

La Chequera

Resolución Del Villar, arranca el *impasse*

Alicia Salgado

El jueves de la semana pasada, el juez IX de Distrito en Materia Administrativa concedió la suspensión provisional a Telcel, que dirige **Daniel Hajj**, respecto de la aplicación de la resolución que emitió y firmó **Rafael del Villar** siendo aún subsecretario de Comunicaciones, para resolver el desacuerdo de interconexión de Axtel, que dirige **Tomás Milmo Zambrano** (el segundo apellido cuenta). Con ello arranca el *impasse*.

Como usted recordará, la polémica resolución que se notificó a mediados de septiembre aunque se firmó el día primero, e incluyó el desacuerdo sobre tarifas de interconexión futuras (2008-2011) con Telcel y los desacuerdos de interconexión de Axtel con Telefónica Móviles, de **Francisco Gil**, y Iusacell y Unefon, dirigidas por **Gustavo Guzmán**, de tarifas de interconexión de 2005 a 2007.

Aunque falta que el juez confirme la suspensión de Telcel como definitiva, el caso Axtel se está convirtiendo en una bola de nieve, no sólo porque los operadores móviles de la industria están convencidos de que la SCT, que encabeza **Luis Téllez** —se la adjudiquen a Del Villar o no, el secretario tomó la decisión aunque no firmó la resolución—, actuó parcialmente al no llamar a ningún operador para escuchar sus argumentos, y porque la Cofetel se vio impedida de emitir una resolución cuando Axtel (el beneficiado de la resolución Del Villar) impidió deliberadamente y con un acto judicial que el pleno de la Cofetel resolviera el desacuerdo después de que el procedimiento había llegado a su término.

¿Usted entiende por qué Axtel argumenta que la Cofetel, que preside **Héctor Osuna**, no le resolvió el desacuerdo cuando le impidió judicialmente que lo hiciera?, o ¿por qué Axtel demandó penalmente el 28 de agosto a todos los integrantes del ple-

no de la Cofetel antes de que se integraran Del Villar y **Gonzalo Martínez Pous**?, y ¿por qué se argumenta que SCT no tenía conocimiento de la suspensión definitiva otorgada a Telcel para que Cofetel no admitiera el recurso de revisión en negativa (el de la negativa ficta con el que sustenta la SCT su actuación)?

Usted sabe amable lector que he creído firmemente en que las autoridades de SCT y del gobierno del presidente **Felipe Calderón** están comprometidas con el cumplimiento y respeto de la ley, pero cuando la duda asalta pareciera que en esta danza de millones de dólares se realizaron todos los actos que se consideraron necesarios, incluso violando la ley, para emitir una resolución que de entrada podría perder el loable objetivo que persigue: que la industria cuente con un modelo de costos claro, transparente, efectivo, para establecer las cuotas de interconexión en beneficio del usuario. ¡Ojalá que nuestra sospecha, como la de la industria, resulte en *sospechosismo*, porque al final de cuentas la SCT y la Cofetel requieren autoridad para que sus órdenes se cumplan, pero

ante tal desaseo, ¿cómo no quieren que éstos se la pasen en el litigio?

De la Cuenta Corriente

La industria aseguradora de Estados Unidos atraviesa por una situación complicada luego del rescate de AIG, por eso vale la pena diferenciar a las empresas que, en medio de la volatilidad y crisis de los mercados, fortalecen su posición financiera. Este es el caso de New York Life, una de las compañías privadas de seguros más importantes de Estados Unidos, dueña de Seguros Monterrey.

Ted Mathas, presidente de New York Life, reconoció que la situación es complicada y que sería hasta cierto punto iluso pensar que sus operaciones no tendrán una afectación ante la desaceleración de la economía estadounidense, pero la diferencia es que su estructura de capital es bastante sólida y, contrario a lo que pasa con sus competidores, New York Life no tiene ningún tipo de afectación financiera por los complejos instrumentos hipotecarios, ya que su estrategia es muy conservadora, la misma que en esta coyuntura le ha permitido mejorar sus ganancias, que incluso en la primera mitad del año crecieron 8 por ciento para sumar 672 millones de dólares, que contrasta con las minusvalías de sus competidores, encabezados por AIG, aunque en general el desempeño ha sido muy negativo.

Mathas explicó, desde sus oficinas centrales en Nueva York, que la clave del negocio asegurador es la capacidad de cumplir promesas y para lograrlo es necesaria una diversificación apropiada, pero no arriesgada, y desde luego capital disponible para



Fecha 21.10.2008	Sección Finanzas	Página 8
----------------------------	----------------------------	--------------------

amortiguar cualquier situación. Por ley, la aseguradora debe cumplir con los requerimientos mínimos de capital, que son de aproximadamente 150 mil millones de dólares, pero esta suma es mayor en cerca de 10 por ciento, lo mismo que le permitió que las calificadoras internacionales, por cierto cada vez más cuestionadas, le reiteraran su máxima calificación crediticia.

Gary Wendlandt, vicepresidente de Inversiones de la aseguradora y uno de los ejecutivos de mayor experiencia, dijo que la situación actual obliga a regresar a lo básico y que ellos prefieren seguir trabajando a la antigua con una estrategia a largo plazo, y aunque también ofrecen productos que ligados al rendimiento de los mercados, su exposición es mínima e incluso muchos de sus clientes optaron por regresar al manejo convencional. Desde su punto de vista, la situación por la que atraviesa Estados Unidos podría complicarse cuando comiencen a presentarse problemas en tarjetas de crédito y en los inmuebles comerciales.

La firma tiene presencia en México, Argentina, China, la India, Corea, Hong Kong, Taiwán y Tailandia, y aunque la coyuntura puede presentar alguna oportunidad, por el momento la intención es consolidar sus operaciones en estas naciones,

aseguró por su parte **Dick Mucci**, CEO de New York International.

Usted sabe amable lector que he creído firmemente en que las autoridades de SCT y del gobierno están comprometidas con el cumplimiento y respeto de la ley, pero cuando la duda asalta pareciera que en esta danza de millones de dólares se realizaron todos los actos que se consideraron necesarios, incluso violando la ley, para emitir una resolución que de entrada podría perder el loable objetivo que persigue

Por cierto, de las operaciones fuera de Estados Unidos, la de México es la más importante, con cerca de 40 por ciento de todas las ventas del año pasado; bueno, Seguros Monterrey ha demostrado ser un negocio tan atractivo que si se valorara por separado se ubicaría entre las 25 compañías de seguros más grandes del mundo. ☒

asalgado@elfinanciero.com.mx