex comisionado de la Cofetel, dijo que salvo la alianza de Televisa y Nextel y la participación de Axtel, en el mercado están los mismos jugadores.

Calificó de "preocupante" que ningún operador extranjero se haya interesado por participar en la licitación del espectro, pues se observa que los inversionistas tienen más interés por entrar a Chile, Brasil y Argentina.

Experiencias como las de MCI, Vodafone y Verizone pudieron ser determinantes para que no les interese tanto el mercado mexicano, dijo Hibert.

Consideró que, con los mismos jugadores, competir por espectro es una estrategia de expansión, pero en realidad no habrá un cambio importante en el mercado, salvo posibles planes para atacar nichos no cubiertos. (Excélsior, Pág. 4 Dinero)

Astronauta José Hernández pidió a México Definir Nicho para Especializarse en Industria Espacial; Presidente Felipe Calderón está a Punto de Firmar Ley para Crear Agencia Espacial Mexicana

El astronauta José Hernández, estadounidense de padres mexicanos, consideró que México debe firmar acuerdos con Estados Unidos y otros países de la comunidad espacial para colaborar en algún campo.

También debe de tratar de identificar "tecnologías nicho" en las que pueda invertir y hacerse experto.

"No podemos pensar que va a diseñar su propia nave, sino que **será un país que dé apoyo al desarrollo espacial**, como lo hacen Canadá y la Comunidad Europea, que ayudan en ciertos aspectos", señaló Hernández.

En 10 días se cumplirá el plazo para que el presidente Felipe Calderón firme la ley para la creación de la Agencia Espacial Mexicana.

José Hernández dijo que **espera una nueva cita con el mandatario para formalizar su participación**.

El ingeniero de la NASA dijo que no ha sido invitado formalmente a un nuevo encuentro con el mandatario pero tiene el deseo se dé pronto.

"Me entrevisté con el presidente Calderón antes de que fuera aprobada la ley en el Congreso. Ahora ya fue aprobada y falta su firma para que se convierta en ley y la fecha se cumple el 20 de mayo", expuso.

"Yo **espero que el presidente** firme antes y que **me hable para ayudar a definir un proyecto**. Aquí voy a estar a sus órdenes, ojalá se dé pronto otro acercamiento para platicar en detalle este tema", precisó.

El astronauta de 47 años expuso que sería prudente para que México aprenda y arranque más rápido en la industria espacial contratar talento del extranjero para impulsar inicialmente la agencia.

"Poco a poco se iría retirando esa gente, cuando los mexicanos estén capacitados en esas diferentes áreas y puedan no sólo asumir la responsabilidad sino preparar a su propia gente", acotó.

Hernández dijo que **las posibilidades son muchas para desarrollar el trabajo de una agencia espacial de México**.

"Mientras no haya un presupuesto definido y un director, es muy temprano para decir lo que se puede hacer, aunque una cosa sí es segura, que podemos diseñar la agencia que le convenga más a México".

Dijo que su experiencia en la NASA, y la que obtuvo en el viaje que hizo en el transbordador espacial Discovery en agosto del 2009 para una misión de 14 días en la Estación Espacial Internacional, lo califica para ayudar en la planificación del futuro de México en el área aeroespacial. (Notimex)

Fundación Carlos Slim Informó sobre Trabajos en Haití a Favor de Damnificados

La Fundación Carlos Slim publicó un desplegado, en 7 periódicos de circulación nacional, para informar sobre los trabajos relacionados con la ayuda a damnificados en Haití.

Explicó que se recibieron donaciones de 120 mil 236 personas, por un total de 37.2 mdp, cantidad que fue duplicada por la propia Fundación, entregando un total de 74.4 mdp.

Se compraron diversos artículos a solicitud del gobierno haitiano, se está construyendo una escuela y un hospital y la propia Fundación aportará los recursos necesarios para construir 2 escuelas y un hospital más que llevarán el nombre de México.

Además, en el concierto "Un Corazón Musical de México por Haití", se recaudaron 2.2 mdp, que también fueron duplicados hasta reunir 4.4 mdp para construir otra escuela más.

Se explicó también que, **durante la emergencia, Telmex y Telcel enviaron:**

- 21 toneladas de alimentos,
- 4 plantas potabilizadoras de agua,
- 4 plantas generadoras de energía eléctrica,
- 40 equipos de telefonía satelital,
- 1 mil unidades celulares,
- 3 celdas móviles y
- Se trasladó un equipo de 30 ingenieros y técnicos especializados para reestablecer los servicios de telecomunicaciones en ese país.

(El Economista, Pág. 9; La Jornada, Pág. 9; El Financiero, Pág. 7; Milenio Diario, Pág. 27; Reforma, Pág. 5 Nacional; El Universal, Pág. 19 Nacional; Excélsior, Pág. 19 Nacional)

TELEFONÍA

AMX Lanzó Oferta Pública para Comprar Acciones de Carso Global Telecom y Telint

- **AMX Intercambiará 2.0474 Acciones de la Serie L por 1 Acción de la Serie A-1 de Carso Global Telecom**
- **Para Telint el Intercambio es de 0.373 a 1**
- **Resultados se Conocerán el 16 de Junio Próximo**

La compañía América Móvil (AMX) lanzó sus ofertas públicas de adquisición y suscripción correspondientes al 100% del capital social en circulación de Carso Global Telecom y al 100% de Telmex Internacional (Telint).

La totalidad del capital social de Carso Global Telecom, está representado por 3 mil 481 millones 765 mil 200 acciones ordinarias, comunes, con pleno derecho de voto, sin expresión de valor nominal, de la serie A-1.

Con los recursos provenientes de esta operación, los actuales tenedores de la serie A-1, podrán suscribir por acciones de la serie L del capital social de AMX.

La razón de intercambio es de 2.0474 acciones de la serie L de AMX, por 1 acción de la serie A-1 de Carso Global Telecom.

El **valor de referencia total será de aproximadamente 222 mil 839.4 mdp** y dependerá del número de acciones que se adquieran.

AMX destacó que **se podrán intercambiar hasta 7 mil 128 566 mil 70 acciones de su serie L.**

La vigencia de la oferta será del 11 de mayo al 10 de junio de 2010. El 16 de junio de 2010 será publicado el resultado de la oferta.

Con respecto a la oferta pública para la adquisición de hasta la totalidad del capital social de Telint que es representado por 18 mil 11 millones 851 mil 560 acciones A y L.

AMX Señaló que los tenedores de las series A y L de Telint podrán adquirir hasta el 8.2% de capital social de AMX en circulación a la fecha o de compra en efectivo a un precio de 11.66 pesos por acción.

Se considera una razón de intercambio de 0.373 a 1, lo que significa que los accionistas de Telint podrán suscribir hasta 0.373 acciones de la serie L de AMX por cada acción de Telint de la que sean tenedores.

La compañía informó que el **monto total de la oferta en México y en el extranjero dependerá del número de acciones que se adquieran y hasta por 2 mil 638 millones 509 mil 332 acciones de la serie L del capital social de AMX, con valor de 82 mil 500 mdp.**

La vigencia de la oferta será del 11 de mayo al de 10 junio de 2010. El 16 de junio de 2010 será publicado el resultado de la oferta.

AMX indicó que iniciará una oferta de compra en los Estados Unidos por el mismo número de acciones de Telint, y que estará sujeta a la legislación estadounidense, en especial la Ley Securities Act of 1933.

En ambos casos, las ofertas están dirigidas a todos los inversionistas que cuenten con acciones serie A y serie L de Carso Global Telecom y Telint.

El intermediario colocador es la Casa de Bolsa Inversora Bursátil del Grupo Financiero Inbursa. (El Financiero, Pág. 23 y 17; El Economista, Pág. 13 y 12; Excélsior, Pág. 7 y 10 Dinero; Reforma, Pág. 8 y 3 Negocios)

NEGOCIOS SATELITALES

Cofetel Reconoció que le Corresponde Apoyar el Desarrollo Satelital en México

En un documento atribuido a la Cofetel, el regulador admitió que tiene las atribuciones correspondientes para apoyar el desarrollo de la industria satelital en México.

De acuerdo con en el artículo 9-A, fracción tercera, de la Ley Federal de Telecomunicaciones (LFT), la **Cofetel debe promover** en coordinación con las dependencias y entidades competentes, **el desarrollo necesario para la formación de recursos humanos y tecnológicos en la industria satelital.**

Agregó que en muchos países, los gobiernos son inversionistas, distribuidores, operadores, reguladores y consumidores de los servicios que provee la infraestructura satelital y espacial.

Por su parte, la firma Frost & Sullivan dijo que la **industria satelital se reactivó en el año 2008 y se espera** que la tendencia se mantenga **para los 4 años siguientes**, alcanzando **un valor de mercado de 1 mil 160 mdd** al año 2013. (Milenio Diario, Pág. 20)

NEGOCIOS EN LÍNEA

Slim es Copresidente de la Comisión para el Desarrollo Digital de la ONU; Busca Acelerar Expansión de Banda Ancha en Todo el Mundo

La Unión Internacional de Telecomunicaciones (ITU) y la Organización de las Naciones Unidas para la Educación, la Ciencia y la Cultura (Unesco) establecieron la Comisión para el Desarrollo Digital, con el propósito de acelerar la instrumentación de la banda ancha en todo el mundo.

La Comisión reúne a 30 personajes entre los que se encuentran líderes tecnológicos, de los negocios y sociales.

Está copresidida por el Primer Mandatario de Ruanda, Paul Kagame; y Carlos Slim Helú, presidente de Grupo Carso. Además, la vicepresidencia estará a cargo del secretario general de la ITU, Hamadoun I. Touré; y la directora general de Unesco, Irina Bokova.

Algunos de los objetivos de la agrupación son examinar las aplicaciones para mejorar la prestación de servicios sociales, atención a salud, educación, gestión de medio ambiente y seguridad, entre otras.

"Sin lugar a dudas, la banda ancha es el sistema nervioso de la nueva civilización de hoy, por lo que su acceso es una prioridad para nuestra sociedad tecnológica", aseguró Slim.

Al respecto, el columnista José Yuste destacó que el ancho de banda es un indicador de desarrollo entre países, y va a ser la diferencia entre contar con información o no contar con ella.

Señaló que el tema es hacerla accesible a una mayor población y a un menor costo. (Notimex; El Financiero, Pág. 18; Milenio Diario, Pág. 20; El Universal, Pág. 1 Cartera; Excélsior, Pág. 4 y 2 Dinero; La Jornada, Pág. 24)

PERSPECTIVA DE NEGOCIOS

Un Billón de Dólares Causó Frenesí en las Bolsas

- **UE y FMI Acordaron Fondo Colosal de Rescate para Economías en Problemas**
- **Dow Jones Saltó casi 405 Puntos**
- **Nasdaq se Disparó Cerca de 5%**
- **Fiesta en las Bolsas Europeas**

Wall Street alcanzó el lunes su mayor alza en un año tras aprobarse un paquete de rescate internacional de casi un billón de dólares para las economías europeas más endeblas.

El promedio industrial Dow Jones subió alrededor de 405 puntos, su **mayor avance desde marzo de 2009**. Los índices estadounidenses más amplios superaron el alza de 3.9% observada en el Dow Jones, al tiempo que las ganancias en varios mercados europeos alcanzaron la friolera de 9%.

La Unión Europea y el Fondo Monetario Internacional acordaron crear un fondo de rescate cercano a un billón de dólares para respaldar a las naciones de Europa agobiadas por pesadas deudas públicas.

El alcance del plan fue mayor a lo esperado por muchos analistas y mitigó los temores de que los líderes del bloque no fueran capaces de conjurar la crisis.

"El mercado dio un enorme suspiro de alivio porque la UE ha dado pasos agresivos", dijo Alan Gayle, estratega de inversión de RidgeWorth Investments, en Richmond, Virginia.

Los inversionistas sintieron mayor seguridad después de que la Reserva Federal (Fed) y otros bancos centrales intervinieron con apoyo financiero para acorralar lo que los analistas advirtieron era una crisis financiera en ciernes.

La Fed reactivó un programa de 2008 para enviar dólares al extranjero a través de bancos centrales del exterior. Esos bancos centrales pueden entonces prestar los dólares a bancos de sus propias naciones.

El Banco de Inglaterra, el Banco Central Europeo, el Banco de Canadá, el Banco Nacional Suizo y el Banco de Japón también están involucrados en el esfuerzo de intercambio de dólares.

El avance del mercado bursátil de Estados Unidos fue amplio. **Bank of America, Caterpillar y General Electric llevaron al Dow Jones a ganancias de más de 6%.**

Los mercados se desplomaron la semana pasada ante los temores de que los problemas de la deuda de Grecia se propagaran a otras economías europeas en dificultades como España, Portugal e Italia.

El Dow Jones descendió 5.7% la semana pasada, su peor caída desde la crisis financiera de octubre de 2008. Tan sólo el jueves, el índice se desplomó casi 1 mil unidades hacia el final de la jornada antes de recuperar mucho de lo perdido.

Al cierre, el **Dow Jones subió 404.71 puntos, el 3.9%, a 10 mil 785.14**, su mayor ganancia desde marzo de 2009.

El Standard & Poor's 500 ganó 48.85 unidades, el 4.4%, para ubicarse en 1 mil 159.73, mientras que el índice compuesto **Nasdaq avanzó 109.03 puntos, el 4.8%, a 2 mil 374.67.**

En Europa, el índice británico **FTSE 100 subió 5.2%**; el indicador alemán **DAX ganó 5.3%** y el francés **CAC-40 avanzó 9.7%**.

En **Grecia, el principal indicador del comportamiento de la bolsa se disparó 9.1%**. En **Portugal, el indicador PSI 20 saltó 10.7%**.

En Japón, el índice Nikkei ganó 1.6% (The Wall Street Journal y The Financial Times).

INFORME ESPECIAL

Nuevo Formato Wi-Fi será 10 Veces Más Veloz

- **Estará Listo en el 2012 y Operará en 60 GHz**
- **Participa Socio Japonés WiGig Alliance**
- **Permitirá Transmisión Inalámbrica de HD desde un Reproductor**

El grupo estadounidense Wi-Fi Alliance anunció una alianza con su similar japonés Wireless Gigabit Alliance (WiGig Alliance) para desarrollar un nuevo estándar de Wi-Fi.

El nuevo formato permitirá que, dentro de 2 años, las conexiones Wi-Fi sean hasta 10 veces más rápidas que las actuales.

La texana Wi-Fi Alliance, propietaria de la marca Wi-Fi y encargada de certificar que los aparatos electrónicos cumplen con los estándares correspondientes, se asoció con un socio japonés (Wireless Gigabit Alliance, WiGig Alliance) para difundir las especificaciones de ese nuevo formato.

Se espera que todo el sector pueda trabajar sobre los mismos estándares. Permitiendo que las aplicaciones y dispositivos desarrollados, en la banda de 60 GHz, sean compatibles entre sí.

Con una conexión Wi-Fi de 60 GHz, un amplio ancho de banda muy superior a los 2.4 y 5 GHz actuales, **se podrán realizar tareas hoy imposibles o excesivamente lentas.**

Uno de los ejemplos que antes se podrán ver en el mercado será la transmisión inalámbrica de una película en alta definición desde un reproductor o un ordenador personal a la televisión, sin necesidad del cable HDMI que se suele utilizar ahora.

"La conexión de dispositivos a 60 GHz **supondrá una emocionante mejora en las capacidades de Wi-Fi de hoy en día.** El responsable ejecutivo de Wi-Fi Alliance, Edgar Figueroa, dijo que aumentará la utilidad de tecnologías utilizadas por cientos de millones de personas cada día.

Por su parte, el presidente y consejero delegado de WiGig Alliance, Ali Sadri, dijo que las "especificaciones se han completado y publicado, y **es el momento para poner la vista en lograr una gran experiencia para el usuario**".

Sobre una banda de 60 GHz **la velocidad de transmisión inalámbrica de datos podrá medirse en gigabytes por segundo.** Con el actual estándar de Wi-Fi esos intercambios se miden por tan sólo decenas de megabytes por segundo, explicaron los responsables de ambas agrupaciones.

La generalización de este estándar requerirá al menos 2 años.

Podría ser realmente el comienzo de las redes informáticas sin cables en el hogar, aunque su alcance será más reducido, pues, por ejemplo, la señal podría tener problemas para superar las paredes que separan 2 habitaciones. (Notimex)

AMÉRICA LATINA Y EL MUNDO

NOTAS GLOBALES

Android Desplazó a Apple de 2o. Sitio en Mercado Celular de EU; Tiene casi 30% del Mercado; Google Sólo Fue Superado por RIM

Google desplazó a Apple, fabricante del iPhone, al convertirse en el segundo proveedor más popular de software para teléfonos inteligentes en Estados Unidos en el primer trimestre.

Los teléfonos inteligentes **con el sistema Android alcanzaron 28% de las ventas totales** de estos terminales en el primer trimestre del año (1Q10), según el grupo NPD Group.

Google se ubicó detrás de Research In Motion, fabricante de los teléfonos BlackBerry, que lidera el sector con una cuota de mercado del 36%.

Los móviles inteligentes, que permiten a los consumidores navegar por Internet, mandar correos electrónicos y utilizar aplicaciones especializadas en pantallas grandes y a color, están sustituyendo progresivamente a los móviles sencillos de muchos consumidores estadounidenses.

También se convirtió en el campo de batalla de muchas empresas de tecnología que quieren asegurarse un buen puesto en un mercado en evolución.

El mes pasado, Hewlett-Packard anunció que pagaría 1 mil 200 mdd para adquirir Palm, que vende 2 modelos de teléfonos inteligentes basados en su sistema operativo WebOS.

El mes pasado, **Microsoft presentó dos teléfonos inteligentes y hace poco lanzó una nueva versión de su sistema Windows Mobile.**

Por su parte, Apple ha vendido más de 51 millones de unidades del iPhone desde que lanzó el dispositivo con gran éxito en el 2007, y la compañía señala que hay más de 200 mil aplicaciones para el teléfono.

El iPhone, que en Estados Unidos se vende sólo en la red de la operadora AT&T, retrocedió en el primer trimestre del año hasta el tercer puesto en cuanto a presencia en el mercado de sistemas operativos móviles, manteniendo su cuota en un 21%.

A diferencia de Apple, Google ofrece su software Android a otros fabricantes.

La empresa dijo en abril que en la actualidad hay una decena de firmas que ofrecen 34 dispositivos distintos con su software.

El analista de NPD Ross Rubin señaló que las sólidas cifras de los móviles con Android en el primer trimestre se deben a promociones de la operadora Verizon Wireless, que ha ampliado su oferta de dos por uno.

Verizon Wireless es una empresa formada por Verizon Communications y Vodafone Group.

"Como en el pasado, la distribución y la promoción de las operadoras ha jugado un papel crucial en determinar la cuota de mercado de teléfonos inteligentes", señaló Rubin en un comunicado.

Aunque Android está ganando fuerza en el sector, Google ha tenido menos suerte con su teléfono Nexus One, un modelo basado en Android que lanzó en colaboración con HTC. Google lo vende directamente a los consumidores desde su página web.

La compañía Flurry, de análisis de mercado, dijo que **Google vendió 135 mil Nexus One en sus primeros 74 días en el mercado**, el mismo tiempo que tardó Apple en vender un millón de iPhones cuando lo lanzó al mercado. (Notimex)

Oleada de Ataques a Usuarios de Skype y Yahoo Messenger; Se Basan en Mensajes de Texto que Portan 'Gusano'

Un grupo de investigadores de seguridad ha reportado una nueva oleada de ataques que apunta a usuarios de Yahoo Messenger y Skype.

BKIS informó que el ataque llega mediante mensajes que **llevan textos semejantes a "¿Acaso mi nuevo peinado luce bien?, ¿mal?, ¿perfecto?"**, así como "Mi impresora está a punto de ser lanzada por una ventana si esta imagen no sale bien. ¿Ves algo malo en ésta?".

Los mensajes contienen vínculos malignos. "Los usuarios son engañados más fácilmente para que hagan 'clic' en este vínculo con estos mensajes, porque **tienden a pensar que sus amigos les están pidiendo un consejo**", advirtió la bitácora de BKIS.

"Más aún, el URL muestra un archivo .jpg a los usuarios, reforzando la idea de que se les ha enviado una imagen".

El descubrimiento de BKIS sigue a la aparición de otro "gusano", el cual apunta a Yahoo Messenger y fue reportado hace unos días.

"La página al final del enlace es básica y no emplea explotación alguna a fin de instalar el gusano; depende únicamente de la ingeniería social para engañar a las víctimas a fin de que crean que están abriendo una imagen de un amigo, cuando de hecho están corriendo el gusano", explicó Mircea Ciubotariu, del equipo de investigación de Symantec.

Una vez ejecutado, **"el gusano se copia a sí mismo a %WinDir%infocard.exe, y luego se añade a Windows Firewall List, bloquea el servicio Windows Updates y fija el valor siguiente de registro**, de modo que corre cada vez que se inicia el sistema: HKLMSOFTWAREMicrosoftWindowsCurrentVersionRun"Firewall Administrating" = "%WinDir%infocard.exe", escribió Ciubotariu.

Cuando está hecho eso, el gusano se envía entonces a todas las personas en la lista de contactos de la víctima en Yahoo Messenger, y podría también descargar y ejecutar archivos malignos.

De acuerdo con BKIS, el otro gusano tiene "funciones más complicadas". Entre otras cosas, "envía automáticamente mensajes con diferentes contenidos que incluyen URLs malignos a los nombres de usuario en la lista de amigos de Skype o Yahoo Messenger del usuario", y "emplea la técnica de paquete de raíz para ocultar sus archivos y procesos".

El software pernicioso **"bloquea operaciones del software antivirus y se copia a sí mismo junto con Autorun.inf en 'drives' USB para propagarse"**. "Una vez más, recomendamos que los usuarios de mensajes instantáneos... sean cuidadosos antes de hacer 'clic' en cualquier vínculo recibido, incluso si proviene de amigos o familiares", alertó BKIS.

Además, "los usuarios deben actualizar regularmente el software antivirus en sus computadoras" (HOY en TELECOMUNICACIONES).

FCC Permitió Actuar contra Decodificador de Consumidor; Cableras Podrán Desactivar Conexiones en Decodificadores para Evitar Copia Ilegal de Películas

Los reguladores federales de Estados Unidos están respaldando los esfuerzos de Hollywood para permitir que las empresas de televisión por cable y satélite desactiven las conexiones en las partes posteriores de los decodificadores, a fin de impedir la copia ilegal de películas.

La decisión tomada por la Comisión Federal de Comunicaciones (FCC) y anunciada el fin de semana, **busca alentar a los estudios a ofrecer películas disponibles para ver en casa en el formato sobre demanda poco después de que llegan a las salas cinematográficas** o incluso simultáneamente a su estreno en cartelera.

La decisión surgió poco después de que la FCC intensificó también sus esfuerzos por ejercer el control sobre la internet, como parte del debate en torno a la llamada "neutralidad de la red".

Bob Pisano, jefe de la Asociación Cinematográfica de Estados Unidos, dijo que las medidas de la FCC darán a los consumidores un "acceso mucho mayor para ver películas recientes de alta definición en sus hogares".

Pero los críticos advirtieron que la **orden de la FCC podría impedir que 20 millones de estadounidenses con televisores analógicos más viejos vean estas nuevas películas**. Ello se debe a que la orden permite que los estudios limiten la distribución de nuevas películas, sólo a esas viviendas con equipo digital más nuevo.

Además, los críticos señalan que la tecnología de bloqueo prohibiría las grabaciones legales en algunos sistemas de video y en otros dispositivos con conexiones analógicas.

"Estamos inseguros de cuándo la FCC ha dado antes a entidades privadas el derecho de desactivar productos de los consumidores en sus hogares", planteó la Asociación de Electrónicos de Consumo en un comunicado.

"El hecho de que los estudios cinematográficos quieran crear un nuevo modelo de negocios no implica que los productos que están en funcionamiento deban ser desactivados por estos estudios".

Public Knowledge, un grupo defensor del interés público, dijo que la FCC **"ha sucumbido a las exigencias de los intereses especiales de las grandes compañías de medios"**.

La FCC prohíbe el uso de la llamada tecnología de "control selectivo de salida", que codifica la programación de video con una señal para desactivar las conexiones externas de los decodificadores (The Wall Street Journal).

Dish Network Registró Ganancias por 231 mdd en 1Q10

La compañía Dish Network registró una ganancia neta de 231 mdd en el primer trimestre de 2010 (1Q10). La cifra representa una caída de 26% en comparación con 1Q09.

La firma **incrementó su base de suscriptores por cuarto trimestre consecutivo**. No proporcionó detalles sobre las cifras de clientes registradas. (Excelsior, Pág. 4 Dinero)

Portugal Rechazó Oferta de Movistar para Comprar Parte de Vivo; Española Propuso Pagar 5 mil 700 mde

La compañía Portugal Telecom (PT) rechazó una oferta de la española Telefónica Movistar para comprar su participación en la empresa de telecomunicaciones brasileña Vivo por 5.700 mde, dijo la empresa portuguesa.

PT dijo que recibió "una oferta no solicitada, vinculante e incondicional" para la adquisición del 50% que posee en Brasilcel, la sociedad que controla a Vivo Participacoes.

PT añadió que la oferta por su participación en el mayor operador de telefonía móvil de Brasil es válida hasta el 6 de junio del 2010. El directorio de PT se reunió el lunes para valorar la oferta.

"Vivo es un activo esencial en la estrategia de PT y la venta de esa participación iría contra las perspectivas de crecimiento de largo plazo de PT. El directorio rechazó la oferta por unanimidad", añadió. (Notimex)

Sprint Reveló Estrategia para Mercado de Prepago; Ofrecerá Productos Derivados de la Compra de Virgin Mobile USA

Sprint reveló oficialmente su estrategia de segmento múltiple para el mercado de prepago, incluidos nuevos productos derivados de su adquisición de Virgin Mobile USA.

El director General de Sprint, Dan Hesse, explicó que desde finales del año pasado, cuando incorporó a a Virgin Mobile, la compañía ha desarrollado las piezas de su estrategia de prepago de múltiples marcas.

"Nuestra estrategia al mercado de prepago puede realmente distinguirnos de la competencia, con ofertas que atenderán necesidades específicas en este creciente mercado", dijo.

Dan Schulman, presidente del grupo de prepago de Sprint, dijo que ese mercado ha crecido, y abarca ahora no sólo a las personas con mal historial crediticio o de bajos ingresos.

"En el primer trimestre de 2010, más de la mitad de las adiciones móviles brutas en Estados Unidos correspondieron al prepago, y pronosticamos que aproximadamente 70% de las adiciones netas en 2010 serán con planes sin contrato", añadió Schulman en el comunicado.

Casi 60 millones de personas están ahora en esta modalidad. En su reporte de ganancias del primer trimestre, ejecutivos de Sprint hicieron referencia a otra nueva marca, que sería lanzada este mes y que apuntaría a los consumidores que buscan gastar menos de 30 dólares mensuales.

La compañía ha informado ahora que planea ofrecer una nueva marca de pago por minuto. No reveló el nombre de la nueva oferta, pero señaló que ésta debutará inicialmente en unos 16 mercados.

Alrededor del 63% del mercado de prepago elige pagar por minuto o por día, señaló la empresa. En tanto, parece que Virgin Mobile será la marca enfocada en datos, tras la **introducción de una oferta de producto enfocada en atender a los consumidores que utilizan servicios de texto y datos para conectarse con sus redes sociales.**

Los planes arrancarán en 25 dólares e incluyen mensajes, correo electrónico, datos y Web en forma ilimitada.

La compañía señaló que Virgin Mobile ofrece el plan de servicio de menor precio con un BlackBerry en el mercado (The Wall Street Journal).

Sprint Nextel también Desdeñó al Nexus One; Confirmó que No lo Ofrecerá en su Red; Es el Segundo Operador en EU que se Retracta de Compromiso Inicial

Sprint Nextel confirmó que ha dado marcha atrás a sus planes de ofrecer el aparato Nexus One de Google en su red, en lo que representó un nuevo golpe a la gigante de las búsquedas de internet, en sus planes por vender su propio teléfono inteligente.

Se trata del **segundo operador estadounidense que reniega de su compromiso para vender el dispositivo.**

El mes pasado, Verizon Wireless informó que el Nexus One no estaría disponible en su red. T-Mobile USA es el único operador estadounidense que ha ofrecido un plan inalámbrico con el dispositivo.

Quienes quieran que el aparato corra en la infraestructura de AT&T tendrán que pagar el precio total del dispositivo, que es de 529 dólares.

La decisión de Sprint, de darle la espalda al Nexus One, es otro desdén para el proyecto de Google, que pretende revolucionar el modelo existente de los teléfonos inalámbricos al vender planes de producto y servicios directamente mediante su sitio Web, eludiendo a los minoristas tradicionales.

La estrategia ha tenido resultados contradictorios, que han incluido un mal manejo del servicio al consumidor, así como ventas grises.

El hecho de que Sprint haya desechado el dispositivo fue informado originalmente por el sitio Web Gizmodo.com. Sprint y Verizon Wireless apuntan a ofrecer sus propios dispositivos Android como alternativas superiores.

En el caso de Sprint, **la compañía apoya el próximo Evo, que es el primer dispositivo en Estados Unidos compatible con la red WiMax de cuarta generación de Sprint y Clearwire.**

"Realmente no hay necesidad de esto", dijo la vocera de Sprint, Michelle Leff-Mermelstein, en referencia al Nexus One. Leff-Mermelstein dijo que con el Hero de HTC, y con el Moment de Samsung Electronics, no había espacio para otro dispositivo de Android en la línea superior de productos.

Verizon Wireless apunta al "primo" del Nexus One, el Incredible. Los tres aparatos fueron fabricados por HTC (The Wall Street Journal).

AMERICA LATINA

Portuguesa WeDo Technologies Brindará Soluciones de Aseguramiento Comercial en AL; Prevé Crecimiento de 30% en sus Ingresos

WeDo Technologies, proveedor portugués de tecnología para distribución de ingresos, busca registrar un crecimiento de 30% en América Latina durante el 2010.

El vicepresidente para Portugal, España y América Latina, Luis Miguel Silva, dijo que en el 2009, América Latina representó el 40% de los ingresos globales que alcanzaron 44 mdd.

Como resultado, y debido a la crisis y la resistencia de ciertos potenciales clientes a invertir, WeDo incorporó un nuevo modelo comercial en el que invertirá conjuntamente con el cliente y luego compartirá los ingresos del proyecto.

Las soluciones de aseguramiento comercial están basadas en la noción de que los procesos comerciales críticos necesitan ser monitoreados para controlar los costos y mejorar la efectividad.

"Lo que hemos hecho fue de alguna forma procurar **formas alternativas de hacer negocio**. Creo que eso es lo que el mercado está buscando, creatividad para que hagamos los negocios de forma distinta de cómo lo hacíamos en los últimos 5 años", indicó Silva.

El directivo añadió que el **actual enfoque de WeDo es la expansión global**, que en los últimos 2 años ha incluido la adquisición de 3 compañías y la expansión de su cartera de servicios, con particular enfoque en soluciones de aseguramiento de ingresos.

WeDo también ha estado empezando a ampliar su enfoque más allá de su mercado objetivo tradicional, que son los operadores de telecomunicaciones, que buscan captar empresas de banca y seguros y servicios públicos.

El mes pasado, la firma abrió 2 nuevas oficinas en Panamá y Chile, que se sumaron a las oficinas existentes en México y Brasil, dijo Silva.

Añadió que estas oficinas atenderán las necesidades de la región por lo que no habrá necesidad de nuevas oficinas. (Notimex)

DirecTV Latin America Aumentó Servicios HD y DVR en 1Q10

- **Facturó Ingresos por 779 mdd en América Latina**
- **Sumó 221 mil Nuevos Suscriptores**
- **Continuará Estrategia de Ofertas en Paquetes de Servicios**

La compañía DirecTV Latin America (DTVLA) continuó registrando importantes ventas de servicios HD y DVR en los mercados latinoamericanos el primer trimestre (1Q10).

El director General de la firma, Bruce Churchill, dijo que "aproximadamente el **30% de nuestros clientes nuevos se suscribieron a servicios avanzados en el trimestre**, alrededor de 3 veces el nivel del año pasado".

Añadió que "el crecimiento de HD permaneció sólido en Brasil, mientras que el aumento en las ventas de DVR ha sido particularmente sólido en países como Argentina y Colombia".

La empresa registró ingresos de 779 mdd en el 1Q10, un alza de 30% respecto de los 598 mdd de igual trimestre del año pasado.

Durante el primer trimestre, la firma registró la adición neta de 221 mil suscriptores, un alza de 49% año con año.

Durante el período, la firma registró un sólido incremento en la cantidad de suscriptores en el último año, particularmente en Brasil, Colombia y Argentina.

El gerente General de DirecTV, Michael White, dijo que "en América Latina, estamos captando los mejores **suscriptores en los niveles de más ingresos** a través de nuestras ofertas HD y DVR. Y también buscamos atacar los segmentos del mercado medio con nuestros populares paquetes de prepago y pospago de menor precio que lanzamos a comienzos de este año".

En América Latina, DirecTV posee cerca del 74% de Sky Brasil, el 41% de Sky México y el 100% de PanAmericana, que cubre la mayoría de los países restantes en América Latina.

Los ingresos globales del grupo DirecTV crecieron un 14% año con año a 5 mil 608 mdd.

El ARPU de DTVLA fue de 55.2 dólares en el 1Q10, un 9.5% más que los 50.4 del mismo trimestre del 2009.

"En términos de **servicios de prepago**, hemos tenido el mayor **éxito en países como Venezuela**, y más recientemente en **Colombia, Chile y Ecuador**", señaló Churchill.

Venezuela Demandará a Movistar ante Tribunal Supremo por "Estafa y Pésimo Servicio"; Aumenta Tarifas de Servicios sin Consultar a Usuarios y Realiza una Facturación Irregular: Diputado

La Asamblea Nacional de Venezuela demandará a Movistar, filial del grupo de telecomunicaciones español Telefónica, por estafa continuada y pésimo servicio.

El presidente de la Subcomisión de Servicios Públicos de la Asamblea, Angel Landaeta, anunció que la acción judicial será presentada ante el Tribunal Supremo de Justicia. No se precisó la fecha ni más detalles.

"Movistar [...] hace constantemente incrementos de las tarifas sin consultar a los usuarios ni participarles previamente, violando la Ley de Defensa de las Personas en el Acceso a los Bienes y Servicios. Redondean siempre hacia arriba", afirmó.

CANTV es el mayor proveedor de servicios de telefonía en el país, seguido por la filial de Telefónica, Movistar.

"Incurren en enriquecimiento sin causa".

El legislador dijo que habían recibido **denuncias respecto de la cobertura de la empresa**, irregularidades en la facturación, como el vencimiento mensual del consumo y el cobro por minutos desde antes de que se active la comunicación, así como el colapso injustificado de la plataforma.

La tercera operadora, la local **Digitel, también sería demandada por las mismas faltas.**

La telefonía celular es un negocio muy rentable en Venezuela, donde al cierre del primer trimestre del 2009, la penetración del servicio era del 98.96%, según el regulador estatal de la industria, Conatel. (Notimex)

Telecom Argentina Ejercerá la Mayor Parte de su Gasto de Capital en 2H10; Busca Ampliar Cobertura de Banda Ancha Móvil

La compañía Telecom Argentina ejercerá la mayor parte de su capital del 2010 en la segunda mitad del año (2H10),

El director General de la firma, Franco Bertone, indicó que durante los primeros meses del año, la compañía suele negociar con proveedores.

La compañía indicó que las inversiones de este año se orientarán principalmente a ampliar la capacidad de backhaul para satisfacer la creciente demanda de banda ancha móvil.

El gasto de capital en el 1Q10, como porcentaje de los ingresos consolidados, es por lo general más bajo que el promedio anticipado para el año, agregó.

En enero-marzo, la empresa invirtió 343 millones de pesos (88 mdd), un 47% menos que en el mismo período del año pasado.

De acuerdo con el directivo, el gasto de capital llegará aproximadamente a un 16% del total de ingresos consolidados este año comparado con el 14% del 2009. (Notimex)

Panamá Inició Proceso para Licitación Espectro en Bandas 3,300-3,700 MHz

El regulador panameño de servicios públicos, ASEP, publicó los detalles de la fecha de postulación para espectro Wi-Max en las bandas de 3,300-3,700 MHz.

El regulador aconsejó a los potenciales postulantes que consulten sobre el ancho de banda disponible antes de hacer sus ofertas.

El período de postulación se amplió entre 17 y 21 de mayo. (Notimex)

Operadores Móviles de Paraguay Facturaron 50 mdd en Enero 2010

Los operadores de telefonía móvil de Paraguay registraron ingresos de 240 mil millones de guaraníes (50 mdd) en enero de este año.

La cifra representó un **incremento de 3.1% en términos nominales** respecto de los 233 mil millones de enero del 2009.

De acuerdo con datos del ministerio de Hacienda, los operadores facturaron 2.8 billones de guaraníes durante todo el 2009, un aumento de 12% en términos nominales comparado con el año anterior.

Hacia fines del **2009**, las **líneas de telefonía móvil en Paraguay alcanzaron 6.12 millones** en una población de 6.45 millones, según datos del regulador de telecomunicaciones Conatel.

Los operadores móviles de Paraguay son Telecel, filial de Millicom; Hola, de inversionistas japoneses; Personal, unidad de Telecom Argentina y Claro, filial de América Móvil. (Notimex)

En Nicaragua Rusa Yota Enfrentará Competencia de Claro y Movistar; Su Impacto será Limitado debido al Alcance de Red Wi-Max

El analista de Signals Telecoms Consulting, Elías Vicente, dijo que el ingreso al mercado nicaragüense del operador ruso de Wi-Max, Yota, estimulará la competencia en banda ancha.

Agregó que la mayor cobertura de Claro y Movistar con sus redes UMTS/HSPA les dará una ventaja competitiva.

"La **llegada de Yota sirve para mejorar la oferta de servicios de telecomunicaciones** en el mercado nicaragüense. Esto se observará en una mayor agresividad en el empaquetamiento de servicios que se puede exhibir de distintas maneras como, por ejemplo, mayores velocidades de acceso a banda ancha, incremento en las bolsas de minutos de telefonía fija y reducción de tarifas.

Vicente destacó que el **impacto del nuevo operador será limitado** mientras la cobertura de su red Wi-Max alcance solo Managua y carezca de una oferta de televisión paga similar a la que comercializan Claro TV y Sky.

Signals proyectó que Nicaragua obtendría utilidades de servicios de banda ancha y televisión por 491 mdd en el período 2010-2015. Estos segmentos representarán el 20% de las ganancias por telecomunicaciones en el 2015.

Vicente indicó que aunque **Claro/Enitel lanzaron servicios de Doble, Triple y Cuádruple Play**, el mercado nicaragüense carece de las condiciones necesarias para que la velocidad de la banda ancha sea un factor competitivo y diferenciador.

"Hasta el momento se trató de una decisión de los operadores de centrarse en empaquetamiento de servicios y no buscaron diferenciarse a partir de la velocidad de acceso", indicó Vicente.

Nicaragua aún tiene bajos niveles de penetración móvil. Una vez que se libere Costa Rica, Nicaragua será el único mercado centroamericano con menos de 3 operadores.

"Cualquier aumento en la competencia sería un punto fundamental para un mayor crecimiento del mercado", enfatizó Vicente. (Notimex)

Regulador Peruano Sancionará a Operadores que Hayan Incumplido Registro de Clientes de Prepago

El regulador peruano de telecomunicaciones, Osiptel, informó que sancionará a los operadores móviles que no hayan registrado correctamente a sus clientes de prepago antes del 30 de junio.

En diciembre del año pasado, Osiptel dio a los operadores móviles un plazo de 6 meses para actualizar la información de sus clientes.

La medida fue diseñada para evitar el uso de los teléfonos celulares en delitos como, por ejemplo, extorsión.

Imprecisiones en el registro de teléfonos móviles de prepago, que se introdujo el 2004 mediante la resolución 116-2003-CD/OSIPTEL, **salieron a la luz** en el período previo al **lanzamiento de la portabilidad numérica** el 1 de enero.

Los 3 operadores móviles de Perú son Movistar, Nextel y Claro. (Notimex)

En Perú, Directorio del Regulador Removió de su Cargo a Marco Antonio Torrey

El directorio del regulador peruano de telecomunicaciones, Osiptel, informó que Marco Antonio Torrey fue removido de su cargo,

El funcionario fue removido, luego de que **se emitió una resolución suprema que está reservada sólo para casos en que la persona en cuestión, es responsable de falta grave e incompetencia manifiesta.** (Notimex)

Regulador Dominicano Indotel Inauguró Centro de Capacitación TI

El regulador de telecomunicaciones de República Dominicana, Indotel, inauguró un nuevo centro de capacitación de TI en la comunidad rural de Sabaneta de San Juan, en la zona noroeste del país,

El centro tiene 15 computadoras equipadas con Windows 7.

El representante de Indotel, Neil Checo, señaló que **miles de jóvenes y adultos ya se han beneficiado de los centros de acceso** comunitario que Indotel ha establecido en el país. (Notimex)

Ecuatoriana CNT Abrió Centro de Servicios al Cliente

El operador estatal ecuatoriano Corporación Nacional de Telecomunicaciones (CNT), inauguró un nuevo centro de servicio al cliente en Riobamba.

El **centro ofrece:**

- 6 mesas de atención al cliente,
- 5 terminales donde los usuarios pueden navegar por la web y
- 7 cabinas telefónicas.

Asimismo, provee una mesa de pago expreso donde los clientes pueden pagar sus cuentas con tarjeta de crédito, cheque o efectivo.(Notimex)

Call Center Contax Participações Registró Utilidades por 13 mdd en 1Q10; Incrementó 12.8% sus Ingresos; Gasto de Capital Cayó 57.9%

El call center brasileño Contax Participações registró una utilidad neta de 23.5 millone de reales (12.6 mdd) en el primer trimestre (1Q10), un aumento de 53.4% comparado con el mismo período del año pasad.

Los ingresos trimestrales de la compañía llegaron a 557 millones de reales, un 12.8% más que los 493 millones de los 3 primeros meses del año pasado.

El EBITDA de Contax creció un 18.,7% año con año en el primer trimestre a 64.5 millones de reales, mientras que el margen del EBITDA pasó de un 11% a un 11.6%.

Durante el 1Q10, el gasto de capital de la empresa llegó a 21.7 millones de reales, una caída de 57.9% si se compara con los 51.5 millones del mismo período del 2009.

Contax opera principalmente en los segmentos de servicio al cliente, cobro de deudas, telemarketing, retención, back-office y tecnología. La compañía tiene 71 clientes y 30 contact centers en todo el país. (Notimex)

Sudafricana MiX Telematics Firmó Alianza con Equitel para Rastreo y Gestión de Flotas; Colombiana será Distribuidor Exclusivo de la Firma en AL

La compañía sudafricana MiX Telematics, especialista de rastreo de vehículos y tecnología de gestión de flotas, dijo que tiene importantes oportunidades de crecimiento en América Latina, pues la región aún presenta escasez de proveedores globales.

El director Ejecutivo de la empresa, Charles Tasker, indicó que "las necesidades en estos mercados son similares, o mayores que las de muchos clientes que hemos atendido en el resto del mundo, tenemos una amplia gama de soluciones que pueden aplicarse en la región".

La firma nombró a la firma colombiana de soluciones de comunicaciones, Equitel, como su único distribuidor en América Latina, que incluye todos los países del sur de EU, excepto Brasil.

"Toda la región es el objetivo, pero las prioridades son México, Chile, Perú, Argentina, México, Ecuador y Centroamérica", añadió.

Equitel ofrecerá ahora su programa de productividad de flota LAP, que administra y analiza información para facilitar el ahorro, en combinación con el portal en línea de administración de flota de MiX Telematics.

El portal, que se denomina FM-Web, ofrece servicios como rastreo, atención y licencias, notificaciones vía correo electrónico o SMS, e informes.

Equitel venderá y soportará en la región todos los otros productos de MiX Telematics. La firma recibirá desarrollo comercial y soporte técnico de la oficina en Florida de MiX Telematics.

"Principalmente consideramos suplementar la red existente, pero Equitel es nuestro principal socio exclusivo", sostuvo Tasker.

Agregó que "creemos que estableciendo una alianza estrecha con un actor poderoso y bien establecido de América Latina como Equitel, podemos atender mucho mejor el mercado, nuestros socios existentes y clientes". (Notimex)

NOTAS AFINES

Nueva Solución de EMC Facilita Migrar Datos Almacenados; Productos VPLEX Auxilian a Oficinas entre 100 Kilómetros de Distancia

La compañía EMC presentó ayer una línea de ordenadores que permite a las empresas mover con rapidez grandes cantidades de información entre centros de datos.

EMC dijo que sus nuevos productos VPLEX sirven como guardias de tráfico que ayudan a las empresas a trasladar datos entre oficinas que se encuentran a hasta 100 kilómetros de distancia.

La compañía espera mejorar la tecnología en los próximos 2 años para que las firmas puedan intercambiar información entre centros de datos de todo el mundo.

Eso permitiría a los negocios recuperar con rapidez sus operaciones en caso de desastre o equilibrar las cargas de trabajo según evoluciona la jornada a nivel global.

Pat Gelsinger, presidente de Productos de Infraestructura de Información en EMC, dijo en una rueda de prensa que este año la compañía sólo espera generar unos ingresos "bastante modestos" de esta línea de producto pero que ve un aumento de las ventas en el 2011. (Notimex)