

Cobro. El Ifetel hizo efectivo el cobro de los 415 mdp a Radio Centro luego de que este último incumplió pago de la cadena de TV.

Pide la IP cadenas regionales de TV: Ifetel

TELECOMUNICACIONES

- ▶ Estudian mecanismos para agilizar nuevo proceso licitatorio, que podría iniciar antes de que termine este año
- ▶ Se analiza la posibilidad de ofrecer bloques regionales ▶ Nuevos competidores enfrentarían costos menores

[ADRIÁN ARTAS]

El Instituto Federal de Telecomunicaciones (Ifetel) ya recibió varias solicitudes de grupos empresariales en donde piden que se liciten cadenas regionales de televisión, por lo que el organismo regulador estudia los mecanismos para agilizar un nuevo proceso licitatorio y posiblemente iniciarlo antes de que termine este año, dijo Adolfo Cuevas, comisionado del Ifetel, en entrevista con *Crónica*.

"En meses pasados recibimos más de una manifestación de interés de grupos que pidieron que se licitaran canales locales o regionales. Son varios agentes económicos", explicó el funcionario. Destacó que el pleno del instituto tendrá que decidir el futuro de las frecuencias que quedaron vacantes, luego de que Radio Centro no pudo pagar por ellas, pero detalló que se analiza la posibilidad de licitarlas en bloques regionales.

Al cuestionarle sobre cuán-

to podría tardar el nuevo proceso licitatorio, Cuevas indicó que "la decisión podría tomarse este mismo año". Consultado sobre su balance sobre el resultado de la licitación que acaba de culminar, el funcionario prefirió no calificarla como un éxito o un fracaso: "Prefiero centrarme en los resultados que obtuvimos: Colocamos una cadena de televisión en el mercado por la que se pagó una cantidad considerable y si bien la otra cadena se declaró desierta, podemos reclamar el pago de la garantía por 415 millones de pesos en beneficio del Estado. Con eso me quedo", añadió.

POSIBILIDADES. La licitación de frecuencias de TV a nivel regional tiene más posibilidades de ser exitosa y se evitaría un resultado similar al que se observó con Grupo Radio Centro, ya que los nuevos competidores enfrentarían menores costos y tendrían más opciones para in-

novar en la oferta programática y publicitaria, explicó Miguel Flores Bernés, ex comisionado de la extinta Comisión Federal de Competencia (CFC).

TRANSFORMACIÓN. "La televisión está cambiando. Ahora tiene que ser un negocio de bajo costo de inversión y con cadenas regionales, los competidores pueden adquirir o generar a bajo costo contenidos enfocados en satisfacer a la audiencia de una región específica y con ello asegurarían un alto nivel de rating", destacó.

Comentó que el modelo de negocio de televisión regional está poco explorado en México: "En otros países, los canales locales de TV ofrecen espacios publicitarios a empresas o negocios pequeños que no tienen el dinero para anunciarse en una cadena nacional. Si este modelo se replicara en varias partes del país, habría una competencia más intensa", añadió.



Fecha 15.04.2015	Sección Negocios	Página 2-25
----------------------------	----------------------------	-----------------------



DE NUEVO. Adolfo Cuevas estudia nuevas posibilidades para el proceso.