



Fuerte y contundente el rechazo a la resolución y multa impuesta por la Junta de Gobierno del IFT, que preside **Javier Juárez**, porque es la primera ocasión en que acusa actuación parcial y carente de pruebas de la autoridad investigadora del instituto durante el proceso sobre prácticas monopólicas relativas en el mercado de venta de tarjetas SIM.

El acusador fue AT&T, que encabeza **Mónica Aspe**, y lo raro es que fue en febrero de 2024, cuando esta telefónica firmó con Oxxo e Impulsora de Mercados México, ambas propiedad de FEMSA, de **José Antonio Fernández**, un convenio para comercializar las tarjetas SIM con valor de 100 pesos en sus tiendas. Ese mes terminó el periodo de investigación de la autoridad del IFT, que comenzó en 2021.

Las tiendas de conveniencia, aunque son un par de decenas de miles, no son los únicos expendios del mercado de SIM en México, y Telcel, de **Daniel Hajj**, tenía su convenio con Oxxo desde que comenzaron a operar ambas, de tal manera que si la práctica hubiera sido de desplazamiento horizontal (impedir competencia), tampoco hubiera vendido tiempo aire ilimitado o aceptado recargas de Movistar. AT&T o firmado la Oxxo Móvil en convenio como operador virtual que está en la red Telcel.

A veces las cuentas no salen. Hay quien menciona que si se vendió una SIM por día en el Oxxo durante un mes, le metía a Telcel diez mil nuevos clientes por año, pero ni la comisión lo justifica, como lo hace la recarga o el tiempo aire obtenido por recarga que puede usar un cliente de prepago.

Nadie es tonto: una recarga de 50 pesos en Telcel permite el uso del móvil por 15 días y, por los mismos 50 pesos, Movistar sólo da 4 días y AT&T da 15 días, pero su red no corre fácil en zonas marginadas. Todo eso influye. Mire, este caso tiene fondo para amparo.

DE FONDOS A FONDO

#CAME... ¿Intervención Gerencial Temporal? No acaban las sorpresas, pues pareciera que van a ir por la quiebra para acelerar el proceso de pago de ahorradores. ¡Qué tema!

Alfonso Ascencio Triujeque, el síndico liquidador de la última fase de Mexicana y de Interjet, fue designado interventor gerente de

la sofipo CAME y, como le dije anticipadamente, el proceso de revocación podría ser más rápido siempre y cuando se declare la quiebra de la empresa. Supongo que el abogado interventor es alguien que da confianza a la procuradora fiscal **Grisel Galeano**, pues ha hecho funciones similares en procesos concursales o quiebras donde el interés fiscal o gubernamental ha sido relevante.

El punto aquí es la tardanza. **Ascencio** y un equipo pequeño integrado por personal de la CNBV entraron a la sofipo y comenzó conversaciones para realizar la auditoría de intervención con el equipo que queda de quien fuera el director general, **Pablo Varela**, por eso de que tienen 180 días para invocar al Fondo de Protección.

#OPENBANK... A cuatro meses de haber iniciado operaciones formales en México, la filial digital de Santander en México, que dirige **Matías Núñez**. Openbank, registró su cliente 100 mil, cifra récord si considera que son clientes nativos digitales con toda la oferta de servicios bancarios (débito, crédito, ahorro básico con buen rendimiento), que se ha ido ampliando, como dice **Nitin Prabhu**, Global Head of Digital Consumer Bank, con una plataforma que incorpora la construcción de un portafolio bien administrado en materia de gestión de riesgos y permite, por sus capacidades tecnológicas y de inteligencia artificial, implantar un modelo de gestión intuitivo que puede ofrecer todo el rango de productos financieros con un alto nivel de servicio.

Para **Felipe García Ascencio**, el CEO de Grupo Santander México, también es un gran logro porque México juega un rol clave en la estrategia de **Ana Botín**, presidenta de Santander, y de **Héctor Grisi**, CEO de Santander en la transformación digital de su modelo global de negocio. Abrir 25 mil cuentas mensuales es el primer hito, porque hay otros que dicen que un millón al mes, pero quebrantan el 99% y, de pión, competir con la principal filial bancaria que se transforma en banco digital con sucursales y aumentó en 64 mil en el primer cuatrimestre de este año su base de 21.2 millones de clientes, no sólo es un hito, es muestra de un objetivo estratégico de Grupo Santander.

