

OPINIÓN DE NEGOCIOS

**JORGE FERNANDO
NEGRETE P.**



Desigualdad y marginación digital: IFT

“Cuando una hipótesis ha sufrido un número suficiente de pruebas experimentales se convierte en teoría”. **Bertrand Russell**

La hipótesis es: el derecho de acceso a Internet habilita todos los derechos fundamentales que garantiza nuestra Constitución. Estos derechos son universales, indivisibles, interdependientes y programáticos. Esto debería garantizar un principio de bienestar integral del ciudadano, donde el mínimo de derechos fundamentales permite justicia social, jurídica y económica a la persona.

Conceptos como “marginación digital” pertenecen a una nueva generación de neologismos de política pública y racionalidad jurídica, donde la falta de servicios de conectividad, calidad del servicio, servicios públicos prestados por el gobierno y ausencia de la función de los órganos del Estado en el mundo digital conculcan, menoscaban, mutilan o inhiben el ejercicio de los derechos fundamentales de las y los ciudadanos en el mundo digital.

La falta de conectividad, acceso a Internet, banda ancha y Tecnologías de la Información margina y condena a una persona a no ser digital y adjudicarse esta categoría como marginado digital.

El acceso a Internet, servicios de telecomunicaciones y Tecnologías de la Información y la Comunicación su-

pone el acceso a un mínimo de bienestar económico, jurídico y social. Hasta aquí el planteamiento constitucional.

El Instituto Federal de Telecomunicaciones acaba de presentar uno de los documentos más importantes de su historia. Así es, en toda su historia. Presentó el primer estudio “La desigualdad y su impacto en el acceso a las tecnologías de la información”, donde se analiza el tamaño del impacto que tiene en la vida de las personas el acceso a terminales móviles y computadoras, así como a la cobertura del servicio móvil y del servicio de Internet fijo. No es un documento con vocación jurídica, pero su aproximación económica lo ubica en una de las categorías de análisis que el derecho debe garantizar.

De ahí su inestimable valor, el valor de la aproximación epistémica al concepto de desigualdad y marginación digital. Me voy a permitir transcribir algunas conclusiones relevantes del estudio: La primera afirmación es demoledora y sintetiza el estudio: “se muestra que a mayor acceso a terminales y servicios de telecomunicaciones mejora el Índice de Marginación”.

“Si aumentan en un punto porcentual los hogares con celular, el Índice de

Marginación mejorará 9%, lo que indica que habrá menos marginación”.

“A medida que aumentan en un punto porcentual los hogares con Internet, mejorará el Índice de Marginación en 2.2 por ciento”.

“El aumento en un punto porcentual de hogares con acceso a una computadora representará una mejora de 0.3% en dicho Índice”.

El análisis realizado demostró algo que se sabía, pero lo presenta en un contexto metodológico distinto:

“Los municipios de las entidades con mayor acceso a computadora son Ciudad de México (59.8%), Baja California (50.1%), Nuevo León (47.8%) y Aguascalientes (45.8%), mientras que las entidades con menor acceso son Chiapas (15.7%), Guerrero (20.3%), Oaxaca (20.3%) y Tabasco (25.3%)”.

“La entidad con el acceso a TIC menor y la mayor desigualdad económica es Chiapas, en contraste, Ciudad de México es la entidad con los mayores grados de acceso a TIC y menor desigualdad económica”.

“Los municipios con un grado de marginación muy alto poseen en promedio 6 accesos a Internet fijo por cada 100 hogares, en contraste con los municipios con un grado de marginación muy bajo, que poseen en promedio 76 accesos por cada 100 hogares. Por otro lado, en promedio, el 6% de hogares que se encuentran en municipios con mayor grado de marginación poseen acceso a una computadora, mientras que, en los hogares de muy baja marginación, el 46% cuentan con una computadora”.

El estudio no tiene desperdicio en cada página de análisis. La data es reveladora en cuanto a la relación directa entre conectividad y marginación. La hipótesis comienza a ser demostrada.

Presidente de Digital Policy & Law
Twitter @fernegrp

**TELECOM Y SOCIEDAD
CLARA LUZ ÁLVAREZ**



¿Entretenimiento o empobrecimiento?

En las transmisiones por TV abierta de la final de fútbol entre Chivas y Tigres, del 28 de mayo de 2023, en los canales de las Estrellas de Televisa y Siete de TV Azteca la publicidad fue exuberante: en promedio hubieron en cada canal 80 inserciones digitales a pantalla completa, 44 banners con menciones de la publicidad por parte de los comentaristas, 36 banners y, durante el medio tiempo, 43 anuncios. La afición se quejó en redes sociales de la cantidad de anuncios en una especie de catarsis colectiva contra lo que le parece irremediable. No sólo la cantidad de anuncios es sorprendente, sino el principal tipo de anunciantes: las casas de apuestas como Caliente, bet365, playdoit, codere y demás.

Los modelos de negocio en torno al fútbol tienen su base en publicidad de distintos tipos: en estadios (estática y publicidad rotativa digital), en el uniforme de jugadores y árbitros, en las transmisiones, etcétera. Así, la publicidad es de diferentes tipos, con costos e incidencia en las audiencias variados.

Aunque la publicidad es discurso comercial protegido también por la libertad de expresión, según desde donde se realice, puede tener diferentes niveles de protección. ¿Merece la misma protección una publicidad en la playera del jugador Córdoba que la que

aparece a pantalla completa durante la transmisión del partido? ¿Debe ser igual la protección si es en TV abierta que vía streaming? Como siempre en los casos de libertad de expresión, las respuestas nunca son únicas, ni ausentes de polémica.

¿Tendrá la afición del fútbol derechos como audiencia de TV abierta? ¿Existe un límite a la publicidad que puedan transmitir las televisoras? ¿Puede la difusión del partido verse bloqueada por la publicidad? ¿Serán los eventos deportivos y concretamente el fútbol casos de excepción a los límites de tiempo de publicidad de la TV abierta? ¿Cómo debe ser el cómputo del tiempo de publicidad cuando se trata de inserciones digitales pequeñas y permanentes debajo del marcador versus las que ocupan una parte importante y respecto de aquéllas que incluyen un banner y referencias expresas de los comentaristas?

Las audiencias de TV abierta tienen derechos que derivan directamente del derecho a la información y aquéllos que la Ley Federal de Telecomunicaciones y Radiodifusión establece. Sin embargo, una lectura aislada de esta ley pudiera no dar las respuestas contundentes que se quisiera a esas preguntas.

El Instituto Federal de Telecomunicaciones que preside Javier Juárez hace muchos años llevó a cabo

una consulta pública para la cuantificación de la publicidad en TV abierta, pero que posteriormente prefirió sacar de su programa de trabajo para no meterse en problemas con los grupos mediáticos. Dejando en indefinición qué cuenta y qué no para efectos del límite máximo por día que señala la ley.

Aun cuando por ley las televisoras cuentan con defensores de las audiencias, muy probablemente la afición del fútbol ni siquiera sabe de su existencia y, peor todavía, quizás asumen que como la transmisión en TV abierta es “gratuita”, ni reclamar pueden.

El compromiso del presidente Andrés Manuel López Obrador de que primero deben ser los pobres, lo cual es correcto, debería llevar a la Secretaría de Gobernación a revisar las casas de apuesta. La cantidad de anuncios de las casas de apuesta durante la final de la Liga BBVA MX demuestra que hay muchísimo dinero que las(os) mexicanas(os) están destinando a apuestas, sin darse cuenta que “la casa no pierde”.

La periodista deportiva Beatriz Pereyra con información de SportsRadar revela que en cada partido de la Liga BBVA MX, que dirige Mikel Arriola, se apostaron en promedio 27 millones de dólares en el periodo 2020-21. Las apuestas durante los partidos representan una transferencia de recursos de la población mexicana que carece de un bien en retribución, lo que obliga a preguntarse si las apuestas son entretenimiento para el pueblo mexicano o causa de su empobrecimiento.

Investigadora de la Universidad Panamericana
claraluzalvarez.org
@claraluzalvarez

**¿QUO VADIS?
ENRIQUE DUSSEL
PETERS**



¿Integración latinoamericana vía inversiones?

Hace apenas unos días, la Secretaría General Iberoamericana (SEGIB), el Gobierno de España e ICEX publicaron la nueva versión anual de **Global Latam 2022, Series Inversión Extranjera**, con resultados sorprendentes y que invitan a la reflexión. El documento en general examina la salida de inversión extranjera directa (u OFDI, por sus siglas en inglés) desde múltiples perspectivas, incluyendo condicionamientos globales, aspectos ambientales, precios de materias primas y la OFDI hacia España.

Después de la recupe-

ración posCovid-19 en 2021 el PIB de la región y de sus principales economías ha presentado una importante tendencia a la baja; para América Latina y el Caribe (ALC) cayó del 7% en 2021 al 4% en 2022 y se espera una reducción al 1.6% en 2023. Todas las principales economías de ALC presentaron una tendencia similar, con niveles diversos, sin excepción; en Brasil, por ejemplo, el PIB fue de 5%, 2.9% y un estimado de 0.9% para 2021, 2022 y 2023. Bajo el concepto de “incertidumbre” el documento examina la guerra ruso-ucraniana, el

conflicto entre EU y China y las interrupciones en las cadenas de suministro, aunque también los efectos positivos en países de la región ante el incremento de los precios de energía, metales y alimentos; las exportaciones agropecuarias de Brasil, por ejemplo, aumentaron en un 36% en 2022.

Adicionalmente el documento explora que **los flujos de OFDI desde ALC alcanzaron 73,449 millones de dólares en 2022, el máximo nivel registrado**; la reinversión de dividendos jugó un papel importante en este reciente desempeño liderado

por Brasil, México y Chile que concentraron el 80% de la OFDI en 2022.

El capítulo 3 de la publicación, sobre la OFDI intrarregional en ALC durante 2000-2021 llega a conclusiones llamativas. Considerando serias limitaciones en el acceso a la información y un mínimo tratamiento del tema en ALC y a nivel regional, el análisis destaca que el debate sobre la integración en ALC se ha concentrado en el comercio intrarregional y dejando de lado el desempeño de la inversión. Sin embargo, si el comercio intrarregional alcanzó desde 2000 su máximo en 2008 (con el 21.8% del total), disminuyó a niveles inferiores al 15% durante 2019-2021; para el caso de la OFDI intrarregional ésta representó el 50.9% en 2003-2008 y aumentó significativamente al 65.5% en 2018-2021. Es decir, **los niveles y las tendencias de la OFDI intrarregional son drásticamente diferentes a los de su comercio**.

El detallado análisis con base en 5,204 transacciones de ALC durante 2003-2021 es relevador desde varias perspectivas.

Primero, la OFDI total de la región para el periodo acumuló 270,039 millones de dólares y 773,710 empleos o un promedio anual de 14,215 millones de dólares y 40,722 empleos; **se trata entonces de un factor macroeconómico de la mayor relevancia**.

Segundo, Brasil, México y Chile son los principales emisores de OFDI intrarregional durante 2000-2021, destacando el caso de Chile con el 18.9% de ALC en 2018-2021. **Para el periodo más reciente 2018-2021 México fue el primer emisor de OFDI intrarregional** (30.8% del total), seguido de Chile y Brasil. Como contraparte, Perú, Brasil y Colombia son los principales receptores de la OFDI intrarregional durante 2000-2021; México recibió el 9% de la OFDI intrarregional.

Tercero. Empresas como América Móvil, Southern Copper y Paz del Río se han convertido en las líderes del proceso de integración intrarregional de la OFDI; la OFDI intrarregional de América Móvil representó el 7.6% de la OFDI de ALC y superior a la de varios países de la región.

Los resultados anteriores invitan a investigadores y funcionarios de instituciones públicas y regionales a tomar mucho más en serio el reciente desempeño de la OFDI intrarregional, más allá del comercio. **No se buscaría dejar de lado al comercio intrarregional, pero sí dedicarle muchos más instrumentos y debates a un tema tan significativo para la integración regional de ALC**.

Profesor del Posgrado en Economía y Coordinador del Centro de Estudios China-México de la UNAM
http://dusselpeters.com

Acusan que asignaciones directas frenan competencia

VERÓNICA GASCÓN

Las asignaciones directas les quitan a las empresas la oportunidad de participar en proyectos gubernamentales, aseguraron expertos.

Fernando Senties, CEO de AMITAI, una organización sobre ética e integridad en el sector privado, manifestó que cada vez hay más empresas con políticas anticorrupción pero no tienen posibilidades de ser proveedores del Gobierno pues prevalecen las asignaciones directas por sobre las licitaciones.

“Cuando llegó el Presidente (Andrés Manuel) López Obrador, 69 por ciento de las contrataciones públicas eran por asignación directa y la situación ha empeorado. “La ley dice que las asig-

naciones directas deben ser la excepción”, comentó.

Cuando se opta por no abrir el concurso a varios oferentes se limita la participación de empresas, coincidió Fernanda Avendaño, experta del Instituto Mexicano para la Competitividad (Imco).

“Y cuando se abusa de estos procesos de excepción, que restringe la competencia a cierto número de proveedores, sin duda hay menos oportunidad o espacios para que participen las empresas”, señaló.

Avendaño refirió que cuatro de cada 10 pesos que emplea el Gobierno federal en compras lo hace por adjudicación directa o invitación restringida.

En 2021, alrededor de 41 por ciento del gasto federal,

que fue 470 mil millones de pesos, fue a través de adjudicaciones directas.

“Cuando analizamos la competencia en las contrataciones de Gobierno nos enfocamos en el monto que se esté adjudicando porque esto elimina la competencia y puede hacer que sean más caros los bienes o servicios.

“Además, hay riesgo de corrupción cuando estas adjudicaciones se hacen para favorecer a alguna empresa y dejar fuera al resto”, subrayó Avendaño.

Hay dependencias donde casi todo el gasto en compras es estos procedimientos.

Por ejemplo, en Licons y el Banco del Bienestar 83 y 89 por ciento de las compras que se realizaron en 2021 fueron por adjudicaciones directas.

Por la libre

En 2021, alrededor de cuatro de cada 10 pesos en compras públicas se gastaron a través de procedimientos sin competencia.

GASTO GUBERNAMENTAL POR ADJUDICACIONES DIRECTAS (Porcentaje del gasto federal en compras)



Fuente: Imco

Avendaño explicó que cuando hay una urgencia o un solo proveedor se puede recurrir a las adjudicaciones y justificar legalmente, pero es contraproducente cuan-

do afecta a la competencia. “Lo que puede pasar es que haya sobrepresos, porque puede ir subiendo el precio para tener mayores utilidades”, consideró.



Notario por examen

La única vía para tener una patente notarial sería por examen de oposición, según una iniciativa en el Senado, lo que evitaría la elección arbitraria en estos, dijo Guadalupe Díaz, presidenta del Colegio Nacional del Notariado Mexicano.