

## Iusacell va mejor que nunca, yo no voy a vender mi parte: Salinas Pliego

[El Financiero](#)

02 Marzo 2014

*Ricardo Salinas dijo que a pesar de que ha tenido que aliarse con rivales como Emilio Azcárraga, la competencia constante genera desencuentros. Además, opinó que Telcel debe de ser acotada por el IFT debido a sus prácticas "anticompetitivas".*

Ricardo Salinas Pliego es un hombre de pocos amigos en el ámbito empresarial. Su vocación de ir en contra de lo que llama el establishment y status quo de los negocios en México lo han distanciado de personajes como Carlos Slim. Pero también, en aras de hacer frente a esos grupos dominantes, ha tenido que aliarse con competidores que alguna vez fueron sus acérrimos rivales. Ese es el caso de Emilio Azcárraga, con quien compite en la televisión abierta, pero es su socio en Iusacell.

"Es difícil combinar la amistad con los negocios, dado que la competencia permanente puede generar desencuentros", reconoce el presidente de Grupo Salinas, considerado por Bloomberg el cuarto mexicano más rico, con más de 9 mil millones de dólares.

A unos días de que el Instituto Federal de Telecomunicaciones (IFT) declare a los operadores preponderantes del sector de las telecomunicaciones y emita sus respectivas regulaciones, el ejecutivo considera que Telcel, la firma de Slim, deberá ser una de los más acotadas en el segmento de telefonía, dada su dominancia y las prácticas "anticompetitivas" con las que opera.

Grupo Salinas propone obligaciones específicas para América Móvil  
Grupo Salinas presenta denuncia contra Telmex-Dish  
Regulación asimétrica para Telmex-Telcel

Sobre los versiones recientes en torno a una sociedad o venta de Iusacell con Telefónica, el accionista mayoritario de Elektra y TV Azteca aseguró que no venderá el 50 por ciento de su participación en este operador de telefonía celular, el cual, dijo, "va mejor que nunca".



En lo que respecta a su negocio financiero (Banco Azteca), el empresario dice que es uno de los que tienen más posibilidad de crecer en el corto y mediano plazo, con el crédito hacia la base de la pirámide, y que las telecomunicaciones móviles y fijas van a detonar con la puesta en marcha de las leyes secundarias que instrumentarán la reforma al sector. Por si fuera poco, también apuesta a la energía eólica, donde ya ha venido operando, con miras a aprovechar la otra gran reforma: la energética.

\_\_\_ ¿Cuáles han sido las claves del crecimiento de Grupo Salinas en los últimos años?

\_\_\_ Lo primero es ser siempre el retador. Siempre estamos retando al estatus quo, al establishment, buscando la forma de ofrecerle al consumidor una mejor opción. Ese ha sido el sello de la casa.

Por eso, a veces me da risa cuando la gente que nos ataca, nos dice que tenemos privilegios, cuando toda mi vida ha sido un reto al establishment. Será por eso que no tengo tantos amigos en el medio empresarial.

\_\_\_ ¿De los amigos que tiene, con cuáles se reúne más?

\_\_\_ Obviamente tengo muchos amigos, pero es muy difícil combinar la amistad y los negocios. Casi siempre con mis amigos más cercanos jugamos golf, un póquer amistoso, hacemos viajes.

\_\_\_ ¿Cómo ve a Grupo Salinas dentro de los cambios que se han dado dentro y fuera de México, que oportunidades y retos ven?

\_\_\_ Por un lado está el cambio social, político, económico, y por otro hay situaciones específicas de tecnología, de competencia, que van impactando los negocios. El entorno para México ha sido complicado, porque venimos de una crisis mundial muy fuerte que nos afectó. El problema del entorno en el país es que se han subido los impuestos de manera muy considerable. Eso significa una gran transferencia de recursos del sector privado al público y esto le resta posibilidades de crecer al sector privado, porque los mercados se hacen más pequeños y además el entorno se hace malo, porque ese gasto público tiene muy poco resultado.

\_\_\_ ¿Hay cosas positivas en el actual entorno?



\_\_\_ Hay cosas que van mejor, por ejemplo, las reformas estructurales son un paso en la dirección correcta porque fomentan la competencia y esto produce mejoras en los productos que los ciudadanos reciben. Por otra parte los cambios en el entorno tecnológico han sido brutales: la conectividad y el internet están poniendo en jaque a todas las industrias, desde la televisión hasta la banca, el comercio. Por lo tanto, es adaptarse o morir, es todo un reto tremendo que se nos viene y que muy pocas empresas van a salir airoso de esto.

\_\_\_ ¿El Mexican Moment sigue vigente ante los ojos del mundo?

\_\_\_ Si te comparas con Argentina, pues somos el paraíso. Si lo haces con Brasil pues también tienen problemas. Entonces sí, México tiene ciertas ventajas y va bien en ciertas cosas, en otras no. En la cuestión del crecimiento del gasto público de una manera explosiva con muy pocos resultados para los ciudadanos, no vamos bien.

\_\_\_ ¿Cuáles son los puntos más importantes que deben de tener las leyes secundarias de las telecomunicaciones?

\_\_\_ La regulación al dominante es fundamental en tres cosas: Primero, en la no discriminación, es decir, acabar con este efecto club, donde tu puedes hablar a los demás de tu club gratis, pero si te llaman de otro tienes que pagar. Lo segundo es el roaming, que es una política totalmente predatoria, increíble que no se haya podido controlar desde hace varios años, porque a ciertas empresas se les concede y a otras no. Otro ejemplo son los equipos bloqueados y la exclusividad de las marcas.

Por otro lado, hoy tenemos un gran diferendo en la cuestión de los derechos de televisión, porque Dish se los está robando del aire, argumentando que tiene derecho conforme a la Constitución. Eso no se vale. Esos derechos valen, nosotros pagamos mucho dinero por ellos y no se vale que los tomen del aire y los retransmita para su beneficio, subiendo el precio a los suscriptores por ahora tener la televisión abierta gratis. Las señales de televisión mal se llaman nacionales. Nosotros tenemos una serie de concesiones locales, una por una, y cada una está sujeta a obligaciones con el Estado. Por ejemplo, cada estación tiene que transmitir los comerciales del IFE, según su ubicación. Entonces, no se vale que tomen la señal del DF con los comerciales y los pasen a toda la República. En todo caso tendrían que retransmitir los canales locales.



\_\_\_¿Qué planes tiene TV Azteca para enfrentar a las nuevas cadenas de TV Abierta?

\_\_\_ Nosotros siempre hemos estado del lado de la competencia, de la mejora continua y del reto. Ya pudimos superar una competencia que tenía 50 años de ventaja y seguramente también ahora que lleguen otros competidores vamos a salir airoso. Lo que no podemos ignorar es que la verdadera competencia no son las cadenas nuevas de televisión abierta, sino el internet que nos da una enorme variedad de formas para gastar nuestro tiempo. Ese el verdadero reto, porque como seres humanos sólo tenemos cierto tiempo disponible para gastar, entonces, si lo ocupo en el internet no lo ocupo en la televisión. Los que compren estos canales serán personas muy valientes, y a lo mejor están viendo para atrás.

\_\_\_¿Cabén dos cadenas más de televisión abierta? ¿Podrán ser rentables?

\_\_\_ La verdad es que el negocio de la televisión abierta es muy complicado, de costos fijos muy altos y de mucho conocimiento humano. A nosotros nos ha costado mucho trabajo y tenemos 20 años en esto.

\_\_\_¿Cuáles van hacer los drivers de crecimiento de Grupo Salinas en el corto y mediano plazo?

\_\_\_ Definitivamente el sector financiero, con el crédito hacia la base de la pirámide, ese va hacer una palanca de desarrollo brutal. También las telecomunicaciones móviles y fijas, vamos a estar con fibra óptica a la casa, a los negocios. Iusacell va muy bien, mejor que nunca. Pensamos que con este nuevo entorno va a salir mucho mejor.

