

HOY EN TELECOMUNICACIONES

Informe Diario de los Negocios de Telecomunicaciones en México

un servicio de La Decisión Acertada, S.C.

Martes 1 de Junio de 2010

◇ www.ladecisionacertada.com

◇ info@lda.bz

◇ Tel. 5768-1018

Le recomendamos:

GENERALES DEL SECTOR

- Marcatel pidió Sancionar a Telmex..... 3
- Versión de que Marcatel debe 1 mil 500 mdp a Telmex..... 4
- Ya son 47 los Juicios contra Licitación de Espectro, 34 de Grupo Salinas: Reforma..... 5
- Juzgado Noveno Administrativo Negó Suspensión a Iusacell: Martínez Pous..... 5
- Iusacell: la Batalla en el Juzgado Noveno todavía No está Perdida..... 6
- Hay que Celebrar que Licitación de Espectro sigue en Marcha: Directivo de Televisa..... 6
- Cofetel: Se Realizaron 3 Rondas más en Licitación de Espectro..... 8
- El 50% del Espectro con Cobertura Nacional quedará sin Uso: Ramiro Tovar..... 9
- A 1 Mes del Cambio en la Presidencia de Cofetel, No hay una Agenda para el Proceso: Columna..... 9
- Axtel Publicó Esquela por el Fallecimiento de Director de Metronet..... 9

NEGOCIOS SATELITALES

- Parecería que EchoStar Nunca Trató Seriamente de Comprar Satmex: Fuentes de Gobierno..... 10
- Posiciones Orbitales de México No están en Riesgo: Abogada..... 11

NEGOCIOS EN LÍNEA

- En México se Venden las PC's más Caras de AL: Estudio..... 11
- Aplicación para iPhone contra "Mordidas" de Agentes de Tránsito Superó 11 mil Descargas en 3 Meses..... 12

GENERALES DEL SECTOR

En 4Q10 podría Iniciar Proceso para Licitar 150 MHz en 3.4-3.7 GHz: Martínez Pous

- También podría Licitarse la Banda de 700 MHz
- Problemas del Sector en México Alejaron a Operadores Extranjeros del Actual Proceso, aunque podrían Interesarse en otro Nuevo

Gonzalo Martínez Pous, comisionado de la Cofetel, aseguró que en el último trimestre del 2010 (4Q10) podría iniciar el proceso para licitar 150 MHz en la banda de 3.4-3.7 GHz.

Estas frecuencias servirían para servicios de transmisión inalámbrica de datos, con tecnología Wi-Max.

Otra parte del espectro que se podría licitar es la banda de 700 MHz. A estas frecuencias se les conoce como las del **dividendo digital**, porque es la parte que están dejando libres las televisoras al hacer la transición a la televisión digital.

En Estados Unidos y Alemania ya se licitó este espectro desocupado por las televisoras.

"En México, no habría necesidad de esperar al apagón analógico para usar estas frecuencias, debido a que hay espectro disponible en esta banda que podría adjudicarse", señaló el comisionado.

Por otro lado, el funcionario de la Cofetel dijo que los operadores extranjeros interesados en la licitación del espectro radioeléctrico en México, desistieron de participar debido a:

- "El bajo grado de independencia de la Cofetel,
- "Las reglas de interconexión incipientes,

Dólar Fix	12.9146	Cetes 28 Días	4.55%	México IPC	32,038.53 (+1.56%)
Libra U.K.	18.7464	TIIE 28 Días	4.9500%	NY DJ	Feriado
Euro	15.8765	Santander UniK	47.05%	NY Nasdaq	Feriado

LICITACIONES PÚBLICAS

- Fibra Óptica CFE..... 13
- Servicio de Telefonía SHCP..... 13
- Servicio de Internet Gobierno de Hidalgo..... 13

INFORME ESPECIAL

- iPad, el Nuevo Hit de Apple: en 2 Meses Vendió 2 Millones de Equipos..... 13
- iPad Cuesta 25% Más en Inglaterra y Europa que en Estados Unidos..... 14

AMÉRICA LATINA Y EL MUNDO

NOTAS GLOBALES

- Verizon Promoverá Intensamente Equipos de Motorola..... 15
- McAfee Compró Empresa de Seguridad para Teléfonos Móviles..... 16
- En EU Buscan que Usuarios de Prepago se Identifiquen, al Comprar Equipo..... 16
- Volvería a los Tribunales la Batalla entre Vodafone y el Fisco de India..... 17
- Orascom Buscaría Negociar con Gobierno Argelino..... 18

AMERICA LATINA

- ARM Podría Ganar 50% del Mercado Mundial de Decodificadores de TV..... 18
- CDMA Group Lanzará Pruebas Piloto en Centroamérica..... 19
- Tecnologías 3GPP Sumaron 486 Millones de Suscriptores en Región CALA en 1Q10..... 20
- SeaChange International Facturó 54 mdd en 1Q Fiscal..... 21
- En Bolivia, Gobierno Expropió 13 mil Hectáreas a Familia Dueña del Canal de TV Más Crítico..... 21
- Telefónica del Perú Concluyó Programa de Conectividad Rural..... 22
- En Perú Usuarios de Prepago tendrán que Registrar Datos para Evitar Suspensión del Servicio..... 22
- En Septiembre Perú Eliminará Prefijos para Telefonía LD Nacional 23

- "Las altas tarifas de interconexión y
- "La falta de un esquema de compartición de infraestructura".

El funcionario dijo existía interés de operadores chinos; sin embargo, "las respuestas que recibieron a estas inquietudes no fueron satisfactorias y perdieron el interés de entrar a la licitación".

Martínez Pous explicó que los extranjeros cuestionaron el hecho de que no existían incentivos de ningún tipo para entrar a operar una nueva banda, como la de 1.7-2.1 GHz.

En ese momento no había ningún beneficio. Después el Congreso aprobó otorgar la excepción del pago de derechos por el uso de este espectro en los dos primeros años.

Martínez Pous dijo que con este incentivo fiscal, junto con el avance que se espera en materia de interconexión al aplicarse el Plan Técnico Fundamental de Interconexión e Interoperabilidad, **se prevé que este interés de operadores foráneos se concrete para cuando se liciten los 30 MHz que quedarán desiertos en esta licitación, en la banda de 1.7 GHz.**

Este bloque nacional quedará ocioso debido a que ninguno de los operadores que participan en la licitación podría adjudicárselo por los límites de acumulación de espectro fijados en las bases.

Se preveía que estos 30 MHz fueran ganados por la firma Axtel-Avantel; sin embargo, la empresa no pasó el filtro de la propuesta de criterios no económicos de la licitación al no acreditar a tiempo su capacidad jurídica.

"Tendremos un operador nuevo con Televisa-Nextel y es probable que cuando se haga otra licitación operadores extranjeros vengan a participar", destacó Martínez. (El Universal, Pág. 8 y 1 Cartera)

- Kuwaití Hits Telecom y Americatel Buscan Participar en Licitación de Espectro en Banda 1,900 MHz..... 23
- China Digital TV Brindará Soluciones IPTV para Venezolana CANTV..... 23
- Telesp Lanzó Servicios Wi-Fi en Aeropuerto Internacional de Río de Janeiro.....24
- Level 3 Communications y GlobeNet Brindarán Internet de Alta Velocidad en Sudamérica..... 24

Marcatel pidió Sancionar a Telmex

- **Aseguró que Peritos de Cofetel Confirmaron las Fallas de Interconexión**
- **Regiomontana Señaló "Descaro, Burla y Mentira"**
- **Dijo que Hace unos Días Telmex Suspendió Todo el Tráfico de Llamadas a Clientes de Marcatel Alegando Problemas de Pago**
- **Desde Noviembre 2008 la Cofetel sabe de las Interrupciones de Tráfico y No Hace Nada**

Verificadores de la Cofetel realizaron un peritaje sobre el tráfico de señales de telecomunicaciones, entre las redes de Marcatel y Telmex.

Encontraron que este tráfico no se realiza de forma satisfactoria. Existe interrupción, restricción y/o suspensión del tráfico de señales, y estos problemas son causados, de manera intencional, por parte de Telmex.

Marcatel dijo que, hace unos días, Telmex suspendió de forma arbitraria, ilícita y sin autorización alguna, la totalidad del tráfico de llamadas a sus clientes, argumentando una morosidad inexistente.

El subdirector Jurídico de Marcatel, Adrián Moreno Rico, dijo que tras la decisión de Telmex para bloquear las llamadas, el operador **tomó las medidas legales para, oficialmente, poner en conocimiento del caso la Cofetel, Procuraduría General de la República y otras autoridades.**

"Exigimos a las autoridades que tomen cartas en el asunto y sancionen al monopolio.

"No es posible que la **Cofetel** tenga conocimiento de las interrupciones de tráfico de señales, desde noviembre de 2008 y a la fecha **no haya realizado acción alguna** para ordenarle a Telmex suspender estas acciones ilícitas.

"Tan es así que **después de 1 año y medio, ni siquiera haya enviado a la SCT** la recomendación de sanción, a pesar de contar con todos los elementos y pruebas necesarias", enfatizó.

Marcatel dijo que no tienen ningún tipo de adeudo con Telmex y han cumplido cabalmente con los pagos.

ALegó que el juez Quinto de Distrito en Materia Civil del Distrito Federal emitió la sentencia en primera instancia a favor de Marcatel sobre esta disputa.

Al respecto, el presidente de Marcatel, Gustavo de la Garza, declaró que **miles de abonados permanecen incomunicados**, debido a la impunidad con que Telmex ejerce su poder monopólico contra los operadores.

"No nos amedrentarán estas acciones y no vamos a cesar en la defensa de nuestros derechos ni en nuestra denuncia a los actos ilegales de Telmex sobre sus competidores y, mucho menos, en nuestro afán por impulsar la competencia en el sector de las Telecomunicaciones en México", enfatizó. (Notimex; Reforma, Pág. 4 Negocios)

Versión de que Marcatel debe 1 mil 500 mdp a Telmex; Desde hace 3 Años No ha Pagado Nada: Alberto Barranco

El columnista Alberto Barranco Chavarria aseguró que Marcatel adeuda a Telmex 1 mil 500 mdp por concepto de servicios de interconexión, pues desde hace 3 años no ha realizado ningún pago.

Dijo que el presidente de Marcatel, Gustavo de la Garza se niega a pagar con base en la tarifa fijada por Telmex, apoyándose en una resolución del Juez Quinto de Distrito en Materia Mercantil, quien presentó una resolución sobre lo que sería una tarifa justa de interconexión.

Según Barranco Chavarría, "lo temerario del asunto es que en base a su propio cálculo para interconexión, la firma empezó a ofrecer a su vez ofertas para atraer nueva clientela, con precios que ninguna de las compañías en el mercado podía ofrecer, lo que provocó un escenario de depredación.

"De hecho, si al final del día Telmex ganara el pleito, en efecto, Marcatel no tendría para pagarle con lo facturado.

"Haga de cuenta que la interconexión costaba 75 centavos y Marcatel la cobró a 40.

"El caso es que en afán de evitar que la bola de nieve se convirtiera en alud, se le pidió a la Cofetel autorizar la desconexión, con la novedad de que ésta no dice ni sí ni no, apuntalada, según ello, en que la Ley Federal de Telecomunicaciones señala la imposibilidad de cerrar el acceso de una red a una firma de telecomunicaciones... salvo causas excepcionales.

"Digamos que al órgano regulador le cuesta trabajo calificar", dijo el columnista.

Añadió que no es la primera vez que pasa un caso de este tipo, pues **antes la empresa Miditel acumuló facturas por concepto de interconexión, hasta que se declaró en quiebra**, y al final los bienes embargables de la empresa estaban a nombre de la esposa del presidente de la firma. (El Universal, Pág. 5 Cartera)

Ya son 47 los Juicios contra Licitación de Espectro, 34 de Grupo Salinas: Reforma; Amparos Interpuestos son 40 y Juicios de Nulidad 7; En Esta Semana podrían Presentarse 2 ó 3 Procesos más

Gonzalo Martínez Pous, comisionado de la Cofetel, dijo que en esta semana podrían presentarse 2 ó 3 procesos judiciales más contra las licitaciones del espectro radioeléctrico.

Explicó que "afortunadamente, la solicitud de suspensión promovida por Iusacell PCS, sobre el caso que lleva el Juez Noveno de Distrito en Materia Administrativa, y que le había otorgado un amparo en primera instancia, fue desechado.

"Este litigio es importante, porque es el único al cual se le había otorgado el amparo, pero el mismo juez ahora desechó la suspensión", explicó Martínez Pous.

Según el periódico *Reforma*, la Cofetel inicia la semana con 47 procesos en contra de las licitaciones del espectro. De ellos, 40 son solicitudes de amparo y otros 7 son juicios de nulidad.

De los 47 procesos, 34 son de Grupo Salinas, incluyendo Iusacell, TV Azteca y Elektra. (*Reforma*, Pág. 4 *Negocios*; *El Financiero*, Pág. 17)

Juzgado Noveno Administrativo Negó Suspensión a Iusacell: Martínez Pous; Siguen en Litigio 39 Amparos

Gonzalo Martínez Pous, comisionado de la Cofetel, dijo que el Juzgado Noveno de Distrito en Materia Administrativa en el Distrito Federal, negó la suspensión solicitada por Iusacell en el amparo contra las bases de licitación del espectro de las bandas de 1.9 GHz y 1.71-2.1 GHz.

La firma aun podría interponer un recurso de queja, sin embargo, lo importante es que este juez concedió el amparo, en primera instancia, y negó la suspensión, lo cual es un buen precedente, señaló Martínez Pous.

Siguen en litigio 34 amparos de Grupo Salinas, 4 de MVS y uno de Axtel-Avantel, precisó. En ninguno de estos hay una suspensión que obligue a las autoridades a suspender el proceso de la licitación.

También están siete juicios de nulidad en el Tribunal Federal de Justicia Federal y Administrativa, y en uno de ellos existe una suspensión provisional otorgada por la Quinta Sala Regional Metropolitana.

Esta suspensión indica que las autoridades no podrán emitir el fallo de la licitación hasta que se resuelva este juicio de nulidad.

En el caso de MVS existen dos juicios en trámite, en los que está pendiente que se dicte la sentencia. En estos les fue negada la suspensión definitiva que fue confirmada por el Tribunal, quedando firme y hay otros dos procesos concluidos. (*El Universal*, Pág. 8 *Cartera*)

Iusacell: la Batalla en el Juzgado Noveno todavía No está Perdida; Confiamos en Ganar la Suspensión: Rocha Díaz

En relación con la decisión del Juzgado Noveno de Distrito en Materia Administrativa del Distrito Federal de negar la suspensión provisional al amparo que interpuso Grupo Salinas en contra de la licitación de frecuencias por las bandas de 1.9 y 1.7 GHz, el abogado Salvador Rocha Díaz dijo que esa batalla no está perdida.

El representante legal de Grupo Salinas dijo que aún está pendiente que la instancia emita su resolución con respecto a la solicitud de suspensión definitiva, que tendrá que definirse los próximos 4 o 7 de junio.

"Aunque hoy perdimos, confiamos en ganar la suspensión porque consideramos que nuestros argumentos son válidos", añadió.

El abogado agregó que **también permanece vigente la medida cautelar para impedir que se emita el fallo de la licitación**, el cual culminará con éxito a favor de la compañía.

Rocha dijo que la intención del conglomerado empresarial no es frenar la licitación sino "eliminar las conductas arbitrarias de la autoridad que buscan convertir las bases de ambas subastas en un decreto dictatorial, cuando éstas deberían de fomentar la transparencia con pleno apego a derecho".

Por otro lado, en el caso de la licitación de fibra oscura de la Comisión Federal de Electricidad, afirmó que ya interpusieron dos juicios de amparo para solicitar la suspensión del proceso, pues consideró que las autoridades violentaron sus derechos constitucionales al descalificar a Iusatel, filial de Grupo Salinas, de la contienda por inconformarse con respecto a las condiciones de participación. (El Financiero, Pág. 17)

Hay que Celebrar que Licitación de Espectro sigue en Marcha: Directivo de Televisa

- **Javier Tejado Dondé: Erario Público se Beneficiará cuando las Empresas Paguen Anualmente lo que lo que dice la Ley de Derechos**
- **Usuarios se Beneficiarán al Pagar Menos por Servicios**
- **No Licitar Espectro Dañaría Desarrollo y Competitividad de México**

En un contexto en el que se han presentado más de 41 juicios para frenar las licitaciones del espectro radioeléctrico, vía amparos y juicios de nulidad, y los jueces a cargo se encuentran evaluando los argumentos sobre el tema, el director de Información a la Presidencia de Televisa, Javier Tejado Dondé, publicó un artículo con los motivos por los que estos procesos deben considerarse de utilidad pública, al ser benéficos para la sociedad.

Las ideas más relevantes del artículo de Tejado son:

- El erario público se beneficiará cuando las empresas paguen, anualmente, lo que lo que establece la Ley de Derechos.
- Usuarios resultarán beneficiados al pagar menos por los servicios tradicionales y por los nuevos servicios que podrán prestarse.

- Las licitaciones impulsan el desarrollo y competitividad de México.

Señaló el directivo:

"Las licitaciones de espectro radioeléctrico siguen su curso, luego de una demora de 2 años. Las propuestas de posturas económicas iniciaron la semana pasada y, al día de ayer, el valor de las pujas hechas por los interesados ascendió a la cantidad de 858 mdp. Es previsible que en el transcurso de esta semana finalice esta etapa para dar paso a los fallos correspondientes.

"Cuando los procesos concluyan el erario público se verá beneficiado sustancialmente porque (además de ingresar el monto que resulte de las propuestas económicas) las empresas ganadoras tendrán que pagar anualmente lo establecido en la Ley de Derechos. Así, con base en el valor que se paga por megahertz concesionado se espera que el gobierno federal recaude alrededor de 2 mil 863 mdp de forma anual.

"Esto significa que **al término de los 20 años de vigencia de las concesiones**, quienes acaben siendo **sus ganadores, habrán enterado al gobierno unos 24 mil mdp** (en valor presente) por concepto de 'derechos'. A esto hay que agregarle, reitero, lo que se pague en las pujas que se están desarrollando.

"También hay que mencionar los beneficios que tendrán las empresas que acaben siendo ganadoras de la licitación, dado que necesitan del espectro para crecer y desarrollar su infraestructura. Hay que señalar que desde el año 2004 no se han licitado frecuencias. Pero en 2004 los usuarios de telefonía móvil eran 38 millones y hoy son 84 millones. Este dato refleja que el mercado mexicano requiere mayor capacidad de espectro para atender la demanda de servicios móviles.

"Pero **lo más importante será el beneficio que tendremos todos los consumidores de servicios móviles**. Los actuales procesos de licitación representan la posibilidad para que los mexicanos contemos con más y mejores servicios, pero sobre todo que paguemos cada vez menos por ellos. La asignación de espectro adicional permitirá que el panorama de la competencia en el sector de telecomunicaciones móviles se modifique, lo que sin duda alguna contribuirá a una mayor calidad y variedad de los servicios ofrecidos.

"Principalmente me refiero a potenciar el uso de servicios de banda ancha móvil. La posibilidad de que los usuarios usemos cada vez más intensivamente **Internet de alta velocidad** para realizar todo tipo de transacciones y para utilizar con mayor intensidad lo que se conoce como **servicios georreferenciados**. En el primer caso están desde una consulta médica, servicios inherentes a la educación, transferencias bancarias, pago de impuestos e, incluso, acceso a contenidos audiovisuales. En el segundo grupo se encuentran servicios de búsqueda de información referenciada al punto desde el que se efectúa la consulta o el acceso a mapas de vialidades y carreteras.

"El no concretar las licitaciones tendrá implicaciones serias para el desarrollo y competitividad del País. Es indispensable que los mexicanos tengamos acceso a este tipo de servicios en aras de aspirar a mejores niveles de bienestar social y económico. De lo contrario, quedaríamos condenados al rezago y a la pérdida de oportunidades.

"**Hay 3 grupos que se están oponiendo**, aunque por razones distintas:

- "**Iusacell** desea que no se concluya la licitación, pues ella cuenta con espectro de sobra, mismo que desea arrendar o incluso vender si la oferta del gobierno -de otro tanto de espectro- se descarrila.

- "**Axtel-Avantel** tuvo un error en el cumplimiento de requisitos no económicos (en el objeto social de la empresa inscrita en las licitaciones no se hacía mención de que podía operar redes de telecomunicaciones, por lo que fue descalificada). Ante este escenario y quizá para 'salvar cara', su directiva ha interpuesto litigios.
- "Finalmente, **MVS**, que está presionando con litigios a la SCT a efecto de intentar conseguir alguna resolución judicial que le permita tener 'fichas' con que negociar la prórroga del espectro que tiene concesionado en otra banda de frecuencias (la de 2.5 GHz).

"Intentar obstaculizar estas licitaciones, como algunos participantes lo están haciendo por la vía legal, para defender legítimamente sus intereses comerciales y el de sus accionistas es válido. Pero **significa sacrificar el interés público** y la oportunidad de dinamizar el mercado de los servicios móviles.

"Por ello, **hay que celebrar que el trabajo conjunto de la SCT, de la Cofetel y de la CFC con el poder judicial Federal** ha permitido que las licitaciones sigan su marcha y que pronto el espectro pudiera ser concesionado para beneficio del gobierno, las empresas y de todos los mexicanos usuarios de estos servicios", concluyó Tejado Dondé. (Reforma, Pág. 6 Negocios)

Cofetel: Se Realizaron 3 Rondas más en Licitación de Espectro; Hoy Arranca Segunda Etapa de Propuestas Económicas

Según el periódico *Reforma*, Cofetel dijo que ayer se realizaron 3 rondas más sobre en el proceso de propuestas económicas de las licitaciones del espectro radioeléctrico.

Dentro de la licitación 20, donde se concentra la oferta de la banda de 1.9 GHz, se realizaron 8 movimientos dentro de los 24 segmentos que puso el Gobierno a disposición.

De los cuatro segmentos que no habían recibido propuestas, ayer lograron dos, una para la región 4, integrada por Chihuahua, Durango y cuatro municipios de Coahuila y otra para la 5, con Campeche, Chiapas, Quintana Roo, Tabasco y Yucatán.

Para la licitación 21, enfocada en la banda de 1.7 GHz, se dieron siete nuevas propuestas, de los 28 concursos en los que está dividió el proceso.

La principal competencia se dio en la región 9, donde están el DF, Hidalgo, Morelos y Estado de México y para la región 8, ubicada entre Guerrero, Oaxaca, Puebla, Tlaxcala y Veracruz.

Hoy, con la ronda 14, arranca la segunda etapa de las propuestas económicas. (Reforma, Pág. 4 Negocios; El Economista, Pág. 24; Excélsior, Pág. 2 Dinero)

El 50% del Espectro con Cobertura Nacional quedará sin Uso: Ramiro Tovar

- **Puede ser un Caso de Favoritismo y Cinismo o Incompetencia de Reguladores**
- **Cofetel, SCT y CFC hicieron Licitación a la Medida de Televisa y Nextel: Lourdes Mendoza**
- **Televisa y Nextel Recibirán Beneficio Fiscal por más de 150 mdd en 5 Años**

La columnista Lourdes Mendoza dijo que el académico Ramiro Tovar Landa, del ITAM, ha señalado que la licitación del espectro radioeléctrico "puede ser todo un caso de favoritismo y cinismo o de incompetencia supina de los reguladores, ya que el 30% del espectro total ofrecido o 50% del espectro con cobertura nacional ¡quedará sin uso!

"Esto gracias a que Cofetel, en contubernio con SCT, y por virtud de los topes de espectro que puso CFC, hicieron una licitación a la medida para Televisa y Nextel, ya que nunca se esperaron que estas empresas licitaran como una sola.

"Lo dramático del asunto es que gracias al 30% del espectro que quedará sin uso el gobierno federal se quedará sin por lo menos 180 millones 300 mil pesos.

"El otro 30% se venderá a precio base, pues fue un regalo para los televisos y los de Nextel, quienes además se llevaron como arcón navideño un beneficio fiscal por algo así como 2 mil mdp [alrededor de 153 mdd] en 5 años, y el 30% restante, en donde sí hay competencia, los precios están carísimos, los cuales, por supuesto, terminaremos pagando los usuarios. Pero, bueno,... ¡Sudáfrica 2010 está por comenzar!", concluyó. (Reforma, Pág. 4 Negocios)

A 1 Mes del Cambio en la Presidencia de Cofetel, No hay una Agenda para el Proceso: Columna

La columna *InVersiones*, de *Milenio*, dijo que "a escasas cuatro semanas para elegir a quien será el sucesor de Héctor Osuna, actual presidente de la Cofetel, en la comisión ni siquiera se tiene una agenda que prevenga el acontecimiento y por el momento sólo se debate cuáles serán las reglas a seguir; tampoco se sabe cómo se determinarán los candidatos para el puesto. Aunque entre los mismos comisionados se reconoce el interés legítimo de concursar, es un hecho que estudian los esquemas desarrollados para la sucesión, algunos determinados por la Corte y otros por el IFAI". (Milenio Diario, Pág. 17)

Axtel Publicó Esquela por el Fallecimiento de Director de Metronet

La compañía Axtel publicó una esquela para manifestar sus condolencias por el fallecimiento del director General de Metronet, Joao Carlos Tello Chapoy. (Reforma, Pág. 15 Nacional)

NEGOCIOS SATELITALES

Parecería que EchoStar Nunca trató seriamente de comprar Satmex: Fuentes de Gobierno

- **El Monto de 3 mdd que Llevó a Romper Negociaciones No tiene Proporción en una Operación de más de 370 mdd**
- **En Negociación Bajó su Oferta Inicial, alegando Falta de Capacidad Técnica de la Mexicana**
- **Preocupa mucho a SCT la Situación de Satmex**

Fuentes gubernamentales, que no fueron identificadas por el periódico *El Financiero*, dijeron que "hay poca credibilidad por parte de los tenedores de Satmex hacia EchoStar de que realmente sea un oferente serio, pues parece que nunca tuvieron realmente la intención de cerrar el trato" [sic].

Señalaron que los accionistas de Satmex rechazaron la oferta final de 371 mdd emitida por EchoStar.

Detallaron que la firma estadounidense redujo la oferta inicial de 374 mdd durante las negociaciones, provocando el descontento de los accionistas de Satmex.

Añadieron que **EchoStar utilizó las fallas técnicas del Satmex 5 como pretexto para reducir su oferta de manera paulatina**, pusieron en duda la capacidad técnica de las unidades que opera Satmex actualmente por lo que decidieron ofrecer un monto menor al establecido originalmente.

Las fuentes subrayaron que la diferencia monetaria de 3 mdd que provocó el fracaso de la operación, "no era tan significativa como para derrumbar una transacción de tal magnitud".

Puntualizaron que "sería muy **complicado retomar las negociaciones entre ambas firmas debido a la falta de credibilidad por parte de Satmex hacia EchoStar**".

Por otra parte, la **SCT rechazó la posibilidad de rescatar a la firma**, y se encuentra analizando opciones que permitan el rescate de las posiciones orbitales que maneja Satmex.

"La SCT se encuentra 'muy preocupada' por la situación económica de Satmex, que podría provocar la pérdida de las posiciones orbitales si no presenta un plan alternativo que le de viabilidad financiera y garantice la explotación de las mismas", destacaron las fuentes.

Agregaron que la dependencia **dio un ultimátum a Satmex para que presente un plan de reestructuración financiera en menos de 1 mes**.

Las fuentes indicaron que Satmex está evaluando distintas opciones de reestructura, probablemente podrían recurrir a un esquema de financiamiento. No se brindaron más detalles al respecto.

Al respecto, el comentarista Darío Celis dijo que **Satmex analiza demandar a EchoStar en México y Estados Unidos**. Aseguró que Satmex si demandaría al operador y "en eso están el bufete Rubio Villegas y Greenberg & Lieberman", uno en México y otro en Estados Unidos.

El comentarista dijo que EchoStar pretendió atribuir el fracaso de las negociaciones a Satmex y acreedores, pero se le olvida que los acuerdos están por escrito y a la vista de todos.

En los acuerdos EchoStar aceptaba comprar en 374 mdd. Del global 238.2 mdd correspondían a los tenedores de bonos en primera prioridad; otros 104 mdd estaban acordados para los tenedores en segunda prioridad. A su vez los fondos Harbinger y Epic, accionistas de la serie "B", habían aceptado cobrar nueve mdd con la posibilidad de recuperar otros cinco millones que de entrada iban a un fondo de contingencia.

A los abogados y demás asesores financieros tanto de acreedores como de accionistas, así como el banco de inversión Perella Weinburg encargado de la venta, les tocaban otros 14 mdd. No obstante, EchoStar lo desconoció todo. (El Financiero, Primera Plana y Pág. 15; Excélsior, Pág. 3 Dinero)

Posiciones Orbitales de México No están en Riesgo: Abogada; El Problema más Serio corresponde al Satélite Solidaridad 2

La abogada Irene Levy dijo que la quiebra e incluso la posible desaparición de Satmex no pone en riesgo las posiciones orbitales de México.

Explicó que el proceso para que un país pierda las órbitas asignadas consiste en demostrar que no fueron utilizadas durante 2 años. De esta forma pueden ser otorgadas a otra nación interesada.

Aseguró que la única órbita que permanece en incertidumbre es la del Solidaridad 2, pues en cualquier momento la unidad puede dejar de funcionar. Satmex debería contar con un programa de contingencia.

Al respecto, el especialista Enrique Melrose dijo que **el mayor riesgo está en la interrupción de servicios gubernamentales y de seguridad nacional.**

En caso de declararse la quiebra de Satmex, el gobierno tendría que buscar opciones para garantizar la continuidad de estos servicios. (El Financiero, Pág. 15)

NEGOCIOS EN LÍNEA

En México se Venden las PC's más Caras de AL: Estudio; Colombia las Comercializa 583 Dólares más Baratas; Usuarios Mexicanos Requieren Ahorrar 2.6 Meses de Salario Promedio para Comprar un Equipo

De acuerdo con el Índice Marco de Brecha Digital, elaborado por la consultora Marco Marketing, México es el país latinoamericano donde es más costoso adquirir una computadora, ya sea de escritorio o portátil.

El **informe evaluó y estableció la relación en dólares, entre salarios promedio y precios de los equipos** en Argentina, Brasil, Colombia, Chile y México.

Según los resultados, en México se vende una PC de escritorio en 1 mil 384 dólares, mientras que en Colombia el costo es de 801 dólares. La diferencia es de 583 dólares.

En Argentina se pagan 974 dólares, en Brasil 993 y en Chile 1 mil 79 dólares.

El estudio señaló que el **salario promedio mensual en México es de 504.91 dólares**, mientras que en Brasil es de 726.49 dólares. En Argentina, Colombia y Chile, los sueldos promedian 451.17, 463.45 y 696.30 dólares, respectivamente.

El análisis destacó que **para adquirir un equipo de escritorio en México se requiere ahorrar 2 meses y medio de salario** (2.67), y para una portátil se requieren 2.79 meses de trabajo.

En Brasil se necesitan 1.37 meses de sueldo para comprar una PC de escritorio y 1.81 meses para una notebook.

En el segmento de las netbook, México ocupó la tercera posición.

Sobre el particular, la consultora Everis dijo que el comparativo entre las 5 naciones fue porque son las más representativas de la región al concentrar cerca del 70% de la economía latinoamericana y de su población. (Reforma, Pág. 4 Negocios; Excélsior, Pág. 15 Dinero)

Aplicación para iPhone contra "Mordidas" de Agentes de Tránsito Superó 11 mil Descargas en 3 Meses; También estará Disponible para BlackBerry

El administrador de proyectos de la empresa Futuro Móvil, Daniel Martínez, dijo que desarrollaron una aplicación "antimordidas" para auxiliar a los usuarios del iPhone para que no sean víctimas de extorsiones por parte de agentes de tránsito, en la ciudad de México.

El programa "antimordidas" cuesta 20 pesos en la tienda virtual de Apple. En menos de 3 meses superó las 11 mil descargas. Se espera que, en las próximas semanas, la aplicación también esté disponible para BlackBerry

La aplicación orienta a los conductores ante las peticiones de soborno de los policías de la capital. Ofrece desde una calculadora de multas, para evitar engaños, hasta un mapa que dirige al usuario, vía satélite, a todos los depósitos donde acaban los vehículos retirados tras cometer alguna infracción.

Incluye:

- El Reglamento Vial del DF,
- Un listado con las sanciones más frecuentes,
- Un calendario con los vehículos que pueden circular cada día en función del programa Hoy No Circula y
- Una relación de teléfonos para emergencias.

(El Universal, Pág. 10 Kiosko; Excélsior, Pág. 4 Comunidad)

LICITACIONES PÚBLICAS

Fibra Óptica CFE

La Comisión Federal de Electricidad convocó a participar en su licitación internacional clave 18164057-038-10 para adquirir cable de fibra óptica. No se brindó la fecha límite para comprar las bases. (Diario Oficial de la Federación, Segunda Sección, Pág. 35)

Servicio de Telefonía SHCP

La secretaría de Hacienda y Crédito Público convocó a participar en su licitación clave 00006004-003-10 para contratar el servicio de telefonía. No se brindó la fecha límite para comprar las bases. Para más información se proporcionó el teléfono 3688-4588. (Diario Oficial de la Federación, Segunda Sección, Pág. 16)

Servicio de Internet Gobierno de Hidalgo

El gobierno del estado de Hidalgo convocó a participar en su licitación clave 42006001-015-10 para contratar el servicio de Internet. La fecha límite para comprar las bases es el 4 de junio. (Diario Oficial de la Federación, Segunda Sección, Pág. 103)

INFORME ESPECIAL

iPad, el Nuevo Hit de Apple: en 2 Meses Vendió 2 Millones de Equipos; En todo el 2010 se Espera Facture más 8 Millones de Unidades Sumando 4 mil mdd

La compañía Apple dijo que en un plazo de casi 2 meses vendió 2 millones de sus equipos iPad. Desde la semana pasada, la tablet PC se vende en otros 9 países.

La empresa no detalló las ventas regionales, pero en anteriores ocasiones ha dicho que en el mes siguiente a su lanzamiento, el 3 de abril, vendió 1 millón de máquinas en Estados Unidos. Esa cifra **superó el récord marcado por el iPhone**.

Apple había retrasado el lanzamiento internacional en un mes debido a dificultades para cumplir con la demanda por la computadora, que ha recibido buenas reseñas en la reproducción de videos y juegos, la lectura de libros electrónicos o revistas y la navegación por Internet en general.

A la fecha la vende en España, Australia, Canadá, Francia, Alemania, Italia, Japón, Suiza y Gran Bretaña. En julio se espera esté disponible en otros 9 países.

RBC Capital Markets estima que para final de año, los despachos totales del iPad llegarán a los 8.13 millones de unidades en todo el mundo, lo que supondría al menos 4 mil mdd en ingresos. (Notimex)

iPad Cuesta 25% Más en Inglaterra y Europa que en Estados Unidos; Comprarla en Asia, EU o Australia es Mejor: Índice CommSec iPad

Un estudio descubrió que en Inglaterra y Europa comprar la nueva iPad, cuesta casi 25% más que en Estados Unidos.

Aunque la muy esperada computadora debería cotizarse casi al mismo precio global si se ajustan apropiadamente las tasas cambiarias, el índice australiano CommSec iPad descubrió grandes ahorros para los europeos que viajan a Asia, Estados Unidos o incluso Australia.

El economista en jefe de la división bursátil CommSec del Commonwealth Bank de Australia, Craig James, dijo: "En Gran Bretaña, Alemania, Francia e Italia, un iPad cuesta entre un 20 y un 25% más que en Estados Unidos".

"La pregunta es si Apple ha fijado un precio demasiado elevado para el mercado europeo, o si la libra esterlina y el euro necesitan depreciarse más para alinear el precio global", agregó.

El índice CommSec es una variación moderna del antiguo referencial Big Mac compilado por la revista The Economist, y compara el precio del iPad en 10 países, entre ellos Alemania, Francia, Italia, Suiza, España, Gran Bretaña, Japón, Australia y Canadá.

Los precios de la versión más barata que sólo cuenta con conexión Wi-Fi van desde 499 dólares en Estados Unidos al equivalente de 620 dólares en Gran Bretaña por el modelo de nivel básico de 16 GB.

El mismo cuesta 520 dólares en Canadá, 536 dólares en Japón y 533 dólares en Australia.

En el otro extremo, un modelo iPad de 64 gigas con WiFi y conectividad 3G cuesta 829 dólares en Estados Unidos contra 1.010 dólares en Gran Bretaña y 980 dólares en Alemania, Francia e Italia.

El aparato es idéntico en todo el mundo. En teoría la única diferencia en su fijación de precio deberían ser los costos de transporte e impuestos locales.

Los problemas de deuda nacional en Europa y Gran Bretaña golpearon al euro y la libra esterlina en los meses recientes, agitando la situación de las divisas globales. (Notimex)

AMÉRICA LATINA Y EL MUNDO

NOTAS GLOBALES

Verizon Promoverá Intensamente Equipos de Motorola; Acuerdo Representa Prueba Crucial para Nuevo Director de la Fabricante

Motorola llegó a un acuerdo con Verizon Wireless para garantizar que algunos de sus próximos teléfonos inteligentes serán promovidos intensamente por el mayor operador estadounidense, lo que **representaría un buen impulso en un momento en que el fabricante busca sacar a flote su negocio.**

Los nuevos teléfonos son una prueba clave para el codirector general de Motorola, Sanjay Jha, quien necesita demostrar que puede lograr triunfos y revertir las pérdidas mientras trata de comprobar que su división de dispositivos móviles puede ser un negocio separado.

Jha ha apostado decididamente a los teléfonos basados en el software Android de Google, y a la venta mediante Verizon Wireless, como en el caso del Motorola Droid, surgió el mes pasado.

Verizon Wireless, que planea añadir en julio dos teléfonos inteligentes de Motorola, gastó 100 mdd en la promoción del Droid original, ayudando a elevar las ventas de la fabricante en el primer trimestre.

La estrategia de Jha deja a Motorola dependiente de socios mayores, quienes trabajan además con los rivales de Motorola. **La marca Droid es propiedad de Verizon, no de Motorola, y el operador eligió a la taiwanesa HTC para fabricar la variedad de alto desempeño, Droid Incredible.**

Google, por su parte, lanzó su propio teléfono justo después de que apareció el Droid. La división celular de Motorola pierde un promedio de 22 dólares por cada dispositivo que embarca --casi lo mismo que Palm antes de que arrojara la toalla y se vendiera a Hewlett-Packard--, según analistas.

La empresa de Schaumburg, Illinois, enfrenta presiones para mostrar que puede vender un buen número de teléfonos con precios altos, según el analista de Deutsche Bank, Brian Modoff.

"Cada trimestre, ellos tendrán que demostrar esto", dijo. La semana pasada, en una conferencia con inversionistas, Jha confió en que la meta de la división es ser rentable hacia finales del año.

Manifestó su optimismo sobre las relaciones como Verizon Wireless, un proyecto conjunto entre la estadounidense Verizon Communications y el británico Vodafone Group.

"Lanzaremos productos Droid mediante Verizon", dijo Jha, sin dar más detalles. Motorola y su StarTAC, lanzado en 1996, dominaron la naciente industria celular. A la siguiente década, la empresa fue rebasada por Nokia, con una mejor logística y producción en masa, así como por rivales surcoreanos.

Desde entonces, Motorola ha dado una de cal y una de arena. El Razr ultradelgado vendió más de 110 millones de unidades tras su lanzamiento en 2004, pero el entonces director general Edward Zander no encontró un sucesor y la participación de mercado de Motorola se desplomó.

Jha echó toda la carne al asador con el sistema operativo Android de Google, luego de asumir la dirección de la unidad de teléfonos de Motorola en agosto de 2008.

En aquel momento, la empresa perdía más de 500 mdd trimestrales, mientras luchaba por actualizar más de media docena de plataformas de software, cada una de las cuales estaba optimizada para operadores de todo el mundo.

Jha se enfocó en crear dispositivos de alto desempeño basados en Android, deshaciéndose de otras plataformas y de los aparatos económicos. Su primer éxito fue el Droid.

Los embarques de teléfonos inteligentes totalizaron 2 millones en el primer trimestre y la pérdida operativa de la división cayó a 192 mdd, respecto de los 545 mdd observados un año antes.

Pero la popularidad de Jha para aprovechar la popularidad del Droid es limitada, porque Motorola no es dueña del nombre. Motorola ha lanzado ocho teléfonos en lo que va del año y tiene prevista otra docena, pero depende de Verizon Wireless el decidir cuáles llevarán la marca Droid (The Wall Street Journal).

McAfee Compró Empresa de Seguridad para Teléfonos Móviles; Buscaría Ampliar Soluciones a Aparatos Inteligentes de las Empresas

McAfee adquirió Trust Digital, una empresa que proporciona software de seguridad para teléfonos móviles.

Los términos del acuerdo no fueron revelados. Trust Digital proporciona **seguridad para teléfonos inteligentes empresariales y software de administración para organizaciones y varias compañías.**

Los departamentos de sistemas utilizan Trust Digital para proteger y administrar teléfonos inteligentes, incluida una gran variedad de sistemas operativos móviles, incluyendo el iPhone OS, Android, WebOS, Windows Mobile y Symbian.

McAfee utilizará la tecnología de Trust Digital para **ayudar a que las empresas protejan y desplieguen aplicaciones en teléfonos inteligentes, como el Android y el iPhone.**

La seguridad de los teléfonos inteligentes es un asunto actual, pues numerosas empresas utilizan montos considerables de dinero a fin de escalar sus operaciones en la materia a medida que los negocios incorporan tecnologías, que van del BlackBerry a muchos otros aparatos. (The Financial Times).

En EU Buscan que Usuarios de Prepago se Identifiquen, al Comprar Equipo; Senadores de EU presentaron Propuesta tras Atentado Fallido en Wall Street

Dos senadores estadounidenses han propuesto una legislación que busca combatir a delincuentes y terroristas, al exigir que **todos los compradores de teléfonos celulares en la modalidad de prepago entreguen una identificación cuando soliciten el servicio.**

La legislación es auspiciada por el senador demócrata por Nueva York, Charles E. Schumer, y por el republicano de Texas, John Cornyn, quienes detacan el caso de Faisal Shahzad, de 30 años, sospechoso de intentar la detonación de una bomba en Times Square, recientemente.

Shahzad utilizó un teléfono de prepago que las autoridades emplearon después para rastrearlo.

La legislación **requeriría a los operadores conservar los datos de cuentas de prepago durante 18 meses.**

"Esta propuesta era necesaria desde hace tiempo, porque durante años, los terroristas, capos narcotraficantes y pandilleros han estado un paso delante de la ley al usar teléfonos de prepago que son difíciles de rastrear", dijo Schumer, quien ha hablado del asunto con el secretario federal de justicia, Eric Holder.

Aunque la legislación no tiene auspicio en la Cámara de Representantes, Schumer consideró que **cuenta con buenas posibilidades de ser aprobada.**

Shahzad fue rastreado por autoridades que usaron información que él proporcionó al suscribirse a un servicio de prepago. El potencial terrorista utilizó un aparato de prepago para arreglar la compra de una Nissan Pathfinder que trató de utilizar como coche-bomba.

Además, utilizó el aparato para llamar a Pakistán, lo que ayudó a identificarlo junto con algunos presuntos cómplices.

Defensores de las libertades civiles y de la privacidad han expresado temores sobre la propuesta, porque quieren garantizar que haya comunicaciones anónimas, algo que por ejemplo, sirve para que una persona reporte un crimen sin temor a represalias (The Wall Street Journal).

Volvería a los Tribunales la Batalla entre Vodafone y el Fisco de India; Se Centra en Supuesta Evasión de Impuestos por 2 mil mdd

La vieja batalla entre Vodafone y las autoridades impositivas de India, por 2 mil mdd, sobre la compra que realizó el grupo británico hace tres años, parece dirigirse de vuelta a los tribunales, luego que la autoridad le envió el lunes un nuevo requerimiento al operador.

En enero del año pasado, la **Corte Suprema ordenó que el Departamento de Impuestos volviera a examinar el caso**, que se centra en si Vodafone debería pagar impuestos sobre su compra de Hutchison Essar, el tercer mayor operador móvil de India, realizada en 2007, por 11 mil mdd.

"La Corte Suprema otorgó a Vodafone el derecho de apelación ante el tribunal superior de Bombay, si hay discrepancia con las autoridades fiscales y su determinación", señaló la empresa de telecomunicaciones el lunes, en un comunicado.

Fuentes citadas por el diario *Financial Times* consideraron probable que Vodafone apele de inmediato contra el requerimiento.

El departamento impositivo de India argumenta que, pese al hecho de que Vodafone fue el comprador y Hutchison de Hong Kong fue el vendedor de Hutchison Essar, el grupo británico **debió haber retenido impuestos a las ganancias de capital, por 2 mil mdd, para el gobierno.**

Vodafone ha respondido que la venta de acciones se realizó en el extranjero, entre empresas que operan fuera del territorio, lo que de acuerdo con prácticas anteriores, habría eximido la transacción de la jurisdicción india.

Bajo la venta de Hutchison Essar, **Vodafone International, una compañía danesa controlada por Vodafone, pagó los 11 mil mdd a una entidad de las Islas Caimán controlada por Hutchison para otra empresa de ese paraíso fiscal** que posee indirectamente una participación controladora en el operador móvil indio (Financial Times).

Orascom Buscaría Negociar con Gobierno Argelino; Controversia sobre Posible Venta de Paquete de Empresas a MTN

Orascom Telecom, el operador móvil con sede en El Cairo, parece abierto a negociaciones con el gobierno argelino, lo que **podría llevar a la nacionalización de su filial, altamente rentable, en el país norafricano.**

El grupo egipcio informó que había escrito a las autoridades de Argelia, solicitando conversaciones sobre el futuro de Djezzi, la unidad móvil en el país del Magreb.

La iniciativa genera dudas sobre si Orascom sellará un acuerdo con MTN, el operador móvil más grande de África. Si siguiera adelante, MTN compraría la mayor parte de los activos del grupo egipcio en África.

Los dos grupos confirmaron el mes pasado que sostenían **conversaciones, las cuales comenzaron en referencia a Djezzy pero se ampliaron para abarcar otras operaciones de Orascom**, incluidas las unidades en Túnez, Burundi, República Centroafricana, Namibia y Zimbabue.

Pero después de que se revelaron las conversaciones, el gobierno argelino advirtió que bloquearía cualquier venta de Djezzy. Los analistas señalan que el retiro de la filial argelina de cualquier paquete de activos a ser vendido por Orascom lo hace mucho menos atractivo para MTN.

La operación argelina es el negocio más rentable de Orascom y representó el año pasado más de la mitad de las ganancias de la compañía egipcia antes de intereses, impuestos, depreciación y amortización, que totalizaron 2 mil 240 mdd (Financial Times).

AMERICA LATINA

ARM Podría Ganar 50% del Mercado Mundial de Decodificadores de TV; Busca que Google TV Seleccione sus Chips

ARM Holdings, diseñador británico de microprocesadores, busca ganar el mercado mundial de decodificadores de TV, si Google la selecciona como proveedor para su servicio Google TV.

Dijo que, si sus socios lanzan productos a partir de sus propuestas, en el 2011 podría estar en estos dispositivos basados.

Si los procesadores de ARM encuentran un hueco en las televisiones de Google o similares, la empresa espera alcanzar más de un 50% de participación de mercado en el sector mundial de decodificadores de televisión en los próximos tres o cuatro años, frente al 30% que tiene ahora.

"El mercado tradicional de computadoras está cambiando. La informática no está muerta. La informática seguirá y el crecimiento y la emoción están en nuevos formatos y nuevos modelos de negocio y, obviamente, la televisión es un ejemplo de eso", dijo a Notimex el presidente de ARM, Tudor Brown.

"Tengo mucha confianza en que tendremos un procesador en un porcentaje muy alto de esas televisiones en unos pocos años", dijo Brown al iniciar Computex, la segunda feria informática más grande del mundo.

"Tenemos la capacidad tecnológica básica para hacerlo. Los productos de ARM son lo bastante rápidos para hacer eso, pero la cuestión es qué semiconductor quieren construir las empresas", apuntó.

La televisión podría ser otro factor de crecimiento para ARM, que ha dominado el mercado móvil. La firma diseña núcleos de procesadores para chips que funcionan en más del 90% de los móviles del mundo y recibe pagos de licencias cuando los fabricantes acceden a hacer chips basados en sus diseños y su propiedad intelectual.

Empresas como Texas Instruments, Qualcomm y Nvidia están desarrollando dispositivos basados en tecnología de ARM, que puede usarse en muchos otros aparatos portátiles.

Brown añadió que su empresa ha estado colaborando con muchas compañías taiwanesas, que también pueden aprovechar el aumento de la demanda.

El gigante de las búsquedas Google presentó este mes un arriesgado proyecto para unir Internet y televisión y llegar al mercado publicitario de televisión, valorado en 70 mil mdd, siguiendo un sueño que eludió a su rival Apple.

Google está trabajando con Sony e Intel en este proyecto.

La clave de Google TV es un formulario de búsquedas integrado en la pantalla. El buscador de televisión escudriña entre programas en directo, grabaciones de Video y películas de Internet, ofreciendo una lista de resultados a los que se puede acceder pulsando un botón. (Notimex)

CDMA Group Lanzará Pruebas Piloto en Centroamérica; Inició Conversaciones con Telca para Cubrir Áreas de Nicho; Brasil Potenciará Tecnología CDMA 450 a Nivel Regional

El director del CDMA Development Group (CDG) para América Latina, Celedonio von Wuthenau, dijo que que el grupo está en conversaciones con la firma Telecomunicaciones Convergentes de America (Telca), para lanzar pruebas piloto en países centroamericanos.

Si esto ocurriese, aumentarían aún más las economías de escala.

Además, "estamos hablando de áreas de nicho. **No es la idea competir con grandes operadores**", agregó.

El directivo indicó que la tecnología generalmente se desarrolla para cubrir aquellas áreas en que grandes operadores no despliegan infraestructura.

Por otra parte, Von Wuthenau afirmó que el desarrollo de CDMA 450 en Brasil, representará un gran empuje para la tecnología del resto de América Latina.

"Si el gobierno de Brasil avanza con este tema, el impacto en la región va a ser muy importante" debido al tamaño del mercado y los posibles volúmenes que se deben mover, afirmó el directivo.

El regulador brasileño de servicios de telecomunicaciones, Anatel, manifestó que espera adjudicar licencias este año para operar la frecuencia de 450 MHz a fin de proveer servicios de banda ancha en áreas rurales del país.

En referencia a los despliegues actuales de CDMA 450 en América Latina, el directivo indicó que en México, Telmex está empleando la tecnología CDMA 450 para entregar servicios de banda ancha y voz en áreas rurales.

En tanto, en Perú, la tecnología CDMA 450 se está desplegando tanto en áreas rurales como urbanas, agregó Von Wuthenau.

CDMA 450 tiene además presencia en Ecuador con los operadores de telecomunicaciones Etapa y la estatal CNT, al igual que en Chile, con el operador de *trunking* digital Mobilink, que emplea esta tecnología para ofrecer servicios para el sistema de transporte metropolitano de Santiago, Transantiago.

Destacó que en Argentina, la legislación actual limita el desarrollo de CDMA 450, pero que nuevos operadores podrían lanzar esta tecnología a corto o mediano plazo. (Notimex)

Tecnologías 3GPP Sumaron 486 Millones de Suscriptores en Región CALA en 1Q10; Se Lanzaron 56 Redes Comerciales UMTS-HSPA en 24 Países: 3G Americas; Adopción de Banda Ancha Móvil Favoreció el Aumento

La Asociación 3G Americas indicó que las tecnologías 3GPP (GSM-HSPA) cerraron el primer trimestre del año (1Q10) con 486 millones de suscripciones en la región de América Latina y el Caribe (CALA).

La cifra representa una participación de 92%.

A fines del 1Q10, se lanzaron 56 redes comerciales UMTS-HSPA en 24 países de América Latina y el Caribe.

A escala global, habría 4.300 millones de conexiones 3GPP a fines del primer trimestre, con 493 millones de conexiones UMTS-HSPA, de acuerdo con 3G Americas.

De acuerdo con 3G Americas, **en el 1Q10 se registraron 20 millones de conexiones nuevas** a las tecnologías 3GPP, de las cuales 5 millones fueron UMTS-HSPA.

En los 12 meses cerrados en marzo de este año, las tecnologías 3GPP sumaron un total de 68.6 millones de conexiones nuevas, incluidas 12.6 millones de suscripciones UMTS-HSPA.

El director para América Latina y El Caribe de 3G Americas, Erasmo Rojas, dijo que "la adopción de la banda ancha móvil contribuyó al aumento general de la penetración de la banda ancha en América Latina".

Agregó que "la creciente participación de mercado y el agregado de 20 millones de conexiones nuevas en el 1Q10, claramente indican una **oportunidad para el crecimiento masivo en la región**, que ya representa el 10% de las suscripciones de todo el mundo". (Notimex)

SeaChange International Facturó 54 mdd en 1Q Fiscal

SeaChange International, proveedor estadounidense de soluciones de hardware y software para televisión de video a pedido (VOD), facturó 54.1 mdd en su primer trimestre fiscal 2011, cerrado el pasado 30 de abril.

La cifra representa un alza interanual de 11%.

Las **operaciones** de la empresa en América Latina **representaron el 7% de los ingresos totales** en el 1Q fiscal.

Durante el primer trimestre fiscal, SeaChange International se adjudicó un contrato para una ampliación de servidor de transmisión para un importante cliente latinoamericano. No se brindaron más detalles. (Notimex)

En Bolivia, Gobierno Expropió 13 mil Hectáreas a Familia Dueña del Canal de TV Más Crítico

El presidente de Bolivia, Evo Morales, anunció hoy la reversión al Estado (expropiación) de 13 mil 184 hectáreas de tierras de la familia del empresario Oswaldo Monasterios.

La autoridad justificó la nueva reversión con el argumento de que esas tierras no estaban en producción y que la familia Monasterios supuestamente transfirió parte de los terrenos a terceros sin registrar este procedimiento en el INRA, como lo exigen las normas bolivianas.

Se trata de una familia que posee, entre sus inversiones, uno de los canales de televisión más críticos con el Ejecutivo.

El director del Instituto Nacional de Reforma Agraria (INRA), Juan Carlos Rojas, dijo que se revirtieron 3 predios de la familia del empresario Oswaldo Monasterios, **propietario del canal de televisión Unitel**.

Los predios están situados cerca de la frontera con Brasil, en una provincia del departamento de Santa Cruz (este).

En diciembre pasado, el INRA ya revirtió a los Monasterios otras 3 mil hectáreas también situadas cerca de territorio brasileño, con lo que la superficie total de tierras que perdió esa familia supera las 16 mil hectáreas.

Según Rojas, esa superficie es tan solo "una pequeña parte" de las propiedades de los Monasterios, aunque no precisó la cantidad total de hectáreas que posee esa familia. (Notimex)

Telefónica del Perú Concluyó Programa de Conectividad Rural; Beneficiadas 1.7 Millones de Personas en casi 4 mil Municipios

La compañía Telefónica del Perú completó el 100% del Programa de Banda Ancha Rural que beneficia a municipios aislados en todo el país.

ProInversión, agencia que promueve la inversión privada en el país, adjudicó el proyecto de banda ancha rural a la compañía de telecomunicaciones en febrero del 2009.

De acuerdo con un comunicado del gobierno, aproximadamente 1.7 millones de personas en 3 mil 852 municipios de Perú ya se han visto beneficiadas con esta iniciativa.

En virtud del contrato, **Telefónica instaló Internet de alta velocidad, telefonía fija y telefonía pública.**

Un total de 1 mil 19 municipios tiene acceso ahora a servicios de banda ancha, se instalaron teléfonos públicos en 3 mil 10 localidades y telefonía fija en otras 497. (Notimex)

En Perú Usuarios de Prepago tendrán que Registrar Datos para Evitar Suspensión del Servicio; En Junio de 2010 Vence Plazo para que Operadores Actualicen Información de sus Clientes

El ministerio de Transportes y Comunicaciones (MTC) de Perú, decretó que los suscriptores de telefonía móvil de prepago que no hayan registrado sus datos antes del 31 de agosto, estarán sujetos a una suspensión parcial del servicio.

La suspensión se convertirá en baja si al 1 de marzo de 2011 aún siguen sin registrarse.

El Decreto 024-2010-MTC consta de 3 etapas:

- Los usuarios no registrados solo podrán recibir llamadas y mensajes de texto hasta el 30 de noviembre, y el **1 de diciembre tendrá lugar la suspensión total del servicio si el cliente aún no figura en el registro.**
- A partir del 1 de diciembre y hasta el 28 de febrero del 2011, los usuarios que no se hayan registrado, sólo tendrán acceso a los servicios de información y asistencia, así como a los números de emergencia.
- **La baja final del servicio tendrá lugar el 1 de marzo de 2011.**

En diciembre del año pasado, el regulador de telecomunicaciones, 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 la extorsión. (Notimex)

En Septiembre Perú Eliminará Prefijos para Telefonía LD Nacional ; Será en Llamadas entre Celulares y de Fijo a Móvil; Operadores podrán Disminuir Tarifas Telefónicas en el País

El ministerio de Transportes y Comunicaciones (MTC) de Perú, eliminará el 4 de septiembre los prefijos para la telefonía de LD nacional en llamadas entre móviles y de fijos a móviles.

El viceministro de Comunicaciones, Jorge Cuba, indicó que con la **implementación de la denominada área virtual móvil**, cuando se llame desde una línea móvil, un código único de área servirá para todo el país.

De este modo, los operadores podrán reducir las tarifas telefónicas, lo que generará un beneficio a los usuarios finales.

Según Cuba, esta **medida complementará los beneficios de la portabilidad numérica**, que se lanzó oficialmente en el país el 1 de enero. (Notimex)

Kuwaití Hits Telecom y Americatel Buscan Participar en Licitación de Espectro en Banda 1,900 MHz; Proceso se Definirá en 2H10

El ministerio de Transportes y Comunicaciones (MTC) de Perú, dijo que la firma kuwaití Hits Telecom, y la local Americatel, buscan participar en la licitación de 25 MHz de espectro en la banda de 1,900 MHz.

La agencia estatal encargada de promover la inversión privada en el país, ProInversión, está trabajando en un **nuevo proceso de licitación que se lanzará este año**.

El proceso se definirá durante el segundo semestre del año (2H10).

ProInversión prevé que otras empresas participen en el proceso de licitación, a través del cual el gobierno proyecta captar un cuarto operador móvil.

El viceministro de Comunicaciones, Jorge Cuba, dijo que "el espectro para buscar al cuarto operador va a ser mucho más amplio y abarcará a [actores del] mercado americano, asiático, europeo y ruso".

El funcionario agregó que el crecimiento económico que se anticipa para Perú generará el interés de nuevos operadores. ProInversión contempla mantener las mismas bases del proceso, además de los mismos objetivos de inversión y cobertura. (Notimex)

China Digital TV Brindará Soluciones IPTV para Venezolana CANTV; CANTV Lanzará Pruebas IPTV en 3Q10

La compañía China Digital TV suscribió un contrato con la empresa estatal venezolana, CANTV, para instalar varios sistemas y soluciones en la plataforma satelital DTH de la paraestatal para mejorar la red IPTV del operador.

La **compañía asiática instalará:**

- Un sistema de acceso condicional (CA),

- Un sistema de gestión de suscriptores (SMS) y
- Guías electrónicas de programación (EPG).

La gerente General del Negocio Internacional de China Digital TV, Tracy Yue, dijo que "nuestro primer contrato en América Latina muestra el sólido progreso que hemos realizado en la expansión internacional. También demuestra la sólida demanda de productos y servicios de China Digital TV en mercados emergentes".

CANTV lanzará pruebas de IPTV en el tercer trimestre (3Q10) para iniciar operaciones a comienzos del 2011.

El servicio IPTV cubrirá todo el territorio de Venezuela atendiendo a más de 600 mil suscriptores en el 2015. (Notimex)

Telesp Lanzó Servicios Wi-Fi en Aeropuerto Internacional de Río de Janeiro

El operador brasileño de telecomunicaciones, Telesp, lanzó servicios de Wi-Fi en el aeropuerto internacional de Río de Janeiro, Tom Jobin.

Telesp dijo el servicio Wi-Fi también se lanzará en los aeropuertos de las ciudades de Salvador, Aracaju, Belém, Confins, Porto Velho y Rio Branco, que se sumarán a los servicios Wi-Fi actuales de 18 aeropuertos nacionales.

La inversión total para **llevar el servicio a los 24 aeropuertos del país** será de 1.5 millones de reales (823 mil dólares). (Notimex)

Level 3 Communications y GlobeNet Brindarán Internet de Alta Velocidad en Sudamérica

La compañía Level 3 Communication firmó un acuerdo de multiservicios con GlobeNet, para ofrecer transporte y servicios de Internet de alta velocidad y atender el crecimiento de la demanda de comunicaciones en Sudamérica.

Mediante el acuerdo, **Level 3 podrá ofrecer sus servicios de protocolo de Internet** de alta velocidad HSIP junto con la capacidad de cable submarino de GlobeNet en rutas entre Sudamérica y Norteamérica.

GlobeNet podrá ofrecer su capacidad de cable submarino junto con los servicios HSIP de Level 3. (Notimex)