

Izzi llega a Guadalajara a desafiar un bastión de Megacable

16 de jun. (Sentido Común) -- Izzi, como mejor es conocido el negocio de telecomunicaciones fijas de Grupo Televisa, inició sus operaciones en Guadalajara, el corazón de la segunda zona metropolitana más grande de México y una de las ciudades clave para Megacable, otra de las mayores empresas del sector.

Guadalajara se sumará a las más de 60 ciudades del país donde Izzi ya ofrece servicios integrados de internet, televisión y telefonía, todo a través de cable, dijo la compañía, en un comunicado, una cifra que incrementará en los próximos meses.

“Izzi anuncia su llegada a una de las principales ciudades del país, Guadalajara, cumpliendo su compromiso de ofrecer atractivos paquetes de internet de alta velocidad, llamadas ilimitadas y el mejor entretenimiento a millones de hogares”, agregó la cablera más grande de México, en el comunicado.

Televisa fijó sus planes de crecimiento en su negocio de telecomunicaciones, tras decidir fusionar su negocio de Contenidos con su socio estadounidense, Univision, que la dotará de recursos frescos para ampliar aún más su oferta para este negocio, respondiendo a la tendencia de un mayor consumo de banda ancha en los hogares.

Para los expertos la decisión de la televisora mexicana para su negocio de telecomunicaciones empata con la tendencia en esa industria.

"La decisión de Televisa de enfocarse en el lado de la banda ancha del negocio se ajusta a una tendencia identificada por Kagan [la división de investigación de medios de S&P Global Market Intelligence] en toda la región donde las suscripciones de banda ancha toman la delantera en términos de crecimiento y la televisión de pago pasa a un segundo plano en las decisiones de compra de la mayoría de los clientes", escribió S&P Global Market Intelligence, hace unos días.

La expectativa de crecimiento del negocio de banda ancha en México es de 6.8% y del mercado multicanal de 1.8% para este año, de acuerdo con la división de inteligencia de S&P.

En ese sentido, Televisa tiene este año proyectado destinar de 850 millones de dólares a esta línea de negocio, 200 millones de dólares más que en 2020.

En abril, en el marco de su conferencia con analistas e inversionistas, Televisa, el segundo mayor participante de este negocio, adelantó que tenía en la mira la expansión de Izzi a Guadalajara, sede de Megacable, el tercer proveedor de internet fijo del país, lo que llevó posteriormente a algunos analistas cuestionar a Megacable su impresión de estos planes en su área de influencia.

“Estamos listos, estamos preparados, seremos exitosos en la competencia. . . y seguiremos teniendo los mejores márgenes en la industria, a pesar de lo que haga el mercado”, dijo Enrique Yamuni, director general de Megacable, durante la conferencia trimestral, en respuesta a una pregunta directa sobre los planes anunciados por Televisa.

Megacable, que hace uno años tuvo un encontronazo con Televisa a causa de discrepancias con la política regulatoria de *must-carry y must offer*, dijo estar preparada para el desafío y enfrentar a Izzi, como ya lo hace en ciudades como Querétaro, Zacatecas y el norte de la Ciudad de México.

De acuerdo con el Instituto Federal de Telecomunicaciones, el regulador del sector, al segundo trimestre de 2020 Televisa es el segundo proveedor más grande en México de internet fijo y Megacable el tercero, al igual que en telefonía fija --en ambos casos Telmex, de América Móvil, es el primero--, mientras que en televisión son el primero y segundo, respectivamente.

Expertos que siguen de cerca a las dos empresas consideran que, a pesar de la ampliación de la competencia en algunos territorios, los planes de expansión anunciados serán benéficos para ambas empresas debido a las perspectivas que existen de crecimiento del mercado, ante tendencias como esquemas de trabajo mixtos y la mayor digitalización en el día a día de los consumidores, un par de cambios obligados a partir de la separación social que causó la pandemia de covid-19.

"Hacia futuro es un mercado que tienen las dos empresas por abarcar, al final del día el beneficio será para ambas, ya que hay una mayor demanda de mercado, los dos podrían ser ganadores y los dos están siendo ganadores, lo hemos venido viendo", dijo Brian Rodríguez Ontiveros, analista financiero de Monex.