

Iusacell promete precios más bajos

Excelsior

José de J. Guadarrama

14 Abril 2011

La alianza Iusacell-Televisa modificará el mercado de la telefonía móvil en México, “ya que se paga precios muy altos por los servicios que no tienen una calidad aceptable”, dijo Ricardo Salinas Pliego, presidente de Grupo Salinas, al cual pertenece la telefónica.

“Esta situación empezará a cambiar a partir de ahora porque Iusacell, que tiene la red más moderna y rápida de México, estará en condiciones de crecer, seguir invirtiendo en la mejor tecnología y mejorar sus tarifas”, afirmó el empresario a través de su blog en Internet.

Televisa informó el jueves pasado que llegó a un acuerdo para invertir 37.5 millones de dólares (mdd) en capital y mil 565 mdd en deuda convertible de Iusacell, con el cual obtendría 50% de la telefónica bajo los mismos derechos de gobierno corporativo.

“México es una potencia media que necesita competir con otros países y que no merece prácticas discriminatorias y anticompetitivas, que ahogan a los operadores y exprimen a las familias.

Los cientos de casos de estas prácticas no son un secreto, y no vale la pena enumerarlos en este espacio.

Pero es momento de actuar”, dijo Salinas Pliego. Sin embargo, hasta ahora no se han dado a conocer detalles sobre los planes y proyectos de la alianza Iusacell-Televisa.

Luis Niño de Rivera, vocero de Grupo Salinas, comentó que actualmente se evalúan los productos y servicios con los que Iusacell saldrá a competir en el mercado a partir de la alianza, pero por ahora se enfocarán en lograr la autorización de la Comisión Federal de Competencia.



“Nosotros vamos a bajar los precios, porque vamos a aumentar con esos mil 600 mdd la cobertura, la capacidad tecnológica de Iusacell y vamos a poder diseñar productos y servicios más competitivos.

Cuánto va bajar, depende que podamos lograr que Telcel baje las tarifas de interconexión”, dijo.

Presentan demanda

Iusacell, junto con varias empresas cableras, presentaron una nueva denuncia ante la Comisión Federal de Competencia (Cofeco) en contra de Telmex y Dish por prácticas monopólicas, consistentes en empaquetamiento de ofertas y servicios, descuentos condicionados a exclusividad y subsidios cruzados.

Voceros de Dish y de Telmex se limitaron a señalar que sus empresas no han sido notificadas, por lo que por el momento no habría comentario alguno.

Iusacell argumentó que tales prácticas se evidencia en “el hecho de que Telmex este absorbiendo los costos de adquisición e instalación por el servicio de televisión restringida de Dish, el uso de la fuerza de ventas y comercial, lo que hace que la firma no incurra en dichos costos, lo cual crea desventaja competitiva respecto a otros jugadores.

