

HOY EN TELECOMUNICACIONES

Informe Diario de los Negocios de Telecomunicaciones en México

un servicio de La Decisión Acertada, S.C.

Miércoles 19 de Mayo de 2010

◇ www.ladecisionacertada.com

◇ info@lda.bz

◇ Tel. 5768-1018

Le recomendamos:

GENERALES DEL SECTOR

- Un Día Después del Cumpleaños de Telecom, Molinar habló sobre Internet..... 3
- Venta de Satmex es un Preámbulo para que Telmex entre a TV: Samuel García.....3
- SCT y Telmex Revisan Tarifas de la Canasta Básica.....4
- Telmex Desmintió Precios Altos en Hospedaje y Preciso Tarifas en Telefonía Fija e Internet.....4
- En Licitación de Fibra Óptica Falta Opinión de CFC sobre Consorcio..... 5
- Televisa-Movistar-Megacable Ganarían Fibra CFE si Pagan 3% Más..... 6
- Es una Fantasía que un solo Ganador de 3 Rutas de Fibra de CFE Reducirá Tarifas: Rocha Díaz..... 6
- El Consorcio Eliminó la Competencia en Licitación de Fibra CFE.....7

TELEFONÍA

- Telefónica Movistar Sí Mantendrá Inversiones en México..... 10
- Cofemer: Debe Revisarse el Reglamento del Renault.....10

NEGOCIOS SATELITALES

- Juan Molinar Adelantó que EchoStar Llegó a un Acuerdo sobre Satmex..... 11
- Comentarista Criticó a Molinar por Enrarecer las Negociaciones de Satmex..... 12

NEGOCIOS EN LÍNEA

- Expedientes de Concursos Mercantiles en México Estarán Disponibles en la Web..... 12

PERSPECTIVA DE NEGOCIOS

- Hundimiento Sostenido del Euro Causó Baja en las Bolsas..... 13

GENERALES DEL SECTOR

SCT: Banda Ancha Crecerá con 3 Elementos

- Servirán Red de Fibra Óptica, Licitación de Espectro e Inversión por 1 mil 500 mdp en Internet
- Estados Licitan Frecuencias para Triplicar Espectro
- Inversión en Internet Beneficiará a 120 mil Escuelas y 200 mil Oficinas de Gobierno
- Molinar Continuó con Críticas Indirectas a Telmex: En México, Banda Ancha es Cara y Lenta

El titular de la SCT, Juan Molinar Horcasitas, se refirió a los problemas de acceso a banda ancha que tiene México. Sostuvo que en el país se paga un precio más alto por menor velocidad de conexión a Internet y la banda ancha es de menor capacidad. Se recibe un servicio "lento y costoso".

Según *El Universal*, dijo que si bien la penetración del servicio se ha acelerado para alcanzar a 9.5 de cada 100 habitantes, el país sigue rezagado respecto a las economías de la OCDE, que alcanzan un promedio de 23 por cada 100.

Las declaraciones del funcionario fueron hechas al participar en el Primer Foro de Tecnología Empresarial de la Concanaco- Servytur (Confederación de Cámaras Nacionales de Comercio, Servicios y Turismo).

El funcionario dijo que, para reducir esta tendencia, la SCT estableció un plan en dos partes: el primero, poner a disposición del mercado la **infraestructura de fibra óptica oscura** de la CFE, que ya está en proceso de licitación. De concretarse, se asignaría el próximo mes de junio.

Según *El Universal*, Molinar Horcasitas anunció que **se instalará una "red nacional de fibra óptica"** para que terceros puedan ofrecer los

Dólar Fix	12.5787	Cetes 28 Días	4.53%	México IPC	31,136.35 (-1.41%)
Libra U.K.	18.0031	TIIE 28 Días	4.9638%	NY DJ	10,510.95 (-1.08%)
Euro	15.3441	Inbursa Clásica (CAT)	50.72%	NY Nasdaq	2,317.26 (-1.57%)

INFORME ESPECIAL

•El iPhone, un 'Viejito' de 3 Años, Sigue Siendo Popular..... 14

AMÉRICA LATINA Y EL MUNDO

NOTAS GLOBALES

•Aumentó Índice de Satisfacción de Consumidores Celulares en EU..... 16

•Amazon Ofrecerá Software Kindle para el iPhone..... 17

AMERICA LATINA

•En 5 Años Aumentarán 33% Ventas de Teléfonos Inteligentes en Centro y Sudamérica: Consultora..... 18

•Operadores Móviles Prevén Ventajas Competitivas al Personalizar Números de Usuarios de Prepago..... 18

•Colombiana Internexa Invertirá entre 25 y 30 mdd en 2010..... 20

•Ericsson Ganó Contrato para Administrar Centro de Operaciones de Brasileña Telesp..... 21

•GVT Invertirá 12 mdd en Rio Grande do Sul..... 21

•En Brasil Fabricantes de Equipo TI Participarán en Licitaciones de Banda Ancha en 2010..... 22

•Brasileña Oi Emitirá 833 mdd en Pagars..... 22

•Chile Consolidará 4 Estrategias para Mercado Telecom..... 23

•Chile Busca Arrendar Satélite para Garantizar Servicios Telecom ante Situaciones de Desastre..... 23

NOTAS AFINES

•HP Superó Estimaciones de Analistas en Trimestre 2Q10..... 26

•Yahoo Comprará Sitio de Noticias Locales en EU..... 27

servicios en aquellos lugares donde las grandes empresas no han realizado inversiones" [sic].

Sobre este punto, el funcionario federal no añadió ningún detalle adicional. Sólo dijo que "se estrenará en breve" [sic].

Por otro lado, se realiza la **licitación de 120 MHz**, de espectro radioeléctrico, para acelerar el desarrollo de servicios de banda ancha móvil.

Sobre este punto, según *El Universal*, el secretario dijo que "**en los estados se han abierto procesos de licitación de nuevas frecuencias** con el propósito de triplicar el tamaño del espectro disponible, y con la finalidad de acercar el servicio de internet a la mayoría de los usuarios".

Además, se creará una red de cobertura social para reducir la brecha digital a través del Sistema Nacional e-México. En ella **se invertirán 1 mil 500 mdp, en conjunto con los gobiernos estatales y municipales.**

Molinar dijo que en el país existen 60 millones de mexicanos que no cuentan con los beneficios de Internet. Agregó que el gobierno Federal ha puesto en marcha un proyecto que llevará Internet a 120 mil escuelas y 200 mil oficinas de gobierno.

De acuerdo con el comparativo realizado por la OCDE para los accesos más económicos por país, en octubre pasado, México tenía una tarifa mensual de 24.42 dólares (medidos en paridad de poder adquisitivo), que lo coloca como el quinto servicio más caro entre las 30 economías medidas.

El más económico fue el Reino Unido, con un costo promedio de 7.57 dólares, y el más alto, Portugal, con 28.48 dólares.

Sin embargo, en términos de precio por megabit por segundo (Mbps), la oferta mexicana fue la más costosa, al ubicarse en 9.75 dólares, cuando en Japón, que tiene la oferta más económica, es de 0.14 dólares por mbps.

En la parte de velocidad, el país tiene el servicio más lento con 2 mbps, cuando en Japón la oferta supera los 100 mbps. (El Universal, Pág. 5 Cartera; Reforma, Pág. 5 Negocios)

Un Día Después del Cumpleaños de Telecom, Molinar habló sobre Internet; Ante Comerciantes Reconoció que el Acceso a la Web es Muy Caro; Influye la Falta de Infraestructura

Un día después de que se le criticó su ausencia en la celebración del Día Mundial de las Telecomunicaciones, el secretario de Comunicaciones y Transportes (SCT), Juan Molinar Horcasitas, habló sobre la situación de Internet en México.

En México, el Día Mundial de las Telecom se conoció como el Día de Internet. Sus celebraciones fueron en Monterrey. Ahora, desde la ciudad de México, Molinar habló sobre Internet ante comerciantes.

Al participar en el Foro de Tecnología Empresarial de la Concanaco-Servytur (Confederación de Cámaras Nacionales de Comercio, Servicios y Turismo), la máxima autoridad federal en la materia dijo que México continúa con una brecha digital que provoca altos costos en el uso de Internet.

Reconoció que **hay avances en la materia, sin embargo, éstos son insuficientes**. En el país se paga más por menos velocidad y menos banda ancha.

'México sigue a la zaga entre los países de la OCDE, con una tasa de 9.5 suscriptores de Internet por cada 100 habitantes, cuando España, Japón, Estados Unidos o Francia tienen tasas superiores a 20 suscriptores por cada 100', refirió.

Dijo que otra condición que separa a los mexicanos del acceso a Internet es la falta de infraestructura en regiones apartadas de país. (Notimex)

Venta de Satmex es un Preámbulo para que Telmex entre a TV: Samuel García; El Canal Uno Noticias es el Ejercicio de Producción del Operador

El columnista Samuel García dijo que la venta de Satmex a EchoStar y MVS es un preámbulo del inminente acuerdo del gobierno Federal con Telmex para que entre a televisión.

"Ayer Juan Molinar Horcasitas confirmó la venta de Satélites Mexicanos (Satmex), a MVS y su socio estadounidense Echostar, propietaria de Dish.

"La operación que anunció el secretario de Comunicaciones y Transportes fortalecerá la competencia en el mercado de la televisión de paga en donde SKY, Cablevisión y las operadoras de cable tradicionalmente han dominado el mercado.

"Pero también **es un preámbulo más -junto con la licitación de fibra oscura- de lo que ya es inminente:** el acuerdo del gobierno con Telmex para la transmisión de video a través de sus redes.

"De hecho Uno Noticias -el canal de noticias de Telmex que se transmite por internet- es el ejercicio de producción para la oferta televisiva de Telmex en breve. Sin duda esta mayor competencia entre gigantes son buenas noticias para los televidentes que ahora tendrán nuevas y mayores opciones", señaló García. (Milenio Diario, Pág. 17)

SCT y Telmex Revisan Tarifas de la Canasta Básica; Estarán Vigentes en el Periodo 2011-2014; Para entrar a TV, Telmex debe Cumplir con Interconexión y otros Temas

La SCT y Telmex están en proceso de revisión de las tarifas de la canasta básica de la operadora, ante el próximo vencimiento de sus precios y de los aspectos de interconexión, confirmó el secretario de Comunicaciones, Juan Molinar Horcasitas.

"Estamos trabajando con la empresa para definir los nuevos términos que se establecerán para la canasta (la actual se vencerá el próximo 31 de diciembre).

Molinar Horcasitas dijo que "también están las negociaciones sobre el tema de la interconexión, que es fundamental para el desarrollo de la industria de telecomunicaciones".

Esta regulación especial para Telmex se conformó como parte de las reforma a la Ley Federal de Telecomunicaciones en 1995, al determinar que el sistema de regulación tarifaria adoptara la forma de "precios tope", aplicable a una canasta de servicios.

La canasta actual sólo contempla la telefonía básica (comunicación de voz entre usuarios) y comprende el servicio local (cargo de instalación, renta básica y servicio medido), así como servicio de larga distancia nacional e internacional, todos en modalidad residencial y comercial.

A finales de junio próximo la empresa deberá entregar a la Comisión Federal de Telecomunicaciones (Cofetel) el estudio de sus costos, para establecer las nuevas tarifas.

Un punto clave es la posibilidad de incluir dentro del tema tarifario el servicio de banda ancha.

De las negociaciones, dependerán los precios de Telmex para el periodo 2011-2014.

Por otro lado, en relación con el tema de Telmex y su ingreso a TV, el funcionario dijo que:

"En cuanto a la posibilidad de modificar los títulos de concesión de Telmex, sostuvo que se mantiene en negociaciones con la empresa y estudia la canasta básica de sus servicios, a fin de delinear los nuevos términos en los que continuará brindando sus ofertas de telecomunicaciones.

"Aseguró que el cumplimiento en materia de interconexión por parte de la telefónica, será un factor clave para que pueda incursionar en el ámbito del Triple Play".

(Reforma, Pág. 5 Negocios; El Financiero, Pág. 16)

Telmex Desmintió Precios Altos en Hospedaje y Precizó Tarifas en Telefonía Fija e Internet

El director de Comunicación de Telmex, Arturo Elías Ayub, envió una carta al director General del periódico *Reforma* en relación con las notas tituladas: "Pagan empresas servicios caros" y "Utilizan red lenta a muy alto precio".

Dijo Elías Ayub:

- Los servicios de hospedaje que presta Telmex se ofrecen en forma gratuita en la contratación de los servicios de Internet para las pequeñas y medianas empresas. Si se contratan exclusivamente los servicios de hospedaje, el precio mensual es desde 130 hasta mil 159 pesos por lo que el precio de mil 115 dólares que se consigna en las notas, es incorrecto.
- En el paquete básico de Telmex para empresas el costo por 1 mbps es de 13.96 dólares. En la nota mencionan que es de 14.44 dólares mensuales.
- El paquete para pequeñas empresas con llamadas ilimitadas locales y de LD nacional tiene un precio con Telmex de 79.93 dólares mensuales, y no de 97.62 dólares mensuales.
- El precio por mbps de Telmex es de 12.17 dólares, no de 31.97 dólares.

(Reforma, Pág. 5 Negocios)

En Licitación de Fibra Óptica Falta Opinión de CFC sobre Consorcio; Difícil que Comisión de Competencia Frene el Proceso: Gabriel Sosa

En la licitación de fibra óptica de la CFE falta aún que la CFC (Comisión Federal de Competencia) emita su opinión sobre la conformación del consorcio Televisa-Telefónica Movistar-Megacable.

Se espera que, antes del 28 de mayo, la CFC resuelva si el consorcio puede o no participar en la licitación.

Al respecto, el académico Gabriel Sosa consideró poco probable que la opinión de CFC modifique el proceso. Opinó que **la CFC dará su aval al consorcio**.

Para la Comisión de Competencia el consorcio no implica una operación en exclusiva, pues tendrá como rival a Telmex.

Por su parte, Enrique Melrose dijo que **otra posibilidad es que la CFE objete la licitación que realiza la SCT**.

Melrose dijo que le toca a la propia paraestatal vigilar que sus bienes se adjudiquen en un valor justo.

Con un solo participante la recaudación será menor a la esperada. "Si el proceso se va a dar con un único contendiente, no se logrará la recaudación esperada, debió haber cuando menos otro grupo de inversionistas", señaló el ex comisionado Técnico de la Cofetel. (El Economista, Pág. 28)

Televisa-Movistar-Megacable Ganarían Fibra CFE si Pagan 3% Más

- **Juan Molinar: Fibra de CFE se Adjudicará si se Paga 3% más del Precio Mínimo**
- **"Ese Valor está Garantizado porque es la Oferta Mínima"**
- **Incluso las 3 Rutas podrían Quedarse con un solo Operador**

El titular de la SCT, Juan Molinar Horcasitas, dijo que las 2 fibras oscuras de CFE, que se licitan en la actualidad, podrán asignarse si el postor paga 3% más del precio mínimo fijado.

Según *El Financiero*:

Molinar "puntualizó que la licitación del par de hilos de fibra oscura de la CFE permitirá incrementar la penetración de los servicios empaquetados y fomentar la sana competencia dentro del sector de telecomunicaciones, a pesar de contar únicamente con Televisa, Telefónica Movistar y Megacable como un solo postor en la subasta [...].

"Ante el riesgo de que el gobierno reciba menos recursos económicos por contar con un solo participante, Molinar explicó que la cotización mínima de 858 mdp, fijada por el Instituto de Administración y Avalúos de Bienes Nacionales (Indaabin), tendrá un sobreprecio del 3% en caso de que un solo operador obtenga la adjudicación de las tres rutas [sic]: 'Ese valor está garantizado porque es la oferta mínima que el Estado está dispuesto a aceptar', dijo".

Al respecto, *La Jornada* señaló que **si lusatel lo decide, la licitación de fibra oscura tendrá que tratarse en tribunales**. Recordó que la empresa se inconformó ante la decisión oficial de no dejarla participar en el concurso.

(El Financiero, Pág. 16; La Jornada, Pág. 26)

Es una Fantasía que un solo Ganador de 3 Rutas de Fibra de CFE Reducirá Tarifas: Rocha Díaz; Aunque SCT diga que no es una Adjudicación Directa, el Efecto es el Mismo; Grupo Salinas Impugnará la Descalificación y No pedirá Suspensión Definitiva

El abogado del Grupo Salinas, Salvador Rocha Díaz, calificó como "fantasías" las expectativas que tiene la autoridad respecto a fomentar una reducción en las tarifas de los servicios de telecomunicaciones y una mayor penetración de éstos, en caso de que el consorcio resulte el ganador de las tres rutas en la licitación de fibra oscura de la CFE.

Salvador Rocha Díaz sostuvo que, al igual que la licitación de espectro radioeléctrico, **la subasta de fibra oscura también fue diseñada para beneficiar a un solo participante**.

Quedaron en evidencia las **preferencias tendenciosas de la SCT** a fin de permitir que el consorcio de Megacable, Telefónica y Televisa resulte ganador de esta infraestructura, comentó.

"Aunque las autoridades afirmen que no se trata de una **adjudicación directa**, el efecto es exactamente el mismo con la eliminación del único participante que representaba la competencia directa para el consorcio".

Con la intervención de un solo postor en la licitación **no se podrán garantizar las condiciones de competencia equitativa** que pregonaba la SCT, anotó.

Por otro lado, dijo que la firma impugnará la decisión de la SCT de negarle la Constancia de Participación en la licitación de fibra oscura de la CFE.

El hecho de que lusatel se inconformara contra las condiciones de participación que establecían las bases, **no es motivo suficiente para descalificarla y dejar a un solo postor**, señaló.

Rocha Díaz consideró que los argumentos legales que SCT utilizó para descalificar a su filial lusatel de la contienda, atentan contra sus derechos constitucionales.

"Impugnaríamos la descalificación para participar en la licitación y solicitaríamos la suspensión de ese proceso", dijo.

Señaló que la compañía está estudiando el tema. Busca delinear los términos legales mediante los cuales recurrirán en los próximos días ante las instancias de justicia pertinentes para promover sus recursos de amparo.

Aclaró que no están en condiciones de solicitar la suspensión definitiva de la licitación, pues resultaría improcedente, toda vez que el acto que presuntamente atenta contra sus garantías es la descalificación por parte de la SCT y no la subasta por sí misma.

Rocha aseguró que los argumentos de la dependencia para excluir a lusatel de la contienda son "absurdos y contrarios a los principios constitucionales que imperan en el país". (El Financiero, Pág. 16)

El Consorcio Eliminó la Competencia en Licitación de Fibra CFE

- **La Rivalidad entre Televisa y Movistar dejó de Existir cuando ellas se Asociaron para Participar Juntas: Ramiro Tovar**
- **La Falta de Competencia no es por la Exclusión de lusatel**
- **Movistar y Televisa Hubieran Presentado Pujas Elevadas por Separado**
- **Competencia debe Existir desde la Licitación: Gabriel Sosa Plata**

Ramiro Tovar, maestro del ITAM y consultor en regulación y competencia económica, dijo que al existir un único postor en la licitación de fibra óptica de la CFE (Comisión Federal de Electricidad) se eliminará la competencia en el proceso.

Por ello, la oferta económica no será superior a los 858 mdp fijados por la SCT como mínimo de referencia.

Tovar añadió que **"la falta de competencia no es por la exclusión de lusatel, sino por la formación de un consorcio**, para participar en la licitación. Éste elimina la competencia entre Telefónica Movistar y Televisa, que hubieran presentado pujas elevadas por separado".

Tovar Landa explicó que **la experiencia internacional marca que cuando grandes participantes quieren formar un consorcio la autoridad les niega esta posibilidad**.

Sin embargo, en esos casos, la autoridad les permite crearlo después de la licitación para explotar el bien en conjunto con lo cual el Estado se beneficia con los recursos obtenidos en el proceso.

Recordó que una licitación tiene como objetivo asignar el bien al mejor operador entre varios que compiten, así como obtener la mayor contraprestación para el Estado por medio de pujas lo que genera competencia. **Cuando la competencia no existe, ambos objetivos no se logran**, acotó.

"La formación de este consorcio tuvo el poder de desincentivar la entrada de otros. Quién va a competir con un operador como Telefónica de España, que es el tercero a nivel mundial con ingresos de 80 mil mdd anuales, de los cuales 41% provienen de América Latina, es obvio que no necesita auxilio para entrar a una licitación".

Al mismo tiempo, el especialista Gabriel Sosa Plata dijo que hay pocas posibilidades que la SCT declare desierta la licitación. El Grupo de Inversionistas Televisa, Telefónica y Megacable tiene una sobrada capacidad económica, subrayó.

"Lo cuestionable de este proceso es que **uno de los objetivos que busca la licitación es incentivar la competencia** en todos los ámbitos; eso implica que haya competencia desde el proceso de adjudicación a través de la contraprestación más alta", anotó el académico de la UAM. (Notimex)

Fibra de CFE Debe Asignarse sólo Si se Ofrece Mucho más de 850 mdp: Alberto Barranco; Crece Riesgo de Favoritismo, más aún por Posible Triunfo de Televisa en Licitación de Espectro

El columnista Alberto Barranco Chavarría dijo que los 2 hilos de fibra óptica de la CFE deberán asignarse sólo si se "rebase con creces" la cifra de 850 mdp, que se fijó como precio base.

Recordó que ahora el consorcio integrado por Televisa, Telefónica Movistar y Megacable se quedó como el único postor.

Sin embargo, **la licitación original hablaba de fragmentar la red en 3 tramos.** No es lo mismo adquirir una red nacional, que un segmento regional.

En consecuencia, de no presentarse un monto equilibrado, la dependencia está obligada al rechazo. De lo contrario, se reforzarían las críticas que hablan de favoritismo.

Peor aún, la SCT se colocaría en una situación aún más incómoda en caso de levantarle la mano al consorcio integrado por Televisa y Nextel para el espectro radioeléctrico en telefonía móvil, concluyó Barranco.

Por otro lado, el columnista Marco Antonio Mares dijo que Televisa, Movistar y Megacable invertirán cerca de 300 mdd, alrededor de 3 mil 840 mdp, para crear una red alterna de fibra óptica, si gana la licitación de CFE.

Además, deberán de pagar los alrededor de 900 mdp para ganar la concesión, dijo Mares. (El Universal, Pág. 5 Cartera; El Economista, Pág. 26)

Interconexión y Dominancia Deben Considerarse como un Solo Sistema: Irene Levy; Riesgo de continuar Conflictos y Litigios, sin Reducir Tarifas al Usuario Final

La abogada Irene Levy dijo que los temas de interconexión y dominancia deben considerarse como un solo sistema, no de manera aislada.

El peligro que se corre, al continuar los conflictos y litigios, es no lograr el objetivo final, que consiste en reducir las tarifas que pagan los consumidores.

Levy añadió que **es fundamental que CFC y Cofetel se coordinen** para llegar a un punto global de política pública sobre estos temas.

Se espera que la CFC emita su resolución definitiva sobre dominancia en el mercado de terminación de llamadas en redes móviles. Sin embargo, "no se espera que este dictamen sea la solución para el entrampado conflicto persistente entre operadores fijos y celulares".

Al respecto, Levy dijo que aún y cuando la CFC mantenga su decisión de declarar dominantes a las redes móviles, y que la Cofetel emita una regulación asimétrica, es lógico que las empresas impugnen judicialmente. (El Universal, Pág. 5 Cartera)

Alza de Impuestos en Telecom Impulsó Tasa de Morosidad en Telefonía y TV Restringida; 13% de los Usuarios Percibió un Alza en su Gasto

De acuerdo con el periódico *El Universal*, el alza de impuestos en servicios de telecomunicaciones generó un aumento en la tasa de clientes morosos en servicios de telefonía y TV restringida.

Aseguró que, según una encuesta de la consultora The Competitive Intelligence Unit, hecha entre 600 usuarios de telefonía móvil, prepago y pospago, el 13% de ellos percibió un mayor gasto en estos servicios, después de que se comenzó a aplicar el IEPS.

Una cosa es ajustar por precio, y otra ajustar el gasto, dijo la consultora. Aquí lo que sucedió es que **el usuario sigue disponiendo del mismo monto de dinero para servicios de telecom, pero recibe menos tiempo de servicio.**

Según la Cofetel, en enero el tráfico de minutos de celular bajó 3.2% y en febrero se contrajo otro 3.3%.

En el mismo sentido, **se perdieron 12 mil líneas fijas** entre diciembre de 2009 y febrero de 2010, al pasar de 19 millones 425 mil a 19 millones 413 mil.

Expertos manifestaron su preocupación porque los gobiernos apliquen medidas que terminan contribuyendo a mayor contracción de la economía. (El Universal, Pág. 8 Cartera)

TELEFONÍA

Telefónica Movistar Sí Mantendrá Inversiones en México; Su Objetivo es Consolidarse como uno de los Operadores Más Importantes; Lo Logrará con Participación de Mercado y Finanzas Sanas

La directora de Comunicación y Relación Institucionales de Telefónica Movistar, Isabel Suárez Mier, dijo que la firma no frenará sus inversiones en México.

Suárez Mier envió una carta al periódico *Reforma*, en respuesta a una nota publicada el pasado lunes, en la que se aseguraba que el operador podría reducir sus inversiones. La empresa consideró impreciso el título y subrayó que sus planes de inversión se mantienen en pie.

Señaló que sus **objetivos** siguen enfocados a **consolidarse como uno de los jugadores más relevantes de las telecomunicaciones en el país**.

Destacó que su participación de mercado y su salud financiera son las bases para concretar sus objetivos comerciales anunciados para 2010.

Agregó que "esa consolidación se dará a partir de una intensa actividad comercial en todos los sectores que atiende la firma".(Reforma, Pág. 2 Negocios)

Cofemer: Debe Revisarse el Reglamento del Renaut

- **Aún se Ignora su Impacto en el Sector**
- **El 14 de Mayo Entregó Observaciones a SCT**
- **Trece Obligaciones de Operadores no Evaluó SCT en Manifestación de Impacto Regulatorio**

El pasado 14 de mayo, la Cofemer (Comisión Federal de Mejora Regulatoria) envió un oficio a la SCT con sus observaciones sobre el anteproyecto de Reglamento del Renaut (Registro Nacional de Usuarios de Telefonía Móvil).

Cofemer solicitó diversas correcciones y ampliaciones en el documento.

Dijo que el gobierno federal debe analizar el impacto que tendrá el Renaut en el sector de telecomunicaciones.

Admitió que es posible una baja en la demanda por la resistencia de los usuarios para entregar datos personales a las empresas.

Cofemer admitió que las obligaciones que se le imponen a los concesionarios les generarán costos.

Dijo que detectó por lo menos 13 obligaciones que no fueron evaluadas por la SCT en la Manifestación de Impacto Regulatorio.

El anteproyecto de reglamento, bajo revisión, es el primer documento que menciona la obligación expresa de darse de alta en el Renaut. Esto no aparece en la Ley Federal de Telecomunicaciones.

El anteproyecto establece que los concesionarios o las empresas comercializadoras que venden los teléfonos deberán recabar los datos de los usuarios previstos en la ley para integrar el registro.

Entre ellos están la impresión de huella digital, copia de identificación oficial y comprobante domiciliario. (Reforma, Pág. 2 Nacional)

NEGOCIOS SATELITALES

Juan Molinar Adelantó que EchoStar Llegó a un Acuerdo sobre Satmex

- **Se Concretará en la Siguiete Semana**
- **La Requisa Quedaría Descartada**
- **Nueva Oferta Sería Menor a 350 mdd: Diarios**

El secretario de Comunicaciones y Transportes, Juan Molinar Horcasitas, adelantó que todos los accionistas de Satmex respaldaron un acuerdo de compra-venta con la firma EchoStar Satellite Services.

Se espera concretarlo en la siguiente semana, explicó.

Tras inaugurar el Primer Foro de Tecnología Empresarial de la Concanaco- Servytur (Confederación de Cámaras Nacionales de Comercio, Servicios y Turismo), Molinar Horcasitas dijo que **se trata de un acuerdo "latente"** [sic].

Aún faltan detalles por afinar, pero serán las empresas las encargadas de concretarlo y difundirlo, anotó.

Molinar explicó que la operación aún está sujeta al cumplimiento de algunas condiciones específicas, por lo que **se negó a revelar el monto de la transacción.**

"Prefiero no comentar cifras hasta que las empresas hagan público el acuerdo", señaló.

El secretario destacó que "si el proceso se lleva a su conclusión final (la venta de Satmex), que esperamos así sea, le dará viabilidad a la empresa para poder desplegar su capacidad satelital".

Agregó que el acuerdo comercial entre ambas empresas permite descartar una requisa.

"Estamos hablando del cierre de un acuerdo comercial, por lo que no hay necesidad de impulsar otras alternativas que pudieran suscitarse", enfatizó Molinar

Respecto al monto de la transacción, el día de hoy, 4 periódicos señalaron que el pasado mes de marzo existía un acuerdo de compra-venta por 374 mdd.

Sin embargo, los periódicos *Reforma* y *La Jornada* dijeron que se pagarán 347 mdd, por la revaloración de la empresa y la renovación de todos sus satélites.

Reforma no mencionó una fuente es específica sobre la cifra, pero *La Jornada* sí atribuyó la declaración a Molinar.

(Notimex; Reforma, Pág. 1 Negocios; El Financiero, Primera Plana y Pág. 16; El Universal, Pág. 5 Cartera; El Economista, Pág. 26; Excélsior, Pág. 4 y 2 Dinero; Milenio Diario, Pág. 19 y 17; La Jornada, Pág. 26)

Comentarista Criticó a Molinar por Enrarecer las Negociaciones de Satmex

El comentarista Darío Celis criticó a Juan Molinar por seguir "enrareciendo las negociaciones de Satmex". Dijo que el funcionario aseguró que existe un acuerdo con EchoStar "y aunque nunca precisó el monto de la operación, algunos le atribuyeron 347 mdd por una supuesta revaluación de la compañía".

Celis dijo que esa cifra es falsa y que el pre acuerdo es por 374 mdd; sobre esa cifra trabajan los abogados de Satmex. (Excélsior, Pág. 3 Dinero)

NEGOCIOS EN LÍNEA

Expedientes de Concursos Mercantiles en México Estarán Disponibles en la Web; A Finales de 2010 podrían ya Consultarse; Se Espera que Favorezca la Inversión

México planea subir a Internet 10 años de documentos de casos de insolvencia de empresas. Se cree que la medida aportará transparencia a un sistema judicial frecuentemente atrapado en marañas de trámites e incertidumbre.

La iniciativa daría acceso al público a miles de documentos que actualmente sólo pueden ser consultados por las partes directamente involucradas, en procesos legales llamados "concursos mercantiles" que permiten a las empresas insolventes reestructurar sus deudas de manera ordenada.

Los primeros documentos podrían estar disponibles en Internet a finales de año.

La digitalización sólo aplicaría a casos de concursos mercantiles en una primera etapa. Podría ser un paso hacia la reforma del sistema legal mexicano en su conjunto.

La directora General del Instituto Federal de Especialistas de Concursos Mercantiles, **Gricelda Nieblas**, una **respetada ex-jueza experta en leyes de concurso mercantil**, dijo que el objetivo es "dar acceso electrónico, iniciando con concursos [...] Espero que este año esté listo".

Una mayor transparencia en los procesos de concurso mercantil en México favorecería la inversión e incluso podría alentar a la reticente banca comercial a prestar a aquellas empresas que tratan de ponerse en pie nuevamente, según expertos.

La medida acercaría el sistema legal mexicano a un sistema judicial abierto. Estados Unidos, por ejemplo, utiliza el PACER (acceso público a registros electrónicos de las cortes, por sus siglas en inglés), que provee acceso en línea a los archivos de los tribunales de apelaciones, distritales y de bancarrotas de todo el país.

El sistema estadounidense es criticado por cobrar a sus usuarios una tarifa por página consultada, pero ha promovido la cultura de acceso abierto a los tribunales.

El año pasado, sus usuarios solicitaron acceso electrónico a 360 millones de documentos para más de 33 millones de casos federales con acceso vía Internet, de acuerdo con datos oficiales. Algunas cortes recientemente dejaron disponibles grabaciones en audio digital de las audiencias a través de PACER.

Nieblas viajó al estado de California para ver más de cerca cómo funcionan los sistemas de las cortes estadounidenses.

El sistema judicial en México se percibe generalmente como lento, lleno de complicados trámites y hermético.

"En México hay ahora un esfuerzo de hacer las cosas con transparencia", señaló Nieblas. (Notimex)

PERSPECTIVA DE NEGOCIOS

Hundimiento Sostenido del Euro Causó Baja en las Bolsas

- **Dow Jones Perdió casi 115 Puntos**
- **Nasdaq se Contrajo 1.6%**
- **Petróleo Cerró Abajo de los 70 Dólares**

Los inversionistas, nerviosos por las noticias llegadas de Europa, se lanzaron el martes a vender acciones, lo que provocó una nueva caída en los principales indicadores bursátiles de Wall Street.

El descenso del euro y la noticia de que los reguladores en Alemania planean poner límites a algunas ventas en corto incidieron en la caída.

Después de eso el índice industrial Dow Jones perdió casi 115 puntos, dejando ir un avance temprano de 93 unidades. El Dow y los índices más amplios perdieron más del 1%.

El euro impulsó los mercados al comenzar la sesión, cuando 10 países de la Unión Europea enviaron dinero a Grecia para auxiliarla en su rescate financiero. La medida apuntaló la confianza en torno a la capacidad de Europa para impedir que su crisis de deuda se extienda a otras naciones, incluyendo Estados Unidos.

Sin embargo, para la tarde se esfumó el optimismo y el euro cayó, lo cual le quitó su fortaleza al mercado.

El euro, la divisa compartida por 16 naciones europeas, lleva semanas influyendo en las transacciones bursátiles, a medida que los inversionistas interpretaban su descenso como un indicio de que continúan los problemas económicos en Europa. El martes por la tarde se ubicó en su nivel más bajo en cuatro años, de 1.2162 dólar.

Mientras tanto, Alemania informó que ha prohibido las ventas en corto que se realizan cuando los corredores venden una inversión que pidieron prestada y cuyo precio se espera que descienda. La prohibición abarca los certificados de deuda del gobierno y acciones de varias compañías financieras.

El gobierno indicó que impuso la prohibición con la esperanza de mantener la estabilidad en los mercados financieros.

Los inversionistas ansiosos por los problemas de Europa se pusieron aún más nerviosos por la medida que tomó Alemania. Las ventas en corto fueron mencionadas como uno de los factores que influyeron en la turbulencia de los mercados mundiales durante la crisis financiera de 2008.

"Si (la economía de) Europa realmente se desacelera, podría llevarse consigo al resto de la economía global", dijo Bruce McCain, director de estrategias de inversiones en Key Private Bank en Cleveland. Sin embargo, destacó que la mayoría de las cifras económicas no sugieren que la recuperación se esté estancando.

El promedio industrial **Dow Jones cayó 114.88 puntos, el 1.1%, a 10 mil 510.95**. El Standard & Poor's de 500 títulos descendió 16.14 unidades, el 1.4%, a 1 mil 120.80, mientras que el índice compuesto **Nasdaq se contrajo 36.97 enteros, el 1.6%, a 2 mil 317.26**.

El oro retrocedió 13.10 dólares a 1 mil 215 dólares la onza, mientras que el **crudo bajó 54 centavos, ubicándose en 69.41 dólares por barril en la Bolsa Mercantil de Nueva York**.

Más de tres acciones perdieron terreno por cada una que subió en la Bolsa de Valores de Nueva York, donde el volumen de transacciones fue de 1 mil 500 millones de títulos, en comparación con los 1 mil 400 millones intercambiados el lunes.

El índice FTSE 100 británico ganó 0.9%, el alemán DAX avanzó 1.5%, y el CAC-40 de Francia subió 2.1%. El índice Nikkei de Japón registró una ligera alza del 0.1 % (The Wall Street Journal y Financial Times).

INFORME ESPECIAL

El iPhone, un 'Viejito' de 3 Años, Sigue Siendo Popular; La Clave de su Éxito: Confiere 'Status' y es Fácil de Usar; Analista Carolina Milanesi Reconoce que No Puede Deshacerse de su iPhone

Han pasado 3 años, que significan toda una eternidad en el mundo de la tecnología, desde que Apple presentó el iPhone. Al paso de ese tiempo, han surgido otros aparatos que, a decir de los expertos, pueden hacer mejores cosas que el célebre teléfono inteligente de la empresa de la manzana.

Sin embargo, **Apple vende ahora más iPhones que nunca**, y algunos expertos tienen una explicación para ello.

Carolina Milanesi, una reconocida analista del mercado móvil para Gartner, ha tratado de renunciar al iPhone, pero siempre hay algo que se lo impide.

Residente en Gran Bretaña, Milanesi dice que debe pasar 20 minutos tratando de configurar el correo electrónico en un aparato basado en Android, y que termina por claudicar.

El iPhone es tan sencillo que su hija de 2 años puede operar sin ayuda funciones que ayudan a deletrear palabras y emiten ruidos de animales.

Con todo, Milanesi **reconoce que el iPhone no es tan flexible como otros aparatos**. Hay cosas que el aparato de Apple simplemente no permite, como programar tonos personalizados para los mensajes de texto entrantes, una función popular en Europa.

"Pero luego una se acostumbra a cosas como ésa, y no las extraña", explicó. "En cierto modo, una llega a pensar que todo esto es por su propio bien".

Apple basa su éxito en dos puntos: el "status" que da al usuario y la facilidad de uso. Y es previsible que, por más que los fanáticos más fieles de Apple aguarden ansiosos la nueva versión que saldrá a la venta en los próximos meses, al usuario común eso no le quite el sueño.

Otros teléfonos tienen cámaras con mayor poder de resolución y pueden grabar video de alta definición. Los procesadores de teléfonos nuevos como el Droid Incredible parecen más rápidos.

Y ha surgido una tecnología de pantalla sensible al tacto que consume menos energía y es superior a la del iPhone. La competencia, por otra parte, ofrece ahora cosas que antes eran de dominio exclusivo del iPhone, incluidos aparatos extremadamente delgados y miles de aplicaciones y de juegos.

El iPhone "no es lo mejor que hay", sentenció el analista de ABI Research, Michael Morgan.

Si tiene o no la mejor tecnología, no obstante, no le importa demasiado a los fanáticos del iPhone. Lo que les interesa es la imagen que transmite.

"Cuando ves a alguien con el iPhone, piensas 'esta gente sabe lo que hace'", comentó Jason Sfetko, diseñador de la revista Complex de Nueva York.

Si alguien tiene un BlackBerry, "da la sensación de que es un contador o algo por el estilo, que debe responder demasiados correos electrónicos", agregó.

Pero el encanto por el iPhone se extiende a China, donde Apple comenzó a vender el aparato en octubre pasado.

"Es sorprendente lo que logró el iPhone aquí", expresó Deng Jinchun, gerente de Jing Lang, tienda que vende el iPhone en la provincia de Hunan.

"Apple lleva vendiendo básicamente el mismo teléfono desde hace tres años y las ventas siguen subiendo. Es inimaginable que Nokia o cualquier otra marca pudiera lograr algo similar".

Uno de los grandes atractivos del iPhone es lo fácil que resulta usarlo. Mark Britton, director ejecutivo de una firma llamada Avvo, que publica las evaluaciones que hacen los clientes de sus abogados, pasa tanto tiempo con su iPhone que su esposa le dice en broma que es como su cuarto hijo.

Algo que le agrada es lo sencillo que resulta hablar por teléfono y al mismo tiempo buscar algo en la internet.

El navegador es lo que cautivó a Sara Maternini, de 35 años, quien trabaja en relaciones públicas en Milán y lleva dos años y medio usando el iPhone. Debe conectarse a la red constantemente y dice que el iPhone es el único aparato que la hace sentir que está en una computadora.

Una crítica frecuente que se le hace a Apple es que cuando un usuario se acostumbra al iPhone, no puede dejarlo. Los otros aparatos no pueden conectarse al iTunes, mediante el cual el usuario maneja su música, sus videos, sus fotos y otros archivos. Tampoco pueden usar las aplicaciones que le permiten a uno hacer de todo, desde manejar sus cuentas bancarias hasta palabras cruzadas.

Nada de esto preocupa al usuario del iPhone, que está feliz con ese producto.

Ingrid Ougland-Sellie, de 41 años, escritora y empleada de medio tiempo en un hospital, usa el iPhone para sacarle fotos a misteriosos vegetales que consigue en una comunidad de horticultura.

Le envía las fotos por correo electrónico a granjeros para que identifiquen el vegetal y luego busca recetas usando una aplicación del iPhone. También lo usa como agenda y para intercambiar fotos de su hijo con su esposo.

"No dudo que la tecnología ha mejorado mucho", dijo Sellie. "Pero soy un animal de costumbres. Sé cómo usar esto y estoy satisfecha".

Apple ha vendido más de 51 millones de iPhones desde que lo lanzó al mercado en 2007.

El iPhone no es el teléfono de usos múltiples más vendido. Tiene el 14% del mercado, comparado con el 47% de Nokia y el 20% de los Blackberry.

Y los **aparatos de Google con tecnología Android están ganando presencia en el mercado a paso acelerado**. Hoy tienen el 4%, comparado con el 1% del año pasado (HOY en TELECOMUNICACIONES).

AMÉRICA LATINA Y EL MUNDO

NOTAS GLOBALES

Aumentó Índice de Satisfacción de Consumidores Celulares en EU; Es el Nivel Máximo Registrado en la Historia

Los consumidores estadounidenses están más satisfechos que nunca con sus empresas de servicios de telefonía celular, según una encuesta divulgada el martes.

El Índice de Satisfacción del Consumidor estadounidense para el servicio de telefonía celular **subió a 72 en una escala de 100 puntos** durante el primer trimestre del presente año.

Es un alza de tres puntos desde el año pasado y el nivel más alto desde que la encuesta comenzó a contemplar los servicios de telefonía inalámbrica en 2004.

Los informes financieros de las principales empresas proveedoras de telefonía celular también lo demuestran, pues la mayoría asegura que el número de suscriptores que están cancelando su servicio cada mes ha disminuido.

El único gran operador que demostró tener una gran mejora a partir de sus cifras del año anterior fue Sprint Nextel.

La empresa había atestiguado cómo sus suscriptores se marchaban en años anteriores, pero ha hecho grandes esfuerzos para mejorar sus servicios al cliente.

Estos esfuerzos parecen dar fruto, pues su registro mejoró de 63 a 70 puntos, un segundo incremento de siete puntos desde el año previo. Además, **la pérdida de clientes de Sprint ha disminuido en los últimos seis meses.**

La satisfacción del cliente de Sprint está ahora por encima de la de AT&T, que es de 69. Otras dos empresas, Verizon Wireless y T-Mobile USA, tienen 73 unidades aunque las diferencias entre estos cuatro operadores nacionales se encuentran dentro del margen de error de cualquier empresa individual, que es de tres puntos porcentuales.

El margen de error para el índice que analiza a toda la industria es de un punto porcentual.

La encuesta fue desarrollada por la Universidad de Michigan pero aplicada por la empresa privada ACSI. La empresa entrevistó a 11 mil hogares para el informe del primer trimestre del año (The Wall Street Journal).

Amazon Ofrecerá Software Kindle para el iPhone; Busca Ganar Más Consumidores para los Libros que Ofrece

Amazon.com buscará hacerse de más consumidores de los libros electrónicos que vende, al lanzar una versión de su software Kindle, que funciona con el sistema operativo Android de Google, cada vez más popular.

El software gratuito **Kindle para Android estará disponible a mediados de este año y se unirá a una amplia línea de programas, dirigidos a productos como el iPhone y la iPad de Apple**, así como los superteléfonos BlackBerry de Research In Motion.

El software permite que los usuarios lean libros que han adquirido en la tienda virtual Kindle de Amazon. Al igual que otras versiones del software Kindle, la edición para el Android da seguimiento al punto en que el lector se encuentra en un texto.

Ello significa que el usuario puede comenzar a leer en un teléfono basado en Android y continuar, del mismo lugar, en un dispositivo Kindle o en otro aparato con ese software.

Amazon encontraría así una forma de ganar dinero por la venta de libros, de manos de gente que no posee quizás el aparato Kindle, que tiene un precio de 259 dólares, ni el Kindle DX, de pantalla más grande, que cuesta 489.

En un momento en que se intensifica la **competencia en el mercado de libros electrónicos, por parte de compañías como Apple, Sony y Barnes & Noble**, Amazon busca reforzar su ambiente del Kindle. Esas tres rivales venden aparatos que, al igual que el Kindle pueden descargar libros electrónicos directamente mediante conexiones inalámbricas.

La iPad de Apple, lanzada en abril, ha emergido como la primera amenaza auténtica para el Kindle.

Amazon, con sede en Seattle, informó el martes que el software Kindle para Android ofrece la capacidad de cambiar los tamaños de las letras y, mediante el movimiento de un dedo sobre la pantalla del teléfono, permite cambiar de página en un libro (The Wall Street Journal).

AMERICA LATINA

En 5 Años Aumentarán 33% Ventas de Teléfonos Inteligentes en Centro y Sudamérica: Consultora

De acuerdo con un estudio de la consultora británica Coda Research, las ventas de teléfonos inteligentes en Centro y Sudamérica, crecerán a una CAGR de 33% durante el período 2010-2015.

En comparación, las ventas crecerán a una CAGR de 23% durante el mismo período en Norteamérica y 26% en Asia Pacífico, el último de los cuales será dominado por China.

Coda Research Consultancy también estimó que las **ventas mundiales de estos dispositivos sumarán 2 mil 500 millones de unidades** entre el 2010 y el 2015. La cifra representa una CAGR de 24%. (Notimex)

Operadores Móviles Prevén Ventajas Competitivas al Personalizar Números de Usuarios de Prepago; Aumentará el ARPU y Evitará la Deserción de Clientes: Evolving Systems; Lealtad de Clientes Potenciará Mayor Consumo de Servicios de Valor Agregado

El gerente de Tecnología de la firma Evolving Systems, Stuart Cochran, dijo que en el competitivo ambiente de comunicaciones móviles de América Latina, los operadores buscan formas de lograr ventajas, con frecuencia reduciendo la deserción y elevando el ARPU.

Explicó que **ofrecer a los clientes de prepago la opción de seleccionar su número mediante el uso de modelos innovadores puede ayudar** a los operadores de la región a lograrlo.

La personalización flexible de números para usuarios de prepago, se convertirá en una herramienta muy valiosa, aseguró Cochran.

Recordó que la mayoría de los **operadores ejercen su oficio en mercados no regulados** y con frecuencia tienen que involucrarse en una intensa competencia para captar la atención de los potenciales clientes. Para lograr una ventaja, los operadores se enfocan en reducir la deserción, identificando rápidamente sus clientes más rentables y trabajando para aumentar sus niveles de adhesividad en el tiempo.

Cochran destacó que la deserción es un problema serio. Es inevitable que la competitividad del mercado haga que estos niveles aumenten progresivamente.

Si se toma en cuenta que es casi 5 veces más caro captar un suscriptor nuevo que retener uno existente, es fácil ver cuánto puede generar para el resultado del operador reducir la deserción.

El impacto de la intensa competencia en el sector también ha llevado a una reducción en el ingreso promedio por usuario (ARPU), el que disminuirá unos 10 dólares en toda la región en los próximos 5 años.

El directivo añadió que los operadores deben garantizar que sus clientes sean leales para que puedan aumentar el consumo de servicios de valor agregado más lucrativos, como banca móvil, juegos y contenido multimedia.

Pero ¿de qué modo pueden los operadores asegurarse de que están captando estos clientes más rentables?, Y ¿cómo lograr mantenerlos el tiempo suficiente para que se conviertan en clientes leales que generen un ARPU alto?

Cochran aseguró que la respuesta yace en **enfocarse en los puntos sensibles del cliente** durante el proceso de captación y usarlos para involucrarse más estrechamente con él y **ofrecerle servicios específicamente adaptados para sus preferencias y requerimientos** individuales.

Los potenciales beneficios de un mejor proceso de captación del cliente son particularmente significativos en América Latina, donde más del 90% de los suscriptores son de prepago y donde son por lo general tratados como consumidores anónimos.

Agregó que en este contexto, dar a los suscriptores la oportunidad de escoger su propio número telefónico personalizado puede resultar clave para los operadores de la región, no solo para captar clientes nuevos de potencial alto valor, sino también para crear lealtad, reducir la deserción y elevar el ARPU particularmente entre suscriptores de prepago existentes.

Desafortunadamente, es difícil hacer esto de modo efectivo con el uso del actual modelo de abastecimiento previo para la distribución de tarjetas SIM, dijo el directivo.

Pero la llegada de los servicios de asignación SIM cambia esto, porque se introducirá tecnología que permite asignar tarjetas SIM a los números teléfonos al momento del primer uso.

Cochran dijo que en muchas partes del mundo, la **capacidad de escoger un número personalizado ejerce una poderosa atracción para los usuarios de prepago**.

La razón a veces es cultural. Los diversos países aprecian distintos números como de la suerte. En otros casos, los usuarios buscan números que tengan un significado personal especial o que simplemente sean fáciles de recordar.

Indicó que en muchos mercados, incluido América Latina, el nivel de interés es tal que los operadores pueden esperar ingresos significativamente más altos al ofrecer este servicio, al captar clientes que potencialmente gastarían más y al retenerlos por más tiempo.

El modelo de distribución de tarjetas SIM utilizado por la mayoría de los operadores hoy en día hace que los números telefónicos estén asociados con la tarjeta al comienzo del proceso, dijo Cochran.

El uso de este modelo de abastecimiento previo hace que el número tenga que estar complementado con una tarjeta SIM específica en varios sistemas de la red del operador.

Desde la perspectiva del operador y el usuario, esto es insatisfactorio ya que reduce la flexibilidad para seleccionar el número.

Enfatizó que ha surgido un nuevo enfoque que permite la asignación dinámica de la numeración, lo que genera una oportunidad para ofrecer la selección del número para los suscriptores de prepago al momento del primer uso del dispositivo.

Esto no es solo más conveniente para el suscriptor, la experiencia del usuario se mejora ya que la elección del número es más amplia. **Una solución de asignación SIM entrega acceso a todos los números disponibles**, no solo aquellos en stock en un minorista en particular.

Además, debido a que el sistema está en la red del operador y está conectado a su infraestructura de TI, los usuarios tienen acceso a través de su dispositivo a una amplia gama de números que el minorista tiene disponible.

Para complementar este enfoque, el diálogo con el dispositivo puede adaptarse para soportar una estructura de cobro por etapas, lo que significa que los **operadores pueden monetizar en forma más efectiva ciertos números específicos**.

Y la capacidad de ofrecer números vanity potencialmente más valiosos a más usuarios eleva más el potencial de los ingresos, concluyó el directivo. (Notimex)

Colombiana Internexa Invertirá entre 25 y 30 mdd en 2010

- **Aumentará 3 mil Kilómetros más a Red Backbone en Región Sur**
- **Busca Incursionar en Mercado Brasileño**
- **Incrementará 5% sus Ingresos en 2010**

Internexa, operador colombiano de redes backbone, dijo que ejercerá un gasto de capital total de entre 25 y 30 mdd para este año, sin variaciones respecto del 2009.

El director General de la compañía, Genaro García, indicó que la empresa sumará cerca de 3 mil kilómetros a su infraestructura regional de redes en el sur de Perú. Actualmente son 13 mil kilómetros.

Internexa **opera en la actualidad una red de fibra óptica de 6 mil 652 kilómetros en Colombia**, y cuenta además con operaciones en Ecuador, Perú y Venezuela.

En Perú, Internexa lanzó hace 2 años una red de 1 mil 200 kilómetros que es de su total propiedad.

En Venezuela, la compañía tiene acceso a una red de fibra óptica de 1 mil 900 kilómetros a través de un acuerdo con el operador estatal CANTV.

En tanto, en Ecuador, Internexa tiene un acuerdo con la firma de transmisión eléctrica Transelectric para operar en conjunto 900km de fibra que conectan la capital, Quito, con las ciudades de Guayaquil y Machala.

La compañía está en busca de una oportunidad para entrar al mercado brasileño. Internexa considerará comprar una empresa local para comenzar a operar en el mercado brasileño.

Internexa prevé que sus ingresos crezcan cerca de 5% este año respecto de los 70 mdd del 2009, aseveró García, dado que la empresa aún está en proceso de recuperación de la crisis.

Las **operaciones en Colombia representarán aproximadamente entre 85-90% de los ingresos totales de este año**, mientras que el resto corresponderá a las operaciones de otros mercados sudamericanos. (Notimex)

Ericsson Ganó Contrato para Administrar Centro de Operaciones de Brasileña Telesp; Acuerdo a 3 Años Incluye Redes Centrales, de Transmisión y ADSL

El proveedor sueco de equipos Ericsson se adjudicó un contrato para administrar el centro de operaciones de redes que la firma brasileña Telesp tiene en São Paulo.

El acuerdo a 3 años incluye redes centrales, de transmisión y ADSL.

El vicepresidente de redes de **Telesp**, José Homobono, dijo que "ingresamos a esta sociedad de servicios administrados para reforzar nuestro enfoque en los clientes. Optamos por Ericsson debido a su experiencia mundial para administrar proyectos complejos. **El acuerdo mejorará nuestra competitividad en el mercado**".

Por su parte, el vicepresidente Comercial para América Latina, André Machado, dijo que "los servicios administrados han demostrado ser un modelo exitoso que genera a los operadores menores costos y una eficiencia mejorada. Aparte de eso, los **operadores** pueden dedicar más atención a **entregar a sus clientes los servicios móviles más nuevos** con excelente calidad de red".

El acuerdo amplía la cooperación de servicios administrados entre Ericsson y Telesp que se estableció en el 2008, cuando Ericsson fue seleccionado para operar y mantener una red de fibra óptica de multiprovedores en el estado de São Paulo. (Notimex)

GVT Invertirá 12 mdd en Rio Grande do Sul; Ampliará Cobertura con 3 mil 600 Nuevos Accesos de Línea Fija para Segmentos Residencial y Corporativo

El operador brasileño de telecomunicaciones, GVT, invertirá 22 millones de reales (12.1 mdd) este año en el estado de Rio Grande do Sul.

La firma busca triplicar su cobertura en la ciudad de Rio Grande con 3 mil 600 nuevos accesos de línea fija y banda ancha para los segmentos residencial y corporativo.

El vicepresidente de la firma, Eduardo Dall'Agno, dijo que "Rio Grande do Sul es nuestro segundo mayor estado en términos de ciudades atendidas y cobertura. Nuestra **expansión en este estado es estratégica para la compañía**".

GVT concluyó el despliegue de una red de fibra óptica que permitirá a la empresa ofrecer servicios de banda ancha de alta velocidad de un mínimo de 3 Mbps y un máximo de 100 Mbps. (Notimex)

En Brasil Fabricantes de Equipo TI Participarán en Licitaciones de Banda Ancha en 2010; 8 Firms Integrarán un Consorcio; Buscan Mejorar su Posición para Competir con Fabricantes Asiáticos

Un grupo de fabricantes brasileños de equipamiento TI, creó un consorcio que participará en los procesos de licitación que el ex monopolio de telecomunicaciones del país, Telebrás, planea lanzar durante este año.

Al menos 8 compañías locales formarán el consorcio para mejorar su posición para competir con fabricantes asiáticos en los procesos de licitación que se efectuarán en virtud del Programa Federal de Banda Ancha del país.

Las empresas locales Padtec, Trópico, Icatel, AsGa, Gigacom, Datacom y Parks e Centro de Pesquisa e Desenvolvimento em Telecomunicações (CPqD) conforman **el nuevo consorcio que se llama Gente**.

Según el presidente de Trópico, Raul Antônio Del Fiol, los miembros del **consorcio pueden entregar todo el equipamiento necesario para desarrollar la infraestructura nacional de banda ancha**.

"Iniciamos operaciones durante la primera etapa de redes que desarrolló Telebrás. En una segunda etapa, tras la privatización del sector, los operadores de telecomunicaciones no utilizaron muchos productos fabricados por empresas locales. Ahora, las empresas que sobrevivieron pueden aprovechar esta última oportunidad", añadió.

El consorcio espera que esta medida incremente las compras gubernamentales de equipamiento local de TI a través de Telebrás. (Notimex)

Brasileña Oi Emitirá 833 mdd en Pagarés

El directorio de la mayor empresa brasileña de telecomunicaciones, Oi, cuyo nombre completo es Tele Norte Leste Participações, aprobó la emisión de 1 mil 500 millones de reales (833 mdd) en pagarés.

Oi comunicó que los **pagarés vencerán 90 días después de su emisión**, cuya fecha aún no es fijada.

Oi emitirá 10 pagarés por un valor de 150 millones de reales cada uno. La empresa propone pagar 0.15 puntos porcentuales sobre la variación de la tasa interbancaria local. (Agência Estado)

Chile Consolidará 4 Estrategias para Mercado Telecom; Destacan Reforma a Ley Telecom y Portabilidad Numérica; También se Buscará Lograr la Convergencia Fijo-Móvil

El titular del ministerio de Transportes y Telecomunicaciones (MTT) de Chile, Felipe Morandé, dijo que entre las prioridades que el país busca desarrollar en telecomunicaciones destacan:

- La reforma a la Ley de Telecomunicaciones,
- La portabilidad numérica,
- La conectividad rural y
- La televisión digital.

Durante la celebración del Día Mundial de las Telecomunicaciones, Morandé dijo que aunque **Chile** es reconocido como uno de los mercados de telecomunicaciones más avanzados de América Latina, **todavía se encuentra por debajo del promedio de los otros países en OCDE en cuanto al uso de tecnología.**

El funcionario destacó que Chile será un país desarrollado en términos de comunicaciones dentro de una década.

Las prioridades de este año son consolidar un servicio gratuito de televisión digital basado en el estándar japonés ISDB-T.

El país también experimentará la **implementación de conectividad de banda ancha en 1 mil 500 comunidades rurales**, lo que se financiará con el Fondo de Servicio Universal.

La portabilidad numérica debiera estar instaurada a fines de año, mientras que el Congreso se encuentra revisando un proyecto de ley para introducir la neutralidad de red, precisó.

El ministro también enfatizó que el MTT seguiría fomentando la tendencia hacia una convergencia fija móvil. (Notimex)

Chile Busca Arrendar Satélite para Garantizar Servicios Telecom ante Situaciones de Desastre

El gobierno de Chile busca obtener cobertura satelital para garantizar un servicio de telecomunicaciones durante emergencias como el terremoto de 8.8 grados del 27 de febrero pasado.

El **objetivo no es** necesariamente **que Chile lance su propio satélite**, sino quizás arrendar capacidad de red a un satélite existente.

La investigación será llevada a cabo por la subsecretaría de Telecomunicaciones junto con los ministerios del Interior y Defensa.

El subsecretario de Economía y presidente de la Agencia Chilena del Espacio, Tomás Flores, dijo que "el tema se estaba pensando de antes, pero después del terremoto se afianzó y ahora se le dio el vamos oficial".

El gobierno ya firmó con un acuerdo con la firma francesa EADS Astrium para un satélite de 75 mdd que supervisará los recursos naturales y planeará el desarrollo urbano. El satélite será puesto en órbita en el transcurso de este año. (El Mercurio)

Regulador Dominicano Licitará Instalación de Red de Fibra Óptica; Proyecto Requiere Inversión de 3.2 mdd; Busca Conectar Áreas Rurales a Servicios de Banda Ancha y Telefonía

El regulador dominicano de telecomunicaciones, Indotel, lanzará una licitación para instalar una red de fibra óptica para áreas desconectadas. La inversión para el proyecto es de 119 mdp (3.23 mdd) y que tardará 18 meses en estar lista.

El proyecto busca conectar áreas rurales a servicios de banda ancha y telefonía con la interconexión de redes de fibra óptica ya instaladas ya sea por el Estado como por empresas privadas con un sistema de backbone.

Los participantes en la licitación deben tener experiencia en el diseño de redes de fibra óptica.

La primera fase del proyecto se instalará en la norteña región de Cibao.

Indotel puede subsidiar la instalación de la red según la Ley de Telecomunicaciones número 153-98.

Asimismo, también deberá respetar el criterio del Fondo de Desarrollo de Telecomunicaciones, que dependerá de los resultados de un estudio preliminar que llevará a cabo la empresa adjudicataria. (Notimex)

Synchronica Brindará Mobile Gateway a Operador Móvil Panameño; Beneficiará a 1.6 Millones de Suscriptores

La compañía británica Synchronica cerró su sexto contrato en América Latina, para proveer su servicio de sincronización y push e-mail, Mobile Gateway, a 1.6 millones de suscriptores de un operador móvil de Panamá.

El operador pagará a Synchronica un arancel perpetuo de licencia de hasta 4.56 dólares por suscriptor, aparte de lo que pagará por la capacitación, adaptación de los productos, hosting y soporte de servicios.

Los operadores de Panamá son Movistar y Cable & Wireless, además de los recién entrantes Claro y Digicel.

El acuerdo es el cuarto de la empresa en la región a través del distribuidor de valor agregado Brightstar, y el segundo anunciado este mes.

Además, "el acuerdo con el operador es para la primera filial de un grupo multinacional y condujo a negociaciones sobre un acuerdo marco a nivel grupal con las oficinas centrales de ese grupo", informó Synchronica.

El gerente General de la firma, Carsten Brinkschulte, dijo que "América Latina es clave para nuestra estrategia de convertirnos en líder del mercado para servicios de mensajería móvil de próxima generación en economías emergentes". (Notimex)

En Perú Cableros Brindarán Paquetes de TV a Segmentos Rurales y de Menores Ingresos; Disminuirán Tarifas cuyo Promedio es de 14 Dólares; Incluirán Contenidos Locales

Los operadores peruanos de televisión por cable están redefiniendo sus estrategias para proporcionar servicios a segmentos rurales y de menores ingresos.

El presidente de la Asociación Peruana de Televisión por Cable, Daniel Segovia, dijo que los **operadores están diferenciando sus ofertas de acuerdo con los mercados a los que se enfocarán**. Están incluyendo contenidos locales y tratando además de reducir las tarifas para estos segmentos.

En la capital, Lima, muchas personas del segmento de menores ingresos quieren tener televisión por cable pero no pueden costear el servicio, afirmó el directivo.

De acuerdo con Segovia, el **operador líder Cable Mágico cobra 35 dólares en la capital y 28 dólares en las provincias**. Los operadores más pequeños están ofreciendo servicios de televisión por cable por un precio promedio de 14 dólares.

Segovia agregó que los operadores de televisión por cable deben enfocarse en los segmentos de menores ingresos en Lima para captar oportunidades de crecimiento.

A nivel nacional, aproximadamente el 20% de los hogares ya cuenta con servicios de televisión por cable, de acuerdo con Segovia.

Por su parte, el vicepresidente de APTC, Jesús Angulo, dijo que en 2 ó 3 años, casi el 20% de los hogares peruanos de áreas urbanas fuera de Lima tendrá acceso a servicios de televisión por cable.

Angulo indicó que el 10% de los hogares en las provincias de Perú tiene actualmente servicios de televisión por cable, mientras que solo el 1% de los hogares de áreas urbanas fuera de Lima tiene acceso a Internet.

De acuerdo con el informe, los operadores pequeños de televisión por cable atienden a cerca de 300 municipios de provincias.

El total de operadores de televisión por cable en Perú llega actualmente a 120 a nivel nacional. Los principales operadores son Cable Mágico, controlado por Telefónica del Perú (TdP), Telmex y DirecTV. (Notimex)

Google Compró a Empresa Noruega de Audio y Video; Pagó 68 mdd por Global IP Solutions; Buscará Bindar Audio y Video en Tiempo Real

Google compró, en 68 mdd, a Global IP Solutions; se trata de una firma noruega de audio y video.

Google dijo que **espera reforzar sus servicios multimedia a través de Internet en tiempo real**.

La oferta consensuada, que es en efectivo, valora a las acciones de GIPS en 13 coronas noruegas (1.65 euros) cada una, un 27.5% más que el precio de cierre del viernes.

El director de Ingeniería de Google, Rian Liebenberg, añadió que **la red está evolucionando rápidamente como una plataforma de desarrollo**. La comunicación en video y audio en tiempo real a través de Internet se está convirtiendo en nuevas herramientas importantes para los usuarios

El consejo de GIPS recomendó a los accionistas aceptar la oferta. Un grupo que representa alrededor de la mitad de las acciones y votos de la compañía se ha "comprometido de forma irrevocable a aceptar la oferta", indicó Google.

"Hay una buena lógica industrial para el acuerdo basada en los redoblados esfuerzos de Google en comunicación sobre sus soluciones web", indicó a Notimex el líder del directorio de GIPS y presidente ejecutivo Kistefos Venture Capital, Ditlev de Vibe.

"El precio ofrecido por Google es muy bueno y el consejo puede recomendarlo con seguridad", agregó.

Global IP Solutions cotiza en la bolsa de Oslo, aunque tiene su sede en San Francisco. Sostiene ser líder en tecnología de procesamiento de voz y video para redes IP, con software en "más de 800 millones de puntos finales".

GIPS permite a los proveedores de servicios, desarrolladores y creadores de software reducir problemas en las redes como el retraso, los saltos o el eco en aplicaciones de video y audio en tiempo real.

La totalidad de la oferta se financiará con los recursos existentes de efectivo de Google y "actualmente no se espera que (la operación) requiera aprobación" de ningún organismo antimonopolio", añadió la empresa.

Para completarse, la compra está sujeta a la aprobación de los propietarios del 90% de las acciones de GIPS. (Notimex)

NOTAS AFINES

HP Superó Estimaciones de Analistas en Trimestre 2Q10; Ganancia Neta Sumó 2 mil 200 mdd, muy por Arriba de los 1 mil 700 mdd del mismo Período del 2009

Hewlett Packard reportó el martes ganancias trimestrales mejores a las esperadas gracias a una sólida demanda por computadoras personales y servidores, así como el renacimiento de sus negocios de impresoras, lo que llevó a la firma a elevar su meta anual.

Los analistas dicen que la empresa de tecnología más grande del mundo por ventas está lista este año para ganar un esperado aumento en el gasto en tecnología por parte de las empresas.

La firma reportó el martes un aumento del 8% en los ingresos del segundo trimestre fiscal de su división de impresoras, por encima del crecimiento del 4% en el primer trimestre fiscal.

La división representa cerca de un quinto de los ingresos, pero un tercio de las ganancias operacionales.

La empresa ahora prevé una ganancia, excluidos ítems extraordinarios, de entre 4.45 y 4.50 dólares por acción en el año fiscal 2010, un aumento frente a la meta anterior de entre 4.37 y 4.44 dólares.

La cifra estuvo entre en línea y ligeramente más alta que las proyecciones promedio de Wall Street, de 4.45 dólares por acción.

La firma reportó una ganancia neta de 2 mil 200 mdd, o 91 centavos por acción, para su segundo trimestre fiscal terminado el 30 de abril.

Esa cifra se compara con los 1 mil 700 mdd, o 71 centavos por acción, del mismo lapso del año previo.

Excluyendo ítems extraordinarios, la utilidad fue de 1.09 dólares por acción.

Los analistas esperaban sobre esa base una utilidad de 1.05 dólares por acción, según Thomson Notimex I/B/E/S.

Los ingresos subieron un 13% interanual en el trimestre a 30 mil 800 mdd, por encima de la expectativa del mercado de 29.800 millones.

Las acciones de HP, que el mes pasado acordó comprar Palm Inc por 1 mil 200 mdd, subieron a 47.51 dólares en las operaciones electrónicas tras el cierre del mercado en 46.79 dólares.

Las acciones de HP caen cerca de un 8% en el año. En contraposición, las acciones de IBM están casi planas, y las de Dell Inc escalaron cerca del 6% en el mismo periodo. (Notimex)

Yahoo Comprará Sitio de Noticias Locales en EU; Ampliaría Cobertura Informativa

Yahoo comprará el sitio noticioso Associated Content a fin de ampliar la cobertura de información local sobre Estados Unidos en su portal de internet, uno de los más grandes del mundo.

Las dos compañías anunciaron el martes que han suscrito un acuerdo definitivo para la venta del servicio noticioso, pero se abstuvieron de precisar el monto de la operación.

Con la adquisición, Yahoo **complementará su contenido informativo regular con información elaborada de manera independiente por reporteros de tiempo completo y que no es cubierta por los medios tradicionales.**

Associated Content, que Luke Beatty puso en marcha en 2005, se describe como "la compañía de medios de la gente". La firma desarrolló un modelo noticioso de bajo costo, que dispone de unos 380 mil periodistas independientes, quienes comparten sus textos sobre diversos temas.

Los materiales difundidos por el portal noticioso incluyen consejos sobre cómo hacer cierta actividad, reseñas, textos de opinión y coberturas noticiosas de hechos en vecindarios de Estados Unidos.

Es evidente que son atractivos los textos de Associated Content, pues el portal **atrajo el mes pasado 16 millones de visitantes**, según la firma comScore, la cual reporta estadísticas de mercado a las mayores empresas de internet.

La cifra supera los casi 14 millones de personas que vieron en abril el portal del diario The New York Times, señaló comScore.

Yahoo tiene pensado esparcir las colaboraciones de Associated Content en todas sus secciones de noticias generales, deportivas, financieras y de entretenimiento.

Yahoo mantendrá la difusión de textos que consigue de periódicos, de su propio personal editorial y de otros medios, como las agencias internacionales de prensa.

Associated Content "nos dará mayor peso local", dijo el martes la directora ejecutiva de Yahoo, Carol Bartz.

Yahoo tiene previsto cerrar el portal de Associated Content cuando complete la adquisición en el tercer trimestre del año (The Wall Street Journal).