							7			PERIÓDICO	PÁGINA	FECHA	SECCIÓN
	:	:	:	:	:	:				<b>2</b> EL ECONOMISTA	28	06/09/2023	OPINIÓN



## Backup

Gerardo Soria @gsoriag

## Costo del espectro: planteamiento del IFT

yer por la mañana, los asociados del Instituto del Derecho de las Telecomunicaciones, A.C. (IDET), tuvimos el honor de recibir en nuestro desayuno mensual a destacados funcionarios del Instituto Federal de Telecomunicaciones (IFT), entre ellos Víctor Rodríguez, Titular de la Coordinación Ejecutiva; Alejandro Navarrete, Titular de la Unidad de Espectro Radioeléctrico, y Alexa Díaz, Directora General de Consulta Económica, quienes tuvieron la amabilidad de explicarnos de manera detallada la propuesta que el IFT entregó a la Secretaría de Hacienda, con diversas alternativas que permitirían reducir el monto que por derechos pagan las empresas de telecomunicaciones móviles.

La propuesta toma en cuenta los principales referentes internacionales respecto del costo y las formas de pago para las distintas bandas del espectro que se utilizan en la actualidad y aquellas que podrán licitarse en el corto plazo, con el fin de implementar nuevas tecnologías de comunicación inalámbrica.

El estudio comparativo en el que se basa la propuesta no es nada halagüeño y demuestra que México es el país que cobra el espectro más caro, lo cual ha dado lugar a devolución de bandas de frecuencias y al establecimiento, en la práctica, de una infranqueable barrera de entrada para cualquier nuevo competidor que estuviese considerando la posibilidad de invertir en México. Con estos costos, no habrá nuevos competidores de talla internacional ni inversión de pequeñas o medianas empresas regionales o de nicho. En pocas palabras, y éstas son mías, el sexenio de López Obrador pasará a la historia como un voraz extractor de rentas, al que sólo de saliva le importa la conectividad de la gente, y que además ha ac-

tuado como férreo defensor del monopolio de Carlos Slim, no

solo beneficiándolo con una infranqueable barrera de entrada o permanencia, sino también aumentando su concentración de mercado a través de cientos de adjudicaciones directas de muy dudosa legalidad.

Los costos actuales por espectro sólo benefician a Telcel, ya que dada su altísima participación en el mercado inalámbrico (+/-70%) representan un porcentaje de menos del 5% de sus costos, mientras que para AT&T, su seguidor con aproximadamente 15% del mercado, representan más del 12%. Esto sin tomar en cuenta el dique que para la entrada de nuevos competidores constituyen estos exorbitantes derechos. Además, la devolución de espectro por parte de competidores y la certeza de que las próximas licitaciones quedarían desiertas dada la indolencia de la Secretaría de Hacienda y el Congreso de la Unión, pueden tener como consecuencia una reconcentración acelerada del sector en el grupo de Slim y un golpe, quizá mortal, a la muy incipiente competencia, que con tanto esfuerzo se ha tratado de construir en los últimos 30 años.

La propuesta del IFT sí incluye un trato diferenciado entre el preponderante Telcel y los demás competidores, pero dificilmente puede decirse que se trata de un traje a la medida para AT&T. Se trata, sí, de un traje que pretende fomentar la competencia disminuyendo una gran barrera de entrada para nuevos competidores o para la supervivencia de competidores que tengan menos del 25% del mercado. Se trata de un traje a la medida de Telcel, que pretende limitar su capacidad para seguir reconcentrando espectro y mercado en perjuicio de la competencia y los usuarios finales. Una concentración del 70% en una sola empresa es, simplemente, inadmisible.

Ante los defensores de los "monopolios patrióticos", puedo afirmar de primera mano que los estudios y propuestas del IFT fueron hechos con profesionalismo, dedicación y creatividad, para tratar de resolver el grave problema de la barrera de entrada y de permanencia que implica la desmedida voracidad de un gobierno despilfarrador y protector de los intereses de los oliaarcas. esos señores feudales aue han aprendido aue el

"nacionalismo" de los ignorantes es siempre un buen negocio.

Nota: todos los adjetivos son míos y de ninguna manera pueden atribuirse a los funcionarios del IFT que amablemente nos expusieron el tema.