



El divorcio II

» **Circuito Dedicado** | Por Eduardo Ruiz Vega

ruizvegalex@live.com.mx

En la pasada entrega, abordamos los antecedentes y el contexto en el que se presenta la disolución de una alianza corporativa forjada desde 1990, por la entonces Southwestern Bell Corporation (hoy AT&T) y el grupo empresarial dirigido por Carlos Slim.

La causa de este divorcio no radica en problemas e incompatibilidad de caracteres entre los cónyuges, sino en la realidad competitiva de un jugoso mercado continental, el de la televisión de paga o restringida. Al momento en que AT&T confirmó su accionar para adquirir al operador satelital de televisión de paga DirecTV, la empresa líder en servicios telefónicos celulares en los Estados Unidos de América aspiró a convertirse, de igual manera, en el proveedor líder de la televisión de paga en ese territorio. AT&T ya había incursionado en el mercado de la televisión restringida, sin embargo, su posición es considerada rezagada respecto de la de otros competidores como Comcast (que a su vez ha anunciado que adquirirá a Time Warner Cable), Verizon y la propia DirecTV. No obstante ello, con la adquisición del operador satelital, AT&T podría posicionarse como un proveedor de élite de contenidos a cambio de suscripción, no sólo en los Estados Unidos sino en América Latina.

Este último hecho, el de la competencia por el mercado latinoamericano de la televisión de paga, parece el más evidente para que AT&T se divorcie de su eterno socio y se deshaga de una participación

cercana al 8% del capital de una empresa sana y rentable como es el gigante telefónico **América Móvil**, a la sazón controladora de **Telmex**, **Telcel** y **Telmex Internacional**. Aunque pocos lo hayan registrado, ya que en México, **Telmex** y **América Móvil** están impedidos para prestar ese servicio, el conglomerado mexicano es el proveedor de televisión de paga líder en América Latina, con alrededor de 20 millones de suscriptores.

Además de la batalla cantada por la televisión de paga latinoamericana, la desinversión de AT&T respecto de **América Móvil**, deja a ambas empresas, como sucede en un divorcio, en libertad de contraer nuevas nupcias con otros actores hasta ahora vedados por esta conveniente relación de más de dos décadas. Así, AT&T puede concretar su intención de ingresar al mercado de **telefonía celular** de nuestro país, como lo intentó timidamente en la licitación de frecuencias del 2004, en la que hubo de retirarse ante de la puja por un conflicto de interés que ya no tiene. De igual forma, **América Móvil** puede pensar en grande sus planes para América del Norte, que hasta hoy se han limitado a la reventa de servicios móviles y en donde operadores con infraestructura como Sprint y su ya socio Dish podrían ser adquiridas por el gigante mexicano.

Lo cierto es que para empresas de este tamaño, el apetito económico es ilimitado. De ahí la relevancia que tiene el actuar de los órganos reguladores, como el novel **Instituto Federal de Telecomunicaciones**.

● Analista en Telecomunicaciones

Twitter: @ruizvegalex

