



**Personajes de renombre**  
  
david.paramo@gimm.com.mx  
@dparamooficial

## Que sí y que no

■ **Un efecto de la resolución del IFT** es luchar contra prácticas monopólicas.

**T**elefónica México, encabezada por **Francisco Gil Díaz**, ha lanzado una campaña de publicidad en la cual hace evidente el problema que representa para el usuario la venta de paquetes en materia de **telefonía fija y móvil**.

Utilizan como ejemplo un hombre que se come un solo taco y le cobran 50 pesos porque se venden en paquetes de cinco. Otro es de una mujer que ve un anuncio de bolsas al dos por uno y cuando quiere llevar las dos, pues simplemente la oferta se terminó.

Uno de los efectos de la resolución del Instituto Federal de las Telecomunicaciones, presidido por **Gabriel Contreras**, es la determinación de luchar en contra de las prácticas monopólicas que han evitado el desarrollo del sector.

El consenso entre los participantes en el sector de las telecomunicaciones es que hay algunos temas que sí y otros a los que se oponen. Así, es necesario establecer puntualmente cada uno de los asuntos.

**Sí a la tarifa asimétrica de interconexión.** La elevada tarifa de interconexión, que ha sido uno de los problemas que más ha impedido el crecimiento de otras empresas de **telefonía fija y móvil**, consiste en un elevado cobro a quienes no son miembros

de la red y un precio especial, sustancialmente menor a los que son parte de la comunidad, lo que depreda abiertamente el mercado.

Así, las empresas están abiertamente a favor de que las regulaciones secundarias a la competencia y las telecomunicaciones establezcan un régimen diferenciado que efectivamente disminuya el precio para los consumidores y, por lo tanto, cree una mucho mayor competencia en el sector.

**No a la discriminación de tarifas on net-off net.** Una de las prácticas discriminatorias en la **telefonía móvil** es la discriminación que realiza el preponderante en contra de los demás. **Telcel** cobra mucho menos a las llamadas que se realizan en su red en contra de las que cobra a Movistar, Iusacell o **Nextel**.

Esta práctica, como señalamos en la entrega de ayer, fue prohibida por la Cofetel desde 1998.

En las regulaciones de competencia y telecomunicaciones se tienen que dar herramientas claras para acabar con esta práctica de un mundo raro como la califica Telefónica en su publicidad.

De hecho, la solución a este problema es bastante sencilla si se aplican los principios que determinó el **IFT** en materia

de preponderancia, puesto que bastaría que el preponderante le cobrara justamente lo mismo a sus competidores el precio que se da a ellos mismos.

**No al bloqueo de teléfonos.** Una de las prácticas que deben ser prohibidas es la venta en exclusivas del teléfono al preponderante. Estas exclusividades le permiten tener acceso a ciertos productos que desplazan al mercado y al consumidor le obligan a que si desea una tecnología en particular, le obligan a mantenerse con la compañía.

En este sentido, lo que se busca es que los teléfonos no estén bloqueados para que puedan ser utilizados por el cliente cuando reciba las mejores condiciones de calidad, precio y servicio.

**Sí al roaming nacional para todos.** De entrada es una buena señal que el **IFT** haya prohibido al dominante cobrar *roaming* o cargos de usuario visitante a sus usuarios. Estos cargos, que se cobran cuando se sale de viaje implican un sobreprecio que no se justifica de ninguna manera ante el avance tecnológico.

Hoy las posibilidades técnicas permitirían a las empresas dejar de cobrar este cargo lo que disminuiría el precio y aumentaría el uso para los usuarios.



Fecha <b>14.03.2014</b>	Sección <b>Dinero</b>	Página <b>4</b>
----------------------------	--------------------------	--------------------

**Sí al acceso de los operadores virtuales.** En un mercado altamente concentrado el acceso a operadores virtuales móviles no sólo es deseable sino que absolutamente necesario. Estos nuevos usuarios podrán adquirir servicios de mayoreo a los operadores existentes y revenderlos en mejores condiciones para los consumidores.

**Sí a infraestructura compartida al costo incremental de largo plazo.** Es imposible replicar la infraestructura establecida por los preponderantes a lo largo de los años. Nadie puede duplicar este tipo de sus activos como los derechos de vía que en su momento fueron establecidos por el Estado. Desarrollar una infraestructura sería imposible desde el punto de vista estrictamente financiero.

Sí a la fibra compartida desde el día uno. La fibra óptica es uno de los activos más importantes para brindar servicios de banda ancha con calidad y a ba-

jos precios para la población.

Hoy la empresa declarada como preponderante concentra 75% de la red, por lo que se tendría que abrir la llave desde el día uno para que los usuarios pudieran tener acceso a una mejor calidad de servicio.

**No a la autorización de que el preponderante pueda participar en video y televisión abierta.** Es obvio suponer que la participación de empresas en torno al corporativo preponderante en servicios de video, por cualquier medio resulta imposible, pues choca con la intención del gobierno y los legisladores de generar una mayor competencia.

#### **Reconocimiento**

Grupo Andrade ha insistido indirectamente y a través de algunos medios de comunicación que no tienen ningún adeudo con Daimler Financial Services puesto que, según estas versiones, más bien se trata de una venganza de la marca en contra de un distribuidor que decidió

cambiar de producto.

Sin embargo, Daimler Financial Services ha dicho abierta y oficialmente que el adeudo equivale a unos mil 400 millones de pesos toda vez que el exdistribuidor no le ha pagado aproximadamente mil unidades.

De acuerdo con la versión de la empresa financiera Grupo Andrade recibió financiamiento para la compra de vehículos comerciales de las marcas Mercedes Benz y Freighliner y que se ha negado consistentemente a pagar. De hecho, ha llegado al extremo de no reconocer el adeudo en diversas negociaciones que al fracasar obligaron a la empresa financiera a recurrir a los tribunales.

Como hemos señalado en esta columna, es francamente absurdo suponer que la empresa financiera está inventando un adeudo multimillonario para vengarse de un presunto despecho. Se trata de un asunto de pesos y centavos, no de opiniones.

**La elevada tarifa de interconexión ha impedido el crecimiento de empresas de telefonía fija y móvil.**