

Caja fuerte

LUIS MIGUEL GONZALEZ

El Big Bang de las telecomunicaciones

El principio de un viaje a lo desconocido

El futuro de las telecomunicaciones y la televisión en México no se agota en **Telmex**, América Móvil, Telefónica, Televisa y TV Azteca. Por costumbre, por escepticismo y quizá por falta de imaginación, nos cuesta trabajo concebir un futuro en el que haya otros protagonistas. Predomina la creencia de que estamos en un juego de suma cero, donde lo que pierda Carlos Slim lo ganará Televisa y lo que pierda la televisora de Azcárraga será para las empresas del ingeniero Slim.

Estamos en la antesala de una transformación radical. Las telecomunicaciones y la radiodifusión cambiarán más en la próxima década de lo que lo hicieron en los últimos 50 años. Veremos la acción conjunta de cuatro catalizadores poderosísimos: la reforma de las telecomunicaciones y la radiodifusión, la entrada masiva de nuevos jugadores, el uso más intenso y extenso de las nuevas tecnologías y una metamorfosis de las audiencias.

¿Quién comprará los activos que venda **Telmex** y **América Móvil**? Se ha convertido en la adivinanza de la semana. Con toda razón, porque el tema es *sexy*. Desde las privatizaciones de **Telmex** e Imevisión no había un proceso de venta con el potencial para construir un jugador importante en estos mercados. Con esas operaciones nació gran parte de la leyenda que hoy rodea a Carlos Slim y a Ricardo Salinas Pliego.

La llegada de una empresa que se quede con los activos que venda **Telmex** y **América Móvil** se dejará sentir desde el primer momento. Con alrededor de 20% del mercado de **telefonía celular** y más de 30% en líneas fijas, tendrá un peso superior al que ahora tiene Telefónica. Los españoles tardaron tres lustros en alcanzar una participación de 18% en el mercado. Quien le compre a Slim la tendrá

en un lapso menor a 18 meses. Podrá competir por un pedazo del pastel que ahora está en la mesa, o quizá haga otro pastel y construya otra mesa. India tiene más usuarios de telefonía **celular** que ningún otro país. Encontró un modelo para la base de la pirámide que gana dinero y produce inclusión telefónica.

Dejemos, por un momento, la quiniela del comprador a Slim. Concentrémonos en las posibilidades de transformación que ofrece el uso de la red de fibra óptica de CFE. Es la segunda más grande de México y estará disponible para operadores de telecomunicaciones que quieran alquilarla para ofrecer servicios de transmisión de datos. Éste es uno de los elementos más interesantes de la reforma y casi no hemos hablado de él. En este caso, los operadores podrán ser empresas relativamente pequeñas que se especializarán en la venta de servicios al consumidor final. ¿Se acuerdan de la diputada que dijo: “Ya nos sacamos la lotería”? Ella tenía en mente un negocio de este tipo. Fundar un operador móvil virtual, “Vi Em Ou”, dijo en *spanglish*. Ella perdió el derecho de participar en la discusión legislativa, pero cualquiera con un plan de negocios y algo de dinero podrá acercarse a Telecom y proponer algo parecido. Virgin fue el primer operador virtual. El número llegará a decenas. Vamos a un modelo de negocio especializado, donde unos tendrán infraestructura; otros capital y algunos fuerza de ventas.

El cambio se acelerará por los cambios de hábitos en los consumidores, el público o la audiencia. Cada vez tiene más poder para decidir cuándo y dónde quiere ver sus programas. Netflix reta a los sistemas de cable de un modo parecido al que el *e-commerce* desafía al comercio tradicional. Es el fin del mundo que conocimos, el principio de un viaje a lo desconocido.

lmgonzalez@eleconomista.com.mx

