

VENTA DE ACTIVOS DE AMERICA MOVIL

Debe Slim agilizar desincorporación para no perder

Especialistas refieren que dividir sus redes entrelazadas de negocios, que incluyen a **Telmex**, es el otro desafío técnico al que se enfrenta AMX

Claudia Juárez Escalona
EL ECONOMISTA

AMÉRICA MÓVIL debe acelerar la presentación de su plan de desincorporación de activos para minimizar el impacto económico de la regulación de preponderancia que pende sobre ella, aunque en la venta la empresa enfrenta grandes retos técnicos como la división de redes entrelazadas, de acuerdo con especialistas.

Accival Casa de Bolsa dijo que "AMX tendría que vender rápidamente ciertos activos para minimizar el impacto de la regulación desfavorable. La empresa ya está sujeta a la interconexión asimétrica: la compañía comenzó a pagar en abril a otras operadoras 0.30 pesos minuto por cada llamada saliente, pero solo obtiene 0.20 pesos por minuto por cada llamada entrante".

De la venta de torres celulares, refirió que ésta presionará los márgenes a largo plazo, ya que AMX tendría que arrendar capacidad en la misma infraestructura para colgar sus equipos electrónicos y se-

guir ofreciendo servicios de telefonía **móvil** en México.

Alejandro Mayagoitia, presidente de la Anatel, consideró que va a tener que poner límites físicos, pues "vender las torres no tiene mayor problema y no tiene nada que ver con el tema de preponderancia".

Explicó que delimitar los puntos de interconexión será un proceso complejo, así como poder hacer la separación de una unidad de negocios. "La red de **Telmex** nunca se creó para ser independiente ni separada", de modo que la dificultad es ver qué parte de la red separará y que otra empresa pueda operar.

Ramiro Tovar, especialista en competencia económica, añadió que los nuevos concesionarios que surgirán no serán preponderantes, no estarán sujetos a la gratuidad en interconexión, se sujetarán a términos y condiciones libremente negociadas entre las redes, no estarán obligados a la desagregación y compartición de infraestructura, podrán ofrecer servicios con-

vergentes libremente y no tendrán obligaciones de servicio universal.

Accival estimó que, con 73 millones de subscriptores en México, AMX tiene aproximadamente 17,000 torres en el país, tomando en cuenta el promedio de subscriptores por torre en Brasil.

Mayagoitia dijo que la principal complicación vendrá al momento de poner la frontera entre la red de **Telmex** y **telcel** al ser redes entrelazadas.

El presidente de Anatel coincidió con Accival en el sentido de que AMX tiene que emprender un plan que le permita vender en el menor tiempo posible, aunque "la aplicación de la ley no será inmediata. **Telmex** se debe de apurar para hacer la propuesta al **IFT**".

Este martes AMX anunció la venta de ciertos activos de **telefonía fija** y **móvil** para reducir su participación nacional por debajo de 50% del sector de las telecomunicaciones con el objeto de dejar de ser agente económico preponderante.

cjescalona@eleconomista.com.mx

