

Se trata de operadores en la banda de 2.5 GHz Concesionarios de tv de paga, en vilo

Distribuidores locales esperan contraprestación a sus posibilidades

Carla Martínez

carla.martinez@eluniversal.com.mx

Pequños concesionarios de televisión de paga vía microondas que usan la banda de 2.5 GHz esperan que la contraprestación que les soliciten se adecue a su tamaño, de lo contrario morirán, advirtió Gabriel Castillo, concesionario de Ultravisión Ciudad Valles, San Luis Potosí y Ciudad Victoria, Tamaulipas, operada por Televisión y Audio Restringido de la Huasteca.

El concesionario dijo que se les ha planteado una contraprestación de alrededor de 6 millones de pesos, la cual les resulta incosteable considerando que tienen que renovar su tecnología para transitar a la concesión única y dar todos los servicios de telecomunicaciones.

“Nosotros no podemos digitalizar ni podemos hacer nada porque tenemos que transitar a la concesión única, el problema es que cuando transitemos a la concesión única y podamos ofrecer todos los servicios el problema que va a venir va a ser la contraprestación, que nos quieran fijar una contraprestación idéntica a la que les fijan a empresas en México o Monterrey, cuando Ciudad Valles, San Luis Potosí, es muy pequeña”, explicó Castillo.

El empresario explicó que dan servicio a comunidades indígenas y no pueden competir con grandes concesionarios como Televisa y **Telmex**, por lo que tendrán que

unirse los 10 concesionarios para poder hacer frente a estas grandes empresas, pues de lo contrario desaparecerán, y su preocupación radica en que generan empleos en zonas de alta migración de personas y de inseguridad.

En la nueva Ley Federal de Telecomunicaciones y Radiodifusión no se establece el futuro de la banda de 2.5 GHz, por lo que será atribución del **Instituto Federal de Telecomunicaciones (IFT)** realizar la licitación correspondiente.

Actualmente, Ultravisión Ciudad Valles ofrece el servicio de televisión de paga vía microondas a 3 mil usuarios en la Huasteca Potosina a un precio de 145 pesos mensuales y,

aunque el precio es menor a lo que ofrece Cablemás, cuyo precio mínimo es de 360 pesos al mes por dos servicios, la empresa de Castillo no puede ofrecer **telefonía** o internet como la filial de Televisa y no puede competir.

Por otra parte, empresas de televisión restringida vía satelital están llegando a zonas de bajo poder adquisitivo con precios de 119 pesos al mes en el caso de Dish y de 169 pesos mensuales con Sky.

“Competir con Sky, con Dish y Cablemás y que sigas existiendo ha sido super complicado... y competir con los piratas. Me tocó ver una persona que ofrecía 100 canales por 130 pesos. No hay forma de competir con eso y sobre todo con la inseguridad; se robaban las antenas y extorsionaban, todo eso no es difícil”, aseguró Castillo.

A su vez, Alejandro Mayagoitia, presidente de la Asociación Nacional de Servicios Inalámbricos de Telecomunicaciones (Ansitel), dijo que la Secretaría de Hacienda y Crédito Público debe reconsiderar las contraprestaciones que indica para las licitaciones del espectro.

El representante de la Ansitel re-



Fecha 24.07.2014	Sección Cartera	Página 3
----------------------------	---------------------------	--------------------

cordó que un segmento de la banda de 1.7 MHz quedó desierto durante la licitación y que hay peligro de que la licitación de televisión abierta no tenga postores, por lo que este tema no es menor.

“Es tiempo de que Hacienda entienda que el espectro no es una mina de oro para que ellos completen su presupuesto, que es un recurso que se tiene que utilizar a favor de la gente. Los impuestos llegarán de las ganancias de las compañías, del consumo que haga la gente, pero no de ponerle cargas al espectro, que lo único que hacen es impedir la inversión”, indicó Mayagoitia.

Espectro politizado

Castillo recordó que las empresas de televisión vía satelital fueron parte del proceso de rescate de la banda de 2.5 GHz que comenzó el Estado en 2012 y desde entonces percibieron

que se trataba de un asunto político que incluía a Televisa y MVS.

“Siempre sentimos que era algo político de Televisa contra MVS, y nos subieron a la pelea”, comentó el directivo de Ultravisión.

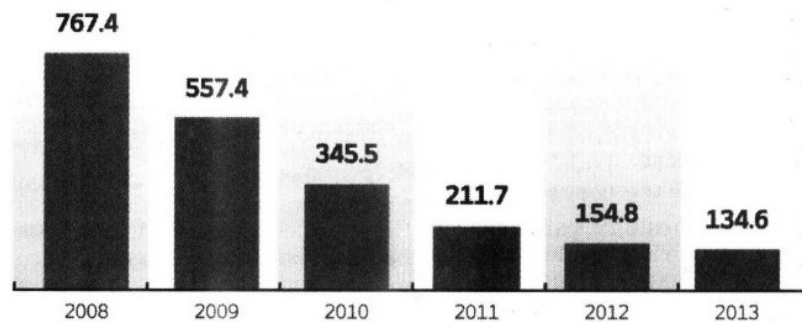
A partir de ese momento, MVS se sentó a negociar con el gobierno la contraprestación para la banda de 2.5 GHz y se llegó al acuerdo por el que los 11 concesionarios devolvieron 130 MHz y se quedaron con 60 MHz de los 190 MHz que hay en la banda de 2.5 GHz.

“Cuando nos entregaron 60 MHz firmamos el documento para transitar a la concesión única en 2016; por el momento seguimos dando la televisión restringida y viendo qué va a pasar porque para los concesionarios iniciar un negocio particular no es rentable, tendríamos que hacerlo en conjunto”, agregó Castillo.

PIERDEN CLIENTES

Las empresas de TV de paga vía microondas pierden clientes al no poder ofrecer servicios adicionales

TV de paga vía microondas
(número de usuarios)



Fuente: IFT



Competir con Sky, con Dish y Cablemás y que sigas existiendo ha sido super complicado... y competir con los piratas. Me tocó ver una persona que ofrecía 100 canales por 130 pesos”

Gabriel Castillo, concesionario de Ultravisión