



# Directora de regulación de Telefónica México ve un camino con obstáculos para la libre competencia

La ejecutiva abordó los cambios normativos que se esperan en su país y detalló la necesidad de abordar cómo garantizar la sostenibilidad de la industria en medio de la demanda por la digitalización.

POR DÉBORAH DONOSO MOYA

Durante los últimos años la industria de telecomunicaciones en México ha vivido cambios importantes en medio de la demanda de mayor acceso a la digitalización, aun cuando la brecha digital en el país aún está en torno al 20% de la población, cifra que se traduce en 25 millones de habitantes.

En esa línea, la Comisión Federal de Competencia Económica (Cofece), deberá revelar en noviembre nuevas medidas para regular el sector, lo cual podría aumentar la competencia beneficiando, principalmente, al consumidor final.

Gran parte de esa presión por avivar al sector está relacionado con el hecho de que en el país exista un competidor (América Móvil), que tiene más del 60% de participación de mercado.

Bajo este contexto, la directora de asuntos públicos y regulatorios de Telefónica México, Natalia Guerra, explicó a DFSUD que el país tiene “un problema complejo de competencia por la existencia de un agente económico preponderante, que desde 2013 se ha intentado mitigar con medidas regulatorias”, pero aún no se ha logrado.

“Hay acciones que hoy se están aplicando, como la revisión -a nivel minorista- de las tarifas, si son replicables o no, pero no son suficientes”, apuntó.

“Son medidas que se buscan para equilibrar la cancha y para asegurar que haya más competencia, pero definitivamente no están dando resultados”, agregó.

Con la industria a la espera de la decisión del regulador, Guerra estimó que este es “un momento trascendental” que podría desencadenar en un ajuste del comportamiento

del mercado, “para que todos (los operadores) podamos ofrecer alternativas que no restrinjan más nuestros márgenes”.

Ahora bien, para ella, las barreras de entrada a México no son únicamente regulatorias, sino que también están “los costos de operación y la entrada de otro operador que tiene un poder de caja enorme y que, al final, termina hundiendo a la competencia, como es el caso de WOM en Colombia y Chile”.

En línea con esto, señaló que esos actores ingresan, con la venia del regulador, a irrumpir en el mercado sin poder asegurar la sostenibilidad a futuro.

## Sustentabilidad de la industria

A juicio de la ejecutiva -de visita en Santiago para un foro realizado por Telefónica- tener más espacio para competir “garantiza que subsistan otros competidores en un mercado donde, además, existen otras problemáticas”.

Entre ellas citó: la gestión del tráfico que ha venido creciendo (por plataformas digitales como Netflix); la necesidad de seguir incorporando nuevas tecnologías, cuyos ciclos son cada vez más cortos y costosos; y el propio despliegue de 5G, donde se necesita que “el nivel de expansión de la red sea mayor”.

Para Guerra, hay que poner en agenda el problema de la sostenibilidad de la industria, incluso cuando hay firmas -como la española- que han aplicado otros métodos, como es el caso de la compartición de la red.

A todo esto se suma el dilema del costo del espectro, especialmente en México donde tienen un valor hasta del 60% por encima de otras naciones. Cuando se considera América Latina frente a otras regiones, el



Natalia Guerra, directora de asuntos públicos y regulatorios de Telefónica México.

Además de la regulación, hay barreras como “los costos de operación y la entrada de otro actor que tiene un poder de caja enorme y que, al final, termina hundiendo a la competencia, como es el caso de WOM en Colombia y Chile”.

costo es 40% más alto. Eso -dijo- llevó a la empresa a devolver el espectro. “Lo que hicimos fue concretar acuerdos con AT&T para lograr hacer uso de su infraestructura y conectarla

con nuestras porciones de red que subsisten allí. Esto nos permitió hacer un negocio más eficiente y sostenible en el largo plazo”, señaló.

Consultada respecto del acuerdo entre Telefónica y el fondo estadounidense KKR para la adquisición de fibra en Colombia y Chile, la ejecutiva -que llegó hace un mes al cargo- explicó que este tipo de operaciones son “una palanca regulatoria”.

“Lo que se ha buscado es garantizar la compartición, porque en un acuerdo comercial también está en juego la sostenibilidad del operador en el mercado”, dijo.

Y agregó que ese tipo de operaciones permite que una compañía en crisis pueda sobrevivir a los altos costos de despliegue.

Guerra estimó que, con este acuerdo, en Colombia deberían cerrar 2024 con 4 millones de hogares pasados con fibra óptica.

## Situación en Colombia

La fórmula entre ambas se repitió en Perú, sumando a Entel a la operación, y está en evaluación hacer otros movimientos en Colombia.

Guerra, quien desempeñó su cargo actual por varios años en ese mercado, dijo que en el mercado cafetero se repite la historia de que hay un operador preponderante. “Es un problema muy grave porque igual afecta la posibilidad de remunerar adecuadamente las inversiones que se han venido haciendo para expandir la red”, dijo.

Por ello, “se está buscando hacer un proceso de compartición con el tercer operador, que es Tigo, y ellos también apuntan a hacer sinergia sobre el uso del espectro, ahorrarse el costo o pagar las obligaciones que se asocian a la adquisición de espectro en la banda de 700 MHz”.