

Fecha 25.08.2015	Sección Dinero	Página 5
----------------------------	--------------------------	--------------------



AT&T comienza unificación

Saben que para competir tienen que robustecer en serio la capacidad de distribución y servicio en México.

El lanzamiento de la marca AT&T en México, hecho ayer por **Thaddeus Arroyo**, comienza la unificación de las empresas de telefonía que compró la estadounidense AT&T, que encabeza **Randall Stephenson**, proceso que tiene dos paralelas:

La primera es el lanzamiento oficial y comercial de la marca con la oferta para el postpago "Unidos con Todo" o "Unidos a tu manera". Tenga en cuenta que de los ocho millones de clientes que unifican son postpago, y sume los tres millones de "AT&T Unidos Prepago" vigente.

El segundo es que la unificación en torno a la marca inicia hoy, pero culmina en 2016. En ese periodo transitarán las páginas web y portales de servicio, los centros de atención y la factura final, programa que va acompañado de la conversión de los casi 100 centros de servicio que conjuntan, más los que irán abriendo en el camino, pues los directivos saben que para competir tienen que robustecer en serio la capacidad de distribución y servicio en México.

Tenga en cuenta que el plan está a cargo de **Víctor Tiburcio**, quien era el Chief Operator Officer de lusacell, y antes estuvo en **Nextel**, de manera que tiene muy claro el perfil de los clientes, los desafíos tecnológicos y el cómo debe transitarse el cambio con la construcción de la red 4G LTE, que a finales de 2015 anticipa que pasará por los 40 mercados más importantes y para 2016 la cobertura pasará de 40 millones de personas hasta completar, en 2018, los 120 millones de habitantes.

¿Tres años para alcanzar la cobertura Telcel de **Daniel Hajj**? Es más que probable.

Eso muestra una decisión: no necesariamente están pensando en crecer ligados a la red mayorista y a la red de transporte: si es conveniente se interconectarán siempre que el precio sea el adecuado, pero su plan de inversión contempla un despliegue geográfico y técnico,

pues LTE sólo tiene en Monterrey y Guadalajara y en lusacell la cobertura o el cambio no se había iniciado.

La red **Nextel** se despliega en bandas altas AWS en 1.7-2.1 Ghz, 830 para radio y 3.4 Ghz, mientras que lusacell tiene en la mitad del territorio espectro de 800 Mhz y en el resto de 1.9 Ghz.

Parece mucho espectro, pero es un desafío tecnológico importante, porque no es uniforme: se tiene que ir mercado por mercado para alinear la tecnología a fin de asegurar que sea compatible y similar en calidad a la red 4G LTE de alta velocidad. De ahí que la inversión de tres mil millones de dólares irá *part-passu*, pero no olvide que serán muy enfáticos en hacer que la asimetría regulatoria sea un factor de peso para ganar mercado en México.

Por cierto, **Cristina Ruiz de Velasco** se mantiene como directora general de Relaciones Institucionales, y por ahí vieron en la mañana a **Manuel González**, y si el olfato no falla, se lo deben haber *pirateado* de la Ford para la Dirección de Comunicación Pública.

Thaddeus Arroyo va completando su equipo y estrategia.

DE FONDOS A FONDO

Muchos creen que la decisión del presidente del PAN, **Ricardo Anaya**, de desplazar a **Gustavo Madero** de la coordinación de la fracción parlamentaria del blanquiazul en la Cámara de Diputados, tuvo por objeto hacerlo a un lado.

Nada más alejado de la realidad, porque **Marko Cortés** sabe muy bien que **Madero** será una carta importante en la negociación del programa económico, Ley de Ingresos, Código Fiscal y Presupuesto de Egresos. Si hay alguien que ha pasado por éstas es **Madero** y, tanto como **Damián Zepeda**, el secretario general del Comité



Fecha 25.08.2015	Sección Dinero	Página 5
----------------------------	--------------------------	--------------------

Ejecutivo.

Recuerde que fue muy difícil para ellos transitar el tema del IVA en la frontera, y el asunto de las deducibilidades de inversiones y personales, así que la negociación tendrá que levantar tapetes y colchones para encontrar cerca de 400 mil millones pesos, que estimo le faltan al presupuesto.

■ En la reunión que sostuvo la industria automotriz con el subsecretario de Ingresos, **Miguel Messmacher**, y el titular del SAT, **Aristóteles Núñez**, la semana antepasada, quedó demostrado que ningún "hombre-camión" ha solicitado ninguno de los casi 200 mil folios asignados para el programa de chatarrización de marzo a la fecha.

Por tal razón, parece que ajustarán el programa para que el microempresario (menos de cinco camiones), pueda transitar en la cadena.

Los tractocamiones tienen precios aproximados de 1.5 millones de dólares y, con la depreciación, el asunto

se complicó más, así que la propuesta que se puso sobre la mesa es que se abra la posibilidad de que adquieran vehículos de cinco a seis años, usando el subsidio de 250 mil pesos, para cambiar unidades de más de diez años. ¿Suenan bien, no?

Tenga en cuenta que de los ocho millones de clientes que unifican son pospago, y sume los tres millones de "AT&T Unidos Prepago" vigente.