

### **Telcel a la ofensiva**

En paralelo a las maniobras jurídicas de la competencia en intento de derribar la tarifa de interconexión aplicable a las llamadas hacia Telcel, la firma del magnate Carlos Slim realiza otras, para derribar a su vez las que paga por llamadas entrantes hacia sus rivales. El juego de ping-pong bajo doble parámetro. En un lado de la mesa los que piden reducir la cuota a la firma hegemónica, y en el otro la consideración de que se trata de una prebenda indebida.

Como usted sabe, tras el espectacular derribo de la llamada tarifa cero con cargo a la firma estelar de telefónica móvil por parte de la Suprema Corte, el Instituto Federal de Telecomunicaciones corrigió la pauta. En el escenario asimétrico a Telcel se le pagarán 0.028562 centavos por minuto de llamada, en tanto éste le pagará a la competencia 0.112799. La diferencia es de 295 por ciento.

El caso es que de acuerdo a los técnicos de Telcel el promedio, acorde a los parámetros internacionales, debía ser de 0.08 centavos, es decir la instancia reguladora le está ofreciendo a la competencia tres centavos más, lo que a su juicio representa un subsidio. Subsidio regulatorio injustificado, lo califica la empresa afectada. La exposición de motivos para la impugnación habla de que las asimetrías históricas en este tipo de tarifas y las escasas vigentes son muy inferiores a las establecidas por el Instituto Federal de Telecomunicaciones.

Como usted sabe, en la fase previa a la imposición de las tarifas, la competencia en bloque desató una campaña alegando que la tarifa cero le había permitido realizar importantes inversiones y advirtiendo que su alteración provocaría un incremento en los costos que se imponen a los consumidores.

Sin embargo, para Telcel la baja en las tarifas y la presencia de planes cada día más agresivos se debe a los avances tecnológicos; al incremento sustancial en el número de usuarios, y a la productividad y eficiencia de las operadoras. Es falso, pues, que la eliminación de la tarifa cero obligue a rebotar el golpe a la clientela.

Declarada Telcel “agente preponderante” en el mercado, en 2014 el Instituto Federal de Telecomunicaciones le fijó un escenario asimétrico, en cuyo marco le cobraría 20 centavos por cada minuto de interconexión de llamadas de la competencia a su red, en tanto debía cubrir por el mismo servicio en la operación contraria, 31 centavos. La diferencia, pues, era de 56%.

El caso es que en el escenario se autorizó una ley secundaria de la reforma constitucional de telecomunicaciones propuesta por el Ejecutivo y aprobada por el Legislativo, en la que se fijaba la famosa “tarifa cero”, que derogó a los cinco meses la impuesta por el Ifetel. La ley, decíamos, fue derribada por la Corte bajo el argumento de atentar contra la autonomía del organismo regulador.

El proceso duró tres años, con la novedad de que el nuevo escenario no era retroactivo, lo que habría llevado a la quiebra a media docena de empresas del ramo. A la presión de la competencia se debió consultar a la Corte sobre el alcance de su resolución, señalando ésta que el Ifetel estaba obligado, como lo habíamos dicho antes, a imponer nuevas tarifas.

**Cuello de botella.** La Comisión Federal de Competencia Económica acaba de abrir un procedimiento frente a la posible existencia de barreras a la competencia en el mercado de acreditación y evaluación de la conformidad y normalización, es decir la exigencia a las firmas industriales y mercantiles de certificar la calidad y condiciones reclamadas para la distribución de productos. Quienes realizan la tarea son instancias privadas que a su vez fueron supervisadas por las oficiales. La pesquisa apunta a ubicar cuellos de botella para impedir que haya nuevos jugadores en la materia o cerrarles el paso a los existentes.

**COLUMNA DE ENRIQUE CAMPOS SUAREZ.** Noviembre 14 del 2017

### ***Necesario, un político para el Banco de México***

¿Cómo explicar a la opinión pública que un aumento al minisalario puede ser malo para todos por su efecto inflacionario sin causar una conmoción nacional? Sencillo, como lo hace Agustín Carstens. Quien no sólo logra dejar el mensaje correcto entre los que ahora mismo deciden el monto de aumento que estaría por anunciarse para el salario mínimo, sino que lo hace sin que los rabiosos rupturistas se le echen encima.

Hay que tener conocimientos, habilidades políticas y hasta técnicas pedagógicas para hacer entender que si el salario, como un precio de la economía, se eleva de una manera que se perciba como desproporcionada, genera que otros precios suban en espejo. Esto desata una carrera que pierden por definición los asalariados.

Esto que, para algunos, es de sentido común, no es tan fácil de implementar en una sociedad que además es blanco de los ataques, esos sí desproporcionados, de los que suelen sacar de contexto los hechos para obtener algún beneficio político.

El saliente gobernador del Banco de México es un muy prestigiado experto en temas económicos y financieros. Un divertido catedrático que usa y a veces abusa de las analogías para aterrizar las ideas de alta complejidad técnica.

Pero sobre todo es un hábil político que es capaz de negociar exitosamente temas complejos. A ese técnico-didáctico-político funcionario le queda una quincena en pesos mexicanos, la primera de diciembre ya la cobra en francos suizos, antes de irse a Basilea, y hoy no tiene remplazo.

Está claro que el proceso legislativo para designar al próximo gobernador del banco central mexicano está más que planchado. Será cuestión de horas entre la designación de Peña Nieto y la aprobación del Senado, incluso con una amplia mayoría y los respectivos votos en contra de la bancada de facto de Morena.

Pero el tema es la elección del perfil de un gobernador que sea por supuesto un buen técnico, intachable. Pero que sea además un eficaz político que pueda negociar y comunicar las ideas del banco con claridad y efectividad.

Si se quiere ahorrar el siguiente gobernador los ejemplos de los baches y los catarritos, nos vamos a divertir menos, pero tiene que ser un buen político.

El éxito de la política monetaria depende de la facilidad con la que los agentes económicos comprenden los objetivos. Tienen que ser contundentes y creíbles los mensajes. Y más cuando en el escenario futuro puede haber discrepancias entre la manera de llevar la política fiscal y la monetaria.

Claro que ojalá que no sea el caso, pero puede haber una administración federal que desprecie la estabilidad a cambio de generar una falsa expectativa de bienestar, ahí se necesita un Banxico fuerte con un gobernador creíble.

Por ello debe ser un buen político así sea en potencia, no necesariamente uno consagrado. Pero la efectividad del Banco de México depende en buena medida de su habilidad para comunicar las decisiones y las argumentaciones.

Ya desde ahora extrañamos a Agustín Carstens, que supo cómo ganarse a todos los actores políticos y financieros, aun cuando con su voz pausada y estilo lerdo estuviera comunicando las peores noticias.