

ALICIA SALGADO



Cuenta corriente

dinero@nuevoexcelsior.com.mx

Movilidad: ¿la corregirá alguna tarifa?

■ *Teléfonos de México* perdió mercado, y una de las explicaciones es la preferencia de consumo de los actuales usuarios del *triple play*.

■ *Hoy no tiene mucho sentido tener una línea sin servicios adicionales.*

Una de las conclusiones más relevantes que deja el reporte de *Teléfonos de México*, que encabeza

Héctor Slim, no es que los cableros asociados a la Canitec, que preside **Alejandro Puente**, hayan ganado mercado por el efecto de la portabilidad, sino que hay 11 mil casas por las que pasa fibra, que reciben voz y datos (internet), pero no video.

El otro factor que explica la pérdida de mercado de Telmex es el acentuado cambio en las preferencias de consumo. Hoy no tiene mucho sentido tener línea telefónica sin servicios adicionales, cuando se tiene uno o dos celulares.

Tal vez ahora que se dieron estos días de asueto los integrantes de la Cofetel, el órgano regulador cuyo pleno preside **Héctor Osuna** pudiera dedicarse a analizar si realmente la penetración de las comunicaciones en México es un asunto de tarifas de interconexión de fijo a móvil.

Es evidente que en la llamada que realiza una persona desde su casa a un móvil incluye diferentes cargos que se cobran al usuario final, uno de ellos es el de la interconexión móvil, pero el de mayor peso es el de facturación y cobranza con redondeo y el de servicio medido que no sólo cobran por lla-

mada sino por minuto y redondeo.

A ver cómo reporta Axtel, de **Tomás Milmo**, pero aún con video incluido en favor de la competencia de Telmex, los fijos deberían estar resintiéndose el cambio de hábito en llamadas de voz que les menciona. Sólo América Móvil, de **Daniel Hajj**, adicionó en el primer trimestre del año 1.2 millones de suscriptores, y aunque todo mundo sabe que es el ganón de la portabilidad, la mayor adhesión tiene que ver con dos fenómenos curiosos: aumento de uso del celular por usuario y reducción de tarifas con servicios adicionales.

En opinión de algunos técnicos, las tarifas deben ser recíprocas, pero no simétricas. Es decir, se requiere de un cargo de interconexión tanto en fijo-móvil, como en móvil-fijo, pero dado que los costos de una red móvil son muy diferentes que los costos de una red fija, los mismos no pueden ser simétricos.

Por otro lado, no hay duda de que la movilidad es un factor determinante en el uso del teléfono y eso no lo va a corregir ni a cambiar ninguna tarifa. Es un tema tecnológico. Por esta razón, en el mundo los operadores de líneas fijas se están moviendo a TV y datos, ya que ahí es donde pueden diferenciarse del móvil y es donde la convergencia es vital para los fijos: transmi-

sión y contenidos, y estos últimos no son regulables porque la *web* lo imposibilita.

Por eso, si Telmex sigue compitiendo sólo en voz y datos, es probable que el juego esté por concluir, pues mientras la voz tradicional cambia de manos al móvil, la decisión del regulador y del gobierno del presidente **Calderón** de no revisar el título de concesión de Telmex ata de manos para desarrollarse en otros segmentos. Dicen que hay dos para negociar, creo que en este tema uno está sentado esperando, el otro está indeciso y el resto está ganando mercado, pero a pasos muy lentos y poco eficientes para el país.

Sólo basta preguntarse algo: ¿Sabe usted cuántas casas están pasadas con fibra y esos clientes tienen restricción para recibir TV y datos? ¿Acaso le pondrán límite al tema de la banda ancha, donde Telmex muestra un mayor crecimiento, mientras el resto va lento y parece *dial-up*?

De Fondos a Fondo

Si los resultados de BBVA Bancomer, que encabeza **Ignacio Deschamps**, se hubieran conocido en marzo, seguramente los legisladores que acusaban a los bancos extranjeros de obtener grandes ganancias habrían tenido que retractarse.

Fíjese que por primera vez desde que BBVA, que preside **Francisco**



Fecha 29.04.2009	Sección Dinero	Página 5
----------------------------	--------------------------	--------------------

González, tomó el control de Bancomer en 2001, la institución tuvo una caída del 27.5 por ciento en sus utilidades en un trimestre, pues ni cuando se alcanzó el acuerdo con el gobierno para asumir una parte de las pérdidas asociadas al Programa de Capitalización y Compra de Cartera se tuvo el efecto negativo de la “des-Visación” de Bancomer.

Me explico. El balance del grupo refleja los efectos de la caída económica, pero la elevada volatilidad cambiaria y financiera le pegó más fuerte a Bancomer que la reducción de comisiones y el cambio en el *mix*

de su balance (mayor peso en crédito corporativo e hipotecario con menor diferencial frente a menor crédito al consumo con mayor tasa y por ende diferencial).

El resultado por operaciones de intermediación financiera fue 25.9 por ciento inferior, pues hace un año, en el primer trimestre de 2008, se incluyeron los ingresos por 96 millones de euros (1,685 mmp) derivados del pago de la colocación de las acciones de Bancomer en Visa International, cuando se realizó la oferta pública.

Si excluye el efecto del ingreso

extraordinario, el crecimiento del margen bruto se incrementa 9.1% y el margen financiero neto y de 11.7 por ciento el margen neto. De cualquier modo, la utilidad que Bancomer aporta al grupo español fue de 363 millones de euros (6,372 millones de pesos), 16.1 por ciento menos que en el primer trimestre de 2008, pero si no hubiera tenido el ingreso extraordinario de Visa en ese periodo, entre enero y marzo de este año la reducción de utilidades aportadas hubiera sido de 2.4 por ciento. Aun así, Bancomer sigue siendo la operación principal de BBVA al aportar 25 por ciento de sus utilidades.

En opinión de algunos técnicos, las tarifas deben ser recíprocas, pero no simétricas en las compañías.