

# Gremio regional de telecomunicaciones: modelos de concursos 5G son caros y ponen freno al despliegue

La secretaria general de la Asiet dijo que hubo una ola de procesos desiertos, porque los concesionarios ven poco atractivo los mecanismos. A su juicio, falta un cronograma de asignación más claro en países como México, Perú y Colombia.



POR MAGDALENA ESPINOSA

El despliegue de 5G en América Latina no ha tenido el avance esperado por la industria. Este es el diagnóstico que hizo la secretaria general de la Asociación Interamericana de Empresas de Telecomunicaciones (Asiet), Maryleana Méndez, quien en su visita a Chile expuso en un seminario que los gobiernos locales han entregado poco espectro, a altos precios y sin una ruta clara de cómo desarrollar la tecnología.

“En muchos países se tiene la idea de que la recaudación es lo principal del espectro cuando se asigna, pero realmente lo más importante es ponerlo a disposición para que sea utilizado. Las frecuencias radioeléctricas no son un recurso que se almacena o acumula, sino que toma valor cuando puede ser usado por los usuarios”, dijo a DF SUD.

Si bien, Méndez mira con buenos ojos los avances de mercados como Chile y Brasil —que van a la cabeza en el

despliegue en Latinoamérica—, mostró preocupación por países como Colombia, México y Perú, que pese a realizar concursos de espectro, los operadores se bajaron por la falta de atractivo comercial de las licitaciones.

El problema, contó la ejecutiva, es que “Latinoamérica es poco eficiente en la asignación de espectro, tanto en cantidad, como en los modelos de cobertura. Esto produce costos muy elevados y generó un fenómeno que antes no se daba, pues muchas licitaciones se declararon

**“Hoy las empresas se enfrentan a un mercado con varios actores, que requiere altos niveles de inversión”.**

desiertas”, criticó.

Méndez cree que el origen de las causas viene de antes del inicio del despliegue de 5G a nivel mundial, pues incluso en la región se tenía un estándar de espectro entregado a los operadores inferior a lo definido por la Unión Internacional de Telecomunicaciones (UIT), organismo encargado de evaluar las políticas tecnológicas de la industria.

Puso de ejemplo el concurso que llevó adelante el gobierno de Pedro Castillo, en Perú. “La carga de las obligaciones sociales para instalar 5G era mayor que la cantidad de espectro que se asignaba y hace unos meses la cancelaron”, relató.

Agregó otros ingredientes que acrecientan la preocupación del sector: ninguna de estas naciones ha fijado un cronograma o ha dado a conocer incluso si durante 2022 los operadores podrán acceder a más espectro. “Hay algunos procesos que se estima serán este año, como Uruguay o

Perú, pero no sabemos con exactitud”, explicó.

Además, en Colombia la empresa Tigo (filial de Milllicon) devolvió una parte de espectro por los altos costos de la renovación. Una situación similar ocurrió en México, lugar en que Movistar decidió entregar al Estado parte de sus frecuencias y, pese a tener red propia, optó por alcanzar un acuerdo con AT&T para dar servicio sobre alguna de sus bandas.

“No se entregó un portafolio de bandas bajas, medias y altas, ni hay calendarios de asignación para darle previsibilidad a los concesionarios del negocio. Falta un círculo virtuoso para dar más ancho de banda”, expuso.

## Nueva visión del negocio

Las empresas de telecomunicaciones han ido cambiando sus modelos de negocio en la región, frente a los altos costos de la industria y la caída de los ingresos por usuario (Arpu). Pese a que años atrás el activo más valioso era su infraestructura, la venta de los fierros tomó vuelo y más compañías están separando los servicios de las antenas.

“Estamos en una industria totalmente distinta que hace 15 años. La competencia era bajísima porque las telecomunicaciones funcionaban como los monopolios. Hoy las empresas se enfrentan a un mercado con varios actores, que requiere altos niveles de inversión por la necesidad de más tecnología. Las empresas cuidan que sus líneas de negocio sean sostenibles”, explicó Méndez.

A su juicio, esta tendencia a armar spin-off o separar filiales de negocios, aún no se ha acabado, pues permite ser más eficientes sus operaciones. Además, en su mirada la evolución “natural” que ha tendido la industria es también encaminarse hacia la consolidación y a las salidas de mercados poco exitosos.



## Gilinski solicita nueva asamblea extraordinaria de Sura para decidir sobre OPA de Argos

El empresario caleño Jaime Gilinski solicitó una nueva reunión extraordinaria de accionistas del Grupo Sura para decidir sobre la venta de la participación que tiene dicha compañía en Grupo Argos, a través de una OPA.

La solicitud se presentó a una semana de que inicie el periodo de aceptación de la oferta por el holding de energía y construcción, y luego de que el empresario lograra tres puestos en la Junta Directiva de Sura.

Dentro del orden del día de dicha reunión, se propuso aprobar una reforma del artículo 23 de los estatutos sociales de la firma para incluir el siguiente literal: “Decidir sobre la enajenación de acciones de la Sociedad en Grupo Argos S.A., particularmente en el marco de ofertas públicas de adquisición sobre dichos títulos. Esta función será indelegable.”

En ese sentido, el siguiente punto a discutir en la asamblea extraordinaria sería el de decidir sobre la participación de Sura en la OPA. El ejecutivo solicitó que dicho encuentro se lleve a cabo el 22 de junio, a las 9:00 a.m.

## Conflictos sociales en Perú llevarían a la inversión minera a nivel más bajo en 10 años

De los 130 conflictos socioambientales en el Perú, 86 son de la minería. Su agudización hace que las decisiones de inversión en nuevos proyectos no se muevan en los próximos años. Luis Miguel Castilla, exministro de Economía, comenta que si bien hasta el momento hay una inversión estable, según los reportes del Banco Central de Reserva (BCR), en los nuevos proyectos la inversión caería en los próximos años.

Así, recordó que en los últimos años la inversión en nuevos proyectos estaba en torno a los US\$ 5.000 millones, pero este año, con la culminación de las obras de Quellaveco, se estaría cerrando en unos US\$ 1.400 millones y para 2023 solo se estiman US\$ 500 millones en nuevas iniciativas.

“Esta cifra es el 10% de la cartera de inversiones en nuevos proyectos mineros que se tenía hace 10 años y es lo paradójico en un escenario de alza de precios en la materia prima”, expresó.

