

Viene campal del año

Aunque la expectativa habla de un escenario de todos contra Telcel, la singularidad del espectro de la banda de 2.5 gigahercios a colocarse en licitación pública las próximas semanas, augura una campal entre las principales firmas de telefonía móvil del país. La joya de la corona en materia de banda ancha la pelean Telefónica México, en afán de sobrevivencia, AT&T de Estados Unidos, en afán de alcanzar el tú a tú con América Móvil, además de diversos prestadores de servicios de telecomunicaciones.

Del tamaño del tesoro hablan las zancadillas que en su momento le colocaron a la concesionaria original de la banda, la cadena MVS, de Joaquín Vargas. La firma había mantenido por años la concesión del espectro con un alcance de 190 megahercios, lo que provocó diversas denuncias no solo de acaparamiento, sino de desperdicio. La empresa sólo utilizaba una parte mínima de la carretera.

En el jaloneo resultó de pronto que la Secretaría de Comunicaciones y Transportes acusó a la firma de no haber entregado en tiempo y forma una solicitud de refrendo de la concesión, lo que la colocaba en la cuerda floja. Y de pronto, en afán de mostrar que habría uso, MVS planteó la posibilidad de un proyecto que a su juicio cambiaría la historia de la banda ancha, con una inversión de 900 millones de dólares..

Concretamente se planteaba aglutinar un consorcio en el que participarían las firmas Clearwire, Alestra e Intel, cuya novedad sería el uso de la tecnología LTE. La promesa hablaba de una velocidad de conexión 20 veces más rápida. La posibilidad se quedó en el limbo.

Elevado el litigio sobre la permanencia del espectro en manos de MVS a la Suprema Corte, ésta determinó que la decisión final la daría la Secretaría de Comunicaciones y Transportes. Esta abrió un largo paréntesis, según ello para estudiar el mejor uso de la banda. Finalmente se le dejó a MVS una parte del espectro a cambio de una contraprestación originalmente calculada en 13 mil 400 millones de pesos a pagar a 20 años... que finalmente a presión de la Cámara de Diputados se redujo a 356 millones.

Así, MVS le pudo vender a Telcel un segmento de 60 megahercios de la banda, lo que revivió las versiones de que la alianza entre Teléfonos de México y Dish, la firma de televisión satelital de MVS, para efectos de comercialización era en realidad una sociedad. El resto del espectro, exactamente 90 megahercios, es el que se colocará en licitación.

Colocada en una ruta crítica la expedición de la convocatoria en diciembre, la retrasó una protesta de los posibles participantes colocando dos caminos para evitar que Telcel se comiera el resto del espectro. Uno hablaba de plano de cerrarle la

puerta, y otro de limitar la compra a sólo una parte de la banda. La concesión de la discordia se le entregó a la empresa de Joaquín Vargas en 1991, es decir cuando era aún incipiente la telefonía móvil en el país y la posibilidad de Internet un sueño.

El título de concesión hablaba en el papel de transmitir señales de microondas en el marco de la televisión restringida o de paga. MVS operaba el canal 52. El espectro de la banda de 2.5 representa 11% de las susceptibles de utilizarse para banda ancha. La campal del año.

Humo blanco. El próximo 25 del mes que corre, en el marco de la reunión habitual del Consejo Directivo, la Comisión de Auscultación de Concamin entregará el resultado del sondeo que realizó entre las Cámaras Industriales confederadas de cara al proceso de sucesión de su actual presidente, Manuel Herrera. De acuerdo con los estatutos de la cúpula productiva, el candidato con más nominaciones sería en automático el relevo, presentándose con la bandera de unidad. En la palestra están un discreto Gustavo Arballo, presidente de la Cámara Mexicana de la Industria de la Construcción, un tímido Francisco Cervantes, ex presidente de los industriales del Estado de México, y activo Rodrigo Alpízar, ex presidente de Canacintra. En el Comité de Auscultación participan los ex presidentes Jesús Ceballos y Alfonso Pandal; los industriales Manuel Ureta y Rafael Zaga, además del abogado Manuel Reguera.

COLUMNA DE ENRIQUE CAMPOS SUAREZ. Enero 15 del 2018

El muro y el TLCAN, la vaca morada de Trump

Es una película que ya hemos visto en varias ocasiones desde que se anunció la necesidad de renegociar el Tratado de Libre Comercio de América del Norte (TLCAN). Un tiburón de las negociaciones como Donald Trump se encarga de enrarecer el ambiente como una estrategia para tratar de ablandar a sus contrapartes. Sólo que en el caso del presidente de Estados Unidos no tenemos dudas de que efectivamente sería capaz de lanzar la notificación de salida de su país del acuerdo comercial.

Pero es una constante, días antes del inicio de una nueva ronda empiezan a llover las amenazas. Puede ser una filtración de fuentes confiables o una declaración llana y abierta. Lo cierto es que dentro de 11 días las delegaciones de México, Estados Unidos y Canadá se reencuentran en la helada ciudad de Montreal en Quebec y otra vez Estados Unidos está elevando el costo de la negociación.

El presidente estadounidense viene de reunirse con granjeros a los que dice amar y lo que debió registrar es que sus amados campesinos adoran el libre comercio con México. Y Trump lo sabe, más que productores son votantes. El republicano es terco, pero puede entender que jalar tanto la liga, jugar a la ruleta rusa con México y Canadá, puede tener al final efectos contraproducentes para sus propios intereses políticos.

La declaración que hizo respecto a que México puede pagar el muro fronterizo con el que tanto sueña a través del TLCAN es la confirmación de la genial teoría que expuso el secretario de Economía, Ildefonso Guajardo. En días pasados este funcionario mexicano (que se ha ganado el total respeto con su enorme habilidad negociadora) dijo que Estados Unidos vive la historia de la vaca morada.

Relató que un soltero compró una vaca morada antes de casarse y a su nueva esposa le describió a tan peculiar res como el valor máspreciado que tenía. La idea era que ante un eventual divorcio la señora se fuera sobre el supuestamentepreciado animal que en realidad tenía sin cuidado al precavido marido. Pagar por el muro con el TLCAN es una de esas vacas moradas, lo que necesita es aparentar que es capaz de obtener un triunfo, aunque quiera explicar que aumentar el porcentaje de integración regional de la industria automotriz es una manera de pagar el muro, por ejemplo.

El fuego y la furia de Trump alcanzan con facilidad al eslabón débil de la ecuación comercial estadounidense y si hay cierta razón en aquello de sus estados mentales, no hay sorpresas. Al mismo tiempo promete flexibilidad en las negociaciones ante las elecciones que vienen para México, debe quizás entender que hay resultados electorales que pueden ser verdaderamente catastróficos para la relación bilateral, incluidos los temas de seguridad y migración que sí le importan.

El parachoques del tipo de cambio seguirá haciendo lo que hemos visto hasta hoy recibiendo los impactos de los rumores y las bravuconadas previas a la sexta ronda de Montreal. Y mientras más cercana sea la fecha de las elecciones y no se logre una resolución de este tema, más tensión habrá de generarse en los mercados.