

# SpaceX ejerce su poder sobre sus rivales para impulsar a Starlink

**La empresa espacial** de Elon Musk pidió a los operadores de satélites rivales que cedieran valiosos derechos de espectro durante las conversaciones para negociar los lanzamientos. Obtener acuerdos para compartir el espectro es importante para que Starlink y su negocio de banda ancha-internet proporcione enlaces claros a sus más de cuatro millones de usuarios, a medida que amplía el servicio en mercados de todo el mundo.

Emily Glazer / Dana Mattioli / Micah Maidenberg  
 THE WALL STREET JOURNAL

**S**paceX ha utilizado su posición como la principal compañía de lanzamiento de cohetes del mundo para presionar a los operadores de satélites rivales para que compartan las ondas inalámbricas, mostrando cómo puede utilizar su poder en un área para beneficiar a otra parte de su negocio.

La firma dirigida por Elon Musk pidió a empresas como Kepler Communications y OneWeb que compartieran sus denominados derechos de espectro con su negocio de banda ancha-internet Starlink, antes de aceptar poner sus equipos en órbita, según personas relacionadas con el asunto.

Obtener acuerdos para compartir el espectro es importante para que Starlink proporcione enlaces claros a sus más de cuatro millones de usuarios a medida que amplía el servicio en mercados de todo el mundo.

Abogados del bufete Wilson Sonsini se reunieron con la división antimonopolio del Departamento de Justicia en los últimos meses para llamar la atención sobre estos acuerdos en nombre de algunas empresas de satélites y cohetes, dijeron personas familiarizadas con las reuniones. El objetivo era discutir si SpaceX está abusando de su poder de mercado, comentaron.

Ni el Departamento de Justicia y ni el representante de Wilson Sonsini hicieron comentarios al respecto.

Un representante de SpaceX aseguró que la empresa no puede obligar a otro operador de satélites a alcanzar un acuerdo de coordinación del espectro. También sostuvo que la compañía no puede forzar términos no equitativos porque los acuerdos en cuestión tienen que ser ratificados por los gobiernos, lo que garantiza que sean justos.

“Trabajamos sistemáticamente para promover tanto un panorama competitivo de banda ancha como una economía de lanzamiento robusta”, afirmó el representante en un comunicado.

## Dos empresas bajo el mismo techo

SpaceX ha pasado de ser una pequeña empresa emergente a convertirse en una de las principales compañías de tecnología espacial, que ha lanzado más cohetes que nadie para clientes gubernamentales y comerciales. La firma ha



logrado aunar dos negocios distintos: el lanzamiento de cohetes y la explotación de satélites. Otros operadores se especializan en una u otra actividad.

La compañía, valorada en más de US\$ 210.000 millones, pone regularmente en órbita satélites para sus rivales. SpaceX trabaja programando vuelos, que en su cohete principal Falcon 9 pueden costar unos US\$ 70 millones, según un plan de precios que figura en el sitio web de la empresa.

Varios ejecutivos del sector señalaron a The Wall Street Journal que les sorprendería que se pusiera sobre la mesa el espectro durante las negociaciones sobre el lanzamiento de cohetes, mientras que otros afirmaron que el tira y afloja es habitual durante este tipo de discusiones.

En opinión de Bill Kovacic, expresidente de la Comisión Federal de Comercio y profesor de la Facultad de Derecho de la Universidad George Washington, “la cuestión sería hasta qué punto SpaceX acumula más poder” que provoque una “grave distorsión de la competencia en ese segundo mercado” de las comunicaciones por satélite.

Los directivos de SpaceX han afirmado que la empresa puede satisfacer las necesidades tanto de clientes externos como de Starlink, su cliente interno. Últimamente, en reuniones privadas y conferencias públicas, se ha hecho hincapié en la distinción entre las dos divisiones.

Los ejecutivos del sector de los satélites alaban la capacidad de lanzamiento de SpaceX, pero han repetido en varias ocasiones que quieren más opciones para llegar a la órbita. Va-

rios de los cohetes competidores de SpaceX llevan años de retraso en el desarrollo de nuevos vehículos, lo que limita otras opciones en el mercado.

“Todavía no existe una competencia realista para el Falcon 9 de SpaceX, pero la necesitamos”, manifestó Matt Desch, director ejecutivo del operador de satélites Iridium Communications.

## Disputa sobre la política de satélites

En 2022, la empresa de Musk pidió al operador de satélites de Internet OneWeb que hiciera concesiones en materia de espectro, mientras ambas compañías discutían un acuerdo para el lanzamiento de satélites OneWeb, comentaron fuentes relacionadas con las conversaciones.

OneWeb y SpaceX habían discutido anteriormente sobre política de satélites, pero el contexto cambió tras la invasión de Ucrania por Rusia en febrero de 2022. Después de que EE.UU. y otros países sancionaran a Rusia, OneWeb se vio repentinamente incapaz de lanzar sus satélites al espacio en los vehículos rusos previstos para transportar sus equipos.

Aproximadamente un mes después, OneWeb enterró el hacha de guerra con SpaceX, afirmando que había llegado a un acuerdo para reanudar los lanzamientos de satélites con cohetes de SpaceX.

OneWeb y SpaceX comunicaron a los reguladores estadounidenses en una carta conjunta que el acuerdo se había alcanzado tras “extensas conversaciones de coordinación de buena fe”. Los términos concretos del acuerdo

eran confidenciales, pero un antiguo empleado de OneWeb dijo que la empresa hizo concesiones espectrales para asegurarse las franjas horarias de lanzamiento que necesitaba.

Una representante de OneWeb, que ahora forma parte del operador francés de satélites Eutelsat, declaró que el acuerdo de coordinación era bueno para ambas partes. Negó que OneWeb hiciera concesiones para alcanzar el acuerdo sobre el espectro y aseguró que “no tenía relación con nuestro acuerdo de lanzamiento”.

El espectro es un recurso valioso para las empresas de comunicaciones por satélite que comparten espacio en el cielo. Pero la labor de coordinar las redes de satélites que compiten entre sí se ha vuelto más compleja e implica a reguladores de Estados Unidos y del extranjero. En raras ocasiones, los reguladores actúan como árbitros en las disputas.

Los reguladores estadounidenses y canadienses mediaron en una disputa entre Kepler y SpaceX sobre el uso compartido del espectro, según personas familiarizadas con las reuniones. Según estas personas, un acuerdo de coordinación del espectro ayudaría a Starlink a obtener un mayor acceso al mercado canadiense. Funcionarios canadienses y al menos un miembro del grupo de presión de SpaceX se reunieron media docena de veces entre febrero y abril, de acuerdo a los registros de los grupos de presión canadienses.

Kepler, con sede en Toronto, ha dependido en gran medida de SpaceX para los servicios de lanzamiento. SpaceX ha desplegado 16 de los 23 satélites lanzados por Kepler, el último de ellos el pasado noviembre, según Jonathan McDowell, astrofísico que sigue de cerca las actividades espaciales.

Este mes, Canadá añadió los satélites Gen 2 de Starlink a una lista de satélites extranjeros con licencia para operar en el país, según muestran los registros gubernamentales. Para que SpaceX pueda operar en Canadá, la empresa y Kepler tienen que llegar a un acuerdo de coordinación del espectro, que debe ser aprobado por los organismos reguladores del país, de acuerdo a una persona relacionada con el proceso.

Una representante de Kepler se rehusó a hacer comentarios.

-Traducido del inglés por Pulso. WSJ

**Traducido del idioma original por PULSO.**