



**JOSÉ
YUSTE**

**Activo
empresarial**

dinero@nuevoexcelsior.com.mx

Tres redes para competir con Telmex

■ El presidente Felipe Calderón anunció que se licitarán redes de fibra óptica oscura en un plazo de tres meses.

■ Para la telefónica de Carlos Slim representa un paso para dar televisión.

El presidente Calderón anunció la licitación de dos redes troncales de cobertura nacional, que junto a la actual de la CFE podrán competir directo con Telmex al ofrecer servicios de telecomunicaciones.

Vendrán las licitaciones para dichas redes de fibra óptica que también pertenecen a la Comisión Federal de Electricidad, y de este modo, las empresas de telefonía o de cable podrán subir sus señales mediante dichas redes. Es la competencia directa a Teléfonos de México.

Actualmente todas las empresas de telefonía y de cable que salen de los domicilios suben sus señales a través de la red de Telmex.

Y ahora al licitar las redes de fibra óptica de la CFE, dichas redes servirán para competir directamente con la de Telmex.

Las redes de la CFE se licitarán, y seguramente las ganadores de la licitación deberán tener la capacidad tecnológica suficiente y, por lo tanto, con determinado tamaño, para poder competir con Telmex.

El viejo problema de que Telmex cobra caro la interconexión

de las distintas redes locales para conectarlas con su troncal, puede acabarse. El precio de interconexión, con más redes, tiende a bajar y ser más competitivo a favor de las empresas, y esperemos, a los usuarios.

Telmex, paso para dar TV

Para Telmex es la competencia directa. Es lo que habían solicitado todos los competidores del sector. Desde la Canitec, la cámara que engloba a la televisión del cable y preside Alejandro Puente, hasta Telefónica Movistar, la principal competidora telefónica de Telmex que preside Francisco Gil Díaz.

Por ello mismo, también puede estar cerca la decisión de que si abren el mercado de Telmex, también le ofrezcan la posibilidad que le han impedido hasta el momento: ofrecer video, es decir televisión.

Carlos Slim Helú y todo su equipo tienen una fuerte presencia televisiva en América Latina, donde ya tienen más de seis millones de suscriptores.

Pero en México su título de concesión le impide dar televisión. Pero ahora con más competencia se abren las posibilida-

des de que Telmex pueda ofrecer video; claro, si también cumple con otros requisitos ofrecidos por el gobierno. Pero este es un paso en dicha dirección.

Telefónica Movistar... participará si pasa Ley

Desde luego que una competidora de Telmex podría ser Telefónica de España, la matriz de Movistar, siempre y cuando en el Congreso pueda ser aprobada la iniciativa para abrir al 100% la inversión extranjera directa en telefonía fija.

Actualmente, ninguna gran compañía fija ha entrado a competir con Telmex porque la legislación lo impide. Sin embargo, César Allerta, presidente de

Telefónica de España, ha platicado su interés con el presidente Calderón de participar en la telefonía fija de México siempre y cuando lo permita la ley.

Aquí, incluso, el presidente de la Cofeco, Eduardo Pérez Motta, ha considerado que el rechazo de los legisladores a la iniciativa para abrir el sector sólo beneficia a Telmex.

Pruebas de estrés a aseguradoras de México

El regulador de las compañías



Fecha 20.05.2009	Sección Dinero	Página 2
----------------------------	--------------------------	--------------------

aseguradoras en México sí les hizo una prueba de estrés o esfuerzo, que es un símili de lo acabado de hacer por los reguladores estadounidenses a sus bancos.

Manuel Agullera, presidente de la Comisión Nacional de Seguros y Fianzas, hizo la prueba de esfuerzo a las compañía aseguradoras, tomando en cuenta escenarios como baja en tasas de interés, aumento de inestabilidad, caída en la emisión de coberturas. El resultado fue bueno.

Con todas las adversidades las

compañías reunidas en la Asociación Mexicana de Instituciones de Seguros, AMIS, presidida por **Juan Ignacio Gil Antón**, salieron bien libradas. Hoy cuentan con un excedente de capitalización de 90%, y después de las pruebas de estrés, alcanzaron un 46% de excedente de capital. Buena noticia para aclarar que el sector asegurador en México está lejos de un problema sistémico.

Sushi Itto, franquicia que salió de la Influenza

Sushi Itto es el clásico caso de

la franquicia mexicana sobreviviente, sobre todo a la crisis económica que se agravó con el cierre de restaurantes por la influenza humana. Con todo y un foco de negocio y una personalidad, Sushi Itto sufrió una caída del 22% en ventas nacionales.

Y debe responder con aperturas. Abrirá 18 restaurantes en México, dos en EU y dos en Centroamérica. Invertir en tiempos de crisis es una estrategia interesante: cuando venga la reactivación estarán listos.

Todas las telefónicas y firmas de cable que salen de los domicilios suben sus señales a través de la red de Telmex.