

## **La licitación 21 (banda de 1.7GHz)**

### **1. Introducción**

El espectro radioeléctrico es el conjunto de ondas electromagnéticas que se propagan por el espacio sin guía artificial. La frecuencia de estas ondas convencionalmente se fija por debajo de los 3,000 GHz. Dependiendo de la frecuencia que se trate, el espectro puede tener diversos usos y alcances.

El espectro radioeléctrico es un bien de la Nación cuyo dominio es inalienable e imprescriptible y para poder usarlo, aprovecharlo y explotarlo se requiere de un proceso de licitación cuyo resultado final es la entrega de un Título de Concesión otorgado por el Estado mexicano.

Entre los usos más comunes del espectro radioeléctrico destaca el de la telefonía móvil, que a su vez utiliza diversas tecnologías. En México, 99% de los usuarios de telefonía móvil todavía usamos las tecnologías 2G (GPRS, CDMA1X y EDGE). En los últimos años han ingresado en nuestro país tecnologías 3G conocidas como de banda ancha (UMTS, EV-DO y HSDPA) aunque la penetración de estos servicios sigue siendo muy limitada ya que sólo 1% de los usuarios disfrutan de los servicios 3G. No obstante esta realidad se está transformando aceleradamente. La demanda por servicios móviles con acceso a internet de banda ancha crece a pasos agigantados, generando una necesidad de nuevo espectro en el mercado. Las tecnologías 3G son hasta 10 veces más rápidas que las redes 2G, pero para su buen funcionamiento requieren considerablemente más espectro. Adicionalmente, es importante mencionar que ya se han desarrollado tecnologías 4G (WiMAX y LTE) y que actualmente están en uso en países tecnológicamente más avanzados que el nuestro, pero que pronto deberemos adoptar, por lo que debemos preparar los segmentos de espectro que destinaremos a ellos.

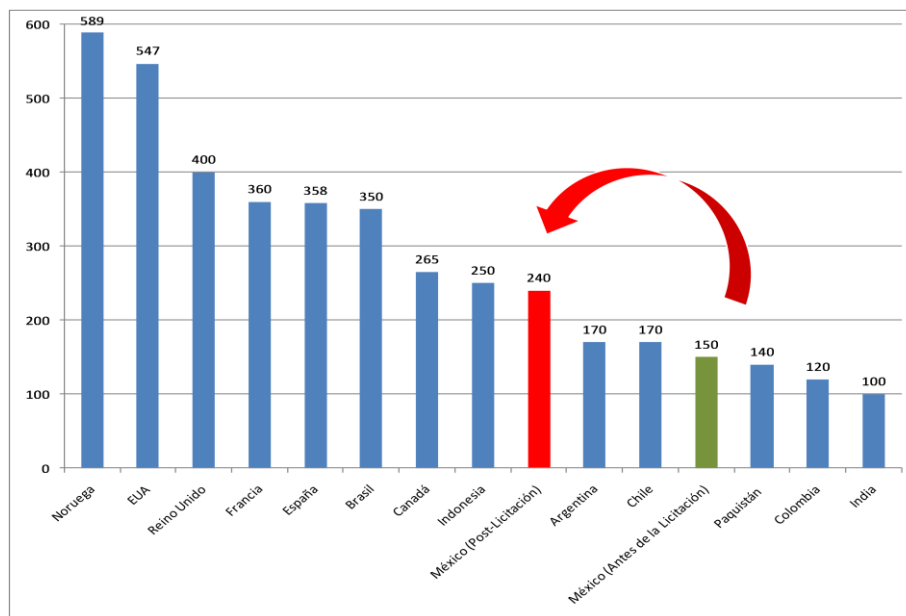
Para tener una idea clara del significado de esta transformación tecnológica y de la cantidad de datos que se transmiten a través del espectro radioeléctrico, basta decir que 15 minutos de navegación en portales de video como YouTube con un dispositivo móvil consumen lo mismo que una llamada de 1,000 minutos, es decir, alrededor de 100 MB.

Hoy en día, México no ha colocado suficiente espectro en el mercado para garantizar una cobertura masiva de estas nuevas tecnologías. Nuestras redes de telefonía móvil se están saturando, lo que provoca el estancamiento de los servicios de telefonía móvil que reciben millones de usuarios en el país.

Es por ello, que el gobierno federal decidió licitar y poner en el mercado más espectro y así poder avanzar en el cumplimiento de los requerimientos tecnológicos de nuestro país. Se trata de una decisión de Estado que nos encamina en la ruta adecuada para construir un mercado de las telecomunicaciones más competitivo, eficiente y capaz de ofrecer mejores servicios de telefonía móvil.

Organizaciones como la UIT calculan que dentro de 10 años países como México deberán contar al menos con 1,280 MHz destinados a los servicios móviles, e incluso más si el mercado cuenta con tres o más operadores, es decir en condiciones de competencia, que son las que este gobierno intenta impulsar.

Antes de las licitaciones 20 y 21, México contaba con alrededor de 150MHz, lo que internacionalmente nos coloca muy por debajo no sólo de países más avanzados, sino de aquellos con similar desarrollo como Chile y Argentina. Después de ambos procesos licitatorios, México ha incrementando en 60% su disponibilidad de espectro al pasar a 240 MHz.



Se licitaron tramos de espectro en dos bandas: la 1.9 GHz a través de la licitación 20 y la 1.7 GHz a través de la licitación 21 con el objeto de ampliar la capacidad en telefonía móvil y transmisión de datos e Internet. Si bien se trata de bandas complementarias, cada una de ellas tiene características propias; razón por la cual hay diferencias en el diseño de las bases y el resultado final de cada proceso licitatorio.

La banda 1.9 GHz es la que actualmente tiene mayor uso y ya había tenido dos procesos licitatorios previos (1997 y 2005). Se trata de la banda con el espectro más valioso porque requiere, por parte de los operadores, una menor inversión inicial y cuenta con la tecnología necesaria para hacer uso inmediato de los servicios de 3G. Por

ello, se trata de un espectro ideal para el crecimiento de los operadores ya establecidos en el mercado.

En cuanto a la banda 1.7 GHz, ésta es la primera vez que se licita. Se trata de una banda virgen y con un enorme potencial de crecimiento para servicios móviles de banda ancha. Estas características la hacen ideal para promover la entrada de nuevos operadores en el mercado mexicano.

## **2. Diseño y legalidad del proceso licitatorio**

### **2.1 El Proceso de Licitación de Espectro Radioeléctrico**

Un proceso licitatorio es un proceso complejo en el cual intervienen varias dependencias, cada una en su ámbito de competencia claramente definido en las leyes mexicanas.

Para el caso de la Licitación 21, el primer paso fue el lanzamiento del programa de licitaciones donde participaron de manera conjunta la COFETEL y la SCT; la primera proponiendo el programa y la segunda aprobándolo y publicándolo.

Una vez hecho esto, la COFETEL elaboró las bases de la licitación y propuso cuales deberían ser las posturas iniciales. Como siguiente paso, entraron la Comisión Federal de Competencia, la cual dio su visto bueno a las bases de la licitación y fijó los límites a la acumulación de espectro, y la Secretaría de Hacienda y Crédito Público, que determinó las posturas o precios iniciales para cada concurso.

Una vez fijadas las bases y las posturas económicas iniciales definitivas, la COFETEL se encargó de emitir la convocatoria para la licitación pública y hacer entrega de las bases correspondientes a quienes hayan mostrado interés en participar, asimismo, integró las solicitudes, mismas que fueron analizadas por la Comisión Federal de Competencia. Una vez hecho esto, la COFETEL estudió las solicitudes, los participantes presentaron sus posturas económicas y la propia COFETEL emitió su fallo declarando a los ganadores. Con ello, la SCT estuvo en condiciones legales para otorgar los Títulos de Concesión correspondientes.

### **2.2 El Diseño de la Licitación 21**

Uno de los aspectos más importantes de toda licitación es justamente su diseño. La autoridad fija un objetivo de política pública y elabora con base en la experiencia propia y en la internacional las mejores reglas para poder alcanzarlo. De ahí que todo

diseño de una licitación debe partir de un análisis objetivo sobre las condiciones actuales del mercado y las necesidades tecnológicas para el desarrollo del país.

En cuanto a servicios de telefonía móvil, México tenía previo a las licitaciones 20 y 21 una muy alta concentración ya que 90% del mercado estaba en manos de sólo dos operadores (Telcel y Telefónica). Siendo así, estos dos operadores tienen ventajas muy evidentes sobre otros operadores que todavía no tienen presencia en el mercado. Entre ellas, una infraestructura ya desplegada y en operación, una marca ya reconocida, menores requerimientos de inversión y un menor costo financiero.

Así, en el caso de la Licitación 21 se incluyeron los siguientes aspectos:

- a. CAPS (límites de acumulación). La Comisión Federal de Competencia determinó un límite de acumulación de espectro a fin de evitar fenómenos monopólicos que puedan dañar gravemente al mercado, así como a los servicios y precios que reciben y pagan los usuarios. Así, se estableció como límite los 70 MHz en una misma región, sumando el espectro de las bandas 800MHz y 1.9GHz. Asimismo, se fijó un CAP de 80 MHz sumando el espectro que se tenga en las bandas de 800 MHz, así como en las bandas 1.9 y 1.7 GHz.
- b. Diseño de los bloques. La licitación se diseñó en bloques de 30 MHz con cobertura nacional con el objeto de reservar suficiente espectro para garantizar por lo menos la entrada de un nuevo operador. Se establecieron además bloques de 10 MHz para fortalecer la posición de operadores establecidos y garantizar la competencia en la puja.
- c. Posturas económicas iniciales. Para establecer el precio que los operadores deben pagar por el bien nacional licitado, la SHCP fijó este precio actualizando con tasa de UDIs el precio que se pagó en la última licitación de espectro (1.9 GHz en 2005). Este precio, por lo tanto, garantiza que cualquier bloque de espectro que se adjudique al menos a ese precio satisface el interés patrimonial del Estado, y que éste resultaría con daño si algún bloque de espectro se adjudicase a un precio menor al establecido.
- d. Exención de derechos. En uso de sus facultades, la Cámara de Diputados de la legislatura actual aprobó una “vacatio legis” en el pago de derechos con el objeto de estimular el desarrollo de una banda virgen (la de 1.7 GHz) ya que el despliegue en esta banda, como se menciona más arriba, es aún costoso dada la poca disponibilidad de tecnología que todavía tenemos en México.

### 2.3 Amparos y juicios contra la Licitación 21

Sobre los litigios y recursos legales que ha tenido la Licitación 21, hay que destacar que han sido promovidos principalmente por un solo operador, a través de sus distintas filiales.

En caso de que estos recursos hubieran prosperado, estaríamos hablando de efectos muy negativos para el sector:

1. Si se hubiera evitado poner más espectro en el mercado, al tratarse de un bien finito y escaso, este mantendría un precio demasiado elevado en el mercado secundario con los efectos que esto tiene en los precios y servicios que pagan y reciben los consumidores.
2. Si se evita la entrada al mercado de nuevos oferentes se daña la libre competencia y se mantiene un mercado altamente concentrado. Por ello, lo esencial es introducir competencia en el mercado, mediante el derribamiento de barreras, como por ejemplo, poniendo a disposición más espectro radioeléctrico.

Ahora bien, derivado de los juicios de amparo promovidos, se han dictado diversas sentencias interlocutorias en los incidentes de suspensión. Entre ellas, destacan las referentes a dos juicios de amparo radicados en el D.F. (Juzgado 4° y 10°). En su momento se otorgaron dos suspensiones provisionales para efecto que no se entregaran los títulos de concesión a los ganadores de la licitación 21. Dichas suspensiones provisionales fueron revocadas por Tribunales Colegiados con motivo de los recursos de queja que promovieron la SCT, Cofetel y Nextel. Posteriormente, los propios Jueces 4° y 10° de Distrito negaron las suspensiones definitivas.

Asimismo, en un juicio de amparo radicado en el Juzgado 16° en Córdoba, Veracruz, se concedió la suspensión provisional el 30 de septiembre de 2010, y fue notificada a esta Secretaría el 6 de octubre de 2010, es decir, 5 días después de haber entregado los títulos de concesión. Tan resulta así lo anterior, que el 13 de octubre la propia Juez Decimosexto de Distrito negó la suspensión definitiva de los actos reclamados, es decir, confirmó que la expedición y entrega de los títulos de concesión no era susceptible de suspenderse.

Cabe mencionar que la quejosa promovió incidente de violación a la suspensión en el que, por sentencia de 30 de noviembre de 2010, se determinó que: *“(...) la autoridad responsable Secretario de Comunicaciones y Transportes no incurrió en responsabilidad al entregar los títulos de concesión de le (sic) licitación 21, ya que no fue debidamente notificada con la oportunidad debida para abstenerse de llevar a cabo los actos reclamados. (...)”*. En ese sentido, el único efecto que se imprime en la sentencia y que ya ha sido impugnado por parte de esta Secretaría, es dejar sin efectos la entrega de

los títulos mencionados, para luego entregarlos nuevamente, al no existir impedimento legal para ello.

Finalmente, en el juicio de amparo radicado en el Juzgado 2° de Distrito en Materias de Amparo y Juicios Civiles Federales en Toluca, Estado de México, se concedió la suspensión definitiva para *“el único efecto de que se paralicen los efectos jurídicos y naturales de la entrega de los títulos de concesión”*. Al efecto, la SCT interpuso el recurso de revisión para que el Tribunal Colegiado revoque esa medida, lo cual se encuentra pendiente de resolver.

De manera paralela, se han promovido diversos juicios ordinarios administrativos federales. El primero fue radicado con el número 5/2009 ante el Juzgado 15 de Distrito en Materia Administrativa en el Distrito Federal. Sin embargo la demanda fue desechada por notoriamente improcedente.

El segundo fue radicado con el número 174/2010 ante el Juzgado 3° de Distrito en Acapulco, Guerrero, en el que la Juez declinó su competencia en favor del Juzgado 13° de Distrito en Materia Administrativa en el Distrito Federal. Este último Juzgado, mediante resolución del 8 de septiembre, desechó la demanda al considerarla también notoriamente improcedente. Desde que esta Juez se declaró incompetente, quedó sin efecto la medida cautelar que la Juez de Acapulco había concedido a la empresa actora.

El tercero de dichos juicios se encuentra radicado con el número 2/2010 ante el Juzgado de Distrito en Matamoros, Tamaulipas. En este caso, el Juez también declinó la competencia a favor de un Juzgado de Distrito en Materia Administrativa en el Distrito Federal. Sin embargo, externó su opinión (mas no resolución) que podría seguir vigente todo lo actuado (incluida la medida cautelar) hasta en tanto no quedara firme el acuerdo de incompetencia.

El cuarto es un juicio ordinario mercantil ante el Juzgado 29 de lo Civil en el D.F., en el cual se otorgaron medidas provisionales en contra de la expedición de los títulos de concesión. La SCT, COFETEL y el tercer interesado interpusieron juicios de amparo y el Juez 5° de Distrito en Materia Civil en el D.F., otorgó la suspensión definitiva para que no se aplicaran las medidas concedidas por el juzgado 29 antes señalado.

Es importante señalar que al momento de otorgarse los títulos de concesión no existía resolución judicial alguna que impidiese a la SCT de actuar en término de las obligaciones establecidas en la ley, así como de las derivadas del proceso licitatorio que nos ocupa.

### 3. Criterios económicos de la Licitación 21

Uno de los puntos más debatidos de esta licitación han sido las diferencias de precio de los diversos segmentos licitados. Al respecto se debe decir que de un análisis detallado y objetivo de las condiciones de la licitación y sus resultados se desprende que el origen de la controversia está basada en una interpretación equivocada del costo del espectro, que por ley, en México es la suma de las posturas económicas ganadoras en la licitación, a las que se les ha dado por denominar como el “guante” o “enganche”, y los derechos anuales que cada operador debe pagar por los MHz concesionados. En otras palabras, tomar en cuenta sólo el guante y no los derechos que anualmente deben pagar los concesionarios es un error que lleva a conclusiones equivocadas.

A continuación, se presenta una tabla con las propuestas económicas, los derechos y el total de recursos que deberán pagar los operadores como resultado de la Licitación 21.

Concursos de la Licitación 21	MHz	Propuestas Económicas	Derechos	Total
Regionales (competidos) (valor corriente)	30 MHz	\$5,067,749,000	\$17,179,900,200	\$22,247,649,200
Nacional (Nextel) (valor corriente)	30 MHz	\$180,300,000	\$17,179,900,200	\$17,360,200,200
<b>Total</b>	<b>60 MHz</b>	<b>\$5,248,049,000</b>	<b>\$34,359,800,400</b>	<b>\$39,607,849,400</b>
Regionales (competidos) (valor presente)	30 MHz	\$5,067,749,000	\$6,727,292,767	\$11,795,041,767
Nacional (Nextel) (valor presente)	30 MHz	\$180,300,000	\$6,727,292,767	\$6,907,592,767
<b>Total</b>	<b>60 MHz</b>	<b>\$5,248,049,000</b>	<b>\$13,454,585,534</b>	<b>\$18,702,634,534</b>

Descuento % (valor corriente)		-96%	0%	-22%
Descuento % (valor presente)		-96%	0%	-41.4%

Como puede verse, a valor corriente estamos hablando de una diferencia de 22% y a valor presente de 41.4% entre lo que pagarán quienes ganaron espectro radioeléctrico en la Licitación 21. Estas diferencias son mucho menores a las que señalan quienes se oponen a este proceso licitatorio y de ninguna manera puede decirse que el pago de casi 7,000 millones pesos a valor presente por parte de Nextel fue una ganga.

Veamos ahora estos mismos números incluyendo la inversión que cada operador deberá hacer para poner en uso el espectro que ganó. Incluir, para fines exclusivamente de análisis, la inversión de cada operador es válido, ya que si bien es cierto que toda empresa debe invertir recursos para echar a andar su negocio, se trata de inversiones que reportan beneficios para los usuarios finales de los servicios de telefonía móvil. Descalificar este punto diciendo que no deben analizarse las inversiones privadas en el sector, sería tanto como decir que no deberían contabilizarse las inversiones en ampliaciones y mantenimiento de carreteras realizadas por los concesionarios, aunque éstas se traduzcan en importantes beneficios para los usuarios. Además, las mejores prácticas internacionales señalan que cuando se quiere estimular la competencia en un mercado, mediante la entrada de nuevos operadores o mediante el crecimiento de los pequeños, se deben establecer caps para que los diferenciales de precios que inducen compensen los mayores gastos de inversión que los nuevos operadores deben realizar para poder explotar el espectro.

<b>Empresa</b>	<b>Guante + Derechos (valor presente)</b>	<b>Guante + Derechos (valor corriente)</b>
<b>Telefónica</b>	\$3,289,711,523	\$6,421,826,400
<b>Telcel</b>	\$8,505,330,244	\$15,825,822,800
<b>Nextel</b>	\$6,907,592,767	\$17,360,200,200
<b>TOTAL</b>	<b>\$ 18,702,634,534</b>	<b>\$39,607,849,400</b>

<b>Empresa</b>	<b>Guante + Derechos + Inversión (valor presente)</b>	<b>Guante + Derechos + Inversión (valor corriente)</b>
<b>Telefónica</b>	\$4,702,599,319	\$8,290,647,400
<b>Telcel</b>	\$10,508,738,473	\$18,475,722,800
<b>Nextel</b>	\$20,856,376,430	\$35,810,200,200
<b>TOTAL</b>	<b>\$36,067,714,222</b>	<b>\$62,576,570,400</b>

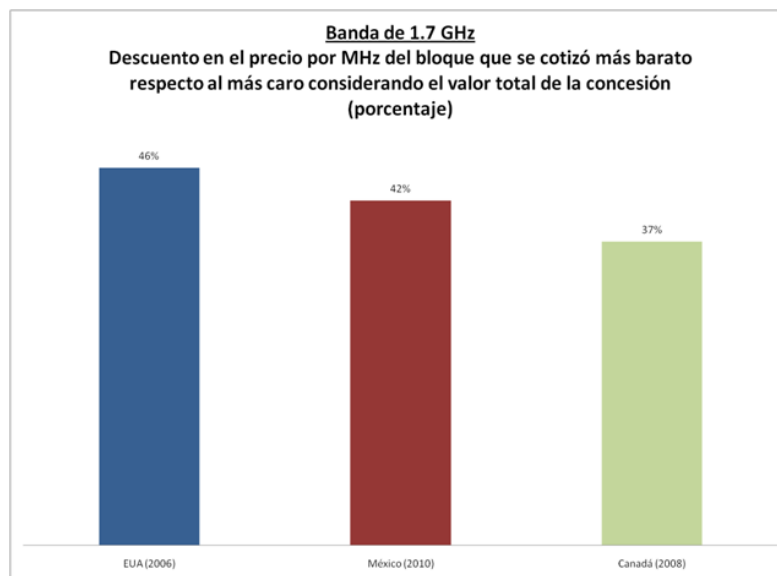


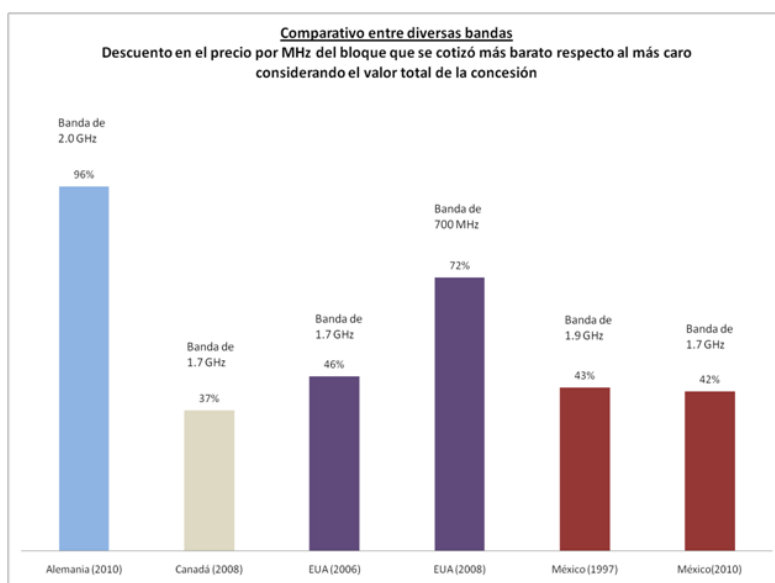
Como puede apreciarse claramente, las cifras de pago de guante más derechos, más la inversión comprometida avalan este diseño de licitación. En la tabla anterior puede observarse que cuando se consideran estos tres elementos, la erogación que tendrá que realizar el operador pequeño (Nextel) resulta mayor que la que erogarán los dos operadores dominantes que ganaron espectro en el segmento competido de bloques de 10 MHz (Telcel y Telefónica). A fin de cuentas el concesionario ganador de los 30 MHz nacionales (Nextel) invertirá 5,500 millones de pesos más que los operadores ya establecidos juntos (Telcel y Telefónica). Es decir, un monto 37% superior. Llamar eso una ganga es un error evidente.

### 3.1 La experiencia internacional

Cabe preguntar si la diferencia en precios incluyendo guante y derechos (22% a valor corriente y 41.4% a valor presente) es mucha o poca. Veamos cuáles han sido los resultados de licitaciones de espectro en otros países.

Comparando el descuento en el precio por MHz del bloque que se cotizó más barato respecto al más caro, nos encontramos que en Alemania (2010) en una licitación de la banda 2.0 GHz la diferencia fue del 96%; en Canadá (2008) en la banda 1.7 GHz fue de 37%; en los Estados Unidos (2006) se licitó espectro de la banda 1.7 GHz y fue del 46%; y, por último, también en Estados Unidos (2008) en la banda de 700 MHz la diferencia fue de 72%.





Hay que comentar además que en la licitación canadiense de la banda de 1.7 GHz de 2008, las autoridades de ese país reservaron 40 MHz a nuevos entrantes y que el espectro reservado alcanzó un descuento de 29% respecto del espectro para operadores establecidos. Asimismo, analizando las posturas ganadoras del bloque “D” de 10 MHz reservado para nuevos entrantes y el bloque “E” de 10 MHz abierto a todos los interesados podemos ver que mientras el ganador en México logró una diferencia favorable de 41.4% a valor presente, en Canadá Bregg Communication obtuvo un descuento de 54% y Globalive Wireless de 31%.

**Canadá: Licitación de la banda de 1.7 GHz realizada en 2008**  
Posturas ganadoras del bloque D reservado para nuevos entrantes y el bloque E abierto a todos los interesados ambos de 10 MHz, por área de cobertura  
(Millones de dólares canadienses)

Área de cobertura	Bloque D 10 MHz (Reservado)	Bloque E 10 MHz	Diferencia porcentual (Bloque D/Bloque E)	Área de cobertura	Bloque D 10 MHz (Reservado)	Bloque E 10 MHz	Diferencia porcentual (Bloque D/Bloque E)
	Posturas ganadoras presentadas por Bragg Communication Inc				Posturas ganadoras */		
305	\$599,000	\$2,300,000	74%	301	\$380,000	\$3,340,000	89%
306	\$609,000	\$2,730,000	78%	302	\$291,000	\$1,870,000	84%
307	\$976,000	\$4,090,000	76%	303	\$947,000	\$7,240,000	87%
326	\$2,640,000	\$4,970,000	47%	304	\$289,000	\$1,970,000	85%
328	\$882,000	\$1,230,000	28%	315	\$27,100,000	\$33,200,000	18%
330	\$4,360,000	\$4,920,000	11%	316	\$1,330,000	\$1,670,000	20%
333	\$739,000	\$1,720,000	57%	318	\$1,470,000	\$1,780,000	17%
334	\$544,000	\$688,000	21%	319	\$1,560,000	\$1,660,000	6%
336	\$805,000	\$2,050,000	61%	320	\$1,090,000	\$1,710,000	36%
337	\$514,000	\$988,000	48%	321	\$1,020,000	\$1,790,000	43%
349	\$239,000	\$2,120,000	89%	322	\$1,410,000	\$1,500,000	6%
<b>Suma</b>	<b>\$12,907,000</b>	<b>\$27,806,000</b>	<b>54%</b>	323	\$905,000	\$1,120,000	19%
				339	\$13,500,000	\$15,100,000	11%
				359	\$101,000	\$291,000	65%
				<b>Suma</b>	<b>\$51,393,000</b>	<b>\$74,241,000</b>	<b>31%</b>

\*/ Posturas ganadoras presentadas por Telerus Communication en 20 de las 26 áreas de cobertura que se presentan. Las otras seis se distribuyen entre otras tres empresas  
Fuente: Cálculos propios con base en los resultados de la licitación publicados en la página de Internet del regulador

Como puede observarse, los resultados de la Licitación 21 en nuestro país se ubican perfectamente dentro de los parámetros internacionales de países que han realizado procesos licitatorios similares. En ningún caso, los precios pagados por la Licitación 21 son escandalosamente diferentes. Por el contrario, están en línea con los observados en otras licitaciones recientes y similares, que han sido consideradas exitosas y acorde a las mejores prácticas.

### 3.2 La experiencia mexicana

Veamos ahora lo que ha ocurrido en México en licitaciones de espectro radioeléctrico anteriores. En 1997 se licitaron 80 MHz en la banda 1.9 GHz divididos en dos bloques de 30 MHz y dos bloques de 10 MHz. En esa ocasión, la Comisión Federal de Competencia fijó el tope de acumulación en 35 MHz. Así, los operadores establecidos en ese entonces (Telcel y Iusacell) solamente podían adquirir un bloque de 10 MHz en las regiones en las que ya tenían espectro. El resultado fue la entrada de nuevos competidores: Unefon y Qualcomm (Pegaso). Igualmente, en esa ocasión el precio por MHz del bloque de 30 MHz nacional costó 43% menos que el de los bloques de 10 MHz, como lo muestra la siguiente tabla.

<b>Precios por MHz (Pesos de septiembre de 2010)</b>				
<b>Región</b>	<b>Bloques concursados</b>			
	<b>30 MHz</b>	<b>30 MHz</b>	<b>10 MHz</b>	<b>10 MHz</b>
<b>1</b>	\$11,115,571	\$11,182,934	\$31,459,162	\$28,459,808
<b>2</b>	\$2,033,974	\$2,177,233	\$3,096,374	\$3,069,539
<b>3</b>	\$6,994,778	Desierto	\$14,470,389	\$14,449,746
<b>4</b>	\$42,446,267	\$40,492,868	\$74,994,183	\$73,332,669
<b>5</b>	\$619,275	Desierto	\$1,403,690	\$1,383,047
<b>6</b>	\$19,931,636	\$19,734,982	\$18,505,997	\$16,736,315
<b>7</b>	\$4,876,858	\$5,225,372	\$17,091,986	\$16,951,823
<b>8</b>	\$1,403,483	\$1,387,176	\$1,300,477	\$1,321,120
<b>9</b>	\$61,411,422	\$64,783,442	\$100,136,742	\$98,910,578
<b>Suma</b>	<b>\$150,833,264</b>	<b>\$144,984,007</b>	<b>\$262,458,999</b>	<b>\$254,614,645</b>

### 3.3 El interés económico el estado

Algunos críticos han dicho que la diferencia de precios en el guante constituye un “daño patrimonial” para el Estado. Esa afirmación es falsa, pues se basa en un cálculo que excluye el valor real de los bienes subastados (es decir, la suma de guante más los derechos, puestos a valor presente). Por esa mera razón el argumento del daño patrimonial resulta falso, pero lo es aún más cuando se conoce el criterio usado por la Secretaría de Hacienda y Crédito Público para fijar el valor mínimo del espectro. Además, el argumento también es falso porque el interés patrimonial del Estado se garantizó en esta licitación mediante la fijación el precio mínimo y el derecho, que se calcularon con base en los precios de mercado observados en la más reciente licitación de espectro similar ocurrida en México, pero actualizando ese precio al valor de 2010 aplicando la tasa de UDIs. Lo que esto significa es que aún en el caso de que todos los bloques se hubiesen adjudicado al precio mínimo de referencia, el interés patrimonial del Estado hubiese sido satisfecho. El interés patrimonial del Estado hubiese sido dañado si la autoridad hubiese adjudicado algún bloque a un precio menor al de garantía, cosa que en ningún caso sucedió. Cuando ningún licitante estuvo dispuesto a ofrecer ese mínimo, el bloque se declaró desierto.

En realidad, cada peso ofrecido por encima del valor mínimo de referencia es un beneficio adicional para el Estado, por encima del valor que garantiza su interés patrimonial.

### **4. Política pública de Telecomunicaciones: equilibrar el mercado**

Como ha quedado demostrado, la Licitación 21 está lejos de poder considerarse una ganga. Por el contrario, generó cuantiosos recursos para el Estado, siempre por encima del valor que garantiza su interés patrimonial. Veamos ahora cuál ha sido el efecto principal de esta licitación. Recordemos que el mercado mexicano está concentrado en muy pocos operadores. De ahí que resultara fundamental configurar una distribución más equilibrada del espectro radioeléctrico. La licitación 21 cumplió cabalmente este objetivo, como se indica en la siguiente tabla.

<b>Operadores Actuales</b>	<b>Total de MHz</b>	<b>%</b>
<b>Espectro antes de licitaciones</b>		
Iusacell	394.4	<b>28%</b>
Telcel	484.3	<b>34%</b>
<i>Nextel</i>	196.8	<b>14%</b>
Telefónica	351.9	<b>25%</b>
<b>Total en 800+824+1900 MHz</b>	<b>1,427.4</b>	<b>100%</b>
<b>Espectro después de licitaciones</b>		
Iusacell	484.4	<b>22%</b>
Telcel	694.3	<b>31%</b>
Nextel-Televisa	476.8	<b>22%</b>
Telefónica	551.9	<b>25%</b>
<b>Total en 800+824+1900+1700 MHz</b>	<b>2,207.4</b>	<b>100%</b>

##### **5. Punto de Acuerdo emitido por la Cámara de Diputados.**

En relación al Punto de Acuerdo aprobado por la Cámara de Diputados el pasado 25 de noviembre, mediante el cual se exhorta a la Secretaría de Comunicaciones y Transportes a revocar el título de concesión otorgado a NII DIGITAL S. de R.L. de C.V., por dejar de existir la figura jurídica que concursó en el proceso y reponer a la brevedad el proceso de licitación, se tiene que no existe razonamiento lógico-jurídico para revertir el proceso licitatorio en cuestión, por las siguientes consideraciones.

El 16 de julio de 2010, se constituyó NII DIGITAL, S de R.L. de C.V., tendiendo como accionistas a COMUNICACIONES NEXTEL DE MÉXICO, S.A. DE C.V., con un participación de 10%, INVERSIONES NEXTEL DE MÉXICO, S.A. DE C.V. con un participación de 80%, y TELEVISA, S.A. DE C.V. con un participación de 10%.

Dichos porcentajes fueron debidamente anunciados a la autoridad dentro del procedimiento licitatorio al presentar la documentación del Formulario de Calificación, porcentajes que no podían ser modificados hasta que, en su caso, se otorgara el título de concesión correspondiente.

Es decir, las Bases de la Licitación establecían la imposibilidad de modificar **durante el proceso licitatorio** la estructura accionaria del Grupo de Inversionistas que participó en la licitación. Al día de hoy y para este fin resulta ya irrelevante lo establecido en las Bases de la Licitación, en virtud de que el proceso ha concluido con la entrega de los títulos de concesión correspondientes y las reglas ahí establecidas han dejado de tener vigencia alguna.

En virtud de que jurídicamente se han entregado los títulos habilitantes para usar, gozar, aprovechar y explotar las bandas de frecuencias concesionadas del espectro radioeléctrico a la empresa NII Digital S. de R.L. de C.V., y por lo tanto ha adquirido el carácter de concesionaria frente al Gobierno Federal, se encuentra obligada a cumplir todas las obligaciones establecidas en su título de concesión, así como las que se deriven de las leyes, reglamentos y disposiciones administrativas aplicables en la materia, independientemente de las modificaciones accionarias que sufra la empresa concesionaria durante la vigencia de la misma, salvo determinación judicial contraria y que se encuentre firme.

En este sentido, Televisa S.A. de C.V. anunció el 18 de octubre de 2010, posterior a la entrega del título de concesión a NII Digital S. de R.L. de C.V., su retiro de dicha sociedad. Es así que en estricto apego a la legalidad y a los términos de la condición 1.14 del título de concesión, que obliga a la concesionaria a dar aviso a la SCT de cualquier modificación a la composición accionaria o a los derechos que permitan el ejercicio del control por parte de los accionistas del concesionario y en su caso de la afiliada, NII Digital S. de R.L. de C.V. presentó escrito ante la SCT mediante el cual informó sobre la disminución de su capital social en su parte variable en 10%, como resultado de la salida de Televisa, S.A. de C.V.

Así, se tiene que la disolución del consorcio Nextel-Televisa, fue posterior a la entrega del título de concesión, y no contravino lo dispuesto en las Bases de Licitación, así como tampoco las obligaciones previstas en su título de concesión.

Por otra parte se informa que la empresa NII Digital S. de R.L. de C.V., es en términos de ley una empresa concesionaria y que si bien sufrió cambios en su capital social, la misma no ha dejado de existir ni ha incumplido con las obligaciones que exige la normatividad aplicable.

## **6. Conclusiones**

La Licitación 21 fue exitosa y constituye una acción de política que contribuye a las finanzas públicas, fomenta el desarrollo de la industria colocando infraestructura de telecomunicaciones en el mercado, y favorece la competencia, al mejorar la equidad en la distribución del espectro entre operadores. Todo ello beneficiará a los consumidores, como lo ha señalado con claridad la Comisión Federal de Competencia.

La licitación se condujo mediante un proceso donde participaron diversas dependencias, cada una en su respectivo ámbito de acción. El proceso se apegó en todo momento a la legislación mexicana y las autoridades hemos atendido y defendido con éxito todas las impugnaciones legales que, hay que decir, han sido interpuestos en un inmensa mayoría sólo por uno de los competidores.

Como resultado de esta licitación, México pasó de tener sólo 150 MHz disponibles para servicios móviles, a 240 MHz, lo que abre una enorme oportunidad para la penetración de más y mejores servicios.

Ninguna de las acciones y decisiones del gobierno federal fue ajena a las mejores prácticas internacionales en la materia. Tanto el diseño de la licitación como la forma de llevarla a cabo estuvieron inspiradas en las experiencias más exitosas de otros países. Ninguno de los resultados de la licitación se apartó de la norma internacional.

Así, la Licitación traerá beneficios evidentes para la sociedad mexicana ya que la competencia permitirá bajar los precios que pagan los usuarios, aumentar la calidad de los servicios que reciben y multiplicará las opciones que el mercado mexicano ofrece.

En resumen, con la licitación 21 se garantizaron los precios que protegen el interés patrimonial del Estado mexicano y se sentaron las bases para tener un mercado de telecomunicaciones más moderno y competitivo.