



Rescate de banda 2.5 GHz busca generar más competencia: analistas

Por: Notimex / Álvaro Fuentes, Domingo, 26 de Agosto de 2012 (Últimas Noticias)

Nymia Almeida, analista del sector telecomunicaciones para Moody's, señaló que la banda de 2.5 Ghz es algo de mucho valor para expandir las telecomunicaciones en el país.

México.- Con el proceso de rescate de las concesiones vigentes en la banda 2.5 GHz, el gobierno federal busca generar una mayor competencia en el mercado, con vistas a que el acceso a las telecomunicaciones "sea más amplio para todos", opinó Marcela Dueñas, analista del sector Telecom para Standard & Poor's.

En entrevista, resaltó que "en el tema de las regulaciones, lo que hemos visto últimamente es que tratan de promover esta competencia para que los pequeños jugadores puedan seguir subsistiendo.

Yo lo veo en ese sentido, con el afán de llegar a muchísimas más personas".

A su vez, Nymia Almeida, analista del sector telecomunicaciones para Moody's, señaló que la banda de 2.5 Ghz es algo "de mucho valor" para expandir las telecomunicaciones en el país.

"Es un poco obvio que el gobierno trate de sacar mayor provecho de eso, no en términos financieros, sino en términos del desarrollo de las telecomunicaciones del país, más que lo que pudiera sacar de ingresos por el espectro", resaltó.

Sin embargo, consideró que de concretarse el plan del gobierno de reordenar la banda 2.5 Ghz en nuevos tramos de 40 Mhz, la nueva licitación sería suscrita principalmente por los grandes jugadores locales, pues "muchas empresas pequeñas han perdido en México" y el historial de participación en el caso de los agentes extranjeros es poco alentador.

Al respecto, Almeida refirió en entrevista a la mala experiencia de la inglesa Vodafone, que optó por abandonar el país en 2003, mientras que a la española Telefónica "no le va particularmente bien".

"La batalla por conquistar mercado en México es muy, muy dura, de muchos años de lucha.

No sé qué tan atractivo sería para alguien que empieza de cero en el mercado", dijo Almeida.

Estimó que de generarse interés al exterior, la inversión probablemente vendría de Estados Unidos, puesto que los grandes jugadores europeos no están en condiciones de participar.

"Las empresas europeas están más bien preocupadas con sus casas matrices. No tienen dinero para salir de shopping, ni para construir redes en lugares donde la competencia es muy fuerte", puntualizó.