

■ A corto plazo no venderán activos en México para dejar de ser preponderantes, prevé

América Móvil y Telmex se mantienen sólidas pese a presiones regulatorias: Fitch

■ El Ifetel no ha emitido más medidas “regulatorias desfavorables”, observa la calificadora

■ **MIRIAM POSADA GARCÍA**

Fitch Ratings señaló que América Móvil y Teléfonos de México (Telmex) se mantienen como empresas sólidas, a pesar de las presiones regulatorias a las que han sido sometidas desde que fueron declaradas preponderantes en el mercado mexicano de telecomunicaciones.

Previó que a corto plazo estas compañías no venderán activos radicados en territorio mexicano como estrategia para dejar de ser preponderantes, debido a que la dinámica de la competencia en el país ha cambiado con la entrada al mercado de AT&T y la adquisi-

ción que hizo de Iusacell y Nextel; así como por la escisión de torres de América Móvil con la creación de la empresa Telesites.

Fitch Ratings dijo que otra razón por la que América Móvil y Telmex no venderían o desincorporarían activos a corto plazo es que el Instituto Federal de Telecomunicaciones (Ifetel) no ha emitido más “medidas regulatorias desfavorables”, por lo que no será necesaria la inmediata desinversión de activos para reducir su participación de mercado.

La calificadora detalló que entre las medidas de más impacto para las empresas de Carlos Slim figuran la reducción de tari-

fas de interconexión y de larga distancia nacional, así como el ordenamiento de compartir su infraestructura de red.

Los efectos de dichas medidas se reflejaron en los resultados financieros del primer semestre del año en curso, cuando los ingresos de operación de América Móvil en México disminuyeron 2 por ciento, comparados con el mismo periodo de 2014, y los ingresos antes de impuestos y derechos bajaron a 42 por ciento desde 44 por ciento, señaló. Agregó que 70 por ciento de los ingresos consolidados de América Móvil entre enero y junio se generaron fuera de México.

Fitch consideró que “la entrada de AT&T al mercado mexicano debe aumentar la intensidad de la competencia de mediano a largo plazo, y presionar la rentabilidad en México”.

Con este panorama señaló que América Móvil debe mantener una tendencia de crecimiento de los ingresos “lenta pero estable” a mediano plazo, y respaldarse por el crecimiento en su base de suscriptores y datos móviles, a pesar de que aumenten las presiones de precios en los servicios de voz y la volatilidad del tipo de cambio en algunos de sus mercados clave como Brasil, entre otros de América Latina.