

# CRÓNICA

Claudia Villegas Cárdenas

## Televisa-Megacable, si te compran vende

Una máxima en los negocios que – casi siempre resulta exitosa – es si te compran, vende. La clave está, por supuesto, en que se venda al mejor precio y que se aproveche el momento. Algo así está sucediendo desde que se dio a conocer de manera pública la oferta de Grupo Televisa a Megacable para fusionar sus negocios de banda ancha y cable. El mercado ha visto como positivo este movimiento y así se reflejó en el precio de las acciones de estas compañías. Corredurías, analistas y bancos como el brasileño BTG Pactual Global Research han ido más allá, en el caso de este último incluso emitió una recomendación de compra. Y es que lo que está claro es que esta fusión tendría efectos muy positivos tanto para la industria de las telecomunicaciones como para ambas compañías, que se meterían de lleno en una férrea competencia en este sector, liderado desde hace décadas por un solo jugador, América Móvil. De manera inexplicable, pese a los múltiples beneficios de esta operación, Megacable determinó rechazar la propuesta, lo que a juicio de BTG Pactual abre una serie de interrogantes en el sentido de si los accionistas a quienes les atrae el acuerdo pueden contar con algún recurso para obligar a la junta directiva de la compañía encabezada por la familia Bours a reconsiderar. Ojalá que inversionistas incluidos fondos como BlackRock, Capital Research and Management Company, y Vanguard, puedan hacer valer su opinión. Televisa ha dicho que pese al rechazo inicial mantiene su oferta. ¿Podrán hacer que la familia Bours reconsidere su decisión?

### Interés en la BMV

Después de que se dio a conocer de manera formal esta operación, las acciones de Megacable serie CPO repuntaron 13.47% en la bolsa local, su mejor desempeño desde el cierre del 18 de marzo de 2020, cuando concluyó con un avance de 10.49%. El día previo, en un comunicado enviado a los inversionistas que participan en la Bolsa Mexicana de Valores (BMV), Megacable Holdings SAB de CV dijo que el 14 de noviembre pasado recibió de Grupo Televisa una propuesta confidencial de parte de Grupo Televisa, SAB de CV con el propósito de combinar a Megacable con los negocios de televisión restringida, telefonía y acceso a Internet de Televisa. El Consejo de Administración de Megacable analizó ampliamente la propuesta y el pasado 8 de diciembre del año en curso, por unanimidad, resolvió rechazarla de plano y en su integridad. La respuesta, hecha pública por Megacable, dice “que el plan de negocios actualmente aprobado por dicho Consejo ofrece mejores perspectivas a largo plazo para Megacable y sus inversionistas, considerando que Megacable no está en venta”. El 12 de diciembre, dicha resolución le fue notificada a Televisa; de acuerdo con Megacable y ese mismo día la propuesta comenzó a circular entre diversos periodistas y medios de comunicación “sin la intervención de Megacable”. Con relación a los movimientos inusitados en las acciones de la emisora un día después, el 13 de diciembre, Megacable atribuyó el evento a “recientes publicaciones en diversos medios de comunicación” donde la empresa “ya ha dado a conocer su posicionamiento”. Megacable dijo que la aclaración se realizó por una solicitud hecha por parte de la Bolsa Mexicana de Valores, con fundamento en lo establecido en el Artículo 106 de la Ley del Mercado de Valores.

### Los beneficios de una integración

Aunque el Consejo de Administración de Megacable aseguró que no está interesada en la oferta de Televisa, los inversionistas institucionales de esa empresa consideran que, hasta ahora, la empresa no ha logrado incrementar su influencia en el mercado cada vez más competido. **De acuerdo con Fitch Ratings**, la lista creciente de alternativas y el costo bajo de opciones de contenido digital distribuido vía internet, junto con un ambiente operativo débil, puede acelerar las pérdidas de suscriptores del segmento de video. Megacable y la familia Bours deben tomar decisiones frente a una deuda por más de 7,641 millones de pesos, integrada por créditos bancarios. El plan de negocios de Megacable resulta, por lo tanto, muy aventurado y requerirá de más inversión que debería financiarse con deuda o capital de sus accionistas. Veamos: “La estrategia actual de crecimiento de la empresa es agresiva y busca incrementar significativamente el número de casas pasadas durante 2022 y 2023; requerirá una inversión de capital considerablemente más elevada que la registrada en su historial. **La agencia calificadora Fitch** espera que esta inversión sea financiada con recursos propios y deuda adicional”. ¿Será el momento de endeudarse más o de apostar por una venta?