

■ Con los cambios regulatorios habrá reconfiguración, prevé CIU

Compra de **Iusacel** muestra el interés de AT&T por el mercado mexicano

■ NOTIMEX

Si bien la compra de **Iusacel** le da a AT&T 8.4 por ciento del mercado mexicano de la **telefonía móvil**, la firma estadounidense podría apostar por nuevas adquisiciones que, aunadas a los cambios regulatorios en el sector, contribuirían a una de las mayores reconfiguraciones del sector.

En opinión del director de la firma de consultoría The Competitive Intelligence Unit (CIU), Ernesto Piedras, la adquisición de **Iusacel** por 2 mil 500 millones de dólares muestra el interés que la firma tiene en este mercado, que en los primeros nueve meses del año representó para los operadores 180 mil 368 millones de pesos en ingresos.

“AT&T ya tiene 8.4 por ciento del mercado con la compra de **Iusacel**; la pregunta es si tiene el plan de crecer a partir de esa participación o buscará comprar alguna empresa como por ejemplo **Nextel**, y con ello sumar su 2.8 por ciento, o incluso si apostará por adquirir parte de los activos que **Telcel** planea vender”.

En el caso de **Nextel**, puntualizó, aunque su participación pa-

rece mínima en el mercado, ocupa el tercer lugar en términos de ingresos debido al alto nivel de ingreso promedio por usuario (Arpu, por sus siglas en inglés) que posee.

El Arpu de **Nextel** es el más alto del segmento con 445 pesos, mientras **Iusacel** se ubica en 167 pesos, **Telcel** 166 pesos y Movistar con 87 pesos.

En el tercer trimestre del año, refirió, **Nextel** continuó con el ajuste a la baja de su base de líneas para cerrar el trimestre con 2.8 millones, lo cual la ubica con una participación de 2.8 por ciento en el mercado **móvil**.

“El ecosistema va a cambiar radicalmente, el próximo año se concretarán transacciones y a eso hay que sumarle la venta de activos que realizará **América Móvil** para salir de su condición de agente preponderante y para ello tendrá que deshacerse de al menos casi 20 por ciento de participación”.

La firma de **telefonía móvil**, **Telcel** suma 70.5 millones de clientes de los 102.5 millones que existen en el país, lo cual equivale a una participación de mercado de 68.8 por ciento.

“En esa especie de liposucción forzada a la que se someterá **Telcel** podría quedarse con sólo 40 por ciento de participación, lo cual implicaría vender 28.8 por ciento a otro jugador, que bien podría ser AT&T, con lo que sumaría 37.2 por ciento,

aun lejos de una posible declaración de preponderancia.

“La entrada en nuestro país de un operador fuerte como es AT&T en el mercado estadounidense, involucra una redefinición de los jugadores que competirán en adelante por posicionarse en el mercado”, afirmó.

Sin embargo, el **Instituto Federal de Telecomunicaciones (Ifotel)** debe vigilar que no se dé un caso de colusión potencial, en donde AT&T pudiera articular sus estrategias de precios, inversión y competencia contra los demás operadores, junto con **Telcel**.

La colusión, dijo, se puede definir como el acuerdo para actuar de manera concertada, a todas luces ilícita, contra el resto de las demás empresas, perjudicando la operación del mercado y la generación de competencia efectiva.

