



FACULTAD DE CIENCIAS ECONÓMICAS (ICAIDE)

LA REFORMA DE TELECOMUNICACIONES EN MÉXICO: UNA OPORTUNIDAD DE NEGOCIO.

Autor: Valentina Tellaeché Esteban

Director: Mariano Juan Iñigo Pardo

Madrid
Junio de 2014

Resumen

El objetivo de este trabajo es estudiar el mercado de telecomunicaciones en México, así como la reforma propuesta y sus implicaciones, con la finalidad de detectar si efectivamente surgen oportunidades de negocio y por lo tanto se consiguen las metas descritas en el Pacto por México. Al inicio del trabajo se describe la situación del sector de telecomunicaciones en el mundo, y a continuación se describe el sector de telecomunicaciones en México. Se concluye la existencia de una brecha significativa entre México y el resto de los países desarrollados, tratándose de un sector rentable a nivel mundial y un sector ineficiente en México. En este contexto surge la reforma constitucional en materia de telecomunicaciones, motivación principal de este trabajo. La reforma dinamiza el sector, elimina las restricciones a la competencia y ofrece oportunidades de negocio e inversión, tanto a operadores locales como internacionales. Es un elemento coyuntural clave para la apertura y desarrollo de un mercado competitivo en México. Se estudia en profundidad el alcance de la reforma enmarcada en el Pacto por México: se define la situación actual, la reforma propuesta y las implicaciones de las medidas planteadas, también se proponen ejemplos de experiencias internacionales que permiten ilustrar la efectividad de las medidas. Se identifica a Grupo Televisa, a través de un análisis DAFO, como el candidato mejor preparado para tomar ventaja de las distintas medidas incluidas en la reforma. Es elegido como el operador mejor capacitado para competir contra el operador principal en telecomunicaciones y, por lo tanto, se le adjudica el papel de “protagonista de la oportunidad de negocio”.

Abstract

The objective of this work is to analyze the telecommunications industry in Mexico, as well as the new proposal and implications of this one. The concluding objective is to uncover the business opportunities, hence, achieve the neutrals by the "Pacto de Mexico". Initially, the work starts describing the overview of the industry across the globe, focusing after in the industry of telecommunications in Mexico. Ending, with the reality of a significant difference between Mexico and the rest of the developed countries in the world, establishing the profitability of the industry worldwide and the inefficiency of the Mexican industry. Due to this situation, the new constitutional reform in Mexico proposed will only cover the telecommunications industry. The aim of this reform will increase the dynamism of the industry, eliminates the restrictions for the competition and it offers new business opportunities and investment to both, local and international players.

This is a significant element that will incentivize the development and competitiveness of the market. The research will continue by deeply analyzing the scope of the reform by the "Pacto de Mexico": The current situation, the new proposal and the implications of the measures taken, as well as different examples of international experiences. Grupo Televisa is identified, throughout a SWOT analysis, as the most prepared candidate to take advantage of the different measures in the new reform. It is chosen as the best player to compete against the dominant player in the market; consequently, it is conclude that Grupo Televisa" is the main character of the opportunities that this reform offers.

ÍNDICE

1. INTRODUCCIÓN	5
2. OBJETIVO Y METODOLOGÍA	8
3. SECTOR TELECOMUNICACIONES EN EL MUNDO	9
4. SECTOR TELECOMUNICACIONES EN MEXICO	11
4.1 ¿CÓMO SE DIVIDE EL MERCADO Y QUIENES PARTICIPAN?	11
4.1.1 Telefonía fija:	11
4.1.2 Telefonía móvil:.....	12
4.1.3 Banda ancha.....	13
4.1.4 Televisión de pago.....	13
4.2 LIMITACIONES EN MÉXICO.....	14
4.3 ES NECESARIA UNA REFORMA	16
5. REFORMA EN TELECOMUNICACIONES	20
5.1 AGENTES PREPONDERANTES VS. AGENTES CON PODER SUSTANCIAL DE MERCADO	20
5.1.1 Situación actual	20
5.1.2 La reforma propuesta.....	20
5.1.3 Implicaciones	22
5.1.4 Experiencia internacional	23
5.2 OBLIGACIONES MUST CARRY Y MUST OFFER	23
5.2.1 Situación actual	23
5.2.2 La reforma propuesta.....	23
5.2.3 Implicaciones	24
5.2.4 Experiencia internacional	24
5.3 RESTRICCIONES A LA PROPIEDAD CRUZADA	25
5.3.1 Situación actual	25
5.3.2 La reforma propuesta.....	25
5.3.3 Implicaciones	27
5.3.4 Experiencia internacional	27
5.4 REGULACIÓN ASIMÉTRICA.....	28
5.4.1 Situación actual	28
5.4.2 La reforma propuesta.....	28
5.4.3 Implicaciones	30
5.4.4 Experiencia internacional	30
5.5 DESAGREGACIÓN DEL BUCLE LOCAL.....	30
5.5.1 Situación actual	31
5.5.2 La reforma propuesta.....	31
5.5.3 Implicaciones	32
5.5.4 Experiencia internacional	32
6. OPORTUNIDAD DE NEGOCIO	33
6.1 ANÁLISIS DAFO TELEvisa	38
6.1.1 Debilidades.....	38
6.1.2 Amenazas.....	39
6.1.3 Fortalezas.....	40
6.1.4 Oportunidades	41
7. CONCLUSIONES	43
8. BIBLIOGRAFÍA	46
9. ANEXOS	49

Índice de ilustraciones

TABLA 1: MEDIDAS ASIMÉTRICAS.....	29
TABLA 2: INVERSIÓN DE TELEVISA EN EMPRESAS DE CABLE	35
GRÁFICO 1: DAFO TELEVISA	38

1. INTRODUCCIÓN

México tiene una población de casi 120 millones de personas, dicha población es en su mayoría rural y se encuentra repartida a lo largo de una accidentada geografía de casi 2 millones de km² (INEGI, 2014). Este escenario ya sugiere de por sí que la comunicación en México siempre ha sido un reto.

Adicionalmente a esa realidad, nos encontramos con un entramado político y económico que no proporciona un marco útil para el desarrollo del país. Desde que México vive una realidad tripartita (PAN, PRI y PRD)¹ cada vez que un Presidente o Partido Político se ha hecho con el poder, consciente de la caducidad de su gobierno, busca perpetuarse en el tiempo a través de alianzas con los grupos económicos más determinantes. De esta forma existe una dependencia bilateral entre las fuerzas políticas y los grupos económicos más poderosos. La dinámica se basa en un intercambio de favores: la política ofrece una legislación y jurisdicción favorable, y los grupos económicos ofrecen a través de su influencia mayor popularidad (Carpynteiro, 2013).

Un grupo económico de suma importancia es Telmex. México vivió una gran crisis económica en 1982, se aplicaron medidas de austeridad en el sexenio de Miguel de la Madrid y posteriormente se llevaron a cabo privatizaciones durante el gobierno de Carlos Salinas de Gortari. Dentro de las desincorporaciones de las empresas del sector público, destacó y destaca el proceso de licitación poco transparente para la concesión de Telmex, de la que resultó ganadora el Grupo Carso (Mariscal, 2004). Esta concesión le garantizó a Telmex las condiciones suficientes para crecer a pasos agigantados en un mercado sin competencia y convertirse en el participante con mayor cuota en el mercado de la telefonía. La evolución de Grupo Carso, ha permitido que su accionista principal Carlos Slim ocupe el primer lugar en la lista de las mayores fortunas (Dolan, 2012).

Dentro de los grupos económicos, resultan de especial atención los grupos mediáticos que generan opinión pública. La práctica de gobierno del Presidente Vicente Fox se basó en encuestas y, por consiguiente, siguiendo la dinámica de intercambio de favores entre la esfera política y la económica, se dieron numerosos privilegios a compañías

¹ Partido de Acción Nacional, Partido Revolucionario Institucional y Partido Revolucionario Democrático.

pertenecientes a los medios de comunicación. Es el caso de Televisa, gran compañía del sector mediático que en el 2006 recibió numerosos beneficios gracias a su capacidad de generar opinión pública (Carpynteiro, 2013). Así, esta empresa se convirtió en líder en el sector de Radiodifusión, repartiéndose por lo tanto el mercado de telecomunicaciones y audiovisual el Grupo Carso y el Grupo Televisa.

En este contexto de concentración de poder, escasa infraestructura y desarrollo, y débil bienestar social, surge la reforma del sector de telecomunicaciones bajo el gobierno del Presidente Enrique Peña Nieto. Esta reforma es resultado del Pacto por México, más específicamente del Acuerdo de Crecimiento Económico, Empleo y Competitividad.

México posa sus esperanzas en este pacto, cuyo objetivo es culminar la transición hacia la democracia e impulsar el crecimiento económico. Fue firmado el 2 de Diciembre del 2012 por el Presidente de la República y por los Partidos del PAN, PRI y PRD; trascendiendo las diferencias políticas y colocando los intereses públicos por encima de los partidarios.

2. OBJETIVO Y METODOLOGÍA

El objetivo de este trabajo es estudiar el mercado de telecomunicaciones en México, así como la reforma propuesta y sus implicaciones, con la finalidad de detectar si efectivamente surgen oportunidades de negocio y por lo tanto se consiguen las metas descritas en el Pacto por México.

Para ello se inicia con la evaluación de la trayectoria y estado actual del sector de telecomunicaciones a nivel mundial. Los resultados del diagnóstico servirán de referencia para determinar si el sector de telecomunicaciones es un sector rentable. Este apartado se aborda mediante la revisión de la literatura en relación.

Después se procederá a estudiar de forma específica el sector en México, teniendo en cuenta los participantes y las limitaciones que se presentan en el país. Este paso permitirá visualizar la gravedad de la situación actual y concluir en la necesidad de la reforma que se propone. De la misma manera que el estudio sectorial internacional, el estudio sectorial nacional se realiza revisando la literatura correspondiente.

Y por último el estudio se enfoca en determinar si a raíz de la reforma nacen oportunidades de negocio, y en caso de ser así, para quien surgen dichas oportunidades. En este apartado se utilizan herramientas de estrategia empresarial, específicamente se realiza una matriz DAFO para facilitar el análisis.

Se analizan estas tres partes porque la oportunidad de negocio no nace sólo de una modificación legislativa, sino también de tendencias sectoriales a nivel mundial y de las condiciones nacionales del mercado.

De forma adicional y con el objetivo de obtener un punto de vista actual y lo más realista posible se entrevistó a Adolfo Lagos, Vicepresidente Corporativo de Televisa Telecom, lo que permitió una mayor comprensión del marco contextual y una profundización en lo que se denomina oportunidad de negocio. Entrevistar a un profesional que se enfrenta día a día en México al reto de las telecomunicaciones en un momento coyuntural dictado por la reforma fue de gran utilidad. Adolfo Lagos es uno de los ejecutivos más exitosos en México, y a nivel global es reconocido también por dirigir durante diez años el área de Banca Mayorista Global del Grupo Santander.

3. SECTOR TELECOMUNICACIONES EN EL MUNDO

La convergencia de servicios está revolucionando el mundo de las telecomunicaciones. Este fenómeno hace referencia a la posibilidad de recibir mediante un mismo dispositivo más de un servicio. Anteriormente los servicios eran distribuidos de forma independiente, es decir, un servicio por dispositivo; hoy existen cuatro servicios convergentes: telefonía fija (voz), acceso a internet o banda ancha (datos), televisión por cable (video) y servicios móviles (voz, datos, video). Los servicios de televisión por satélite (DTH) no forman parte de esta convergencia, ya que se trata de un servicio unidireccional que sólo emite vídeo (OECD, 2013). Previamente era sencillo diferenciar el sector de telecomunicaciones del sector audiovisual; sin embargo, dado el proceso de convergencia, las empresas de cable se han interesado en ofrecer contenidos propios del sector de telecomunicaciones y viceversa, las productoras de contenido han procurado hacerse con las compañías de cable para distribuir el mismo.

Por otro lado, la popularidad de la televisión digital y consiguiente transición a la misma, libera cierto espectro que puede ser utilizado para el internet de alta velocidad o banda ancha (KPMG, 2013) para móviles. Esto significa que la digitalización también amplía el ancho de banda disponible para todos los medios de comunicación.

Estos eventos, el proceso de convergencia y la digitalización, sugieren que los límites entre ambos sectores comienzan a desdibujarse y nazcan nuevas oportunidades de negocio en general.

Otro hito destacable en el contexto mundial es la penetración de los *smartphones* y *tablets* a las cuales se debe el mayor uso de la banda ancha móvil. Los ingresos correspondientes al servicio de datos crecen de manera exponencial y constituyen la mayor fuente de ingresos de los operadores actualmente (Booz&Co,2012). La creciente demanda de servicio de datos y el espectro limitado indica que el exceso de tráfico en las redes móviles tenderá a descargarse en las redes fijas, reforzando el concepto de convergencia.

La fortaleza del sector se manifiesta cuando se ve amenazado en periodos de inestabilidad, es decir, periodos de crisis. El mercado se recupera tras la crisis financiera con relativa facilidad en comparación con otros sectores, presentando un grado de flexibilidad determinante en un entorno cambiante y globalizado.

Si se recurre a datos de naturaleza económica, los ingresos en el sector de telecomunicaciones experimentaron un notable descenso en 2009, se estabilizaron en el 2010 y remontaron durante el 2011. La cifra de negocio total de la industria en el 2011 es superior al máximo que se alcanzó en años previos a la crisis del 2008, es decir, actualmente el sector se sitúa en un máximo histórico. Los ingresos del sector de telecomunicaciones como porcentaje del PIB para el total de países de la OCDE han permanecido alrededor del 3% desde el 2006 (OECD, 2013). Estos datos permiten describir el sector de telecomunicaciones como un sector estable.

Respecto a la inversión en infraestructura, en los últimos veinte años han existido dos máximos, uno previo a la burbuja de las *dotcom* en el 2000 y otro previo a la crisis financiera del 2008. Actualmente la inversión empieza a crecer, no obstante, está lejos de superar esos máximos. La inversión se dirige tanto a redes fijas como redes móviles. En el caso de las móviles se manifiesta en las redes 3G, 3.5G y 4G; y en el caso de las fijas se orienta a proveer *backhaul* para dispositivos inalámbricos (Iacopino y Hale, 2013). Hay que destacar que es difícil estudiar la inversión separando los servicios de telecomunicaciones en un contexto de convergencia.

Por lo tanto, se puede afirmar justificadamente que este sector tiene futuro, ya que el estado y trayectoria del mismo permiten elaborar pronósticos optimistas basados en el avance de las tecnologías, en la constante innovación y en una serie de fenómenos emergentes. Todo esto se materializa en la convergencia, la introducción de *smartphones* y *tablets*, el negocio de tráfico de datos, y la fusión con el sector audiovisual. Adicionalmente los índices de crecimiento, los resultados récord tras la crisis, las crecientes tasas de inversión y otros indicadores soportan la idea de que el sector de telecomunicaciones a nivel mundial es rentable y presenta un diagnóstico positivo.

4. SECTOR TELECOMUNICACIONES EN MEXICO

El sector de telecomunicaciones en México es ineficiente, según la OCDE (2012):

“El país sufre de altos precios al consumidor, poca competencia y baja penetración de servicios; todo esto causado por la conducta de un operador con poder sustancial de mercado y un sistema legal y jurídico ineficaz.”

4.1 ¿Cómo se divide el mercado y quienes participan?

Para estudiar la concentración del mercado de telecomunicaciones y su evolución, se divide el mismo en cuatro segmentos: telefonía fija, telefonía móvil, banda ancha y televisión de pago.

4.1.1 Telefonía fija:

Telmex pertenece a América Móvil y es el operador principal de redes fijas con una participación de mercado del 67,8% (Ver anexo 1). Teléfonos de México (Telmex) era una empresa pública y durante el gobierno de Salinas de Gortari se procedió a su privatización. El Grupo de Carlos Slim compró las participaciones de control y obtuvo un título de concesión que le permite la prestación de servicios de voz, datos, texto, audio y video. (Álvarez, 2012). Nótese que no se autoriza a Telmex la prestación de servicios de televisión en su red de telefonía fija o de internet. Esta concesión ha generado polémica por el proceso de licitación que se siguió para el otorgamiento de la misma (Mariscal, 2004). De cara a la reforma y a la posible declaración de Telmex como agente preponderante, el título de concesión tiene grandes implicaciones, ya que ha sido un obstáculo y un amparo al mismo tiempo para la empresa. Lo que es evidente es que la prohibición de que Telmex ejerza en el mercado de la televisión de pago ha sido determinante para que la empresa dominante no se haga con la totalidad del mercado.

El resto de participantes son básicamente empresas regionales de cable, que tienen cuotas significativamente menores y carecen por lo tanto de economías de escala. Efectivamente cuentan con infraestructura, pero el liderazgo y prestigio en la prestación de este servicio ha sido sin duda de Telmex desde hace mucho tiempo (Fixed Line

Telecoms Industry Profile, 2012). Además de las empresas de cable, se encuentran en el mercado otras compañías como Axtel, Maxcom y GTM, propiedad de entidades bancarias (Citigroup y Bank of America) y Telefónica respectivamente.

En el mercado de la telefonía fija destacan las bajas tasas de penetración. Si se tiene en cuenta la demografía mexicana y específicamente su carácter rural, se observa que la gente que puede, accede directamente a la telefonía móvil dado que la infraestructura para las redes fijas en estos territorios no está disponible (Fixed Line Telecoms Industry Profile, 2009)

4.1.2 Telefonía móvil:

El operador principal en este segmento es Telcel, afiliado de telefonía móvil de Telmex, y que cuenta con una participación del 70,1% del mercado (Ver anexo 1).

Son determinantes en este mercado las tarifas de interconexión, que son aquellas que se pagan entre proveedores de servicios de telefonía móvil por la utilización de sus redes. Siendo Telcel la empresa con el mayor número de usuarios y mayor cobertura, los ingresos por estas tarifas que se generan son elevados e incomparables a los de sus competidores. Hoy en día los operadores locales tienen que pagar a Telmex por “entregarle” una llamada. La tarifa que pagan a Telmex es muy superior a la que pagan a operadores en Europa y en Estados Unidos por el mismo concepto (Ver Entrevista en Anexo 2). El incentivo o la estrategia de Telcel para conseguir un mayor número de suscriptores ha sido la oferta de un número determinado de llamadas gratis entre usuarios, práctica a la que se le denomina efecto club u on-net.

Los demás competidores son Iusacell (propiedad de Televisa en un 50% y propiedad de Grupo Salinas-TV Azteca el otro 50%), Movistar y Nextel (Ver anexo 1). Por lo tanto se reparten el mercado cuatro operadores: dos competidores nacionales y dos competidores extranjeros.

En México se dio un giro en el mercado de telefonía móvil cuando se dio la transición de “el que recibe paga” a “el que llama paga”; el número de contrataciones aumentó notablemente (OCDE, 2012). Actualmente, de los cuatro segmentos que estamos describiendo, el segmento de telefonía móvil es el que mayores ingresos genera y sin

duda se considera el motor principal del sector. En el país, debido al efecto monopolístico de Telmex, todavía se cobran tarifas que en otros países dejaron de existir hace muchos años. Es el caso del *roaming* nacional y del doble cobro por una llamada de fijo a móvil (una tarifa por uso de la red local y otra tarifa por la llamada a un número móvil).

4.1.3 Banda ancha

Internet es la segunda palanca del sector de telecomunicaciones, siendo la primera la telefonía móvil. Este segmento es el que menos ingresos genera en comparación con la telefonía y la televisión de pago.

El protagonista de dicho segmento es otra vez la empresa Telmex, ya que su cuota de mercado asciende al 71,8% (Ver anexo 1). Participan a la vez ofreciendo servicios de banda ancha las empresas de Televisión por Cable: Cablevisión, Cablemás, Megacable y otras empresas.

Hay que tener en cuenta que Grupo Televisa, líder del sector de radiodifusión es titular del 51% de Cablevisión y del 100% de Cablemás (OCDE, 2012).

4.1.4 Televisión de pago

Se puede decir que tras la consolidación de la televisión por cable, las ofertas *doble play* (dos servicios) y *triple play* (video, internet y telefonía fija) son cada vez más competitivas y por ende más peligrosas para el operador principal en el terreno de las redes fijas. La empresa de cable con mayor participación es Megacable (propiedad de Scotiabank), seguida de Cablemás y Cablevisión (ambas propiedad del Grupo Televisa) (Ver anexo 1).

En la televisión por satélite Televisa domina el mercado con Sky. Se trata de un sistema líder de televisión de pago directo al hogar vía satélite que opera en México, República Dominicana y Centroamérica, y en cuatro negocios de telecomunicaciones: Cablevisión, Cablemás, TVI y Bestel, que ofrecen servicios de televisión de pago, video, voz e Internet de alta velocidad (Marketline, 2012). Un cambio en la estrategia les permitió triplicar su base de clientes en los últimos cuatro años. La estrategia consistió en pasar

de operaciones para atraer al segmento alto del mercado, ofreciendo exclusivamente paquetes de televisión de pago Premium, a una operación que alcanza a todos los segmentos de la población con paquetes de televisión de paga atractivos. No obstante, recientemente se introdujo Dish con una estrategia de bajos precios ocasionándole grandes daños. MVS es un conglomerado mexicano de servicios mediáticos y es titular de Dish al 100%. A nivel de registros y a nivel formal aparentemente no hay ningún problema, pero la polémica surge cuando en la práctica Dish y Telmex tienen una relación más allá de lo aparente y realizan prácticas en conjunto. De esta forma se pone en cuestión si Telmex está violando las condiciones de su concesión e indirectamente está ofreciendo servicios televisivos a través de su acuerdo con Dish (Ruiz, 2014).

Si se considera el mercado de telecomunicaciones de forma integral, Telmex ocupa claramente una posición dominante con una cuota de mercado superior al 70%. Su competidor más cercano, el grupo Televisa, a pesar de ser el operador dominante en telefonía de pago, tiene una cuota inferior al 10% en el llamado mercado convergente y una cobertura limitada a nivel nacional (Ver Anexo 1).

Se concluye que cada segmento de mercado está dominado por una sola empresa, y existe una diferencia de participación importante entre el dominante y su competidor más cercano. Se debe considerar la titularidad o propiedad de las empresas y las relaciones entre las mismas, ya que finalmente lo relevante es identificar quien controla el mercado y a través de que mecanismos.

Las empresas de cable compiten en televisión, telefonía fija e internet; es decir, tienen una fuerte presencia y un papel importante en el sector. Estas empresas se han convertido en piezas clave en un contexto convergente, y por esta razón no deben pasar desapercibidas.

4.2 Limitaciones en México

La falta de competencia en México se traduce en una alta concentración, que tiene como consecuencia unos precios excesivos. Dada la ineficiencia del mercado, la penetración de los servicios en los mercados de telefonía fija, móvil y de banda ancha es baja, y el desarrollo de las infraestructuras es muy pobre (Palacios, 2011). El

consumidor mexicano se enfrenta a la inexistencia de proveedores alternos al operador principal que le ofrezcan precios equivalentes o inferiores.

México se caracteriza por una distribución desigual de la renta y por ser un país de contrastes, en el cual la mayoría de la población se clasifica como rural. Se contempla bajo la misma nacionalidad al hombre más rico del mundo, líder de una empresa de telecomunicaciones, y a una población mayoritariamente pobre, residente en zonas rurales, sin acceso a medios de comunicación básicos (World Bank and Public-Private Infrastructure Advisory Facility, 2003). La población mexicana está amenazada; es el país con menor PIB per cápita de la OCDE y se enfrenta a los mayores precios por servicios de telecomunicaciones de la misma. La pérdida de bienestar que se adjudica a la ineficiencia del sector se sitúa en un 1,8% del PIB anual. Esta pérdida se compone de dos elementos: de los cargos excesivos a los consumidores existentes y de las contrataciones que no se realizan (OCDE, 2012). Es decir, las personas pierden socioeconómicamente hablando ya sea porque absorben precios injustificados y excesivos o porque ni siquiera pueden acceder al servicio.

Teniendo en cuenta los rankings internacionales del sector de telecomunicaciones es evidente que México sale perdiendo; cuando se trata de ingresos, calidad de servicio, inversión e infraestructura, o indicadores positivos, México ocupa las posiciones finales en la lista de la OCDE; y cuando se trata de precios, tarifas y otros indicadores negativos, México ocupa los primeros puestos de la lista.

Por ejemplo, un indicador que expresa el estado de penetración de los servicios sería el número de contrataciones que se realizan, y sería de naturaleza positiva, ya que a mayor penetración, mayor bienestar socioeconómico. Las suscripciones en telefonía fija, móvil y de banda ancha se equiparan a las suscripciones más bajas de los países de la OCDE. Es decir: México, en comparación con el resto de países, se posiciona en la categoría de penetración mínima (OECD, 2013).

En cambio, si tomamos los precios como indicador México encabeza la lista junto con Chile y la República Checa. En llamadas residenciales, comerciales y móviles, el país destaca por sus altos precios, reflejando los fallos del mercado. Esto perjudica, por tanto, a los consumidores individuales, pero también afecta en gran medida a las pequeñas y medianas empresas que predominan en México (OCDE, 2012).

4.3 Es necesaria una reforma

El análisis del mercado mexicano y de las limitaciones del país desemboca en la creciente necesidad de reformular el sector. La solución radica en rediseñar la regulación y posteriormente hacerla efectiva (Ver entrevista en Anexo 2). El Pacto por México concibe el sector de las telecomunicaciones como protagonista del desarrollo socioeconómico con la reforma que propone, se compromete a extender los beneficios de una economía formada por mercados competidos y a garantizar el acceso equitativo a telecomunicaciones de clase mundial.

México, como país emergente, debe fijarse en las prácticas internacionales que han tenido éxito y proceder a imitarlas adaptándolas a sus características nacionales. Es un hecho que el sector de telecomunicaciones ha sido clave para el crecimiento de la economía en muchos países, ya que con el progreso del sector se ha conseguido una mayor productividad y una participación social superior. La gravedad de la situación requiere de medidas generales o líneas de actuación que busquen que México se convierta en el país descrito en el Pacto por México.

Según el Estudio de la OCDE sobre políticas y regulación de telecomunicaciones en México (2012) es imprescindible que exista como respaldo un sistema jurídico que sea legítimo. Para ello, se pretende la creación de un tribunal especializado que rijan los juicios en materia de telecomunicaciones. Se critica que los agentes con poder sustancial de mercado se han valido históricamente de amparos y procesos legales no legítimos, ambiguos o poco transparentes.

El Estudio de la OCDE sobre políticas y regulación de telecomunicaciones en México (2012) también indica que el problema en México no ha sido principalmente la ausencia de medidas o la inexistencia de una regulación, sino la falta de aplicación de la misma en los consiguientes procesos. La regulación depende de la institución que formula las políticas y de la institución que vela por su aplicación (Casanueva-Reguart y Pita, 2010). Actualmente la frontera que separa las responsabilidades de ambas instituciones es difusa. Por lo tanto es esencial la clarificación de las responsabilidades de cada institución y la efectividad de sus funciones.

Para promover la competencia, y en base a la experiencia internacional, se deben otorgar nuevas facultades al organismo regulador Instituto Federal de

Telecomunicaciones (IFETEL) tales como la declaración de operadores dominantes y la consiguiente aplicación de una regulación asimétrica, y la declaración de cuellos de botella e infraestructuras esenciales; con ánimo de proceder a medidas como la desagregación del bucle local (OCDE, 2012). Estas medidas y conceptos serán definidos y tratados en profundidad en el capítulo 5 de este trabajo.

Adicionalmente, es determinante para estimular la competencia que las barreras de entrada sean lo suficientemente bajas para que posibles competidores decidan entrar en el mercado. Las barreras de entrada son tales en el mercado de la telefonía fija que la inversión extranjera estaba restringida a un 49% en telecomunicaciones previamente a la reforma. Con ella se eliminan las restricciones y se permite al 100% (Diario Oficial de la Federación, 2013).

En el ámbito nacional es necesaria la transición hacia un régimen de título de concesión único. Este régimen funciona de tal manera que la obtención del título se aplica a todos los servicios; telefonía, banda ancha y televisión de pago, es decir: no es necesaria la obtención de un título para la prestación de cada servicio. Además, el título aplica a nivel nacional y no de ciudad en ciudad, como lo ha hecho hasta la fecha. Es cierto que cuando se trata de procesos de licitación asociados al espectro radioeléctrico no se aplica este régimen dada la escasez del espectro. Un régimen de concesión única facilita la competencia, ya que automáticamente cada operador puede ofrecer todos los servicios. Además se evita la burocracia que debe llevarse a cabo para conseguir las distintas concesiones (Noll, 2013).

Otro punto que sustenta la necesidad de la reforma son las tarifas de interconexión, que favorecen al operador dominante por el número de suscriptores y perjudican al resto. La regulación apropiada sería, por lo tanto, de carácter asimétrico ex – ante (Noll, 2013). El término ex – ante hace referencia a regular el comportamiento del operador e imponer obligaciones a priori, evitando una conducta perjudicial para los demás competidores y para la sociedad.

Por otro lado, en el ámbito de las relaciones exteriores, más estrictamente en lo que concierne a imagen y comercio, la reforma beneficiaría a México. Países como Estados Unidos afirman estar cansados de ver al gigante de telecomunicaciones en México actuar bajo una regulación considerablemente laxa (Latin Trade, 2000)

Finalmente, el acceso a banda ancha es básico para el crecimiento, la productividad y la reducción de la desigualdad geográfica. México es el país con menor penetración de servicios, menos ancho de banda disponible y constantemente se encuentra dentro de los países más caros (Palacios, 2011).

La reforma es el compendio de las distintas estrategias para fomentar la competencia. El fomento de la competencia es uno de los objetivos básicos de cualquier economía, y en México en el sector de telecomunicaciones se han observado distintas prácticas en diferentes momentos a lo largo de la historia. A continuación se enumeran algunas de estas estrategias: privatización de las compañías telefónicas, otorgamiento de concesiones a nuevos operadores, administración y licitación de espectro radioeléctrico, políticas de competencia, interconexión obligatoria, desagregación de la red, regulación de precios y políticas tarifarias, y, por último, la eliminación de barreras para el intercambio comercial internacional de telecomunicaciones.

Respecto a los instrumentos de la regulación, aunque se pueden imponer restricciones en una gran variedad de decisiones empresariales, existen cuatro variables de decisión clave controladas por el regulador: control de precio, control de cantidad, control de entrada y salida y la calidad del producto e inversión (sobre todo en economías emergentes) (Plaza, 2006).

De cara a los efectos de la regulación, hay que tener en cuenta que la regulación como tal no es un proceso perfecto, y que los reguladores tienen un conocimiento imperfecto del mercado que regulan e inevitablemente cometerán errores. Por otro lado, la regulación puede tener consecuencias no perseguidas por diferentes razones (por ejemplo, en algunos casos una sobrerregulación a favor de los consumidores puede destruir la industria y por lo tanto el interés del consumidor).

Uno de los puntos clave a los que apela la reforma es la creación del Instituto Federal de Telecomunicaciones (IFETEL) y la Comisión Federal de Competencia Económica (CFCE). Estos organismos son organismos autónomos constitucionales que cuentan con la instrucción de declarar a los agentes preponderantes en el mercado, de imponer regulaciones asimétricas y de imponer la desagregación de la red. Sin embargo, uno de los puntos más relevantes de la reforma constitucional es que las decisiones del IFETEL no pueden ser suspendidas por ningún proceso jurídico de inicio, es decir, no aplican las

medidas precautorias que suspendían la aplicación de cualquier medida y se condicionaban a juicios interminables. Bajo la nueva legislación, las medidas se aplican, y los afectados pueden ir a juicio, y no es sino hasta el final del mismo donde se decide sobre la legalidad de la medida.

Otro punto importante de la reforma es la apertura a la inversión extranjera al 100% en telecomunicaciones y al 49% en radio y televisión. Además, la reforma introduce medidas como la construcción de la red inalámbrica de banda ancha para servicios mayoristas y la creación de tribunales colegiados de circuito y juzgados especializados en competencia, telecomunicaciones y radiodifusión. Por último resulta destacable el hecho de que la Comisión Federal de Electricidad (CFE) cede a Telecomm su concesión y parte de su red para ampliar la red troncal (Levy, 2014)

5. REFORMA EN TELECOMUNICACIONES

A continuación se estudian las principales ideas que introduce la reforma, con ánimo de cumplir los objetivos del Pacto por México.

El estudio que se realiza para la elaboración de este trabajo es simultáneo al proceso de la propia reforma, luego resulta especialmente complejo. Por eso, conscientes de la actualidad del tema que se aborda y de la magnitud del proceso, desglosamos las ideas que introduce la reforma en los siguientes apartados: situación actual, reforma propuesta, implicaciones y experiencia internacional.

5.1 Agentes preponderantes vs. Agentes con poder sustancial de mercado

5.1.1 Situación actual

La Ley Federal de Competencia prohíbe determinados comportamientos a los agentes con poder sustancial de mercado en mercados relevantes. El concepto de “poder sustancial de mercado” no está explícitamente definido en la legislación. No obstante, la ley presenta una serie de criterios para definir un mercado relevante y para valorar a los agentes con poder sustancial de mercado.

La Comisión Federal de Competencia ha identificado mercados relevantes y agentes con poder sustancial de mercado en el sector audiovisual y en el sector de telecomunicaciones. Nótese que la legislación actual no hace alguna referencia a los agentes preponderantes (Levy, 2014).

5.1.2 La reforma propuesta

El Decreto Constitucional confirma las responsabilidades de la Comisión Federal de Competencia. También establece que el nuevo regulador, el Instituto Federal de Telecomunicaciones (IFETEL), tendrá responsabilidad exclusiva en asuntos de cumplimiento en el sector de telecomunicaciones y radiodifusión. Según el Decreto en el Diario Oficial de la Federación (2013):

Art. 28 “El Instituto Federal de Telecomunicaciones será también la autoridad en materia de competencia económica de los sectores de radiodifusión y

telecomunicaciones, por lo que en éstos ejercerá en forma exclusiva las facultades que este artículo y las leyes establecen para la Comisión Federal de Competencia Económica y regulará de forma asimétrica a los participantes en estos mercados con el objeto de eliminar eficazmente las barreras a la competencia y la libre concurrencia (...).

Corresponde al Instituto, previa opinión no vinculante del Ejecutivo Federal, el otorgamiento, la revocación, así como la autorización de cesiones o cambios de control accionario, titularidad u operación de sociedades relacionadas con concesiones en materia de radiodifusión y telecomunicaciones (...) “

Luego IFETEL será capaz de aplicar directamente la Ley Federal de Competencia, incluyendo la identificación de mercados relevantes y de agentes con poder sustancial de mercado en el sector de telecomunicaciones y radiodifusión. También se deduce que IFETEL estará a cargo de identificar a los “agentes preponderantes” de acuerdo al Decreto Constitucional. Tendrá, por lo tanto, la responsabilidad de imponer obligaciones regulatorias asimétricas a agentes con poder sustancial de mercado (como se definen en la Ley de Competencia) y/o a los agentes preponderantes.

El concepto de agentes preponderantes aparece por primera vez en el Decreto, y no está presente en ninguna otra legislación o regulación mexicana. El decreto indica un umbral preciso para calificar al agente como preponderante. Según el Decreto en el Diario Oficial de la Federación (2013):

Octavo III: “(...) se considerará como agente económico preponderante, en razón de su participación nacional en la prestación de los servicios de radiodifusión o telecomunicaciones, a cualquiera que cuente, directa o indirectamente, con una participación nacional mayor al cincuenta por ciento, medido este porcentaje ya sea por el número de usuarios, por el tráfico en sus redes o la capacidad utilizada de las mismas, de acuerdo con los datos con que disponga el Instituto Federal de Telecomunicaciones. “

Dentro de 180 días a partir de su establecimiento, IFETEL deberá: Identificar a los agentes preponderantes en el sector audiovisual y de telecomunicaciones basándose en un umbral de cuota de mercado superior al 50%, medido en términos de suscriptores, tráfico, capacidad de red utilizada...; e imponer medidas asimétricas sobre los agentes preponderantes: transparencia, calidad, uso de infraestructura esencial, desagregación del bucle local, precios, separación contable, separación funcional, separación de la estructura, y otras. Las obligaciones asimétricas serán retiradas únicamente cuando el mercado se califique como competitivo según IFETEL.

5.1.3 Implicaciones

El Decreto otorga nuevas facultades a IFETEL en materia de competencia para aplicar directamente la Ley de Competencia e identificar agentes preponderantes. Además introduce un cambio sustancial, las disposiciones del IFETEL son de aplicación forzosa y no son suspendidas por el inicio de una acción legal, si no hasta que se termina el juicio en última instancia. Este es un cambio fundamental, ya que la constitución anterior preveía la definición de agente preponderante, pero específicamente Telmex y Telcel iniciaron múltiples juicios de amparo que suspendían la aplicación de las medidas.

La definición de agente preponderante y el procedimiento para la identificación de los mismos, entendidos como aquellos con “participación nacional mayor al cincuenta por ciento, medido este porcentaje ya sea por el número de usuarios, por el tráfico en sus redes o la capacidad utilizada...” lleva a concluir que pocos agentes serán calificados bajo la situación actual de mercado como preponderantes.

El uso de un umbral es una medida similar a la adoptada por la Ley de Competencia de la UE para valorar la dominancia de mercado (Prieto, 2005). Es legítimo escoger un umbral para valorar la existencia de agentes preponderantes. No obstante, el Decreto no deja claro sobre que producto/servicio y mercado geográfico el umbral va a aplicarse.

Bajos las normas propuestas no se sabe si los umbrales serán calculados por tipo de servicio, tipo de concesión, o por tecnología. La reforma propuesta y el establecimiento de IFETEL también implican la expansión de las facultades del sector regulador a facultades de competencia.

5.1.4 Experiencia internacional

En Latinoamérica la mayoría de los países no tiene umbrales definidos para evaluar el poder de mercado. La única excepción es Brasil, con un umbral del 20% de cuota de mercado (Alfonso y Valente, 2010). En Europa la Ley de Competencia y la Regulación de Telecomunicaciones se aplican de forma concurrente (Tintor, Janković y Milićević, 2010), lo que quiere decir que los asuntos en cuestión están sujetos a ambas regulaciones.

5.2 Obligaciones *Must Carry* y *Must offer*

Must Carry y *Must Offer* son disposiciones de la Comisión Federal de Comunicaciones. Estas medidas obligan a los proveedores de televisión de pago a retransmitir las señales de televisión abierta, y obligan a los operadores de televisión abierta a poner a disposición de los operadores de televisión de pago dicha señal de forma gratuita.

5.2.1 Situación actual

Los conceptos de *Must Carry* y *Must Offer* no están incluidos en la legislación actual. La presencia de Televisa en el mercado de medios de telecomunicación abarca todo tipo de red de distribución: terrestre, satélite, por cable e inalámbrica. La empresa está directamente implicada en producción de contenidos que usa para distribución en sus propias redes, aunque también revende a terceros en términos y condiciones comerciales (Marketline, 2012). La imposición de obligaciones de *Must Carry* y *Must Offer* puede tener efectos devastadores para Televisa (Ver Entrevista en Anexo 2).

5.2.2 La reforma propuesta

Estas obligaciones, introducidas por la reforma, se aplicarán de forma asimétrica y se impondrán una vez establecido el organismo de IFETEL. *Must Carry* implica que los operadores de televisión de pago tienen la obligación de transmitir el contenido de difusión abierta del área de forma gratuita y en términos o condiciones no

discriminatorias. Debe incluirse la publicidad y debe transmitirse al mismo nivel de calidad que el resto de contenidos. Además debe estar incluido en el paquete de suscripción sin cargos extras. Los proveedores de televisión por satélite deben retransmitir el contenido de difusión abierta con una cobertura nacional del 50%. Y, por último, todos los proveedores de servicios de televisión deben llevar el contenido de difusión abierta de las instituciones públicas federales. *Must Offer* se dirige a los emisores de difusión abierta, que deben ofrecer a los operadores de televisión de pago la posibilidad de retransmitir su contenido sin discriminación y sin cargo, en la misma área de cobertura, con la misma calidad e incluyendo publicidad (Ramírez, 2007).

5.2.3 Implicaciones

Hay incertidumbre sobre la extensión de las obligaciones de *Must Carry* y *Must Offer* propuestas en la reforma, porque los detalles están sujetos al carácter ad-hoc de la regulación. En este punto es probable que se considere a Televisa como un agente con poder sustancial de mercado en ambos mercados: difusión abierta y televisión de pago. Por lo tanto, estaría sujeta a ambas obligaciones, viéndose afectada en términos de ingresos por ofrecer su contenido a distribuidores de televisión de pago sin cobrar, y también por transmitir contenidos de forma obligatoria (Ver Entrevista en Anexo 2).

5.2.4 Experiencia internacional

En Latinoamérica existen medidas de *Must Carry* y *Must Offer* en Argentina y también en Brasil (Fontagné y Mitaritonna, 2013). En Europa, las obligaciones de *Must Offer* se imponen en pocos países, como Finlandia, Francia, Reino Unido y España. Sin embargo no existe una directriz general de la Unión Europea para esta obligación. En cambio, para *Must Carry* si existe a nivel europeo una regulación bajo el marco del Organismo de Regulador Europeos de las Comunicaciones Electrónicas (ORECE) (Fratini, 2009).

5.3 Restricciones a la propiedad cruzada

5.3.1 Situación actual

La propiedad cruzada de medios de comunicación se da cuando una compañía es propietaria de un grupo de empresas de distintos medios en el mismo mercado geográfico. No hay restricciones explícitamente definidas en la regulación mexicana o en la legislación. La propiedad y concentración de medios de comunicaciones es regulada en muchos países por el posible impacto en la opinión pública y la libertad de expresión e información.

Hay que distinguir entre las restricciones a la integración vertical y entre la propiedad cruzada de redes de distribución. La integración vertical en el mercado audiovisual hace referencia al control mutuo de un agente sobre el contenido audiovisual y la red mediante la cual se distribuye dicho contenido. Las restricciones se imponen para evitar que el agente se niegue a distribuir contenido competente. La propiedad cruzada de redes de distribución también es un problema de cara a la independencia de los proveedores que compiten y a la competencia basada en instalaciones (Picard, 1989).

5.3.2 La reforma propuesta

Se produce una modificación en el artículo 6 de la Constitución, se introduciéndose una referencia explícita de la pluralidad de medios como derecho constitucional. Según el Decreto Constitucional en el Diario de la Federación (2013) :

“ Artículo 6° : (...) El Estado garantizará el derecho de acceso a las tecnologías de la información y comunicación, así como a los servicios de radiodifusión y telecomunicaciones, incluido el de banda ancha e internet. Para tales efectos, el Estado establecerá condiciones de competencia efectiva en la prestación de dichos servicios. (...) La radiodifusión es un servicio público de interés general, por lo que el Estado garantizará que sea prestado en condiciones de competencia y calidad y brinde los beneficios de la cultura a toda la población, preservando la pluralidad y la veracidad de la información, así como el fomento de los valores

de la identidad nacional, contribuyendo a los fines establecidos en el artículo 3o. de esta Constitución.”

La modificación del artículo 6 también prescribe la creación de una entidad pública con independencia de decisiones técnicas y operacionales dirigida a promover los servicios audiovisuales no lucrativos, así como contenidos de interés social.

Dentro de las facultades otorgadas a IFETEL, el organismo tiene la posibilidad de imponer límites a los concesionados o a las concentraciones, incluyendo la propiedad cruzada de medios de comunicaciones dentro del mismo mercado geográfico. Según el Decreto Constitucional en el Diario de la Federación (2013) :

Art. 28 “Se impondrán límites a la concentración nacional y regional de frecuencias, al concesionamiento y a la propiedad cruzada que controle varios medios de comunicación que sean concesionarios de radiodifusión y telecomunicaciones que sirvan a un mismo mercado o zona de cobertura geográfica”

Por último, IFETEL tendrá la responsabilidad de revisar el cumplimiento de los términos y condiciones de las concesiones existentes, así como de revisar los criterios requeridos para extender el alcance de las concesiones existentes, es decir, transitar a un modelo de concesión única. Según el Decreto Constitucional en el Diario de la Federación (2013) :

“CUARTO: El Instituto Federal de Telecomunicaciones, una vez que haya determinado los concesionarios que tienen el carácter de agente económico preponderante (...) establecerá, dentro de los sesenta días naturales siguientes, mediante lineamientos de carácter general, los requisitos que deberán cumplir para que se les autorice la prestación de servicios adicionales a los que son objeto de su concesión o para transitar al modelo de concesión única (...) “

5.3.3 Implicaciones

De acuerdo a lo modificado en el artículo 6 y en el artículo 28, el Decreto no provee ningún detalle acerca del criterio que debe seguir IFETEL para establecer restricciones a la propiedad cruzada, además tampoco especifica en qué consistirán estas restricciones en la práctica. Con respecto al criterio general a seguir por IFETEL para modificar el alcance de las concesiones existentes, el Decreto no especifica tampoco en este caso, qué criterio debería ser y traspassa dicha responsabilidad a IFETEL.

Cabe mencionar que Telmex ha realizado numerosos intentos fallidos para modificar su concesión a lo largo de los años. En el 2006 el gobierno mexicano y Telmex firmaron el llamado "Acuerdo de Convergencia" estableciendo determinadas condiciones para que la empresa obtuviera la dichosa modificación de la concesión (Carpynteiro, 2013). El Acuerdo de Convergencia se firma específicamente el 3 de octubre de 2006, fue publicado en el Diario Oficial de la Federación y establece que las compañías operadoras de servicios de telecomunicaciones tienen permitido ofrecer servicios de voz, datos y vídeo.

Se cumplieron parcialmente las condiciones y, por lo tanto, Telmex sigue teniendo restringida la oferta de servicios de televisión y por ende el *triple play*.

5.3.4 Experiencia internacional

En Europa los asuntos correspondientes a la pluralidad de medios y a la libertad de expresión, se ven recogidos en el artículo 11 de "EU Charter of Fundamental Rights" y en el artículo 10 de la "European Convention for the Protection of Human Rights and Fundamental Freedoms".

En lo que respecta a la propiedad cruzada de medios, la situación varía de país a país. Entre los 5 grandes estados miembros, España es el único país que no tiene ninguna restricción a la propiedad cruzada de medios de comunicación. Por el contrario Alemania hace hincapié en evitar a toda costa la posibilidad de influir en la opinión pública (Tintor, et. al, 2010).

5.4 Regulación asimétrica

5.4.1 Situación actual

La legislación mexicana ya contempla la posibilidad de imponer medidas asimétricas a los agentes con poder sustancial de mercado. La Ley Federal de Telecomunicaciones es sustancialmente simétrica, pero también asigna al regulador responsabilidades específicas para asegurar la competencia en el mercado, y para imponer obligaciones asimétricas a agentes con poder sustancial de mercado cuando sea necesario para proveer al mercado con un grado de competencia respetable. Antes de que el regulador pueda imponer dichas medidas en un mercado relevante a uno o varios operadores con poder sustancial de mercado, es necesario que se reconozca mediante una notificación a dicho agente como tal. La autoridad de competencia tiene la responsabilidad de evaluar a los agentes con poder sustancial de mercado en mercados relevantes de acuerdo a la Ley de Competencia. Este proceso de dos pasos, es decir, la identificación del agente poderoso y la evaluación del mismo, combinado con un sistema de apelación lento, ha hecho difícil en la práctica la implantación de la regulación asimétrica en México.

5.4.2 La reforma propuesta

El Decreto Constitucional busca estimular la competencia y por lo tanto se enfoca en introducir asimetrías en el sector de telecomunicaciones y en el sector audiovisual. La reforma da directas y exclusivas responsabilidades a IFETEL para valorar la dominancia (agentes preponderantes y el poder significativo de mercado), es decir, prepara el terreno para la introducción de la regulación asimétrica en el mercado.

Para ello cuenta con modificaciones a la Constitución, una revisión del sistema de apelación, la reestructuración de los cuerpos regulatorios, y con la enumeración directa de obligaciones asimétricas que, una vez aprobado el Decreto, deberán ser introducidas por la legislación secundaria o regulaciones. Estas obligaciones serán impuestas después a los operadores que sean declarados preponderantes o aquellos con poder significativo de mercado. Las obligaciones asimétricas propuestas en el Decreto se resumen a continuación en la siguiente tabla:

Tabla 1: Medidas asimétricas

Medida Asimétrica	Descripción	Plazo temporal
<i>Must Offer</i>	Los difusores de televisión abierta deben permitir a los de televisión de paga la retransmisión de sus contenidos simultáneamente y sin cargo.	Desde la creación de IFETEL.
<i>Must Carry</i>	Los operadores de televisión de paga deben transmitir el contenido de los difusores de la televisión abierta e incluirla en sus paquetes de suscripción sin cargo extra.	Desde la creación de IFETEL.
Nuevas concesiones de televisión	Prohibición para solicitar licencia del nuevo espectro designado para la oferta de servicios audiovisuales.	180 días desde la creación de IFETEL.
Acceso desagregado a la red local	Medidas regulatorias que permiten el acceso desagregado a los elementos esenciales de la red (física, técnica o lógica) de los operadores con poder sustancial de mercado ofreciendo telefonía, televisión de paga e internet.	180 días desde la creación de IFETEL.
Tarifas	El congreso establecerá obligaciones específicas respecto a los subsidios cruzados y a la tasa mínima de publicidad (emisión de anuncios). Las medidas asimétricas también se refieren a tarifas del mercado mayorista (tarifas de interconexión) y del mercado minorista (servicios en pack).	Legislación secundaria del Congreso y 180 días desde la creación de IFETEL.
Migración al régimen de concesión única (y posible extensión del alcance)	La revisión de los requisitos es necesaria para extender el alcance de la oferta de servicios de concesiones existentes y por otro lado la transición a un régimen de concesión única.	Revisión de requisitos (60 días desde la creación de IFETEL) Designación de agentes con poder sustancial de mercado o agentes preponderantes (180 días desde la creación de IFETEL)

Fuente: Elaboración propia

5.4.3 Implicaciones

Teniendo en cuenta la situación actual de mercado se pueden hacer asunciones de las posibles consecuencias de la introducción del Decreto y de la legislación secundaria y regulación. Como se menciona en el apartado de 5.1 Agentes preponderantes vs. Agentes con poder sustancial de mercado, bajo las definiciones propuestas, pocos agentes se calificarán como preponderantes. De la información que se tiene hasta la fecha, estas declaraciones o notificaciones de “dominancia” parecen estar basadas en un umbral en los mercados de telecomunicaciones y audiovisual. Bajos las reglas propuestas parece que Grupo Televisa, proveedor de ambas (televisión de pago y de televisión abierta) podría caer en este umbral global del 50% en el mercado audiovisual. Sucede lo mismo para Telmex en el mercado de las Telecomunicaciones, siendo candidato a ser declarado agente preponderante, y por lo que enfrentarse en dicho caso a la imposición de medidas asimétricas.

5.4.4 Experiencia internacional

El marco regulatorio de comunicaciones electrónicas de la UE se basa en que las obligaciones regulatorias deben ser impuestas sólo para corregir distorsiones de mercado o para cubrir el riesgo de abuso de mercado de poder. El funcionamiento de esta política, basado en la valoración de la competencia en mercados relevantes y la imposición de obligaciones regulatorias a agentes con poder sustancial de mercado, se implementó en la UE desde el 2003 y ha resultado en un gran número de medidas asimétricas en los mercados relevantes. Los reguladores eligen las medidas a aplicar de una lista predefinida a nivel europeo (Fratini, 2009).

5.5 Desagregación del bucle local

El bucle local, también conocido como “última milla” se refiere a la conexión física entre la central telefónica y las instalaciones del cliente. Por lo tanto, la desagregación del bucle local o *local loop unbundling (LLU)* consiste en que los distintos operadores puedan compartir dicha conexión existente entre la central telefónica y las instalaciones del cliente. Normalmente se obliga al operador preponderante a ceder el uso de esta

conexión o elemento esencial de red, esta infraestructura es la que mayor inversión económica requiere.

5.5.1 Situación actual

La legislación mexicana y la regulación mencionan ciertos aspectos relacionados al acceso desagregado, a servicios de interconexión e infraestructuras relacionadas. Por ejemplo, según el artículo 43 de la Ley Federal de Telecomunicaciones:

“ (...) en los acuerdos de interconexión, los concesionarios deberán permitir el acceso de forma desagregada a sus redes de servicio, capacidad e instalaciones de forma no discriminatoria (...) “.

Esta cláusula es simétrica y aplicable específicamente a la interconexión entre todos los operadores, independientemente de su poder de mercado. Cláusulas más específicas respecto al acceso desagregado, como medida asimétrica impuesta al concesionario con el mayor número de accesos, se incluyen en el Plan Técnico Fundamental de Interconexión e Interoperabilidad. Este plan no menciona explícitamente la desagregación del bucle local, como el servicio mayorista al que comúnmente se refieren en Europa. En Europa el concepto se identifica con la posibilidad de un tercero de alquilar por completo o parcialmente el bucle local físico del operador principal, que va desde el cliente hasta las oficinas centrales, para ofrecer servicios de telefonía fija y/o de internet.

5.5.2 La reforma propuesta

El Decreto Constitucional establece un nuevo marco, donde el Instituto Federal de Telecomunicaciones (IFETEL) puede imponer un número de medidas asimétricas sobre los agentes preponderantes o sobre los agentes con poder sustancial de mercado para asegurar el acceso a la infraestructura esencial de red de forma suficientemente desagregada. Según el Decreto Constitucional en el Diario de la Federación (2013):

“OCTAVO

IV. El Instituto Federal de Telecomunicaciones establecerá las medidas que permitan la desagregación efectiva de la red local del agente preponderante en telecomunicaciones de manera que otros concesionarios de telecomunicaciones puedan acceder, entre otros, a los medios físicos, técnicos y lógicos de conexión entre cualquier punto terminal de la red pública de telecomunicaciones y el punto de acceso a la red local pertenecientes a dicho agente. Las medidas a que se refiere el párrafo anterior deberán considerar como insumo esencial todos los elementos necesarios para la desagregación efectiva de la red local. Las citadas medidas podrán incluir la regulación de precios y tarifas, condiciones técnicas y de calidad (...).”

5.5.3 Implicaciones

El Decreto propuesto solamente dicta indicaciones generales, la definición e implementación de estas medidas asimétricas está bajo mandato de otras regulaciones y especificaciones a realizar por el Instituto Federal de Telecomunicaciones (IFETEL). Esto hace que cualquier asunción de las consecuencias o del alcance y contenido de las obligaciones de acceso desagregado sea impreciso.

Posiblemente sea en las leyes secundarias donde el regulador especifique claramente cuales son los elementos esenciales de red, y por lo tanto, los elementos sujetos a las medidas asimétricas.

5.5.4 Experiencia internacional

El acceso al bucle local en América Latina es muy limitado. Aunque generalmente los operadores con poder sustancial de mercado están sometidos a regulación nacional, la desagregación del bucle local en la práctica no es evidente (Gutiérrez, 2003). Esta situación puede deberse a que las regulaciones en cuestión no fueron reforzadas, o bien por la firme negativa de los operadores con poder sustancial de mercado, o bien por la falta de interés o demanda insuficiente del resto de operadores.

6. OPORTUNIDAD DE NEGOCIO

En este apartado se estudia a los agentes que podrían salir beneficiados a partir del cambio legislativo, analizando aquellos agentes a los que se les abren puertas en el mercado de telecomunicaciones con la posibilidad de invertir o competir generando beneficios.

Como se describe en el capítulo 3 Sector de Telecomunicaciones en el mundo, la frontera que separa el sector audiovisual y el sector de telecomunicaciones en la práctica es extremadamente fina, casi nula, por fenómenos como la convergencia. No sucede así en lo que corresponde a la legislación, ya que en cada sector se espera un agente preponderante: Televisa en el de radiodifusión y Telmex en el de telecomunicaciones.

El hecho de que la reforma haga distinción a la hora de regular los dos sectores, cuando constituyen en la práctica un mismo sector, es ventajoso para algunos agentes. En este trabajo se analizan las oportunidades que emergen a raíz de la reforma y regulación del sector de telecomunicaciones, independientemente del de radiodifusión. Para Televisa la reforma tiene un doble efecto, negativo en radiodifusión pero positivo en telecomunicaciones; al contrario que para Telmex, donde los efectos del Decreto Constitucional son puramente negativos, ya que en teoría no participa en el mercado de radiodifusión.

En un mercado altamente concentrado, en el que existe una diferencia tan abismal como la que existe en México entre el primer operador y todos los demás, en el momento en el que se pone un freno al operador dominante, surgen oportunidades de crecimiento para el resto de competidores. No obstante, es lógico pensar que no cualquiera tiene la capacidad para competir directamente con el agente que fuere declarado preponderante. Entonces, en materia de telecomunicaciones ¿quién puede convertirse en el rival de Telmex? El líder del sector de radiodifusión: Televisa.

En telecomunicaciones, analizando la distribución de ingresos, la distribución de usuarios y el valor de mercado, las diferencias son enormes. América Móvil es el gigante del sector y con la reforma puede ser declarado agente preponderante, mientras que el resto son pequeños competidores. La coyuntura legislativa y el fomento de la competitividad presenta a los participantes del mercado la ocasión perfecta para alcanzar al operador dominante. La cuestión es determinar quien de estos posibles

competidores tiene mayores posibilidades, mayor carrera en el sector y por qué.

Luego, ¿por qué Televisa y no los demás? Televisa tiene las papeletas para ejercer competencia al operador dominante porque además de ser el agente dominante del sector de radiodifusión y ser el segundo competidor nacional en el de telecomunicaciones, ha mantenido una inversión agresiva en las compañías de cable que se identificaron como piezas clave en el capítulo 3 de este trabajo.

Inicialmente Grupo Televisa se dedicaba en exclusiva a la producción de contenidos. Sin embargo, la empresa tenía claro que su recorrido en dicho mundo estaba limitado (Ver Entrevista en Anexo 2). Era necesario contar con redes de distribución propias, por lo que decidió invertir en redes e infraestructura, desencadenando una sucesión de adquisiciones de empresas de cable. En primer lugar decidió ampliar y modernizar la red de su empresa Cablevisión, a través de la fibra óptica; después decidió comprar las empresas de Cablemas, Bestel y TVI. Actualmente se encuentra pendiente de la autorización que le permitirá adquirir otra empresa denominada Cablecom.

A continuación, se presenta un cuadro que describe la jugada que emprendió el Grupo en materia de telecomunicaciones vía fortalecimiento de redes y adquisición de empresas de cable:

Tabla 2: Inversión de Televisa en empresas de cable

Fecha	Empresa	Evento
1969	Cablevisión	Secretaría de Comunicaciones y Transportes le otorga a la empresa un permiso provisional para la operación de una red de 124 Km de cable coaxial en la Colonia Roma, contando a esa fecha 300 suscriptores. Para ese mismo año la empresa ya es parte de Grupo Televisa.
oct-04	SKY	SKY y DirecTV acuerdan operaciones en conjuntos.
mar-06	TVI	Televisa adquiere una participación accionaria del 50% en Televisión Internacional, un cable operador con presencia en Monterrey y otras ciudades al norte de México.
nov-06	Cablemás	Televisa Invierte en Deuda US\$256MM de Cablemás equivalente por el 49% del Capital Social de Cablemás, pendiente a autorización por parte de las autoridades.
may-07	Cablevisión	Cablevisión Adquiere concesión de Telefonía Fija.
nov-07	Cablemás	Cablemás obtiene las primeras autorizaciones para prestar servicios de telefonía local.
dic-07	BESTEL	Cablestar adquiere la mayoría de los activos de Bestel. Cablestar es propiedad en un 70% de Empresas Cablevisión (empresa en la cual Televisa tiene una participación accionaria del 51%); en un 15% de Televisión Internacional, y en un 15% de Cablemás
dic-07	SKY	Sky inicia operaciones en Centroamérica, terminando el año con 33 mil suscriptores en Costa Rica y República Dominicana.
dic-07	Cablevisión	Primer empresa latinoamericana 100% digital
ene-08	Cablemás	Televisa invierte adicionalmente US\$100MM para llevar la participación al 54.6%
may-08	Cablemás	Televisa convierte sus obligaciones convertibles a largo plazo en acciones representativas del 99.99% del capital social de Alvafig, sociedad que tiene una participación del 49% de las acciones de voto de Cablemás, la segunda empresa de cable más grande de México en términos de suscriptores y casas pasadas.

Fuente: Web Corporativa Televisa (www.televisa.com/inversionistas-espanol/historia)

El grupo mediático apuesta por las empresas de cable con una visión de negocio en el terreno de las telecomunicaciones, sin saber que esta visión se vería altamente reforzada por una regulación que limitaría al operador dominante del mercado. Según Adolfo Lagos (Ver entrevista en Anexo 2), Vicepresidente corporativo de Televisa Telecom, “Lo mejor que le pudo pasar a Televisa es la reforma en telecomunicaciones”. Luego la oportunidad de negocio a la que hacemos referencia tiene origen previo a la reforma, aunque, se vea infinitamente potenciada tras el cambio legislativo. Por esta razón Televisa es candidato a ser elegido como el operador con mayores posibilidades y mayor carrera en el sector tras la reforma.

El grupo empresarial más impactado por la reforma es el Grupo Televisa, positivamente por la parte de telecomunicaciones y negativamente por la parte de radiodifusión. Por un lado, su declaración como agente preponderante es altamente probable, y le serán impuestas medidas que limitarán su crecimiento. Sin embargo, la altamente probable declaración de Telmex como preponderante en telecomunicaciones, permitirá a Televisa posicionarse como competidor principal de Telmex. Para este doble efecto debe tenerse en cuenta que los beneficios del sector de telecomunicaciones son diez veces superiores a los del sector de radiodifusión (OECD, 2013).

Actualmente se están debatiendo en el Congreso las leyes secundarias que detallan las normas ya emitidas, y se especifican las medidas asimétricas que regularán al agente preponderante. Una vez aprobadas las leyes secundarias, se iniciará la etapa de aplicación de las mismas, y éstas tendrán efectos en los años siguientes. Habiendo profundizado en la reforma en el capítulo 5, se concluye que si Telmex es declarado agente preponderante tendrá que compartir infraestructura (desagregación del bucle local); deberá no cobrar a los demás operadores por conectarse a sus redes fijas o móviles, mientras el resto de los operadores acordaran una tarifa con el Instituto Federal de Telecomunicaciones (tarifas de interconexión); tendrá un plazo de 3 años en principio para eliminar los cobros por larga distancia en territorio nacional; y no podrá ofrecer contenido de video al menos por dos años (propiedad cruzada).

Todas estas limitaciones que se le presentan a Telmex suponen una gran oportunidad para Televisa, ya que además de competir de forma más reñida con Telmex, podrá continuar con adquisiciones que le permitan lograr cobertura nacional.

Se trata del competidor más cercano al dominante y probablemente del mejor preparado gracias a su infraestructura actual y capacidad financiera (Ver Anexo 3). Con su posición actual y con la reforma se le abre una gran oportunidad en uno de los negocios más rentables y de mayor crecimiento en el país.

Aunque nos hemos enfocado en los competidores nacionales, no se puede ignorar a los agentes extranjeros, quienes antes tenían restringida la inversión, y ahora pueden realizarla de forma ilimitada. Puede ser el caso de Movistar o Nextel, quienes pueden decidir aumentar su presencia en México con fuertes inversiones y de cara a una posible expansión. De hecho, con las restricciones vigentes, Telefónica es el segundo competidor en el mercado en lo referente a participación. Cuando se ha identificado a Televisa como segundo competidor previamente, se ha hecho teniendo en cuenta su carácter nacional.

Por otro lado están los inversores del mercado bursátil. La reforma supuso cambios en la valoración de las empresas de telecomunicaciones el mismo día que se anunció. Enseguida los bancos de inversión emitieron informes al respecto y elaboraron recomendaciones para la inversión. Así, JP Morgan y Credit Suisse clasificaron las acciones de América Móvil como “Neutrales” (Ver Anexo 4).

La política regulatoria tiene dos objetivos básicos que se resumen en alcance y competitividad. Esto supone poner al alcance de un mayor número de usuarios toda la diversidad de servicios de radiocomunicaciones, sin importar su situación económica ni ubicación geográfica. También supone promover un ambiente de sana y total competencia, de tal forma que para la prestación de los servicios de radiocomunicaciones se garantice su permanencia y asequibilidad. Esta política indica que existirá un respaldo jurídico que fomentará la movilización de empresas, de particulares y del mismo mercado, lo que se traduce en oportunidades de negocio.

6.1 Análisis DAFO Televisa

Como herramienta de apoyo, se elabora una matriz DAFO con ánimo de argumentar que Televisa es el protagonista de esta oportunidad de negocio:

Gráfico 1: DAFO Televisa



Fuente: Elaboración propia

6.1.1 Debilidades

La industria de las telecomunicaciones está cambiando tecnológicamente. Así como la regulación debería hacerse desde una perspectiva convergente, las empresas deben preocuparse por su participación en el mercado en el que se ofrecen los cuatro servicios simultáneamente. La participación de Televisa en este mercado es menor al 10% (Ver Anexo 1) y este dato la hace considerablemente débil. A pesar de su liderazgo en televisión de pago, su participación en el mercado total de telecomunicaciones es incipiente.

Telmex está presente en absolutamente todos los estados de la República Mexicana. Sin embargo, la cobertura de Televisa es todavía limitada. En las 15 ciudades más importantes de México, la presencia del grupo se sitúa en un 53% (Marketline, 2012). La publicidad de Telmex afirma que “México es territorio Telcel” y efectivamente, la

presencia en telefonía móvil del operador principal Telmex y la participación de Televisa no es comparable. Para competir en este mercado, Televisa tiene una participación del 50% en Iusacell, que es el tercer competidor en telefonía móvil. El otro 50% de participación de Iusacell es del Grupo de Salinas Pliego, principal competidor de Televisa en Radiodifusión (OCDE, 2012). Luego la posición en la que se encuentra en dicho mercado no resulta en absoluto ventajosa.

Televisa está viviendo un proceso de integración. Esto supone una debilidad, ya que se califica este proceso como embrionario. Actualmente, los sistemas de operación, las redes y las operaciones en sí, son heterogéneas y están fragmentadas. Es imprescindible que la estrategia de Televisa incluya esta fase de integración, precedida de una etapa de consolidación en la que concluyan la adquisición de Cablecom e inicien posibles negociaciones con Megacable (Ver Entrevista en Anexo 2). Después de consolidar e integrar, deberán proceder a la homogeneización mediante una marca específica para el negocio de telecomunicaciones, una oferta comercial y determinado nivel de servicio.

Por último otro punto de fragilidad corresponde al esquema societario fragmentado. Televisa tiene distintos socios en las distintas operaciones: TVI (Cablevisión Monterrey) al 50% con el grupo Multimedios de Monterrey; Iuasacell al 50% con el grupo de Salinas Pliego y Cablevisión al 51% y con el resto del mercado bursátil (OCDE, 2012).

6.1.2 Amenazas

Se denomina *Cord Cutting* a la tendencia en mercados avanzados de sustituir el servicio vía cable por aplicaciones directamente en Internet como Netflix (Dans, 2012). Específicamente en el negocio de televisión de pago, puede resultar extremadamente perjudicial para Televisa el avance de dicha tendencia. Sin embargo, esta tendencia refuerza el crecimiento de Internet, otro de los productos ofrecidos por Televisa.

De cara a la competencia, que le otorguen a Telmex la posibilidad de ofrecer video constituye la amenaza más devastadora. Vuelve a relucir el título de concesión que prohíbe a la empresa la oferta de dicho servicio. Si algo no ha permitido que Telmex sea un monopolio es efectivamente esta cláusula prohibitiva (Palacios, 2011).

Respecto al mundo legal, la amenaza más obvia es la que marca la propia esfera legislativa. Esta amenaza impuesta por la reforma es la que da razón de ser a este trabajo y es al mismo tiempo una fortaleza. Grupo Televisa está sujeto a la agenda regulatoria, y la declaración del grupo como agente preponderante en el sector de radiodifusión sería efectivamente un freno. Las consiguientes medidas a aplicar por las autoridades también lo son, ya que limitarían al grupo de la misma manera que limitarían a Telmex en telecomunicaciones.

El principal riesgo en la discusión en el Congreso de las leyes secundarias es que se subdivida el mercado convergente de telecomunicaciones. Definiéndose así un actor preponderante en televisión de paga, éste sería Televisa. Esto impediría a Televisa concretar la adquisición de Cablecom e imposibilitaría la continuación en su plan de integración. Esto sin duda facilitaría a Telmex su permanencia como líder eliminando la posibilidad de un competidor a nivel nacional (recordemos que hoy Televisa tiene presencia en la mitad de las ciudades clave del país).

6.1.3 Fortalezas

El análisis interno de la compañía incluye entre sus fortalezas el *track record*^{II}, hasta ahora los resultados de la división de telecomunicaciones de Grupo Televisa han sido considerablemente altos, con crecimientos por encima de los dos dígitos en los últimos 10 años (Ver Anexo 3).

Como se menciona en este trabajo, en la descripción de los operadores del mercado, el liderazgo en televisión de pago por parte del grupo es indiscutible. Una vez que se hayan modificado las reglas del juego con la reforma, el liderazgo en televisión de pago implica una posición ventajosa cuando se trata de competir en el resto de los servicios. Su importancia no se limita al mercado mexicano, sino que tiene una gran influencia en el mercado latino en Estados Unidos, así como en Latinoamérica. Las telenovelas, su producto más rentable, se exportan prácticamente a todos los mercados.

Televisa es la compañía de medios de comunicación más grande en el mundo de habla hispana: es el grupo mediático más importante de México produciendo y transmitiendo programas de televisión, señales televisivas abiertas y restringidas, por cable y satélite

^{II} Trayectoria.

(Marketline, 2012). Esta producción de contenidos es una de las mayores ventajas que tiene la empresa. Además, cada vez se integran más verticalmente invirtiendo en redes de distribución, de manera que tienen qué transmitir y por donde transmitirlo.

Respecto al músculo político, Televisa es sin duda el grupo con mayor influencia en la opinión pública (Carpynteiro, 2013). Sus telediarios con liderazgo absoluto en *ratings* en todos los horarios lo convierten en el grupo con mayor influencia mediática del país.

6.1.4 Oportunidades

De nuevo, la oportunidad más evidente es la que surge del terreno legal, de la agenda regulatoria a la que se enfrentan las empresas del sector. La posible declaración de preponderancia al Grupo Telemex y las medias asimétricas planteadas en la ley colocan a Televisa en una situación privilegiada como segundo competidor en el mercado.

Por otro lado, existe un mercado subatendido (OCDE, 2012). La población mexicana está expectante y reclama la existencia de un mercado sólido, desarrollado y justo. La calidad de los servicios y la concentración de la oferta, así como otras muchas limitaciones, requieren actuación inmediata por parte de las autoridades y de las propias empresas. Hay una demanda creciente que satisfacer, el sector está estancado y hace falta impulsar el desarrollo del mismo. Se trata de actuar sobre los conceptos básicos de la economía: existe una demanda insatisfecha que se intenta conjugar con una oferta altamente limitada.

Y por último la consolidación del mercado aparece también como una oportunidad del entorno. Más específicamente se trata de la consolidación de empresas de cable existentes, como Cablecom, en donde ya cuenta con una opción de compra pendiente de la emisión de la regulación. Incluso también se pretende la consolidación de sus dos siguientes competidores Megacable y Grupo Hevi (Ver entrevista en Anexo 2).

Otro ángulo importante de oportunidad para Televisa es el segmento de la telefonía móvil. Se ha mencionado ya que es propietaria del 50% de Iusacell (empresa de telefonía móvil) junto con el Grupo Salinas (propietario de TV Azteca, principal competidor de Televisa en Radiodifusión). Se trata por lo tanto de una alianza en telecomunicaciones con su principal rival en el sector de radiodifusión, los resultados

obtenidos de dicha alianza son altísimos, al igual que los obtenidos por Telefónica y Nextel. Luego, por su propia cuenta, o mediante alguna otra alianza con el mismo Telefónica, Televisa puede abrir otro flanco significativo a Telmex.

7. CONCLUSIONES

¿Se conseguirá el México descrito en el Pacto por México? Las materializaciones del Pacto, entre ellas la reforma y la legislación en cuestión, son sin duda un acercamiento a ese México desarrollado caracterizado por mercados competitivos. Es de gran ayuda observar a países que han estado en situaciones similares y progresivamente consiguen mejorar sus índices. Por este motivo se incluye en el análisis de la reforma el apartado de “Experiencia Internacional”: para argumentar que la medida favorece a México, teniendo en cuenta distintos ejemplos de desarrollo. La utilidad de los informes de la OCDE reside en el conocimiento específico del desarrollo de cada país y como consecuencia la capacidad de analizarlos desde una perspectiva global y comparativa.

México tiene un largo camino que recorrer para situarse a la par de estas economías de referencia. No obstante, las reformas que se emprenden en los sectores de energía, educación y telecomunicaciones entre otros, tendrán consecuencias positivas para la sociedad mexicana. Se promueven con ellas la inversión, el empleo, el bienestar social y otras variables macroeconómicas. Se insiste en la idea que pone de manifiesto que las telecomunicaciones son un factor esencial para el desarrollo y México tiene un retraso importante. Es urgente la toma de medidas efectivas para potenciar el sector y reducir la concentración, de manera que se fomentará la competencia y ,como consecuencia, habrá mayores inversiones y menores precios al consumidor. La reforma en México es muy necesaria porque existe una enorme concentración en los sectores a los que se dirige la reforma: en el sector de radiodifusión sólo hay dos operadores y uno de ellos cuenta con el 70% de la audiencia.

Los consumidores están ávidos de un cambio, están cansados de un proveedor prácticamente en régimen de monopolio. Esto sin duda representa una oportunidad para el operador que se presente como una alternativa atractiva en productos, servicios y precios. No deja de impactar a los consumidores que Carlos Slim aparezca permanentemente en las listas de los hombres más ricos del mundo y ellos se vean obligados a pagar tarifas excesivas.

A principios de este trabajo se calificó el sector de telecomunicaciones a nivel mundial como un sector próspero, tanto por sus indicadores como por lo fenómenos que lo dinamizan, y demostró más que resiliencia ante la crisis global del 2008. Se concluyó

que este sector es protagonista en términos de rentabilidad. Sin embargo no sucedió lo mismo cuando se profundizó más adelante en el caso concreto de México. Se observa un sector de telecomunicaciones mundial competitivo y fuerte, en contra de un sector manipulado y concentrado en México. Esa distancia es objeto de estudio y presenta de por sí posibilidades de crecimiento, posibilidades de pasar de una sociedad mal conectada, con un servicio lento, caro e inoperante a una sociedad con un mercado competitivo, regulado, eficiente y conectado.

Se identificó posteriormente a Televisa, líder de Radiodifusión, como el protagonista de la oportunidad de negocio en telecomunicaciones. La empresa ha demostrado ser exitosa en un contexto complicado y mantiene la determinación de invertir agresivamente en México. Televisa pretende revolucionar la industria de telecomunicaciones en México a través de la competencia mediante ofertas disruptivas. Apoyados en la reforma y con un campo de juego nivelado, Grupo Televisa estará haciendo inversiones muy fuertes en el sector para desplegar una presencia nacional que le permita competir frente a frente con Telmex. Hay enormes oportunidades de mejorar niveles de servicio, enormes oportunidades de accesibilidad a los mismos servicios por menores precios y mayor calidad. Televisa es el operador nacional que, según Adolfo Lagos, puede y está dispuesto a presentar competencia al agente económico de Telmex (Ver Entrevista en Anexo 2).

En este trabajo se pretendía identificar la reforma de telecomunicaciones con la posibilidad de hacer negocio, y se encontró a Televisa como operador potencial. Sin embargo, también se pretendía evaluar si la reforma sería efectiva en su propuesta de conseguir un mercado competitivo, en su misión recogida en el Pacto por México. Parece ser que lo que se conseguiría, siguiendo el hilo conductor del trabajo, sería la existencia de dos agentes dominantes en vez de uno. La aparición de un competidor “serio” en el mercado, obligaría al operador principal a disminuir drásticamente los precios. Televisa ya es hoy en día rival de Telmex, pero opera en pocas regiones y tiene muchas limitaciones para competir. Sin embargo, con las reformas Grupo Televisa espera un fuerte avance en torno a los próximos cinco a siete años.

La limitación al poder de actuación del operador dominante en telecomunicaciones puede surgir de dos formas: la primera es que la regulación directamente castigue y

frene su conducta abusiva de poder a través de mecanismos e instituciones legales efectivas; y la segunda opción es que la regulación y la legislación incentiven la actividad de otros operadores, facilitando sus operaciones en el mercado y finalmente promuevan la competencia. Esta reforma es importante para México y puede calificarse como un buen comienzo, pues el resto de países emprendió el camino hacia el desarrollo tomando medidas semejantes. Además, el hecho de que exista un competidor capacitado para ofrecer productos similares al nivel del dominante, supondrá en el corto plazo beneficios socioeconómicos para la población. Se dotará al mercado con la existencia de una alternativa a precios equivalentes o incluso inferiores; se conseguirá una mayor penetración, sobretodo por la propuesta de banda ancha que resulta determinante para el desarrollo. Si se hace bien, la reforma debería beneficiar a todos los mexicanos; si se hace mal, el beneficio sería menor y el operador que tuviese mayor capacidad de *lobby*^{III} mantendría por más tiempo sus ventajas en el mercado y por lo tanto saldría menos afectado.

El nuevo marco jurídico debe dar las bases para proporcionar un mercado que ajuste las condiciones para los integrantes del mercado de manera que éste sea competitivo. Para ello, es importante que se haga cumplir a América Móvil el título de concesión (Medina, 1995) y demás obligaciones. De la misma manera es de extrema relevancia la declaración de los agentes preponderantes y la aplicación de la consiguiente regulación asimétrica.

Mientras no haya competencia efectiva, no se deberá autorizar al operador principal la prestación de servicios de televisión, siendo de hecho la única medida asimétrica vigente y aplicada a América Móvil actualmente. La competencia solo llegará a través de servicios convergentes con cobertura nacional, y en el corto plazo se puede lograr a través de la consolidación y modernización de las empresas de cable ya existentes, en su mayoría propiedad de Grupo Televisa (Ver Entrevista en Anexo 2).

^{III} Cabildeo

8. BIBLIOGRAFÍA

- Alfonso, C. y Valente, J.** (2010). Espectro abierto para el desarrollo Estudio de caso: Brasil.
- Álvarez Clara.** (2012). Historia de las Telecomunicaciones en México, *Revista bimensual UP*.
- Booz&Co.,** Booz & Company World Telecommunications Outlook (2012).
- Carpenteiro, P.** (2013). *El fin de los medios*. Grijalbo.
- Casanueva-Reguart, C. y Pita, A.** (2010). Telecommunications, Universal Service and Poverty in Mexico: A Public Policy Assessment (1990-2008).
- Consejo Europeo.** (2010). European Convention for the Protection of Human Rights and Fundamental Freedoms.
- Diario Oficial de la Federación.** (2013). Decreto por el que se reforman y adicionan diversos artículos de la Constitución Política de los Estados Unidos Mexicanos en materia de telecomunicaciones.
- Dolan, K. A.** (2012). The World's Richest Man On Fixing The Global Economy. *Forbes.Com*, 69.
- Dans, E.** (2012). El Cord Cutting como tendencia. Recuperado de: <http://www.enriquedans.com/2012/08/el-cord-cutting-como-tendencia.html>)
- Fixed Line Telecoms Industry Profile: Mexico.** (2009). *Fixed Line Telecoms Industry Profile: Mexico*, 1.
- Fixed Line Telecoms Industry Profile: Mexico.** (2012). *Fixed Line Telecoms Industry Profile: Mexico*, 1-33.
- Fontagné, L. y Mitaritonna, C.** (2013). Assessing barriers to trade in the distribution and telecom sectors in emerging countries. *World Trade Review*, 12(1), 57-78. doi:10.1017/S1474745612000456
- Fratini, A.** (2009). The 2008 EU telecommunications reform package. *Journal Of Telecommunications Management*, 2(3), 202-210.

- Gutiérrez, L.** (2002). Regulatory Governance in the Latin American Telecommunications Sector.
- Gutiérrez, L.** (2003). The Effect of Endogenous Regulation on Telecommunications Expansion and Efficiency in Latin America. *Journal of Regulatory Economics* 23 (3), 257-286. Kulver Academic Publishers.
- Grzybowski, L.** (2005). Regulation of Mobile Telephony across the European Union: An Empirical Analysis. *Journal Of Regulatory Economics*, 28(1), 47-67. doi:10.1007/s11149-005-2355-x
- Iacopino, P. y Hale, W.** (2013). Latin America telecoms market: trends and forecasts 2012–2017.
- Instituto Nacional de Estadística, Geografía e Informática.** (2014). México en cifras.
- KPMG,** Media and Telecommunications Industry Outlook Survey (2013)
- Levy, I.** (2014). SCT otorga concesión a Telecom Telégrafos. Recuperado de <http://www.eluniversalmas.com.mx/columnas/2014/01/105172.php>
- Levy, I.** (2014) Ifetel podría no declarar preponderante a Televisa. Recuperado de <http://www.eluniversalmas.com.mx/columnas/2014/01/105264.php>
- Mariscal, J.** (2004). Telecommunications Reform in Mexico from a Comparative Perspective. *Latin American Politics & Society*, 46(3), 83-114.
- Marketline.** (2012). Telmex Internacional S.A.B de C.V.
- Marketline.** (2012). Grupo Televisa, S.A.B. (n.d).
- Medina, I.** (1995). Teléfonos de México: modernización, privatización y nuevas relaciones laborales. *Espiral, Estudios sobre Estado y Sociedad* Vol I. No. 3
- Noll, R. G.** (2013). Evaluación de las políticas de telecomunicaciones en México. *Trimestre Económico*, 80(3), 603-650.
- OECD** (2013), OECD Communications Outlook 2013, OECD Publishing.
- OCDE** (2012), Estudio de la OCDE sobre políticas y regulación de telecomunicaciones en México, OECD Publishing.
- OCDE** (2011), *Estudios económicos de la OCDE: México 2011.*, OECD Publishing.

- Palacios, J.** (2011). Telecommunications Industry in Mexico.
- Parlamento Europeo.** (2000). Charter of Fundamental Rights of the European Union, *Official Journal of the European Communities*.
- Peña, E.** (2013). Iniciativa de Reforma en materia de telecomunicaciones.
- Peña, E. , PAN, PRI y PRD.** (2013). Pacto por México.
- Plaza, C.** (2006). Apuntes sobre la teoría económica de la regulación. *Información Comercial Española*. N° 832.
- Prieto, E.** (2005). La Política de Defensa de la Competencia en la Unión Europea. *Información Comercial Española*. N° 820.
- Picard, R.** (1989) Media Economics: Concepts and Issues, London, Sage publications.
- Ramírez, J.** (2007), Análisis del Must Carry-Must Offer a la luz de la resolución de la Comisión Federal de Competencia.
- Ruíz, E.** (2014). Telmex viola concesión al ofrecer TV por medio de Dish. Recuperado de <http://eleconomista.com.mx/industrias/2014/02/23/telmex-viola-concesion-ofrecer-tv-medio-dish>
- Latin America Monitor: Mexico Monitor,** (2009). Business Environment: Telecoms Competition At Last?., 26(3), 5.
- Latin Trade.** (2000). Taking on Telmex. 8(6), 28
- Tintor, V., Janković, M., & Milićević, V.** (2010). The legal and economic framework of EU market regulation. *Ekonomski Anali / Economic Annals*, 55(185), 107-128
- Wallsten, S. J.** (2001). An econometric Analysis of Telecom competition, privatization and regulation in Africa and Latin America. *Journal Of Industrial Economics*, 49(1), 1.
- World Bank and Public-Private Infrastructure Advisory Facility** (2003). Private Solutions for Infrastructure in Mexico.

9. ANEXOS

Anexo 1: Mapa Mercado Telecomunicaciones

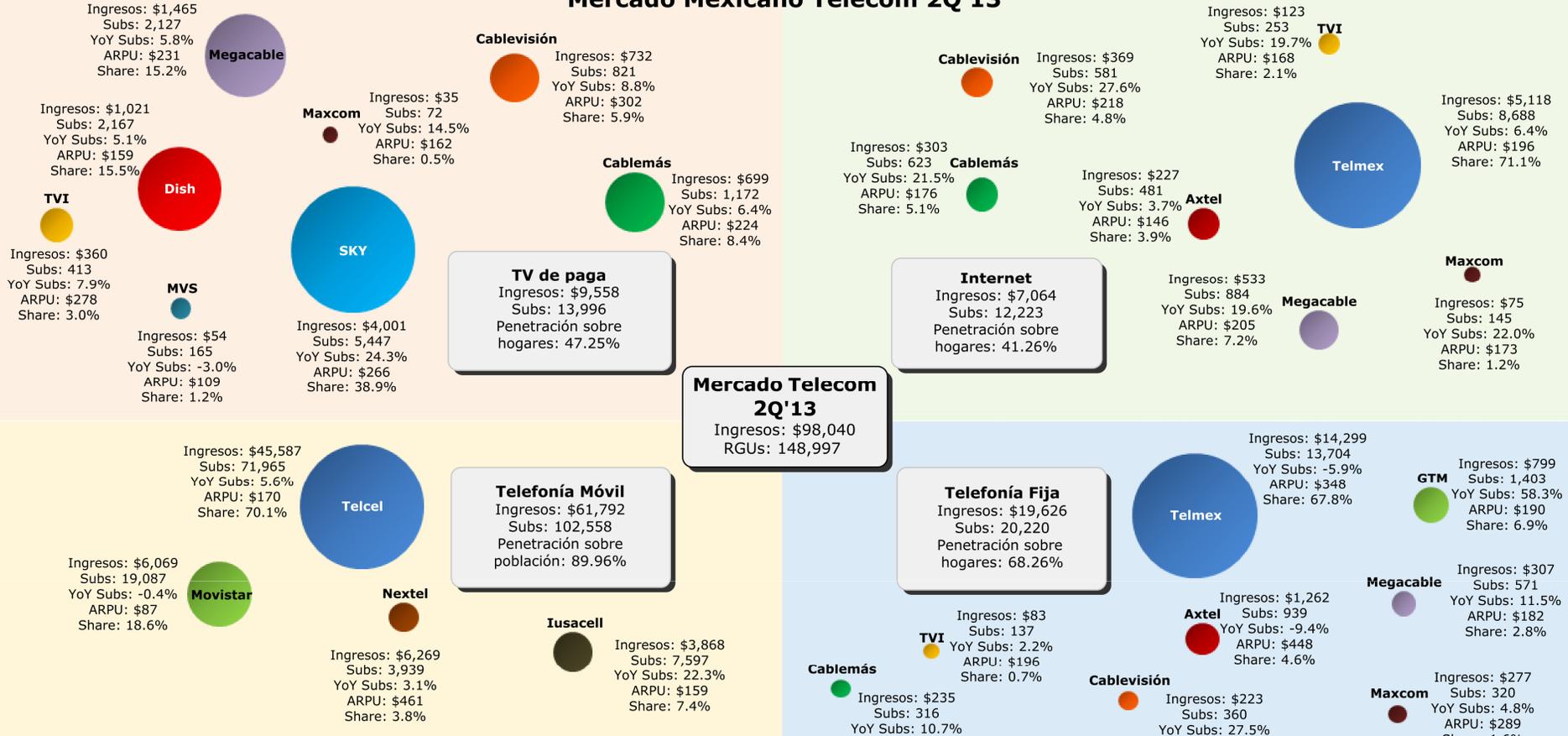
Anexo 2: Entrevista a Adolfo Lagos (Vicepresidente Corporativo de Televisa Telecom)

Anexo 3: Televisa Información Económica y financiera

Anexo 4: Informes JP Morgan y Credit Suisse

Mercado Mexicano Telecom 2Q'13

Mercado Telecom 2Q'13
 Ingresos: \$98,040
 RGUs: 148,997

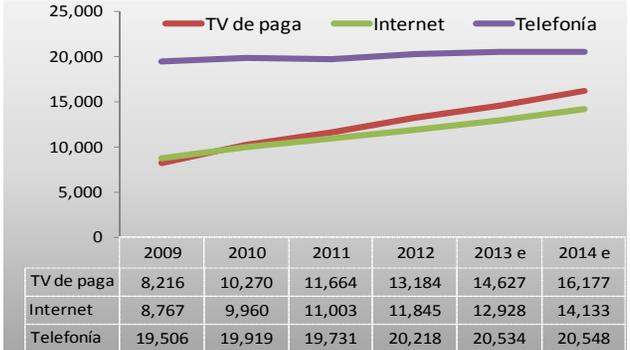


*Ingreso en M MXP
 *Subs en miles (SKY no incluye CA)
 *ARPU en MXP
 *Share: Subs

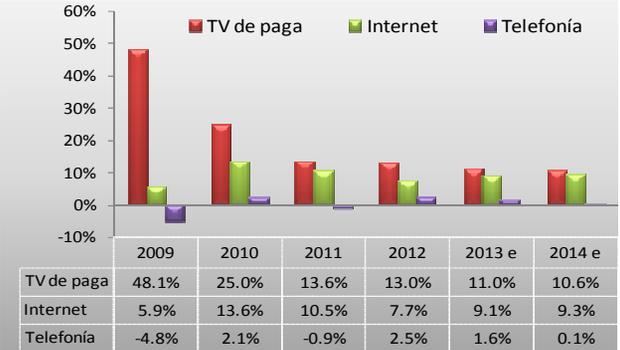
Televisa Telecom Fecha: Agosto 2013 Nota: El tamaño de las burbujas representa el número de subs

Fuente: INEGI, Banco de Mexico, SHCP, Reportes Financieros de los Operadores, Select

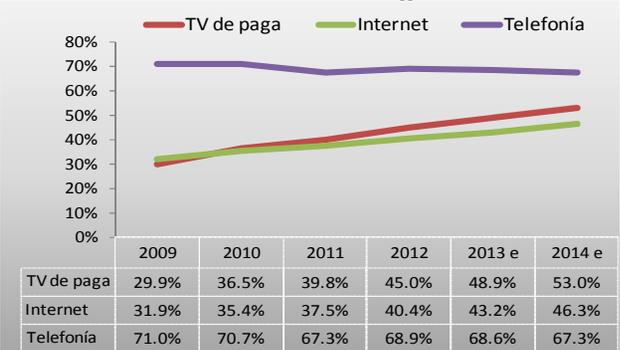
Pronósticos Subs.



Pronósticos Crec. YoY Subs.



Penetración sobre hogares.



Pronósticos elaborados por TVSA Telecom con información de tendencias de Pyramid, Dataxis y Select.

Anexo 2: Entrevista a Adolfo Lagos (Vicepresidente Corporativo de Televisa Telecom)

Contextualízanos en la Reforma. ¿Porqué es necesaria la Reforma en Telecomunicaciones y Radiodifusión?

Después de doce años de estancamiento legislativo en México debido a la incapacidad del PAN (Partido de Acción Nacional) para lograr acuerdos con la oposición, la actual administración, el PRI (Partido Revolucionario Institucional), ha detonado una serie de reformas en los distintos sectores apuntando al crecimiento de México: Política, Fiscal, Financiera, Laboral, Educativa y Energética, además de la de Radiodifusión y Telecomunicaciones. La gente tiene esperanzas en que dichas reformas contribuirán a mejorar los indicadores macroeconómicos del país, como puede ser el empleo o la renta per cápita.

En específico, el sector de telecomunicaciones está estancado en gran parte por la existencia de un gran jugador, TELMEX/TELCEL que prácticamente tiene el monopolio de la Telecomunicaciones en el país. También está estancado por la ausencia de una regulación moderna. Los procedimientos y juicios legales que regulan el comportamiento de los operadores en el sector no han permitido que exista un nivel de competencia digno. Es necesario revisar el sistema de la regulación y redefinirlo, y después de esto, debe hacerse efectiva la aplicación de dicho sistema regulatorio.

En el proceso de la reforma ¿en qué momento nos encontramos?

La reforma constitucional de telecomunicaciones y radiodifusión se publicó en Junio de 2013, en el Diario Oficial de la Federación. Esta reforma da facultades al IFETEL y establecía que el congreso emitiría las Leyes Secundarias a principios de este año, y que el IFETEL emitiría las declaraciones de preponderancia en los sectores de Radiodifusión y Telecomunicaciones.

A finales de Marzo, en ausencia de las Leyes Secundarias que a la fecha no están emitidas, se emitieron las declaraciones de preponderancia a Grupo Televisa en radiodifusión y Telmex/Telcel en telecomunicaciones a finales de mes.

Las Leyes Secundarias están siendo muy discutidas en el congreso y hay mucho ruido por parte de la opinión pública. En Abril terminó el periodo ordinario de sesiones del

Congreso, sin embargo con motivo de la aprobación de las leyes secundarias de la reforma electoral se ha convocado un periodo extraordinario de sesiones entre Junio y Julio, donde podrían ser aprobadas.

Una de las posiciones apoyadas por el PRD (Partido Revolucionario Democrático) es que se declare preponderancia en el mercado de TV de paga y no a nivel del mercado convergente de telecomunicaciones. No se sabe si dicha petición prosperará, por lo que no se sabe si constituye una oportunidad o una amenaza para Televisa Telecom.

¿A quién beneficia esta Reforma?

La reforma sienta las bases para un mercado más competitivo. Beneficia a los consumidores en primer lugar, que disfrutarán de mayores servicios en penetración y en calidad, a menores precios. Recordemos que México ocupa el último lugar en puntos de interconexión y velocidad del grupo de la OCDE y en precio uno de los más altos, igual que Corea del Sur líder en velocidad y puntos de interconexión. Al dinamizar el sector se creará empleo y los resultados desembocarán, como acabamos de decir, en un mayor bienestar social.

Por ejemplo, hasta ahora México era de los pocos países del mundo en donde se hacia un cargo adicional de larga distancia en concepto de *Roaming* por viajar en estados dentro del mismo país. Estos cargos abusivos ya desaparecieron hoy gracias a la reforma.

En segundo lugar beneficia a los operadores actuales competidores de Telmex. Hasta ahora las tarifas de interconexión, el efecto on-net (privilegiar costos a clientes que hablen dentro de la propia red Telmex) y la ausencia de normas para compartir infraestructura limitaban muchísimo las posibilidades de competir con Telmex.

Por ejemplo, las compañías celulares competidoras de Telmex, están prácticamente quebradas, incluyendo a compañías terriblemente exitosas en el resto del mundo como puede ser Telefónica/Movistar.

Hablando de nosotros, digamos que lo mejor que le pudo pasar a Televisa es la Reforma en telecomunicaciones y radiodifusión al ser el jugador mejor posicionado para competir directamente en telefonía, banda ancha y video. La reforma elimina barreras anticompetitivas como las tarifas de interconexión, hoy nos es mucho más caro terminar una llamada de nuestros clientes en un celular de Telmex que en uno de España o Estados Unidos.

También obliga a Telmex a transparentar sus costes internos eliminando subsidios inter-compañías que generen ventajas competitivas, además de obligarlo a compartir su infraestructura, especialmente desagregando el bucle local.

De la misma manera abre las puertas a nuevos operadores y a inversores nacionales o extranjeros. Por ejemplo estableciendo reglas muy claras para los MVNO (Virtual Mobile Network Operators), empresas que podrán comercializar directamente servicios de telefonía celular soportados en la operación de TELMEX.

El único punto en el que puede salir afectado el Grupo Televisa es en la imposición de medidas must carry – must offer, no obstante, insisto en que estas medidas afectarían por el lado de radiodifusión, no de telecomunicaciones.

Pero, si principalmente se beneficia Televisa, ¿se están resolviendo los problemas que se quieren atacar en el Pacto por México?

Como mencione en la pregunta anterior, la reforma ha beneficiado ya directamente a los Consumidores con una reducción en tarifas, estas reducciones continuarán en la medida que los nuevos y actuales competidores puedan competir en igualdad de circunstancias.

Además de Televisa operadores internacionales que operan en México se verán beneficiados, es el caso de Telefónica y NEXTEL al igual que muchos otros operadores locales de telefonía, video e internet como Total Play, Axtel, Iusacel, etc

¿A través de qué mecanismos pretende Televisa hacerle competencia a Telmex?

Televisa quiere y puede hacerle la competencia a America Movil. En primer lugar tenemos que integrar, consolidar y homogeneizar las operaciones de cable actual. De momento pretendemos concluir la adquisición de Cablecom e iniciar negociaciones con Megacable y Grupo Hevi. Si se respeta el concepto de mercado convergente en telecomunicaciones continuaremos avanzando en la consolidación de empresas como lo hemos hecho hasta ahora, consideremos que solo tenemos presencia en la mitad de las primeras 15 ciudades del país. Televisa cuenta con la infraestructura para hacerlo, gracias a la estrategia que tomó a principios del 2000, cuenta hoy con grandes empresas de cable. La empresa se dio cuenta de que su recorrido en el mundo de los contenidos estaba limitado, y esta decisión constituye una de las razones por las cuales tienen la capacidad actualmente para competir en el mundo convergente de las telecomunicaciones.

La desaparición de barreras anticompetitivas, como el elevadísimo coste de la tarifa de interconexión, nos permitirá lanzar productos sumamente competitivos y sobretodo disruptivos que nos permitirán ganar participación de mercado de manera orgánica también.

¿En cuántos años se podrá considerar a Televisa rival de Telmex?

De darse la reforma, como mencioné anteriormente, a través de crecimiento orgánico ganando cuota de mercado, y de adquisidores, esperamos para el 2020 ser un jugador relevante que compita frontalmente con Telmex. Entre los próximos cinco y siete años se esperan fuertes avances para Grupo Televisa gracias a grandes inversiones y determinadas estrategias.

Finalmente lo que está ocurriendo en México, y sobre todo lo que va a ocurrir en los próximos 10 años es exactamente lo mismo que sucedió en el resto de países avanzados sólo que con dos décadas de retraso. Recordemos que reformas a las telecomunicaciones es lo que ha permitido a países como España, Inglaterra, Estados Unidos, Francia que partieron de situaciones de mercado con un incumbente tan poderoso como México, la existencia de un mercado libre y competitivo.

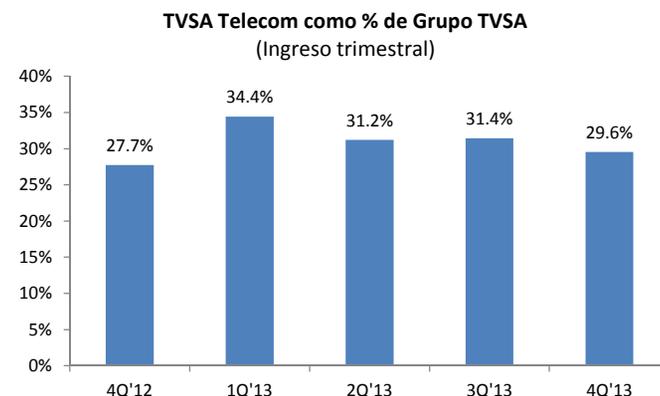
Grupo Televisa	Ingreso (mm MXP)			4Q'13	Δ%YoY	Mix 4Q'13	12m	2012 (12m)	Δ%12m	
	4Q'12	1Q'13	2Q'13							
Publicidad (TV Abierta)	7,716	4,208	5,911	6,427	8,319	7.8%	34.1%	24,865	23,936	3.9%
Video (TV de Paga)	5,525	5,611	5,855	5,962	6,094	10.3%	NA	23,523	21,228	10.8%
Video Cable	1,714	1,785	1,854	1,873	1,914	11.6%	7.8%	7,424	6,762	9.8%
DTH	3,811	3,827	4,001	4,090	4,181	9.7%	17.1%	16,098	14,465	11.3%
Móvil (50% Iusacell)	2,043	2,138	2,154	2,277	2,380	16.5%	9.8%	8,948	7,832	14.3%
Programas y Licencias	1,683	1,270	1,449	1,495	1,476	-12.3%	6.1%	5,690	5,759	-1.2%
Otros Negocios	1,061	995	1,128	1,085	1,647	55.3%	6.7%	4,855	4,211	15.3%
Venta de Canales	819	871	882	872	639	-22.1%	2.6%	3,264	3,189	2.3%
Mayoreo Telecom	976	809	880	987	1,104	13.2%	4.5%	3,781	3,777	0.1%
Editorial	1,000	667	839	785	928	-7.3%	3.8%	3,218	3,453	-6.8%
Internet	737	784	812	843	929	26.0%	3.8%	3,368	2,761	22.0%
Telefonía	524	558	574	588	620	18.5%	2.5%	2,341	2,051	14.1%
Otros Telecom	178	147	175	190	266	49.4%	1.1%	778	603	29.0%
Total	22,262	18,057	20,657	21,512	24,403	9.6%	100.0%	84,629	78,801	7.4%
Total Telecom (sin SKY)	6,172	6,220	6,448	6,758	7,213	16.9%	30%	26,640	23,787	12.0%

* No incluye el ajuste de consolidación intercompañías en el segmento Telecom.

* Mayoreo Telecom: servicios de transporte, capacidad, LD y otros a carriers y corporativos.

* Otros Telecom: ingresos por publicidad en Cable, instalaciones y accesorios.

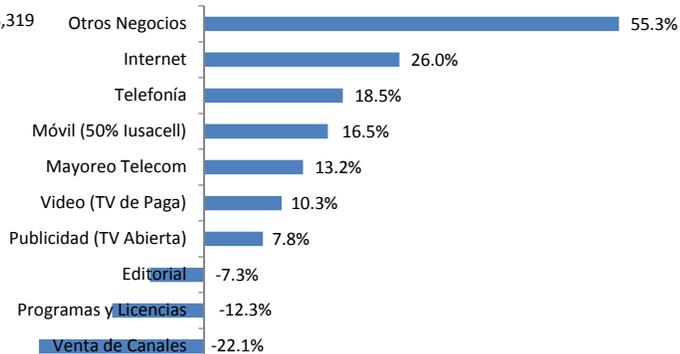
* Móvil (50% Iusacell): Incluye ingresos por renta de enlaces, TV de paga y otros de GSF (aprox. 10% del total Iusacell).



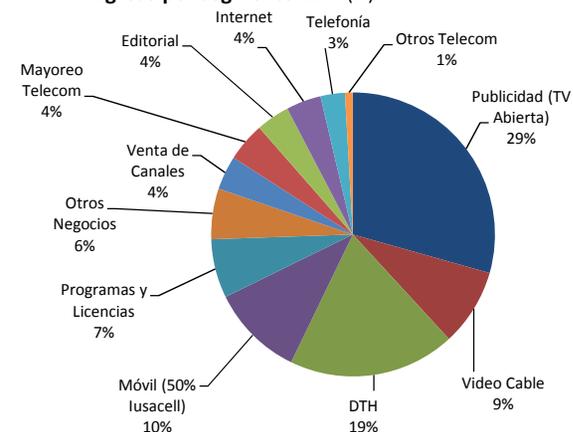
Ingreso 4Q'13



Crecimientos YoY (4Q'13)



Mix ingreso por segmento 12m (%)



Televisa Telecom & Sky	Ingreso (mm MXP)		EBITDA (mm MXP)		Margen		ARPU (MXP)			RGUs (miles)				Share Subs. México		
	4Q'13	Δ%YoY	4Q'13	Δ%YoY	4Q'13	Δ bps	Video	Internet	Teléfono	Video	Internet	Tel. Fija	Total	Video	Internet	Tel. Fija
Sky *	4,181	10%	1,812	13%	43%	129	263	NA	NA	6,015	NA	NA	6,015	40.1%	NA	NA
Iusacell (50%)**	2,380	17%	-98	76%	-4.1%	1590	NA	NA	162	NA	NA	ND	NA	NA	NA	NA
Cablemás	1,697	19%	534	-5%	31%	-800	238	180	253	1,185	705	348	2,238	8.2%	5.4%	1.7%
Cablevisión	1,566	19%	686	29%	44%	382	308	219	204	868	666	415	1,949	6.0%	5.1%	2.0%
Bestel	849	14%	117	-46%	14%	-1504	NA	NA	NA	NA	NA	NA	NA	NA	NA	NA
TVI	722	13%	394	14%	55%	61	266	162	201	443	295	153	891	3.1%	2.3%	0.7%
TOTAL	11,394	14%	3,446	21%	30%	169	269	187	205	8,511	1,667	916	11,093	57.4%	12.8%	4.4%

* Incluye Centroamérica.

**Iusacell incluye ingresos de GSF, el ARPU y RGUs corresponden al servicio móvil (Telefonía + BAMS).

America Movil (AMX)

Rating	NEUTRAL*
Price (19 Mar 13, US\$)	18.89
Target price (US\$)	30.00 [†]
52-week price range	28.25 - 18.47
Market cap. (US\$ m)	70,887.21
Enterprise value (US\$ m)	98,580.95

*Stock ratings are relative to the coverage universe in each analyst's or each team's respective sector.

[†]Target price is for 12 months.

Research Analysts

Andrew T. Campbell, CFA
55 11 3701 6313
andrew.t.campbell@credit-suisse.com

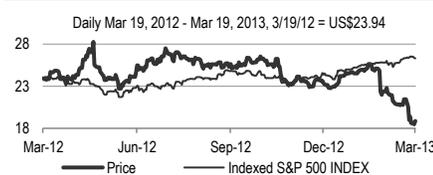
Andrei Sabah
52 55 5283 3810
andrei.sabah@credit-suisse.com

COMMENT

Roadmap to regulatory reform

- **Regulatory timeline.** In this report we layout an estimated timeline for the main milestones in the Mexico TMT reform process. On this timeline, we believe the **key period for AMX investors will be in 4Q13**, when the newly created regulator, IFT, labels which players are dominant and applies accompanying restrictions.
- **Investment Case: overhang.** The earliest impact on AMX numbers from the new regulatory regime would only come in 4Q13, we estimate. However, the high level of uncertainty regarding the posture of the new regulator and what steps it will take is likely to persist through most of this year. This uncertainty creates an overhang for AMX shares that may prevent them from outperforming, in our view.
- **Catalysts:** We expect the president of Mexico to sign into law the constitutional reform of the TMT sector during 2Q13. In the 90 days after that, the composition of the IFT should be determined. Some important issues for the sector, such as migration to a new universal concession model (which would permit AMX to offer pay TV), may only be sorted out in early 2014.
- **Valuation:** We estimate that AMX is trading on 4.9x EV/Ebitda and 10.7x P/E for 2013. These are highly discounted compared to historical averages. Even though we see substantial value in AMX on a DCF basis, we believe legal and regulatory risks have reduced visibility on cash flows for 2014 and beyond. We maintain our Neutral rating on the shares.

Share price performance



On 03/19/13 the S&P 500 INDEX closed at 1548.34

Quarterly EPS	Q1	Q2	Q3	Q4
2012A	0.66	0.26	0.61	0.30
2013E	0.46	0.43	0.43	0.42
2014E	—	—	—	—

Financial and valuation metrics

Year	12/12A	12/13E	12/14E	12/15E
Revenue (US\$ m)	58,908.5	62,497.3	63,683.3	64,503.5
EBITDA (US\$ m)	19,829.1	20,293.5	20,988.1	21,588.2
EBIT (US\$ m)	11,956.2	11,258.1	12,011.0	12,497.2
Net income (US\$ m)	6,949.8	6,701.4	7,420.8	7,833.4
EPS (CS adj.) (US\$)	1.83	1.76	1.95	2.06
Dividend yield (%)	1.6	1.7	3.4	5.2
P/E (x)	10.3	10.7	9.7	9.2
EV/EBITDA	5.0	4.9	4.8	4.6
P/B (x)	3.1	2.5	2.2	2.1
ROE stated - return on equity	31.1	25.6	24.1	23.3
ROIC (%)	14.93	13.38	13.98	14.65
Net debt (US\$ m)	28,956	27,694	25,741	23,366
Net debt/equity (12/13E, %)	119.2	93.4	76.7	65.8
Capex (US\$ m)	-9,949	-9,855	-9,234	-9,030

Source: Company data, Credit Suisse estimates.

DISCLOSURE APPENDIX CONTAINS IMPORTANT DISCLOSURES, ANALYST CERTIFICATIONS, INFORMATION ON TRADE ALERTS, ANALYST MODEL PORTFOLIOS AND THE STATUS OF NON-U.S. ANALYSTS. US Disclosure: Credit Suisse does and seeks to do business with companies covered in its research reports. As a result, investors should be aware that the Firm may have a conflict of interest that could affect the objectivity of this report. Investors should consider this report as only a single factor in making their investment decision.

Mexican Telecom & Media

Highlights From Meetings With Mexican Regulators: Deterioration Is Just Starting For AMX

This week, we met with officials from Cofetel and CFC, the regulatory bodies which should be the base for creating the new telecom regulator in Mexico (the IFTel). Our impression is that changes that we should see in coming years are much more profound than indicated in the Telecom Reform, which should be approved soon. In a few years, Mexico is likely to have a very powerful regulator, with a clear target of improving competition, which would then reduce the market share for the dominant player, AMX, as well as reduce its margins.

- **Deep regulatory changes were long overdue**, as the regulators could not move forward with their agenda in the last few years, so now Mexico lags behind other OECD and LatAm countries. As such, deep changes should happen in the coming years.
- **Competition is the main target of the new regulator.** We heard over and over the word ‘competition’ during our conversations, and how more competition would help the consumer. While infrastructure is considered important, it is seen as a way to help increase competition.
- **Investor decisions should not be based only on the first round of decisions**, which are likely to be enacted around 1Q14. The regulatory process is likely to be by trial and error, with successive rounds of changes towards increasing competition. As such, we think investors should base their decision on the direction of the changes, more than on how the incremental change will affect the companies.
- **Mobile broadband service is seen as key, but the network is considered a commodity**, which should be shared in order to achieve more efficiency. As such, the leadership in terms of infrastructure should not be used as a differentiation factor. Moreover, a new infrastructure player should be created in the 700 MHz frequency.
- **Regulators expect AMX share to fall on competition, not split up.** Regulators seem uneasy with AMX’s high market share, but believe this should be reduced by the introduction of effective competition in the country, and not by direct intervention such as splitting up the company, which should work more as a threat.
- **Lower margins are expected as result of higher competition**, according to the regulators, based on the experience of other countries. Currently, AMX has 70% share, vs. OECD 42% avg. for the market leader, and c. 50% EBITDA margin vs. OECD 37% avg.
- **We are cautious on AMX, as it is unclear how it could respond to this new regulatory environment. We prefer VIVT and TIMP.**

* Registered/qualified as a research analyst under NYSE/FINRA rules.

See page 4 for analyst certification and important disclosures, including non-US analyst disclosures.

J.P. Morgan does and seeks to do business with companies covered in its research reports. As a result, investors should be aware that the firm may have a conflict of interest that could affect the objectivity of this report. Investors should consider this report as only a single factor in making their investment decision.

LatAm TMT

Andre Baggio, CFA ^{AC*}

(55-11) 4950-3427

andre.baggio@jpmorgan.com

Marcelo Santos, CFA

(55-11) 4950-3756

marcelo.p.santos@jpmorgan.com

Banco J.P. Morgan S.A.

Table 1: Valuation 2013E

Ticker	Rating	P/E	EV/EBITD/
AMX	N	9.8	4.9
ENTEL	N	12.6	5.7
MEGACPO	OW	18.8	7.9
NIHD	UW	NM	8.2
OIBR4	N	4.9	3.9
TEO	N	4.8	1.4
TIMP3	OW	12.1	3.8
TV	OW	18.4	7.8
VIVT4	OW	11.6	4.4
Median		9.8	5.3

Source: J.P. Morgan estimates.

JPM reports on Mexican Regulation

15/Mar/13: [A Comprehensive Guide to Reforms and Implications](#)

23/Jan/13: [Call with Cofetel: Growth Would Come from More Competition](#)

04/Dec/12: [Regulatory Framework Seems to Be Tilting Towards TV. Away From AMX](#)

Relevant Public Documents

Mar/13: [Mexican Reform Bill](#) (Spanish)

Dec/12: [“Pact for Mexico”](#) (Spanish)

Jan/12: [OECD Review on Mexico](#)