

# Reconoce Nextel avance tarifario

## Clientes tendrán beneficios sin el efecto club, prevén

AGENCIAS

La eliminación del cobro de tarifas para interconectarse a la red de Telcel permite a Nextel la posibilidad de brindar a sus usuarios minutos gratuitos para realizar llamadas a teléfonos de este operador preponderante, con lo que se rompe el llamado "efecto club".

"Lo que estamos haciendo es decir: como no pagamos interconexión a Telcel, entonces le doy al usuario Nextel mil, dos mil o tres mil minutos gratuitos para hablar a la red de este operador que tiene siete de cada 10 usuarios en México", aseguró el director de Relaciones Institucionales y Comunicación de Nextel, Edgar Rodríguez Rudich.

La obligación que le impuso a Telcel de no cobrar a sus competidores por interconectarse a su red, es una de los primeros y más importantes beneficios de la reforma en telecomunicaciones, comentó.

Destacó que una de las barreras de entrada más importantes a la competencia es el llamado "efecto club", por el cual los usuarios se mantenían en la red más grande, "ya no existe este problema, si el usuario está en Nextel, puede llamar, sin acabarse sus minutos a estos números del preponderante".

En el contexto de la alianza con el fabricante de teléfonos móviles VSR, Rodríguez Rudich aseguró que los cambios regulatorios actuales permiten ofrecer a

sus usuarios planes de voz y datos sumamente atractivos.

"Nadie ofrece seis Gigas con 600 pesos o mil 500 Megas por 400 pesos al mes y un smartphone que ofrece muchas ventajas tecnológicas. Estamos trabajando al máximo y tratando de aprovechar las nuevas condiciones regulatorias", apuntó.

Con respecto a los acciones financieras que realiza en Estados Unidos la operadora de Nextel México, NII Holding, Rodríguez Rudich aseguró que no afectan la operación en el mercado mexicano, la cual sigue un camino positivo mediante estrategias comerciales innovadoras y agresivas.

"Redoblamos esfuerzos, estamos siendo innovadores y agresivos. La oferta comercial que lanzamos en conjunto con la entrada en vigor de la nueva ley es sumamente innovadora, porque aprovecha las tarifas de interconexión cero al preponderante", insistió el director de Nextel.

En lo que se refiere a una posible compra por parte de Grupo Televisa, ahora que la empresa dejó su participación accionaria en Iusacell, afirmó que al tratarse de una compañía pública evita comentar sobre especulaciones de mercado.

"Nextel siempre ha estado en favor de la competencia, esa ha sido siempre nuestra postura histórica y durante la discusión de la reforma en telecomu-

nicaciones, pedíamos un sector menos concentrado que diera mejores oportunidades y en donde los usuarios tuvieran más oportunidades de acceso a servicios y productos", resaltó.

A su vez, el director de Producto de VSN, Juan Álvarez enfatizó que la alianza con Nextel para lanzar al mercado mexicano dos modelos de smartphones

de bajo costo, es parte de la estrategia de la firma para ir en la tendencia mundial que marca un incremento en la demanda de datos.

"Los dos productos que se lanzan, el V.45 y V.35 son adecuados para quienes están en la transición tecnológica; es un teléfono fácil de usar, con un precio competitivo y con capacidad suficiente para que el usuario entre al mundo digital", añadió.

El modelo V.45, que ya está a la venta en los Centros de Atención Nextel, cuenta con el nuevo sistema Android, pantalla de 4.5 pulgadas, doble cámara, memoria interna, doble núcleo 1.3 Ghz y las aplicaciones Google Now y Google Voice de reconocimiento de voz.

Los movimientos financieros de la empresa en Estados Unidos no afectan la operación en el mercado mexicano, afirmó Edgar Rodríguez Rudich



Fecha <b>12.09.2014</b>	Sección <b>Mercao interno</b>	Página <b>10</b>
----------------------------	----------------------------------	---------------------



Al no pagar interconexión a **Telcel**, los usuarios de **NexTel** obtienen hasta tres mil minutos gratis para hablar a la red de la competencia.