

ESTRATEGIA DE FUSIÓN EMPRESARIAL EN LA TELEFONÍA MEXICANA, EL CASO DE AT&T, IUSACELL Y NEXTEL, SU DESEMPEÑO EN EL MERCADO

M. en Eco. María Luisa Hernández Martínez
mlhernandezm@uaemex.mx

M. en Eco. Félix Héctor Alcántara Cruz
fhalcantarac@uaemex.mx

Dra. en Ciencias de la Educación María del Carmen Gómez Chagoya
cgchagoya@yahoo.com.mx

Para citar este artículo puede utilizar el siguiente formato:

María Luisa Hernández Martínez, Félix Héctor Alcántara Cruz y María del Carmen Gómez Chagoya (2020): "Estrategia de fusión empresarial en la telefonía mexicana, el caso de AT&T, Iusacell y Nextel, su desempeño en el mercado", Revista de Desarrollo Sustentable, Negocios, Emprendimiento y Educación RILCO DS, n. 10 (agosto 2020). En línea: <https://www.eumed.net/rev/rilcoDS/10/telefonía-mexicana.html>

Resumen

Se hace una revisión de la evolución de la industria de telefonía celular en México, se analiza el grado de concentración de las principales empresas del giro en el mercado antes y después de la entrada de AT&T al mercado de telefonía móvil en México, considerando la estrategia de fusión empresarial que implementa; dando también seguimiento a las estrategias de mercado que han implementado Iusacell, Nextel y AT&T. Se hace un análisis de liquidez y solvencia de AT&T a través del análisis de ratios financiero y el análisis del precio de las acciones antes, durante y después de la fusión empresarial.

Palabras clave: Telefonía móvil, fusión empresarial, Estrategia de mercado, AT&T, Nextel y Iusacell

Business merger in Mexican telephony the case of AT&T, Iusacell and Nextel and its performance in the market 2013-2017.

Abstract

A review will be made about the evolution of the telephony industry in Mexico, it will analyze the degree of concentration of the main companies of the turn in the market before and after of the of AT&T to the market of mobile telephony in Mexico, also following up to the market strategies that have been particularly implemented by Iusacell, Nextell and AT&T. An analysis is made of liquidity and solvency of AT&T, through the analysis of financial ratios and the analysis related to the price of the stocks before, during and after of the business merger.

Keywords: Mobile Telephony, business merger, market strategy, AT&T, Iusacell and Nextell.

Introducción

La apertura comercial de México se presentó en la década de los 80's, trayendo consigo la liberalización, desregulación y la privatización de las empresas paraestatales, lo que propició la formación de grupos económicos empresariales y un proceso de concentración en torno a determinadas empresas.

Esta situación, ha hecho de México un mercado muy atractivo para las empresas transnacionales, quienes han implementado diversas estrategias para incursionar, crecer y permanecer en los mercados, tomando un rumbo de expansión; entre ellas destacaron América Móvil, Bimbo, Gruma y Cemex, entre otras, estableciendo operaciones en varias partes del mundo; a través de estrategias de compra, fusiones y adquisiciones (Pérez, 2013), tanto entre empresas mexicanas y transnacionales.

La fusión empresarial se define como la figura legal de adquisición, a través de la cual se disuelven algunas entidades legales, cuyos activos netos pasan a ser propiedad de otra entidad (Meljem, 2012). Además, su capacidad gerencial, tecnológica y su eficiencia, son elementos que trabajan de manera continua para perdurar en los mercados, y que continúen trabajando para alcanzar factores de competitividad en los mercados.

Metodología

Se hace una revisión de los antecedentes y el panorama de la telefonía móvil en México, dando un seguimiento de las principales empresas del giro en el mercado antes y después de la entrada de AT&T al mercado de telefonía móvil en México. Se analiza y las repercusiones para el mercado en el momento que entra una empresa transnacional a competir. Se da seguimiento a las estrategias de mercado que han implementado Iusacell, Nextel y AT&T. Se hace un análisis de liquidez y solvencia de AT&T a través usando los ratios de solvencia estricta, de garantía, de consistencia, de estabilidad, de endeudamiento y de calidad de la deuda y el análisis del precio de las acciones antes, durante y después de la fusión empresarial, para determinar el desempeño de la empresa ante la implementación de la estrategia y el impacto en el mercado.

Desarrollo del tema

En el sector telecomunicaciones se dieron dos periodos donde se presentaron las adquisiciones y fusiones en México, y la evolución marcada del sector telecomunicaciones; en el primero, se presentó la privatización de Teléfonos de México a inicios de los 90. El segundo periodo, se

identificó con la promulgación de la Ley Federal de Telecomunicaciones en 1995 y la creación de la Comisión Federal de Telecomunicaciones en 1996, posteriormente se lleva a cabo la introducción de la fibra óptica y la digitalización de la red de telecomunicaciones (Cortés, 2007).

En 1998, Iusacell fue la primera empresa de teléfonos celulares mexicana y en 1992 fue adquirida por IUSA y además hizo una alianza con Bell Atlantic, lo que le permitiría enfrentar la competencia con Telcel. En el año 2001, Bell Atlantic y grupo IUSA cedieron el control de Iusacell a Vodafone (empresa británica). Posteriormente fue vendida Unefón perteneciente al grupo salinas en el año 2003. En este panorama en el mercado de telefonía, históricamente figura una empresa en el mercado de telefonía móvil en México con más del 70% en el mercado que es América Móvil (Telcel), situación que se traduce en práctica monopólica.

Reformas orientadas a la “modernización” del sector móvil 2013

Ante el contexto de telefonía móvil con un mercado mexicano donde la participación de una empresa en telefonía móvil se torna realmente muy alta (ver tabla 1), en el año 2013 entra en vigor el Decreto por el que se reformaron y adicionaron diversas disposiciones en el sector telecomunicaciones y competencia económica; por esa razón se incorporó en el artículo 25 de la Constitución Política de los Estados Unidos Mexicanos la facultad exclusiva al Ejecutivo Federal para ejercer la rectoría, otorgar concesiones, permisos y dominio de la comunicación vía satelital.

Además, en el artículo 28, quedó instaurada la prohibición del monopolio y las prácticas monopólicas, así como el castigo al aparcamiento en pocas manos de artículos de consumo necesario o todo acuerdo entre empresas o industriales que eviten la libre competencia o la competencia entre sí o para obligar a consumidores a pagar precios exagerados. Además, se estableció al sector telecomunicaciones como prioritario y estratégico y complementario a este punto, por lo que se creó el IFTEL como un organismo regulador, supervisor y con carácter de autoridad en materia de competencia económica del sector telecomunicaciones (explotación de espectro, redes y prestación del servicio de radiodifusión y telecomunicaciones) (IFETEL, 2013), todo esto establecido en la Ley Federal de Competencia Económica (Federación, 2016).

El principal aspecto que incluía la reforma de modernización del sector telecomunicaciones fue lograr la reducción de los costos de los servicios del sector para los consumidores mexicanos, al contar con más ofertas y propiciar mayor calidad de los servicios (IFETEL, 2013).

El IFTEL determinó a América Móvil, a sus subsidiarias concesionarias de servicios de telecomunicaciones y a TELCEL al ser un agente de gran magnitud en el mercado de telefonía, la imposibilidad de cobrar por los servicios de terminación móvil y de SMS, la compartición de

infraestructura pasiva, acceso a OMVs y prestación de servicios de roaming nacional mayorista, a fin de crear un entorno de mayor competencia de mercado para las empresas participantes en el sector.

También se determinó la eliminación de tarifas de larga distancia nacional y la creación de una red mayorista nacional “Red Compartida” para suministrar los servicios de banda ancha móvil, que operaría para el 2018.

La entrada de AT&T y la fusión empresarial

Los cambios antes expuestos, generaron mayor competencia y el crecimiento del mercado en el corto plazo. Entró AT&T al mercado mexicano y en el año 2015, llevó a cabo la fusión entre Iusacell y Nextel, (con un costo combinado de USD 4.400 millones), seguido de un plan de inversión en su red 4G de aproximadamente USD 3.000 millones para fines de 2018 (IFETEL, 2018).

La empresa AT&T, empresa líder en EE.UU ya en el mercado mexicano, se orientó al segmento de clientes de clase media y con plan pospago con una estrategia de precios agresiva, asimismo, este operador lanzó un servicio transfronterizo integrado que permitía a los clientes usar sus planes individuales de voz, SMS y datos mientras se encuentren en EE.UU sin costo adicional (es decir, sin cargos de roaming internacional) y llamar a quienes se encuentren en EE.UU usando la red de AT&T de manera gratuita (IFETEL, 2018).

Ante el nuevo contexto y la competencia, Telcel lanzó su plan “Sin Fronteras” (seguido de muchos otros planes), que permitía a los consumidores realizar llamadas a EE.UU. y Canadá pagando tarifas locales y usar los servicios de voz, SMS y datos en EE.UU y Canadá sin cargos de roaming (Stryjack, 2016),

Estos aspectos facilitaron la competencia de varios Operadores móviles virtuales (OMV) que también ingresaron al mercado durante 2014 y 2015. Además, el IFTEL expidió nuevos lineamientos diseñados para proteger a los OMVs tales como tener numeración propia (asignada por el IFT), ofertar sus propias tarjetas SIM, y otorgarles acceso a las redes de los operadores móviles competentes y a la futura Red Compartida que estaba en proyecto. A pesar de esto, los cambios en la participación en los mercados fueron muy poco representativos y sin garantizar la permanencia de los OMVs en el mercado (Stryjack, 2016).

Desempeño de los operadores de telefonía móvil en México

En 2009, la tasa de penetración de telefonía móvil en México fue de 78 por cada 100 habitantes, y ya para 2011 fue de 86%, estas cifras aun fueron menores que en los países latinoamericanos; en Colombia fue de 93%; en Ecuador, 97%; en Venezuela, 98%; en Brasil, 101%, y en Argentina, 123% (OCDE, 2012)

Sin embargo, México tenía la mayor participación de suscriptores de telefonía móvil de prepago: 88% del total comparado con 43% de la OCDE. En el año 2011 el comportamiento los operadores en el mercado de telefonía móvil fue así: América Móvil tenía el 70% del mercado mexicano, Telefónica 21%, Nextel 3.8% y Iusacell 4.4% (ver tabla 1).

Tabla 1
Participación de mercado de los operadores de telecomunicaciones en México, mayo de 2011

Operador	Telefonía fija	Telefonía móvil	Tv de paga	Internet fijo	Ingresos totales %
América Móvil (Telmex y Telcel)					
Participación de mercado	79.6%	70%		74%	66%
Participación de ingresos	79.9%	69.2%		66%	
Telefónica					
Participación de mercado	2.4%	21.8%			7.1%
Participación de ingresos	1.9%	12.3%			
Televisa					
Participación de mercado	2.1%		48.9%	6.0%	5.7%
Participación de ingresos	1.4%				
Nextel					
Participación de mercado		3.8%			7.2%
Participación de ingresos		13.5%			
Iusacell					
Participación de mercado		4.4%			2.7%
Participación de ingresos		5%			
Dish			16.6%		
Otros					
Participación de mercado	15.9%		33.6%	20%	11.3%
Participación de ingresos	16.8%			28%	
Total	19.6 millones de líneas	91.3 millones de suscriptores	10.2 millones de suscriptores	11.4 millones de suscriptores	27,000 millones de dólares

Fuente: Estudio de la OCDE sobre políticas de regulación de telecomunicaciones en México, 2011.

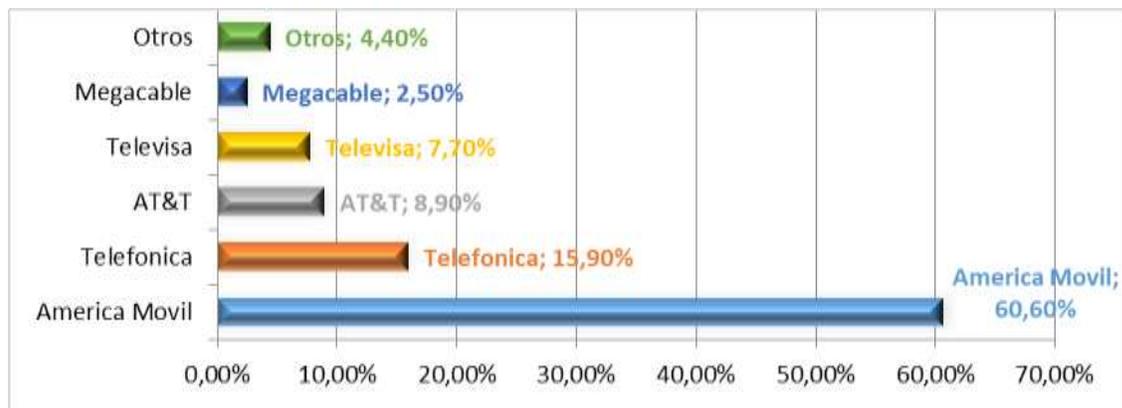
En junio de 2013 el mercado mexicano de telefonía móvil era ampliamente dominado por Telcel, abarcando aproximadamente el 70%, los usuarios pagaban planes tarifarios altos y con beneficios limitados. En algunos casos pagaban mensualmente 600 pesos por 3GB, 200 minutos, cinco números “gratis” (los cuales no debían exceder los 5 minutos) y aproximadamente 100 mensajes SMS (Dávila, 2016).

En enero de 2015, AT&T adquirió a Iusacell, y en abril del mismo año a la empresa Nextel, invirtiendo en la compra 4,375 millones de dólares, es decir un 69% de lo que la empresa ganó en el 2014. (AT&T INC, 2019), sin embargo vio como impedimento de participación en el mercado mexicano la infraestructura limitada a la que se enfrentó, situación que se reflejó en su cobertura. Su entrada al mercado mexicano trae consigo el surgimiento de dos o tres empresas en dominio del mercado de telefonía móvil.

En el 2015, se encontraban más de 6 empresas en el sector de telecomunicaciones en el mercado mexicano, América Móvil con 60.6% del mercado, Telefónica con 15.9%, AT&T con el 8.9% y el resto con 14.6%, lo que denota que la entrada al mercado de AT&T impacta en un cambio en la oferta de productos, precios y calidad en los servicios (ver en gráfica 1).

Gráfica 1

Segmentación del sector de telecomunicaciones 2015



Fuente: Elaboración con datos de Signum Research, The Competitive Intelligence Unit, INEGI y estudio Condiciones del mercado de televisión abierta en México 2014

AT&T poseía una solvencia financiera estable como para tener la posibilidad de proveer de más servicios y planes a sus usuarios, así como para seguir comprando algunas empresas que contribuyan a seguir aumentando su cuota de mercado. Para el mes de agosto AT&T ya fusionada, ofertó sus servicios, lo que propició que sus competidores para los consumidores reestructuraran sus servicios ofrecidos; logrando que la cobertura de mercado de AT&T estuviera casi igual que Telefónica Movistar, sólo unos 10 puntos porcentuales debajo de Telcel.

Al cierre de 2016, México poseía alrededor de 109.5 millones de suscriptores de telefonía móvil y sólo estas tres empresas sobresalieron con un amplio dominio del mercado en el esquema de

prepago Telcel con 47%, AT&T con 38% y Movistar con 15% , De acuerdo con datos obtenidos por el Departamento de Investigación de Merca 2.0 (ver gráfica 2), además se da un cambio importante, la empresa matriz de América Móvil-AMX, durante el segundo trimestre del 2016 su utilidad neta consolidada cayó en 45.2%, mientras la competencia AT&T y Telefónica estaban cerca de obtener tales cifras más.



Fuente: Elaboración propia con datos de CIO América Latina, Ríos 2017.

AT&T, al ser una de las telefónicas más importantes a nivel mundial, con grandes avances tecnológicos, representó un problema para América Móvil, no así Telefónica (Movistar), cuya matriz enfrentaba serios retos por su alta deuda. Incluso se especuló de su posible venta a otro operador internacional.

En el año 2017, en pos-pago o plan tarifario representó el 16% del mercado nacional; ya sólo se encontraban ofreciendo esta modalidad las siguientes tres empresas: Telcel con el 63.6%, AT&T con 25.9% y finalmente Telefónica Movistar con 10.5% (Ríos, 2017) (ver grafica 3).



Fuente: Elaboración propia con datos de CIO América Latina, Ríos 2017

Ante la panorámica antes descrita, Telcel se obligaría a compartir infraestructura pasiva con las empresas en el mercado y a aumentar los trabajos de Lada enlaces, lo que condujo a cumplir con los tiempos de atención impuestos por la preferencia (TELECOM, 2015)

También se genera una modificación en la cuota de mercado, un nivel de competencia más amplio, con más barreras en sus planes tarifarios y generó incertidumbre respecto a la venta de activos, por esta razón América Móvil diseñó un cambio de estrategia, implementado en el 2014, la preponderancia en el sector GIE Inbursa, el no cobro de larga distancia, interconexión cero, mínimo de 18 meses en condición de contrato para plan telefónico, anuncio de AMX sobre propuesta de desincorporación de activos, permisión de acceso a conexión única y además implementa una estrategia de reposicionamiento (TELECOM, 2015)

En el 2015, la empresa Telefónica tuvo un gran avance en su posicionamiento competitivo y una reestructuración de oferta, adaptando su portafolio a la nueva estructura de mercado y de entorno regulatorio y la mejora de la eficiencia en su canal de distribución, dando como resultado de 15% de los accesos móviles. Tuvo un comportamiento positivo en sus ingresos en el mismo periodo.

En plan prepago Telefónica tuvo utilidades netas ascendentes a 1.3 millones de accesos. En prepago, la ganancia neta del trimestre ascendió a 1,3 millones de accesos, incrementó la venta de teléfonos inteligentes un 90% interanual hasta alcanzar un 42%. Los accesos LTE Long Term Evolution (evolución a largo plazo) ascendió a 1.8 millones tras ampliar la cobertura poblacional hasta en 37% (Telefónica, 2015)

Por su parte AT&T inicia con una oferta reducida de servicios a través de Lusacell y Nextel, pero con una estrategia de diferenciación de productos y servicios como es la red 4G LTE. Posteriormente, la empresa lanzó una campaña de publicidad en distintos medios y redes sociales dando a conocer a AT&T como una empresa que conecta a usuarios de México con Estados Unidos, y para dar a conocer sus cambios puso al servicio tiendas online, a fin de posicionarse paulatinamente, ofreciendo mejoras en los servicios respecto a sus competidores, más allá de su fuerza de marca (Pronoticias, 2016)

Análisis de liquidez y solvencia de la empresa AT&T 2013-2016

Las razones financieras se definen como coeficientes que proporcionan unidades contables y financieras de medida y comparación que permite un análisis de liquidez y solvencia económica de las empresas o proyectos. Los ratios expresan el resultado de la comparación entre dos cifras, de manera que se puede observar si los resultados pueden medirse o cuantificarse (Martín, 2015)

Un análisis de liquidez se define como la capacidad que tiene una empresa para hacer frente a sus obligaciones financieras. Para dicho análisis se utilizan el ratio de liquidez, de tesorería y ratio de disponibilidad.

El ratio de Liquidez es igual al activo corriente entre el pasivo corriente, el valor de este ratio de una empresa debe situarse entre 1,5 y 2. En caso de que sea menor que 1.5 la empresa tendría serios problemas de liquidez

Para realizar el análisis de liquidez de la empresa AT&T se usaron datos de su balance general de 2013 a 2016. Y se encontró que su ratio de liquidez es menor a 1.5, es decir, en el año 2013 si se perfilaba hacia problemas de liquidez, sin embargo, para el año 2014, en el cual empieza el proceso de fusión, la empresa aumenta su liquidez en 0.30 puntos, se estabiliza y después crece su liquidez de manera muy importante hasta el año 2016, (ver tabla 2)

El Ratio de Tesorería, también conocido como Test ácido.

Ratio de Tesorería= (Realizable + Disponible) /Pasivo corriente.

Este ratio debe que ser próximo a 1, si es menor, la empresa puede tener problemas de liquidez al no tener activos líquidos para poder hacer frente a las deudas a corto plazo. Si por el contrario está muy por encima de uno se perdería rentabilidad

La empresa AT&T durante el periodo de análisis, tiene en promedio un nivel de 0.55, no obstante, cabe destacar que en el año 2014 es cuando más tiende a acercarse a 1 (año en que se hace la fusión) (ver tabla 2)

El Ratio de disponibilidad, se define como sigue: Ratio de disponibilidad=Disponible/ Pasivo corriente. Su valor debe estar en torno al 0,3. Como en los casos anteriores, si es menor a esta cifra, la empresa correría el riesgo de no poder hacer frente a los pagos, y si es muy superior, tendría recursos ociosos (exceso de recursos)

En el ratio de disponibilidad que presenta la empresa, se observa que el año que está más próximo al 0.3 es el 2014 el cual coincide también con el proceso de fusión de la empresa (ver en tabla 2)

Tabla 2
Análisis de liquidez para AT&T

Ratios	2013	2014	2015	2016
Liquidez	0.66	0.90	0.75	0.76
Tesorería	0.5	0.7	0.5	0.5
Disponibilidad	0.10	0.23	0.11	0.11

Fuente: Elaboración propia con datos de Investing

Análisis de Solvencia

La solvencia es definida como la capacidad que tiene la empresa de generar fondos para atender, en condiciones pactadas, los compromisos adquiridos con terceros. Es necesario, no confundir la solvencia con la liquidez, ya que la liquidez se obtiene a través de recursos líquidos de su explotación, mientras que la solvencia se puede conseguir con recursos no líquidos, siempre que supongan un respaldo adecuado para liquidar las deudas. .

Para el análisis de solvencia de AT&T se utilizaron las siguientes ratios de solvencia estricta, de garantía, de consistencia, de estabilidad, de endeudamiento y de calidad de la deuda

Ratio de Solvencia Estricta

El ratio de solvencia estricta refleja la relación existente entre la totalidad de los activos corrientes y la deuda a pagar a corto plazo. El valor ideal de este ratio debe estar alrededor de 2.

Ratio de Solvencia Estricta = Activo Corriente/Pasivo corriente

El resultado que se obtuvo para AT&T, es que su valor más cercano a 2, se obtuvo a partir del proceso de fusión, pero aun así aumento su nivel de deuda en el corto plazo para los siguientes periodos (ver en tabla 2 y anexo 1).

Lo que mide el Ratio de Garantía es el peso de la deuda sobre el activo total. Cuando es menor de 1, se puede decir que la empresa está en quiebra técnica. La quiebra técnica significa que las deudas con terceros superan los activos de la empresa, en este momento los directivos de la empresa pueden optar por el concurso de acreedores o por la inyección de fondos propios a través de una ampliación de capital.

El ratio de garantía se define como: Ratio de Garantía= Activo/ Deudas

de AT&T durante el periodo de estudio 2013-2016 es mucho mayor a 1 esto da como señal que el peso de la deuda no es muy significativo y la empresa es solvente (ver en tabla 3).

Ratio de Consistencia o firmeza

Generalmente, el valor medio de esta ratio se estima en 2, lo cual quiere decir que el 50% del activo corriente está financiado por los créditos a largo plazo y el resto con fondos propios.

Ratio de consistencia = Activo corriente/Pasivo no corriente

El ratio de consistencia que se obtuvo para la empresa en análisis fue de 0.12, 0.16, 0.13 y 0.14 en el periodo de 2013 a 2016 respectivamente, lo que indica que el activo corriente de la esta empresa está financiado en su mayoría por fondos propios y pocos créditos a largo plazo (ver en tabla 3).

Ratio de estabilidad

Este ratio debe ser menor que 1, de lo contrario significaría que parte del activo corriente se financia con pasivo no corriente, ello implica llevar a la empresa a una situación de concurso de acreedores.

Si es menor que 1 una parte de los recursos permanentes financian una parte del activo corriente, esta es la situación normal de una empresa estructurada.

Ratio de estabilidad = Activo corriente / Pasivo corriente

El ratio de estabilidad para AT&T indica que la empresa cuenta con estabilidad financiera, el año en el que este ratio se encontraba más cercano a 1 fue en el proceso de fusión de 2014 y posteriormente va en ascenso hasta llegar a .79 en el año 2016 (ver en tabla 3).

Ratio de Endeudamiento

El endeudamiento es la relación que hay entre fondos ajenos y fondos propios.

$$\text{Ratio de endeudamiento} = \text{Total Deudas} / (\text{Pasivo} + \text{Neto})$$

El valor óptimo de este ratio se sitúa, entre 0.4 y 0.6. Si es superior a 0.6, el volumen de deudas es excesivo y la empresa pierde autonomía financiera frente a terceros. Si el valor es inferior a 0,4 es posible que haya un exceso de capitales propios y que la empresa ganará rentabilidad mediante endeudamiento.

Los ratios de deuda que ha venido presentando AT&T durante el periodo de análisis, se han situado entre .43 llegando hasta .50, lo que indica que la empresa no presenta exceso de deuda y cuenta con autonomía financiera (ver en tabla 3).

Ratio de calidad de la deuda

El ratio de calidad de deuda Cuanto menor sea el ratio, mejor es la calidad de la deuda en lo que se refiere al plazo .

$$\text{Ratio de Calidad de la deuda} = \text{Deudas a corto Plazo} / \text{Deudas Totales}$$

Los de calidad de deuda de AT&T son muy pequeños, se sitúan entre 0 y 0.00002, lo que indica que su calidad es muy buena o muy bien administrada (véase en tabla 3.)

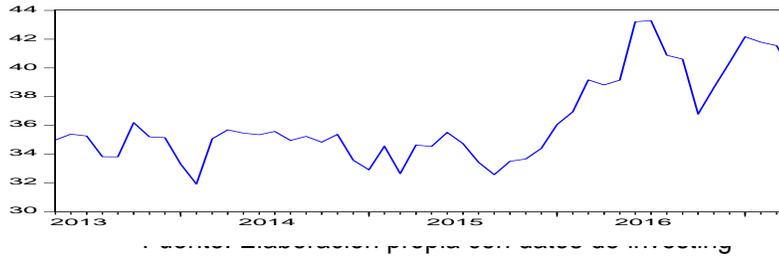
Tabla 3
Análisis de solvencia

Ratios	2013	2014	2015	2016
Solvencia estricta	0.66	0.90	0.75	0.76
Garantías	7.94	7.96	8.42	7.98
Consistencia o Firmeza	0.12	0.16	0.13	0.14
Estabilidad	0.66	0.90	0.75	0.76
Endeudamiento	0.43	0.44	0.50	0.48
Calidad de deuda	0	0.00002	0.00001	0.00001

Fuente: Elaboración propia

Para verificar la fortaleza financiera de la empresa también se analizaron los precios de las acciones de AT&T desde enero 2013 hasta abril 2017. Pero considerando que la fusión de AT&T, Nextel y Iusacell se da durante los años 2014 a 2015 se observa que el comportamiento de las acciones tienden a crecer en el periodo de 2015 observándose además una recuperación de los precios de las acciones de AT&T, Debido a la fusión empresarial, la entrada al mercado mexicano, a las estrategias de mercado y a los planes de negociación que tuvo con diferentes países (ver gráfica 4).

Gráfica 4
Comportamiento de las acciones de AT&T



Conclusiones

Dentro de la historia económica empresarial han destacado diferentes estrategias para el crecimiento económico y entre ellas están las fusiones empresariales, sin ellas muchas firmas hubiesen quebrado. La normatividad en relación a las fusiones empresariales operan a través de las instituciones reguladoras como la Comisión Federal de Competencia Económica (COFECE) y el Instituto Federal de Telecomunicaciones (IFT) las cuales intervienen para que no existan anomalías como dar cabida a un monopolio por parte de una empresa ambos organismos deben colaborar para que la competitividad crezca, sea eficiente y colabore para fortalecer el uso de las telecomunicaciones, de ambas depende que los procesos de fusiones se den sin ninguna irregularidad y así poder generar beneficios no solo a las empresas si no a los usuarios que utilizan las telecomunicaciones como medio para el mejoramiento de la calidad y precio de los servicios.

Las fusiones en México son una fuente inversión extranjera la cual alimenta a gran escala el sector de telecomunicaciones ya que la mayor parte de tecnología proviene del extranjero. México debe de seguir fortaleciendo su aparato regulatorio para que los beneficios sean equitativos para todas las partes involucradas y que sean un referente de competitividad.

Hace algunos años la mayor parte del mercado de telefonía en México se centraba principalmente en TELCEL y MOVISTAR, con la reforma en telecomunicaciones que se da en 2013 da pie a la mejora en el nivel competitividad y también la aumenta la credibilidad de las instituciones reguladoras del país. Esto viene poco a poco también a impactar de mejor manera en los consumidores accediendo a mejores tarifas y la mejora considerable del servicio ya que los planes tarifarios casi han llegado a un nivel homologado de precios lo cual beneficia totalmente a los consumidores a corto plazo y les da más opciones al momento de elegir una compañía de servicios de telefonía móvil.

Mediante los análisis de solvencia y liquidez de 2013-2017 de AT&T, se observan cambios significativos a partir de su proceso de fusión de AT&T, Nextel y Iusacell, como lo son la solvencia que tiene para con sus acreedores pero que esta no se ve afectada por el mismo proceso y que su vez tiene la suficiente capacidad para proceder con la compra de IUSACELL y TEXTEL, esto sin

afectar sus compromisos de deuda adquirida, sus finanzas reflejan solidez y confianza por parte de sus accionistas.

Referencias

AT&T Inc, (2019) Annual report

Comisión Federal de Competencia Económica. (s.f.).

<https://www.cofece.mx/cofece/>

Dávila, J. V. (2016). Xalaca México.

<https://www.xataka.com.mx/analisis/at-t-en-mexico-a-un-ano-de-su-llegada-cambio-el-mercado-de-las-telecomunicaciones>

Iusacell. (2017). Informe Anual 2017. México.

Jan Stryjack, P. C. (2016). El móvil empujando el crecimiento, la innovación y atrayendo nuevas oportunidades. Mexico.

Martin, J. (2015). GM Consulting.

<http://www.gmconsulting.pro/blogideasparasunegocio/analisis-de-liquidez-y-solvencia/>

Mejlem, S. (2012). *Fusiones y Adquisiciones en México: Teoría y práctica Gerencial*. IMEF.

OCDE. (2012). Estudio de la OCDE sobre políticas de regulación de telecomunicaciones en México. OCDE.

Peña-Vinces, J. C. (2011). Modelo de Competitividad Internacional de la Empresa: En economías en Desarrollo y/o Emergentes de Latinoamérica. Escuela de Organización Industrial.

Pérez R, (2013). Privatizaciones, fusiones y adquisiciones: las grandes empresas en México. Espacios Públicos, Universidad Autónoma del Estado de México, 29.

PRNOTICIAS. (2016) Prnoticias.

<http://prnoticias.com/latam/america-del-norte/mexico/20151285-at-t-ateriza-en-mexico-sensiblera-campana-publicitaria>

Ramírez, R. P. (2012). Privatizaciones, fusiones y adquisiciones: las grandes empresas en México. Redalyc.

Ríos, M. A. (2017). Telcel domina mercado de celulares en México. <http://www.cioal.com/2017/01/03/telcel-domina-mercado-celulares-mexico/>

Telconomia. (2014). AT&T y Iusacell.

<http://telconomia.com/att-acuerda-comprar-iusacell>

TELECOM. (2015).

<http://portal.strm.net/documentos/convencion40/Pres.%20Telecom%20Conv.2015.pdf>

Telecomunicaciones, I. F. (2018). Versión pública de acuerdo IFT 290415/86.

Telefónica. (2015). Resultados 2014.

Unión, C. D. (2010). Constitución Política de los Estados Unidos Mexicanos. Republica de los Estados Unidos Mexicanos.

Union, C. D. (2016). Ley General de Sociedades Mercantiles. México.