

#telecomunicaciones

# Axtel consigue 'línea'

La compañía telefónica, segunda del mercado nacional, ha conseguido que sus acreedores acepten una quita del 35% de su deuda

POR GEORGINA HOWARD  
@ghosan

**N**o hay soluciones mágicas y eso lo sabe bien la telefónica Axtel, pero ha logrado un respiro: convencer a sus acreedores de aceptar una quita del 35 por ciento sobre una deuda total de 765 millones de dólares, unos 12 mil 95 millones de pesos.

Esto permitirá resolver dos problemas que acechan a la empresa de Tomás Milmo: su falta de liquidez y su pobre desempeño.

Axtel es el segundo operador de telefonía fija en México con cerca del seis por ciento contra el 80 por ciento que domina Telmex. En Internet de banda ancha apenas cuenta con el tres por ciento contra el 55 por ciento de la compañía de Carlos Slim.

Pero los problemas no han acabado.

Pesa sobre ella, además, una calificación crediticia reducida de las firmas Standard & Poor's, Moody's y Fitch Ratings ante su incapacidad para cubrir los vencimientos de deuda para los próximos tres años, según estimaciones de BBVA Research y Barclays.

En 2007 la deuda de Axtel representaba el 63 por ciento de sus ingresos totales y cuatro años después la cantidad supera en un 13 por ciento sus ingresos.

Por eso, para reestructurar su pasivo y aumentar el negocio en la oferta de Internet de banda ancha, ofreció un canje de bonos valorados en 765 millones de dólares, que vencían en 2017 y 2019, por unos nuevos cuyo vencimiento es en 2020.

La operación se hará por 356 millones de dólares en nuevos bonos garantizados con vencimiento en 2020, hasta 26 millones en bonos convertibles denominados en pesos e indexados a dólares, con vencimiento en 2020, y hasta 115 millones de dólares de un pago en efectivo.

Y los bonos convertibles podrán ser canjeados hasta por

**La empresa busca aumentar sus inversiones en Internet de banda ancha y afrontar el fallo de los tribunales sobre interconexión**

un máximo del 10 por ciento de la propiedad accionaria de la compañía, confirma la propia empresa.

Pero todo tiene un costo.

La telefónica deberá vender 890 torres de transmisión en unos 250 millones de dóla-

res a la estadounidense American Tower para hacerse con recursos.

Con esta operación, Axtel arrendaría espacio en las torres con un coste neto de unos 20 millones de dólares anuales.

De acuerdo con las firmas consultoras, si los acreedores aceptan el intercambio de bonos y Axtel vende sus antenas de transmisión, podría reducir su deuda total en 254 millones de dólares y aumentaría su efectivo en 178 millones.

Por lo pronto, la telefónica logró un aumento del 20 por ciento en sus acciones en estas primeras semanas del año, lo que le permite contrarrestar el desplome de más del 18 por ciento que sufrieron sus títulos en la Bolsa Mexicana de Valores el año pasado.

No descartan, incluso, que si la operación resulta exitosa la telefónica podría afrontar, en una mejor posición, sus problemas de liquidez, apostar por una mejora en su competitividad y ganar el mercado perdido.

Sobre todo, en lo referente a servicios de banda ancha de alta velocidad a través de fibra óptica para el mercado masivo, así como a una mayor integración de servicios de tecnologías de información en ofertas dirigidas al mundo empresarial.



La telefónica deberá vender 890 torres de transmisión en unos 250 millones de dólares

## A la espera del fallo

**P**ese a las buenas noticias, Axtel aún tiene cuestiones pendientes por litigios de interconexión en la Suprema Corte de Justicia, pendientes desde 2012.

En el sector de telecomunicaciones, la interconexión se refiere al cruce de la llamada de un cliente de una red -Axtel, en este caso- a otro usuario de una red distinta, Telcel por ejemplo.

Por ello, se paga una tarifa por el uso de esa infraestructura, pero también hay otras variables como la misma disponibilidad del enlace.

El proyecto sobre el juicio de amparo en revisión 426/2010, que realizó el entonces ministro Guillermo Ortiz Mayagoitia, dice que la Cofetel tiene la facultad no solo de determinar las tarifas de interconexión entre dos operadores cuando éstos no llegan a un acuerdo, sino las condiciones sobre formas de pago.

Así otros elementos, además de que estas tarifas se deben fijar a costos, pues no deben verse como una "fuente de ingresos" para las compañías.



La estrategia buscar resolver los problemas de liquidez de la empresa.