

Fecha <b>24.07.2014</b>	Sección <b>Empresas y Negocios</b>	Página <b>20</b>
----------------------------	---------------------------------------	---------------------

**COLUMNA INVITADA**

---

José Otero Twitter: @Jose\_F\_Otero

# La desinversión de activos de AMX

La desinversión de activos anunciada hace un par de semanas por **América Móvil** (AMX) ha sido una de las noticias más importantes de la industria de telecomunicaciones a nivel global. Desde que se hizo el anuncio ha sido virtualmente imposible abrir cualquier publicación de negocios sin toparse con algún artículo nombrando posibles compradores o a algunos de estos potenciales entrantes desmintiendo su interés en el mercado mexicano.

Hay que tener en consideración que las leyes mexicanas definen preponderancia como el poseer “directa o indirectamente una participación nacional mayor a 50%, medido este porcentaje ya sea por el número de usuarios, suscriptores, audiencia, por el tráfico en sus redes o por la capacidad utilizada de las mismas”.

Bajo esta definición, es casi imposible predecir el número de suscriptores que estaría vendiendo AMX en su búsqueda de dejar de ser preponderante. Un ejemplo hipotético que sirve para ilustrar lo anterior sería la venta de 40 millones de líneas celulares (cerca de 56%), pero si todas fuesen prepago de bajo ARPU, no se estaría cumpliendo con el requisito de tener menos de 50% de tráfico o facturación.

Es por esta razón que me parece bastante apresurado estar hablando de cifras y de beneficios concretos sin conocer exactamente cuál sería la combinación de activos a ser vendidos, el comprador y las condiciones de venta (si alguna) que imponga el **Tri** a esta transacción.

Lo que sí me parece inevitable y ya ha sido mencionado en varias ocasiones por distintos ejecutivos de AMX es que la venta de activos tiene que ser transversal, o sea, que haya una combinación de líneas fijas, banda ancha y clientes prepago/pospago móviles para que la venta sea lo suficientemente atractiva para un nuevo entrante. Y aun con este tipo de venta, sin detalles específicos de cuáles serían los activos que se pongan en venta, sería muy apresurado dictar una evaluación sobre el impacto final de la transacción.

No tendría el mismo impacto vender 100% de las operaciones de AMX en 16 estados y mantener presencia en los 15 restantes y el DF, que si la venta incluye activos fijos y móviles en el DF y los 31 estados del país. En otras palabras, sin conocer con exactitud cuáles serán los activos a venderse, cualquier análisis sobre el impacto de la venta en el entorno competitivo de telecomunicaciones de México se limita a un simple ejercicio de futurología comparable a las predicciones sobre el Tri que cada cuatro años hace el Brujo Mayor.

También hay que mencionar algunos temas que han sido obviados por la prensa y que surgirían como consecuencia de la venta de activos. El principal sería el reordenamiento de las concesiones de espectro que en estos momentos posee AMX. Como pueden imaginar, éste no es un tema menor,

Continúa en siguiente hoja



Fecha <b>24.07.2014</b>	Sección <b>Empresas y Negocios</b>	Página <b>20</b>
----------------------------	---------------------------------------	---------------------

pues la partición de espectro tiene que satisfacer las necesidades del vendedor, del comprador y de las autoridades regulatorias del país.

Entre los activos a ser vendidos encontraremos líneas que en la actualidad son referidas como de **telmex** Social junto con otras rentables de zonas urbanas. Nuevamente, el acuerdo de venta tiene que satisfacer a las tres partes anteriormente mencionadas en un tema muy importante: las obligaciones de despliegue de infraestructura en zonas de bajo poder ad-

quisitivo que adquiere **telmex** como parte de su concesión al momento de ser privatizada.

Como pueden observar, el proceso de decisión para la selección de activos dentro de **América Móvil** tiene todas las características de ser muy complicado. Como también lo será el trabajo que le espera al **IFI**. Pero si todo es para beneficiar al consumidor, bienvenido sea.

*José F. Otero es presidente de Signals Telecom Group.*