



EXCÉLSIOR : MIÉRCOLES 15 DE AGOSTO DE 2012

ALICIA
SALGADO



Cuenta
corriente

salgadosaid@gmail.com

Banda ancha, ¡el precio importa!

■ El límite de espectro que podría retener un concesionario actual de la banda de 2.5 MHz para servicios móviles bajo estándar LTE es de 80 MHz.

Hoy, el grupo MVS de **Joaquín Vargas** dará a conocer su posición respecto de la decisión tomada por el gobierno de **Felipe Calderón** de rescatar la banda de 2.5 MHz y facilitar su posterior licitación pública.

Usted sabe que quien representa a los señores **Vargas** es el despacho del ex secretario de Gobernación, **Fernando Gómez-Mont**, lo que de suyo supone que quieren negociar, no tanto confrontar, pero claro, espere que salga con una declaratoria de litigio.

La decisión de presentar la decisión que comunicó la SCT, de **Dionisio Pérez-Jácome** como un caso de "revancha política" es simplista, porque no se afectó ni tocó ninguna de sus concesiones en medios.

Y se vuelve todavía más simplista cuando la presentan como la intención de "entregar" espectro a Iusacell (coconversión de Televisa y Azteca), cuando tiene espectro suficiente como para ser contenido por el CAP de CFC, ¿o qué no lo saben los expertos?

Los postores que con mayor firmeza podrían ir y ganar en la licitación de la banda, además de **Vargas** y sus socios, son Telefónica, de **Francisco Gil**; y Telcel, de **Daniel Hajj** (perdonen que no incluya a Nextel de **Peter Foyo** o Axtel de **Tomás Milmo**, pues tienen más problemas financieros que canicas para jugar).

Los tiempos jurídicos, una vez notificada la decisión de la SCT de no prorrogar las concesiones vigentes en primera y, en segunda, para concretar el proceso de rescate de las concesiones (no creo que insistan en el término expropiación porque no se trata de un bien privado, pues el espectro es un bien de dominio público que se concede al sector privado) no dan para el inicio de la licitación, pero si los abogados aconsejan el amparo... bueno, saben que el incidente de suspensión

obligatorios impuestos por la CFC, de **Eduardo Pérez Motta**, es de 80 MHz, aún si se considerara nuevo entrante.

Es cierto que **Vargas** pidió con las prórrogas cambio en el uso autorizado de la concesión. No se le dio porque no aceptó el pago que Hacienda determinó como promedio internacional: casi mil 400 millones de dólares por 80 MHz Pop, parece razonable si se considera que en Reino Unido una cantidad similar se subastó en tres mil millones de dólares y en Estados Unidos

La decisión que comunicó SCT es simplista porque no se afectó ninguna de las concesiones en medios.

es improbable por tratarse de espectro y de un asunto de interés público.

Pasemos al tema práctico. **Vargas** y sus socios de Clearwire no quisieron pagar el precio, pues propusieron un duodécimo del valor de referencia internacional que presentó la SHCP, de **José Antonio Meade**, y que conversaron junto con la SCT por más de 18 meses.

El límite de espectro que podría retener un concesionario actual de la banda de 2.5 para servicios móviles bajo estándar LTE y para provisión de internet de banda ancha mediante WiFi, por los efectos

los socios de **Vargas** pagaron mucho más, casi cuatro mil 500 millones de dólares.

Mire, nadie sabe cómo va a ser la subasta y es muy probable que le toque a los nuevos actores políticos. SCT, Hacienda, Cofetel y CFC deben analizar las diferentes alternativas que existen para mejorar la distribución de la banda en un mayor número de concesionarios, tanto tenedores actuales como operadores de telefonía móvil, pero también la posibilidad de facilitar la permanencia de los actuales concesionarios, incluyendo a MVS, en condición de nuevo entrante.

Vargas sabe para qué sirve

la banda, cuánto cuesta y que cuando se cambia el uso de una concesión se paga por ello en México y en el mundo. Sus socios saben que el despliegue será en condiciones de competencia y no de monopolio de una banda del espectro. Al pan, pan y al vino, vino.

De Fondos a Fondo

Uno se sale del mercado y el otro entra.

La venta de Crédito Familiar –sofom especializada en créditos chiquitos en segmentos populares– de Banamex, que dirige **Javier Arrigunaga**, no llamó tanto la atención como la compra que hace Scotiabank, que dirige **Nicole Reich**, pues el grupo canadiense que preside **Peter Cardinal** en México tenía 12 años sin realizar compras en el país.

El hecho de que se reactive y el tipo de empresa financiera que compra, muestran la decisión del grupo de apoyar la estrategia de **Reich** en aquellos segmentos de negocio financiero donde no están presentes y salirse un poco de la especialización en segmentos ABC, corporativos y banca especializada para ir a segmentos de consumo popular.

Segmento que no es extraño para el grupo de **Rich Waugh**, pues a escala latinoamericana tiene importante presencia en Perú, Colombia, Guatemala, Chile, Jamaica y Dominicana, países donde en conjunto administran activos por tres mil 255 millones de dólares.

Incluso, Scotiabank creó un centro de *expertise* regional en Perú para consolidar este segmento, desde donde se apoyará el crecimiento de Crédito Familiar, que tiene una cartera vigente de dos mil 915 millones de pesos, cartera de 3.6 millones de clientes, 240 sucursales y cerca de dos mil 400 empleados.

El Consejo Mexicano de la Industria de Productos de Consumo, AC (ConMéxico), de **Jaime Zabudovsky**, tiene dos nuevas asociadas: Japan Tobacco International (JTI), la tercera tabacalera a escala mundial y reciente instalación corporativa en México, porque vendiendo sus Camels y Winston ya tiene tiempo, y Tyson de México, el comercializador de pollo y pavo competidor de Bachoco.