

Urge un reglamento en telecomunicaciones

Evitar barreras y subsidios cruzados en la TV por cable, demanda Canitec

Jaime Hernández

La Cámara Nacional de la Industria de Televisión por Cable (Canitec) demandó de las autoridades de la Secretaría de Comunicaciones y Transportes (SCT) evitar barreras regulatorias artificiales, subsidios cruzados y que exista un trato no discriminatorio, para lo cual pidió que se cree un reglamento de la Ley Federal de Telecomunicaciones (LFT), a fin de "estimular el desarrollo de la televisión de paga en un ambiente de sana competencia".

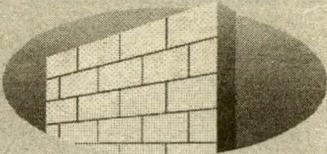
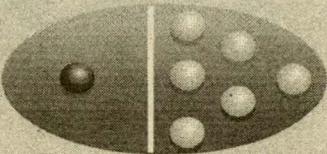
En este contexto, la Canitec habría presentado a la SCT un documento con las propuestas y comentarios de lo que debiera contener dicho reglamento, entre los que se destacan: establecer condiciones de sana competencia entre los prestadores de servicios; que exista un trato no discriminatorio para el acceso a la programación, así como para los espacios y tiempos en la publicidad; estimular la producción mexicana independiente, que contenga y difunda los valores culturales nacionales.

Entre las peticiones de los industriales de la televisión por cable también se encuentran evitar el establecimiento de barreras re-

gulatorias artificiales por razón del uso de tecnologías específicas; evitar subsidios cruzados desvirtuando con ello el concepto de televisión de paga; permitir que se incorporen servicios adicionales o de valor agregado que la tecnología permita; fortalecer la seguridad jurídica de las empresas dedicadas a la transmisión de señales de televisión restringida.

Subrayó que la actual LFT es "muy moderna, de marco muy genérico y amplio que hace necesario un reglamento que dimensione y clarifique el alcance de la ley". Expuso que "la problemática que enfrentamos como sector se resume en la búsqueda de mecanismos que clarifiquen, agilicen y estimulen la actividad cablera con una óptica de avanzada, inserta en el mundo de las telecomunicaciones".

Asimismo, pidió que "una vez terminado el proyecto de reglamento se nos permita analizarlo nuevamente antes de ser publicado". La SCT envió a la Canitec la propuesta para el reglamento de comunicación vía satélite" para que este sector empresarial hiciera sus comentarios.

Canitec	
<p>Demandas a la Secretaría de Comunicaciones y Transportes</p>  <p>Evitar barreras regulatorias artificiales</p>	 <p>Evitar subsidios cruzados</p>
 <p>Trato no discriminatorio</p>	<p>Además solicitó la creación de un reglamento de la Ley Federal de Telecomunicaciones para estimular el desarrollo de la televisión de paga</p>

Subrayó que la relación entre ambos organismos es "armónica", por medio de un "liderazgo institucional", pues no es mediante la "crítica estéril" en que se resuelven los problemas, ya que esto "inhibe el desarrollo y propicia confusión respecto al rumbo y

orientación hacia dónde y cómo hemos de conducirnos en nuestro ámbito de acción".

Por otra parte, la Canitec estableció que los sistemas de televisión por cable están realizando fuertes inversiones para modernizar sus sistemas, "porque

hay un firme convencimiento de que estas inversiones acelerarán la puesta al día de los servicios que son capaces de ofrecer al usuario".

Destacó que en la actualidad existen 213 sistemas en operación que cubren 330 ciudades y poblaciones que brindan el servicio a un millón 500 mil suscriptores. "Están pendientes 60 sistemas por operar. Gracias a su crecimiento, la industria ha logrado generar 12 canales nacionales y tener nueve de participación, así como 20 canales transportados; son 81 los canales locales generados en los sistemas.

Los kilómetros cableados a lo largo del país suman 37 mil. Los servicios de valor agregado son muy amplios: están pago por evento, posible por medio de una conversión digital que puede lograr, a toda su capacidad hasta 700 canales; Internet por cable; música digital, se trata de diez canales con los más diversos géneros musicales y podrían llegar al doble; televisión directa de satélite al hogar; videoconferencias, compras por televisión; reservaciones de pago de servicios y servicios telefónicos.

Crecerá 10% la producción de plásticos en 1997

David Shields

La producción de plásticos en México creció 9 por ciento durante 1996, debido principalmente a la nueva capacidad instalada de Indelpro y de Petróleos Mexicanos (Pemex) en polipropileno, así como la de Eastman Chemical y de Celanese Mexicana en la producción de polietileno tereftalato (PET) para envases.

Ahora, con tres nuevas plantas en Altamira que arrancarán en 1997 y 1998 —dos de BASF y una de Shell— se estima que el crecimiento de esa industria será de 10 por ciento en 1997 y 7 por ciento en 1998. BASF inauguró una nueva planta de poliestireno la semana pasada y construye otra de copolímeros de estireno, mientras que Shell prepara una planta de PET.

Lo anterior se desprende de un estudio del Instituto Mexicano del Plástico Industrial (IMPI), cuyo presidente, Rafael Blanco Vargas, subraya que la cadena productiva de la industria del plástico impacta en todos los sectores de la economía nacional.

Hay alrededor de dos mil 770 transformadores del plástico en el país, sin contar 20 mil empresas que son usuarios no integrados a la cadena productiva, señala Blanco.

➤ Valor agregado

“Insistimos en que un país con petróleo debe procesarlo y darle valor agregado para tener la opción de competir agresivamente en los mercados del exterior”, dice Blanco

México ocupa el octavo lugar como productor de petróleo y el decimoséptimo como productor de plásticos. Si un barril de petróleo cuesta 22 dólares en promedio, cuando se transforma en químicos o petroquímicos el valor de ese mismo barril se eleva a 250 dólares y como productos terminados de plásticos su valor alcanza 700 dólares, según cálculos del IMPI.

“Se deben crear incentivos a la exportación de materias primas plásticas. Importamos especialidades, sobre todo los polietilenos lineales que debería estar fabricando Pemex, pero hemos perdido la vanguardia tecnológica”, afirma Blanco Vargas.

Y agrega: “sólo 2 por ciento de las empresas nacionales del ramo del plástico están en los negocios de alta tecnología. Se han dado casos en que por economías de escala y mejores tecnologías los coreanos han hecho que se cierren operaciones nacionales. Así, 65 por ciento del consumo está en sólo siete tipos de plásticos por falta de difusión de nuevas tecnologías”.

Por el lado positivo, las exportaciones de materias primas plásticas han mantenido un crecimiento superior a 10 por ciento anualmente desde 1994, siendo el PVC el plástico más importante por su volumen, seguido del PET y del polipropileno. No obstante, México tiene un déficit comercial en 39 por ciento en términos volumétricos en el

El análisis del IMPI indica que México importó 660 mil toneladas de plásticos en 1996, mientras que exportó 400 mil toneladas. Las expectativas para este año son de 700 mil y 460 mil toneladas, respectivamente.

El IMPI prevé que las importaciones seguirán creciendo debido a la tendencia de expansión de los sectores automotriz y electrodomésticos, que requieren plásticos especiales

como el policarbonato, acetales, poliamidas y poliéster termoplástico. Sin embargo, la nueva planta de poliestireno de BASF está proyectada para abastecer el mercado del TLC y América Latina, por lo que también las exportaciones se incrementarán en forma importante.

El consumo nacional de plásticos en 1996 creció en 6.5 por ciento con respecto a 1995, aumentando de dos millones 65 mil toneladas por año a dos millones 200 mil. De ese total, 915 mil se destinaron a la fabricación de envases, 405 mil al mercado de productos de consumo, 330 mil a la construcción y 155 mil al mercado mueblerero. El valor de ese consumo es cercano a tres mil millones de dólares al año.

Remontando a 45 años, la del plástico es una industria joven, que ha evolucionado más rápidamente que el producto interno bruto (PIB), creciendo a un ritmo promedio de 6.5 por ciento anualmente en esta década. Hoy, se producen en México los plásticos más importantes a nivel comercial, como son polietileno, polipropileno, PVC, poliestireno y PET, entre otros.

La capacidad instalada de México de resinas plásticas creció 6 por ciento en 1996 con respecto a 1995, pasando de dos millones 330 mil toneladas por año a dos millones 450 mil toneladas. El crecimiento es atribuible al inicio de operaciones de Eastman Chemical para producir 120 mil toneladas anuales de PET grado enva-



DECISIONES

La compañía estadounidense **Consumer Credit Counseling Service** abrirá en la ciudad de México la primera oficina de Servicio de Asesoría al Consumidor, por medio de la cual millones de consumidores de esta ciudad tendrán acceso a un servicio de asesoría financiera y educativa gratuita, informó la empresa.

Compañía Mexicana de Aviación y EDS de México firmaron una carta de intención donde EDS adquiere el compromiso para asesorar y modernizar los servicios tecnológicos con los que cuenta la línea aérea, informó Fernando Flores, director general de Mexicana de Aviación.

Grupo Cementos Chihuahua informó que, mediante su subsidiaria estadounidense Río Grande Portland Cement, llevará a cabo un estudio de factibilidad para la construcción de una nueva planta cementera en el estado de Colorado, Estados Unidos.

Grupo Dicas invierte 2.9 millones de dólares en la construcción de un nuevo hotel en Telch, Yucatán, indicó su presidente Emilio Díaz Castellanos.

En lo que va del año 12 empresas nacionales han recurrido al mercado accionario en busca de financiamiento, por medio de la colocación de acciones, apuntó la Bolsa Mexicana de Valores (BMV). Las 12 ofertas públicas accionarias implican recursos por un total de dos mil 202.2 millones de pesos, señaló la bolsa en un comunicado.

Aceros Nacionales logró ventas por 268.3 millones de pesos al segundo trimestre del año, lo que significa una disminución de 19.22 por ciento respecto a los 332.2 millones de pesos que obtuvo a junio del año pasado, anunció la empresa. (Luis Hernández / Finsat)

Avantel y Telmex aparecen como las empresas con más casos de robos de clientes o *slamming*, una vez que el administrador de la base de datos (NCSI) documentó más de 20 mil casos de este tipo durante la primera fase del proceso de prescripción, indicó en Monterrey, Nuevo León, Jaime Jiménez, representante NCSI. (Isidro Barbosa)

Confituras La Florida, empresa poblana dedicada a la elaboración de caramelos, confites, gomitas y frutas cristalizadas, se prepara a atacar los mercados de Europa y Norteamérica, aprovechando los nuevos canales de comercialización y los tratados de libre comercio. (Juan Manuel García Dorantes)

La firma coreana Kohap Group informó que invertirá 190 millones de dólares en la construcción de una planta textil en Ciudad Sahagún, Hidalgo. (Alberto Witvrun)

El Centro de Convenciones de Yucatán que ofrecerá 10 mil metros cuadrados de espacios para exposiciones e igual número de áreas para celebrar asambleas tendrá un costo de 50 millones de pesos, informó el encargado del diseño Pedro Ramírez.

El Instituto de Investigaciones Eléctricas celebró siete Acuerdos de Instrumentación con instituciones especializadas de Europa, por medio de los cuales se adhiere a los trabajos de investigación y desarrollo tecnológico de avanzada que realizan organismos similares de los países de la Organización de Cooperación y Desarrollo Económicos, informó la Secretaría de Energía.

Concesionan red pública de telecomunicaciones a Metro Net

La Secretaría de Comunicaciones y Transportes (SCT) otorgó a la empresa Metro Net la concesión para operar una red pública de telecomunicaciones en la ciudad de México, "bajo el novedoso concepto *carrier de carriers*"; la firma se comprometió a construir 200 kilómetros de anillos de fibra óptica, a fin de "acelerar la competencia en telefonía local, y con una inversión de 30 millones de dólares ofrecerá servicios de voz, datos y video.

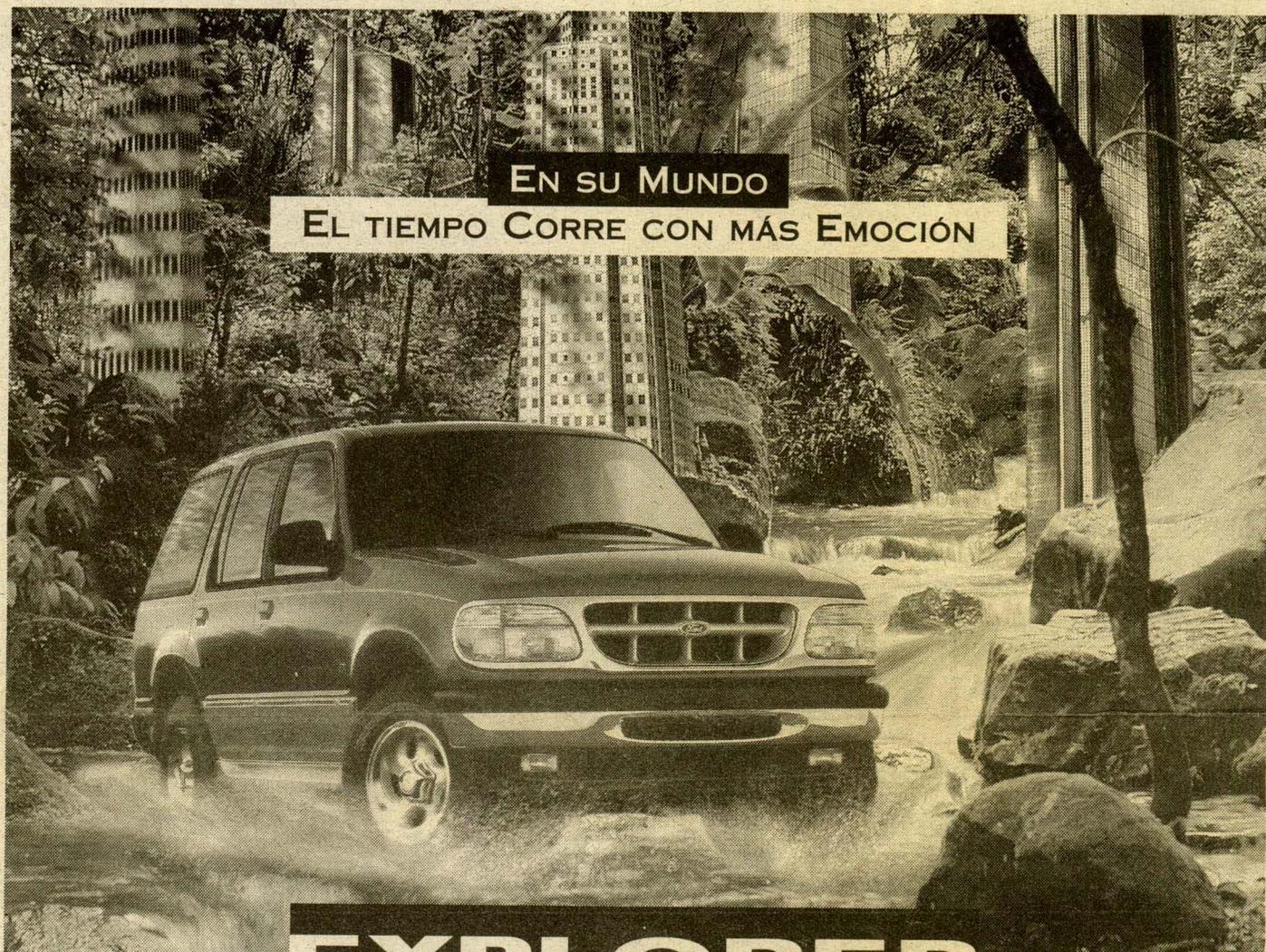
La empresa informó que se trata de la

primera licencia de esta naturaleza que las autoridades expiden en nuestro país; *carrier de carriers* es algo así como revendedores de servicios de telefonía. La compañía ofrecerá servicios de ancho de banda por demanda, lo que les permitirá a los *carriers* enlazar sus propias centrales con otras centrales, así como la conexión del *carrier* con sus clientes.

De esta manera Metro Net "será un eficiente medio para acelerar la competencia en telefonía local entre *carriers*, pues proveerá

acceso a grandes y pequeños en igualdad de condiciones de precio y calidad, esto significa grandes beneficios al permitir que quien así lo disponga y esté debidamente autorizado, pueda llegar a los usuarios finales con gran rapidez para ofrecer toda la gama de servicios de voz, datos y video".

La inversión que realizará por 30 millones de dólares será para contar con tecnologías de vanguardia que garanticen los más altos estándares de calidad a nivel mundial en los servicios.

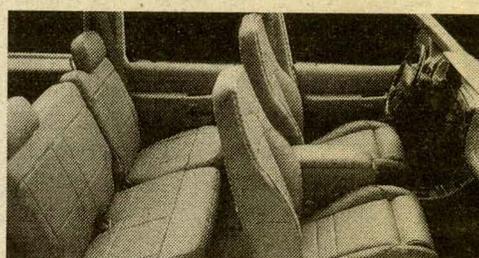


EXPLORER UN MUNDO APARTE

Para subir a lo más alto de la emoción, basta con adentrarse en el mundo Explorer.

- **Potencia para conquistar las más increíbles aventuras:** cuenta con la fuerza de su motor V8 o la de su motor V6 -el más poderoso de su categoría-.
- **Seguridad para sentirse tranquilo en cualquier situación:** barras de acero laterales; doble bolsa de aire; frenos de disco ABS; llantas todo terreno.
- **Comodidad para ir a donde llegue la imaginación:** confortable y espacioso interior, con aire acondicionado delantero y trasero; equipamiento de lujo y gran espacio de carga.

En su clase, la más vendida en el mundo.



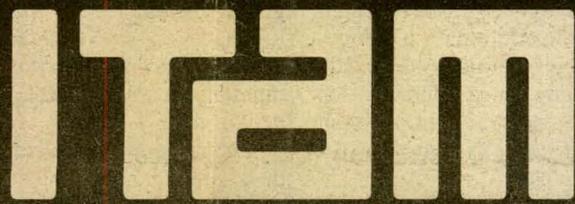
Para mayor información acerca de éste y otros vehículos, estamos:

EN LA LINEA FORD

91 800 73730



EL DISEÑO
DE UNA NUEVA ERA



INSTITUTO TECNOLÓGICO AUTÓNOMO DE MÉXICO

Curso de Actualización. Taller de Administración del Tiempo

4, 5, 6, 11, 12 y 13 de agosto de 1997.

Horario: Lunes, martes y miércoles de 8:00 a 10:00 a.m.

Expositor: Mtro. Sergio Grajales Pereyra.

1. Realidades del ejecutivo mexicano.
2. Análisis de técnicas para optimizar el tiempo.
3. La matriz del tiempo.
4. Metodología para organizarse bajo el cuadrante II.
5. Estrategias de solución de problemas.
6. Plan de acción personal y de grupo.

Curso de Actualización. Word 6.0 para Windows.

15, 16, 22, 23, 29, 30 de agosto, 5 y 6 de septiembre de 1997.

Horario: Viernes de 18:00 a 22:00 hrs. y sábados 9:00 a 13:00 hrs.

Expositora: Mtra. Patricia Fortis.

1. Edición de textos.
2. Formato de caracteres, párrafos y hojas.
3. Estilos.
4. Plantillas.
5. Tablas de contenido.
6. Tablas.
7. Impresión.
8. Cartas personalizadas.
9. Inserción de datos especiales, objetos, marcas e imágenes
10. Opciones y herramientas adicionales
11. Micro soft graph, micro soft word art, micro soft editor de ecuaciones

Programa Vía Satélite. Administración del Capital de Trabajo.

19, 21, 26 y 28 de agosto de 1997.

Horario: Martes y jueves de 18:00 a 21:00 hrs.

Expositor: Mtro. Miguel Angel Tirado.

1. Definición de capital de trabajo.
2. Principales cuentas del capital de trabajo.
3. Liquidez.
4. Financiamiento del capital de trabajo.
5. Principales razones financieras del capital de trabajo.
6. Administración del efectivo.
7. Administración de las cuentas por cobrar.
8. Administración de inventarios.

* Este programa se transmite del D.F. al interior de la república en las aulas de Canacintra.

CURSOS DE ACTUALIZACIÓN

Evaluación de Proyectos de Inversión	25,26 de julio y 1,2 de agosto.
Administración del Tiempo	4,5,6,11,12 y 13 de agosto.
Word 6.0 para Windows	15,16,22,23,29,30 de agosto 5 y 6 de septiembre.
Administración Financiera	16 y 23 de agosto.
Calidad en las Ventas	19,21,26 y 28 de agosto.
Taller de Planeación Financiera	22,23,29 y 30 de agosto.
Finanzas para Ejecutivos no Financieros	25,26,27 de agosto, 1,2 y 3 de septiembre.
Q'S 9000	1,2,3,8,9 y 10 de septiembre.
Análisis Financiero	1,2,3,8,9 y 10 de septiembre.
Taller de Calidad en el Servicio	1,2,3,8,9 y 10 de septiembre.
Administración y Mejora de Procesos	2,3,4 y 5 de septiembre.
Introducción a la Economía Financiera	2,4,9 y 11 de septiembre.
Administración de Ventas y Mercadotecnia	24,25 y 26 de septiembre.
Contabilidad para no Contadores	30 de septiembre, 2,7 y 9 de octubre.
ISO 14000	29,30 de septiembre, 1,6,7 y 8 de octubre.

PROGRAMAS VÍA SATELITE *

Técnicas y Estrategias de Promoción	6,7,13 y 14 de agosto.
Administración del Capital de Trabajo	19,21,26 y 28 de agosto.
Estrategias de Apoyo en las Ventas y el Servicio	3,4,10 y 11 de septiembre.
Evaluación de Proyectos de Inversión	17,18,23 y 25 de septiembre.
Administración de la Mercadotecnia	8,9,15 y 16 de octubre.
Riesgos en Evaluación de Proyectos de Inversión	21,23,28 y 30 de octubre.
Reingeniería de Procesos de Negocios	5,6,12 y 13 de noviembre.
Estructura de Capital	18,19,25 y 27 de noviembre.

* Estos programas se transmiten del D.F. al interior de la república en las aulas de Canacintra.

C U R S O S

Programa Vía Satélite. Técnicas y Estrategias de Promoción.

6, 7, 13 y 14 de agosto de 1997.

Horario: Miércoles y jueves 18:00 a 21:00 hrs.

Expositor: Mtro. Carlos Sedano.

1. Importancia de darle a la empresa el enfoque de mercadotecnia.
2. Estrategias de comunicación dentro de la mezcla de promoción.
3. Diseño de una estrategia de publicidad.
4. Diferencias entre promoción de ventas y publicidad.
5. Las relaciones públicas como herramientas de promoción.
6. Principales decisiones de la promoción de ventas.
7. Publicidad exterior.
8. Publicidad de respuesta directa y de correo directo.
9. Técnicas y estrategias de la promoción de ventas.
10. Caso práctico

* Este programa se transmite del D.F. al interior de la república en las aulas de Canacintra.

EXTENSIÓN UNIVERSITARIA

Director de Extensión Universitaria: Dr. Matthias Sachse.