

A FONDO

EN SUS MARCAS

América Móvil, Telefónica y Televisa mueven sus fichas.

¿QUIÉN DA MÁS?

La reforma en telecomunicaciones obliga a América Móvil a vender, y a Televisa y Telefónica a comprar.

POR LEONARDO PERAITA

A los reguladores mexicanos les tomó 17 años declarar a América Móvil una empresa dominante en telecomunicaciones. En cambio, a la compañía de Carlos Slim y su familia le bastó un solo comunicado para poner en jaque a la autoridad.

El conglomerado —que administra Telmex, la operadora de telefonía e in-

ternet fijo, y Telcel, la compañía celular— anunció en julio que venderá y dividirá parte de sus activos en México. Con esto busca reducir su participación en el sector a menos de 50% y dejar de ser regulada como una compañía dominante.

Hoy, América Móvil acapara 70% de los usuarios celulares en el país y 85% de las telecomunicaciones fijas.



Fecha 15.08.2014	Sección Revista	Página 5-36-40
----------------------------	---------------------------	--------------------------

Si bien hasta el cierre de esta edición la empresa aun no anunciaba qué activos vendería, la firma de análisis bursátil Signum Research estima que si realmente quiere reducir su participación de mercado tendrá que deshacerse de unos 36.5 millones de suscriptores. Esto es casi dos veces más de los que hoy tiene Telefónica, con 15 años operando en México, y más de cuatro veces los de Iusacell, que se fundó hace 27 años.

Televisa, que también fue declarada empresa dominante (pero en radiodifusión), compró en 2013 un instrumento financiero por unos 533 MDD, que puede canjear hasta por 51% de la cablera Cablecom.

“Te aseguro que una semana después de que entre en vigor la reforma (el 13 de agosto), Televisa anunciará la compra”, dice un directivo de una empresa de telecomunicaciones que pidió el anonimato.

Telefónica, por su parte, admitió en julio que negocia una posible fusión con Iusacell, la operadora de Grupo Salinas y Televisa. Pero Ricardo Salinas Pliego, a través de su cuenta de Twitter, dijo que su participación en la empresa no está en venta.

La reforma en telecomunicaciones impulsará una consolidación del sector. Mientras **América Móvil** busca deshacerse de activos para dejar de ser dominante, Televisa y Telefónica quieren comprar empresas para complementar o agrandar sus negocios.

Las compañías que pueden adquirir son Alestra, Axtel, Iusacell, Maxcom, Megacable o Nextel.

PREPONDERANCIA EXPRES

El objetivo de la reforma en telecomunicaciones y su ley reglamentaria es fomentar “la inversión, la competencia, el desarrollo tecnológico, una mayor oferta y diversidad”, dijo el año pasado Javier Lozano, senador panista y uno de los principales impulsores del cambio constitucional.

Para lograrlo, el Instituto Federal de Telecomunicaciones (IFT), el órgano regulador que nació con la reforma y sucesor de la Comisión Federal de Telecomunicaciones, declaró a **América Móvil** y Televisa ‘agentes económicos preponderantes’.

La empresa de Slim y su familia controla 80% de las líneas fijas en México, 69% de las celulares y 62% de las conexiones fijas a internet. La televisora de Emilio Azcárraga Jean, por su parte, acapara 70% de la publicidad en la televisión abierta.

Al declararlas preponderantes, el IFT les impuso reglas especiales diseñadas para limitar su poder de mercado. Las obligó, entre otras cosas, a compartir su infraestructura con los competidores y les prohibió comprar en exclusiva los derechos de transmisión de programas o eventos con alta audiencia, como finales de fútbol o las olimpiadas.

“Se creó, por primera vez en el mundo, una legislación que mantendrá a las empresas de telecomunicaciones en un umbral máximo de tamaño”, dice Ramiro Tovar, académico del Instituto Tecnológico Autónomo de México.

A consecuencia de estas reglas especiales, Televis-

sa generó 51 MDD menos en el segundo trimestre de 2014 comparado con el mismo periodo de 2013 y el flujo operativo de **América Móvil** cayó 42 MDD.

Por eso, Azcárraga Jean y Slim buscan que sus compañías ya no sean consideradas dominantes.

Si la empresa de Slim y su familia logra reducir su participación por debajo del 50%, podrá solicitarle al regulador que modifique su título de concesión para ofrecer televisión de paga, un mercado que vale unos 3,900 MDD, según la consultora mexicana en telecomunicaciones The CiU.

Televisa, en cambio, puede comprar cualquier cablera sin necesidad de solicitar autorización del IFT. La nueva ley establece que, mientras existan agentes preponderantes, cualquier empresa que controle menos de 20% del mercado de las telecomunicaciones puede adquirir otra compañía del ramo sin informarle al regulador.

Así que la televisora de Azcárraga Jean —que a través de sus empresas Cablemás, Cablevisión, Sky y TVI controla 64% de los ingresos de la televisión de paga— podrá comprar Cablecom en cualquier momento.

La nueva ley evita que la burocracia “sea una traba para el fomento de la competencia”, dice Gerardo Soria, presidente del Instituto de Derecho de las Telecomunicaciones, una agrupación de abogados y especialistas del sector, que entre sus consejeros tiene a Javier Tejado, director de Información de Televisa.

EMPIEZA LA REBATINGA

Cuando **América Móvil** anunció que se deshacería de parte de sus activos, también advirtió que sólo los vendería a “un nuevo operador (...) con alta capacidad económica y técnica”.

Signum Research calcula que los activos tendrán un valor en el mercado de 10,800 MDD. Para la firma de análisis, las compañías que tienen la capacidad financiera para adquirirlos son las estadounidenses AT&T y Verizon, la británica Vodafone y China Telecom.

Algunas de estas empresas ya probaron suerte en México. AT&T fue accionista de **América Móvil** hasta junio. Verizon y Vodafone, por su parte, fueron socios de Iusacell hasta 2003, cuando vendieron su participación en la compañía a Salinas Pliego.

Varios analistas, sin embargo, sospechan que AT&T será la que comprará los activos de la empresa de Slim y su familia.

“El anuncio de **América Móvil**, que está ligado con el entorno regulatorio, desató mucha especulación sobre quién podría comprar los activos”, dice Heather West, jefa de redacción para América Latina de Mergermarket, el servicio británico de noticias sobre fusiones y adquisiciones. “La mayoría de los reportes apuntan a que AT&T es el comprador más lógico”.

Con 110 millones de suscriptores e ingresos por casi 129,000 MDD, AT&T sería un fuerte competidor en México. Y es que los grandes operadores suelen ser más rentables que su competencia e invierten más, según un estudio publicado en julio por la firma europea de investigación Bernstein Research.

Continúa en siguiente hoja

Si la estadounidense decide venir al país, competiría con **América Móvil**, cuya operación ya no estaría acotada por reglas especiales, y con Telefónica, que podría sumar 27% del mercado móvil si concreta la compra de Iusacell.

AT&T también enfrentaría una fuerte competencia en la televisión de paga.

Televisa lleva tres años sumando suscriptores a través de adquisiciones. En 2011 compró Cablemás y el año pasado adquirió el instrumento de deuda con opción a compra de Cablecom. Además, según un directivo de la empresa de telecomunicaciones y dos asesores en temas de fusiones y adquisiciones, la televisora sondea qué otras cableras independientes puede comprar.

Televisa, que no quiso hacer comentarios al respecto, tiene unos 1,270 MDD en caja y en mayo colocó un bono de deuda a 30 años, por 1,000 MDD, para "propósitos corporativos generales".

West, de Mergermarket, cree que las operadoras fijas Maxcom, Megacable y Axtel, las compañías celulares Nextel y Iusacell, y Alestra, filial del conglomerado industrial Alfa, serán las empresas más codiciadas en esta ola de consolidación.

"Una empresa de telecomunicaciones, por pequeña que sea, tiene un activo muy valioso: su cartera de

clientes", dice Adriana Berrocal, directora de BValue Consulting, especializada en valorar compañías.

La compra y venta de firmas de telecomunicaciones es un fenómeno global que también se ve en Alemania, Estados Unidos, Francia, India, Irlanda, Italia y Reino Unido.

El monto de las fusiones y adquisiciones en el sector de las telecomunicaciones alrededor del mundo en el primer semestre de 2014 fue cuatro veces mayor que el del primer semestre de 2013, según Mergermarket. Pasó de 60,000 a 230,000 MDD.

"Todo se debe a la convergencia. Cada vez se borran más las líneas entre operadores, cableras y proveedores de internet", dice Kester Mann, analista de CCS Insight, una empresa de investigación y asesoría de telefonía celular. "Los operadores buscan ofrecer internet, telefonía celular y fija, y televisión de paga".

Esa convergencia es, precisamente, la que buscan las empresas en México.

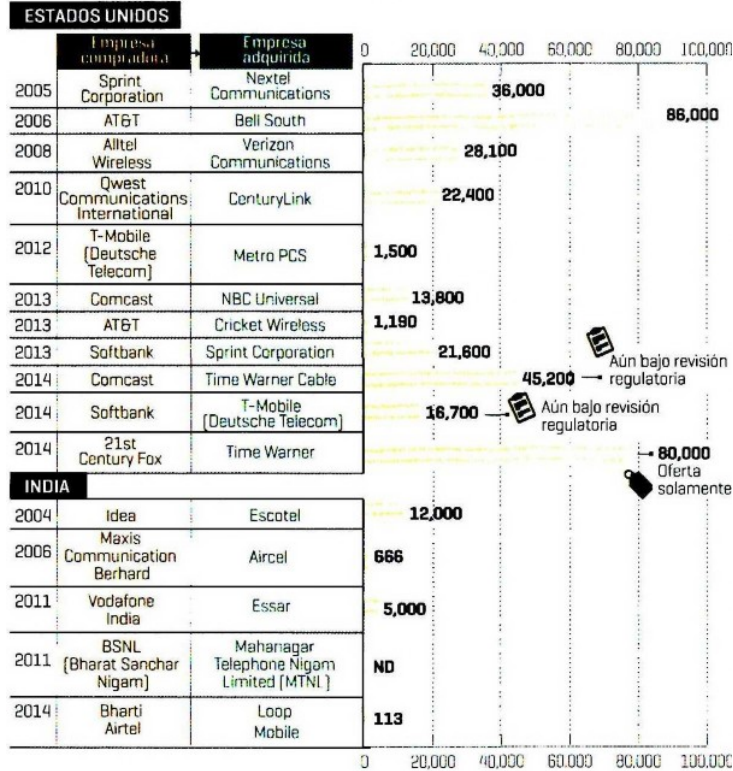
West estima que la compra y venta de activos y empresas puede durar entre seis y 24 meses.

"La concentración es natural en esta industria", dice Salomón Padilla, vicepresidente de la Asociación de Redes de Telecomunicaciones de México, una agrupación de medio centenar de pequeñas cableras. ■

Moda minimalista

En los últimos 10 años aumentaron las fusiones y adquisiciones en los sectores de las telecomunicaciones en Estados Unidos e India.

Operaciones en el sector telecomunicaciones, montos en millones de dólares.



FUENTE: Expansión con información de las empresas y FCC Company.

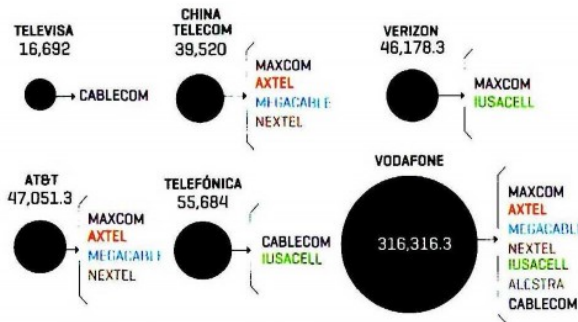
Continúa en siguiente hoja

Bara, bara...

Analistas identifican a siete empresas que pueden ser adquiridas en los siguientes 24 meses y seis que pueden comprarlas.

COMPRADORES

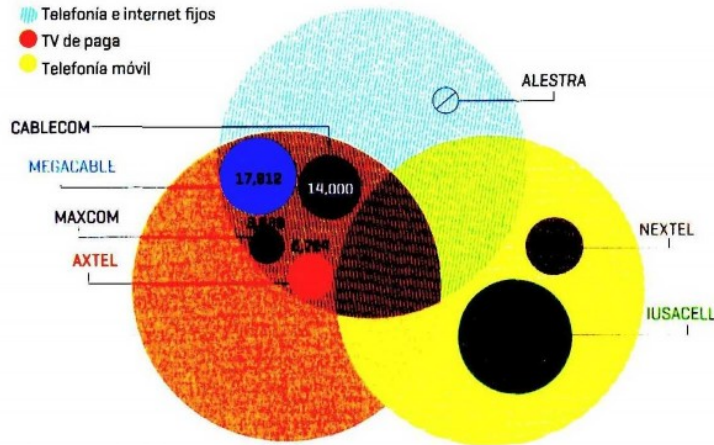
Dinero en caja al primer trimestre de 2014 en millones de pesos



FUENTES: Reportes financieros de las empresas.

EN VENTA

Valor de mercado al 24 de julio de 2014 en millones de pesos



FUENTES: Mergermarket y Expansión.



a fondo

Objeto del diseño. Axtel, que ofrece telefonía e internet fijo, y televisión de paga, es una de las empresas que puede ser adquirida en la ola de consolidación que impulsó la reforma en