

## OPINIÓN

JORGE FERNANDO NEGRETE — ARTICULISTA INVITADO



# TELECOM: QUÉ ESPERAR DE LAS LEYES SECUNDARIAS

**E**L ESCENARIO BAJO EL QUE SE PRESENTA LA nueva ley secundaria de telecomunicaciones no podría ser más complejo y apasionante. Complejo, por el insólito y emocional debate mediático sin argumentos, con temas efectistas y epidémico en sus efectos desinformativos para el ciudadano. Apasionante, por el surgimiento de nuevos paradigmas en el sector de telecomunicaciones a nivel mundial y el replanteamiento de conceptos como concentración, consolidación, convergencia y propiedad cruzada.

El año pasado, el ministro de Industria, Energía y Turismo de España, José Manuel Soria, indicaba ante el sector de las telecomunicaciones en España que 200 operadores en Europa eran demasiados y que debía consolidarse el sector para quedar en tres o cuatro empresas. Apenas el 26 de febrero, Timoteo Höttges, CEO de Deutsche Telekom, insistía durante el Mobile World Congress de Barcelona que Europa tiene muchos operadores, mientras que Estados Unidos y China sólo tienen cuatro.

Por su parte, César Alierta, presidente de Telefónica de España, en el mismo Mobile World Congress, dijo que “no podemos tener 27 mercados y 27 regulaciones. La Unión Europea tiene la oportunidad de volver a liderar el mundo digital. Pero tiene una regulación populista, interesada en un modelo que ya no es viable”.

Daniel Hajj, director general de **América Móvil**, también habló de la necesidad de marcos regulatorios predecibles que garanticen la inversión a largo plazo: “Necesitamos muchas inversiones en los próximos años, para lo cual requerimos marcos regulatorios que permitan invertir lo necesario. En México y América Latina hemos invertido en poblaciones pequeñas y rurales, pero se

necesita más. El modo como vemos nuestras inversiones es a largo plazo”.

Las posturas de tres empresas distintas (y un ministro) que invierten todos los días en el despliegue de infraestructura y redes de nueva generación no pueden estar equivocados. En el fondo de la discusión se encuentra el paradigma de la consolidación del sector.

A principios de 2014, Comcast, el gigante de la TV por cable y dueño de NBC-Universal, compró Time Warner Cable, consolidándose así como el operador número uno, de tres, en el mercado de Estados Unidos. Además, está pendiente la autorización de la Federal Communications Commission (FCC) sobre la oferta de compra de Sprint a T-Mobile de Deutsche Telekom, lo que dejaría en manos de tres operadores el mercado móvil en la Unión Americana.

El mundo se mueve a velocidades extraordinarias y los modelos de negocio en este sector se crean, se transforman y se extinguen a una velocidad insólita. El sector de las telecomunicaciones es un irremediable negocio de tamaño, de escalas y de internacionalización para garantizar inversiones intensivas de capital, despliegues de infraestructura, mejora constante en la calidad y para ofrecer servicios convergentes.

La vieja consigna de más competidores en un mismo mercado se colapsa ante la realidad de las economías globales. La consolidación del mercado de TV por cable en Estados Unidos, por ejemplo, se realiza a partir del diagnóstico de que las tarifas se han incrementado tres veces en los últimos 20 años, en lugar de reducirse.

En el caso de México, ante la discusión de la legislación secundaria, el tamaño sí importa. La reforma de telecomunicaciones necesita empresas de peso, capitalizadas, consolidadas y con estrategias claras de



Fecha 21.03.2014	Sección Revista	Página 40
---------------------	--------------------	--------------

inversión y despliegue de infraestructura.

Las empresas pequeñas no tienen mucho futuro. Su crecimiento orgánico (mediante venta de líneas mensuales) no garantiza los objetivos de inversión ni las escalas necesarias ni la cobertura de servicios que el gobierno ha establecido en la reforma al sector y en la Estrategia Digital Nacional. Ya comienzan a verse los estragos en algunas de esas empresas y seguramente conoceremos nuevos casos en los próximos días, con acciones de venta de empresas descapitalizadas.

No basta con que la reforma contemple

la regulación a los agentes económicos preponderantes en telecomunicaciones. Esta regulación debe venir acompañada con precisiones a la temporalidad de la misma, sustentar las acciones regulatorias con base en costos operativos, como ocurre en España y Estados Unidos, pero sobre todo reorientar el tamaño de los actores, para que la asimetría sea de menor escala y evitemos litigios legítimos, pero inadmisibles, en una nueva economía digital que pretende llevar lo antes posible los beneficios de la conectividad y la oportunidad digital a todos los mexicanos. F

**“LA REFORMA DE TELECOMUNICACIONES NECESITA EMPRESAS CAPITALIZADAS, CONSOLIDADAS Y CON ESTRATEGIAS CLARAS DE INVERSIÓN Y DESPLIEGUE DE INFRAESTRUCTURA”.**

JORGE FERNANDO NEGRETE ES DIRECTOR GENERAL DE MEDIATELECOM POLICY & LAW.