

■ Informa a la comisión de valores de Estados Unidos sobre efectos de la nueva regulación

Anticipa **América Móvil** nuevos y fuertes competidores que afectarán sus finanzas

■ Otras empresas estarán en posibilidad de ofrecer tarifas más bajas y hasta cuádruple play, refiere

■ **MIRIAM POSADA GARCÍA**

América Móvil advirtió que la nueva regulación aplicada a través del **Instituto Federal de Telecomunicaciones** (Ifetel) y lo que resulte de la legislación secundaria a telecomunicaciones la obligará a afrontar a nuevos y fuertes competidores, por lo que es posible que sus resultados operativos y financieros sean afectados en el largo plazo.

En el informe anual enviado a la Comisión del Mercado de Valores de Estados Unidos (Sec, por sus siglas en inglés), **América Móvil** puntualizó que "a largo plazo las medidas adoptadas por el **Ifetel** y la nueva regulación podrían tener efectos opuestos a los intereses de la compañía en varios aspectos importantes, y podrían afectar en forma adversa y significativa sus actividades y resultados de operación".

Destacó que la empresa impugnó ante tribunales la declaratoria de preponderancia del **Ifete** y la regulación asimétrica, "pero está obligada a cumplir con dichas medidas en tanto se resuelve el juicio correspondientes. El incumplimiento del nuevo marco regulatorio podría dar lugar a la imposición de multas sustanciales y restricciones que afecten las operaciones de la compañía y su capacidad para incursionar en nuevos mercados, tales como los de la radiodifusión (televisión abierta) y televisión restringida".

En el documento **América Móvil** alertó que la nueva regulación contiene otros factores de riesgo en México, pero también en otros países de América Latina en los que opera, entre ellos limitaciones para

adquirir más espectro, que le nieguen la renovación de algunas concesiones por vencer y, en particular la regulación de las tarifas de la empresa a servicios necesarios para sus competidores.

"Si la empresa no logra adquirir capacidad adicional en el espectro radioeléctrico podría incrementar la densidad de la red mediante la

construcción de radiobases y centrales de conmutación. Sin embargo, estas medidas resultarían sumamente costosas, estarían sujetas a restricciones y autorizaciones de orden local y no resolverían del todo sus necesidades". Agregó que al no poder adquirir el espectro suficiente "podría provocar una disminución en la calidad de la red y los servicios de la compañía, limitar su capacidad para satisfacer las necesidades de sus usuarios y, en consecuencia, afectar sus posibilidades de competir exitosamente".

En México el **Ifetel** aplicó a **Teléfonos de México** y a Telcel tarifas asimétricas de interconexión a las que deben pagar sus competidores, como parte de la declaratoria de preponderancia. La propuesta de legislación secundaria enviada al Senado

por el Ejecutivo propone la aplicación de tarifa cero de interconexión, a lo que las empresas de Carlos Slim se oponen, al igual que distintos especialistas, porque consideran que no podrán recuperar costos ni continuar invirtiendo en su red.

América Móvil informó por este medio a inversionistas internacionales que afronta una fuerte competencia, la cual aumentará como resultado del endurecimiento de la regulación, la necesidad de los participantes en el sector de reducir costos, obtener más espectro radioeléctrico y la consolidación de empresas que dará origen a grandes competidores.

Dijo que los nuevos entrantes estarán en posibilidades de ofrecer subsidios más altos en las compras de **teléfonos móviles**, pagar mayores comisiones a los distribuidores,

ofrecer tiempo aire u otros servicios como acceso a Internet gratuito, e incluso atraer clientela a precios más bajos mediante la venta de paquetes de doble, triple o cuádruple play.

Resaltó que la regulación a la que está sometida ayudaría a los competidores a ampliar su redes con más rapidez o a introducir nuevas y mejores tecnologías con mayor celeridad, y en contraste **América Móvil** tendrá que incrementar sus gastos de publicidad y poner en marcha estrategias para evitar que sus clientes se vayan a otras empresas. "En el supuesto de que la compañía no logre captar nuevos usuarios, incrementar los niveles de uso de sus servicios e introducir nuevos para contrarrestar cualquier reducción de precios y responder a la competencia, sus ingresos y su rentabilidad podría disminuir".

