

---

From the Selected Works of Víctor Pavón-Villamayor

---

May 27, 2010

# Los Enredos por la Fibra Oscura

Víctor Pavón-Villamayor



Available at: [https://works.bepress.com/victor\\_pavon\\_villamayor/11/](https://works.bepress.com/victor_pavon_villamayor/11/)

**ALERTA » La agencia Fitch recorta la calificación de deuda de España.**



## Los enredos por la fibra oscura

La ausencia de lusatel en la licitación tiene un impacto económico, dice Víctor Pavón-Villamayor; el proceso debe apuntar a precios más competitivos en las telecomunicaciones, pero no se garantiza.

Por: Víctor Pavón-Villamayor\*

**CIUDAD DE MÉXICO** — El proceso de **asignación de una parte de la infraestructura de telecomunicaciones perteneciente a la Comisión Federal de Electricidad (CFE)** ha tomado un matiz inusitado en días recientes. De acuerdo a los últimos eventos, la Secretaría de Comunicaciones y Transportes (SCT) ha decidido descalificar la participación de la empresa **lusatel** dentro de la licitación que habrá de culminar con la asignación de los derechos para la explotación de esta infraestructura. La discusión sobre los méritos de esta descalificación se ha venido desarrollando en dos vertientes. En primer lugar, se discute la solidez de los argumentos legales que la SCT ha empleado para fundamentar su decisión. En su segunda vertiente, la discusión se ha centrado en la evaluación de los impactos económicos que derivan de esta decisión de la autoridad. A continuación me concentro exclusivamente en este segundo ámbito de discusión.

El principal problema que parece identificarse como resultado de la descalificación se refiere al monto de la compensación final que podría recibir la hacienda pública a consecuencia de una reducción (de dos a uno) en el número de participantes en la licitación. **En estos momentos, todo parece indicar que el grupo de interés integrado por Telefónica, Televisa y Megacable** quedaría como único postor. Es cierto que la descalificación de uno de los dos finalistas en la licitación actúa en detrimento de la contraprestación que, por arriba del valor de referencia, podría obtener el Gobierno por la asignación de estos derechos.

Sin duda, este es un punto importante, pero es preciso aclarar que el pago de una menor contraprestación al gobierno no significa necesariamente una pérdida para el erario público. Esto es, el hecho de que exista un valor de referencia -un precio mínimo garantizado- asegura al Gobierno la obtención de una compensación "justa" bajo cualquier asignación. Dicho de otro modo, si la asignación de los derechos para la explotación de una infraestructura en particular no compensa de manera "justa" al Gobierno que licita, es claro que hubo un problema serio de valuación porque el valor de referencia siempre estuvo por debajo del valor real de los activos licitados. En consecuencia, cuando el valor de referencia se fija correctamente, no debiese preocupar demasiado que la asignación ocurra precisamente a ese precio, al menos que el objetivo del Gobierno sea otro, como la extracción de rentas de los agentes económicos que participan en la licitación.

Un segundo tema, y de mucho mayor relevancia desde la perspectiva de la competencia económica, se refiere al impacto real que la descalificación de **lusatel** podría tener sobre los precios que pagarían los consumidores finales. Esto es ¿es posible argüir que la descalificación de **lusatel**, a través de su impacto sobre la reducción del monto que (probablemente) terminarán pagando **Telefónica, Televisa y Megacable**, permitirá observar precios menores? Probablemente no.

El sentido común nos dice que cuando el costo de los insumos empleados para proveer un servicio es alto por ejemplo, cuando las empresas de telecomunicaciones pagan una alta contraprestación al Gobierno para obtener los derechos de explotación de alguna infraestructura (insumo) clave las empresas simplemente transfieren esos mayores costos a sus consumidores. Esta intuición, sin embargo, no siempre es válida. En un estudio intitulado "Spectrum Auctions Do Not Raise the Price of Wireless Services", la *Federal Communications Commission* de los Estados Unidos encontró, con base en información del periodo 1985-1998 para su mercado de telefonía móvil, que los precios que pagaban los consumidores de aquellas compañías que obtuvieron su insumo esencial (espectro) de forma gratuita, no eran significativamente diferentes a los precios que pagaban los consumidores de las compañías que sí tuvieron que pagar por el uso de ese insumo básico. Esto es, aquellas empresas de telefonía que por alguna razón enfrentaron mayores erogaciones para entrar al mercado y proveer sus servicios, no tradujeron ese mayor nivel de gastos en mayores precios al consumidor.

En el caso de la reciente licitación de la infraestructura de la CFE en nuestro país, este resultado implica dos cosas. En primer lugar, que la (posible) **asignación de esta infraestructura al grupo de interés integrado por Telefónica, Televisa y Megacable a niveles cercanos al valor de referencia, no tendrá un impacto directo sobre los precios.** En segundo término, que el impacto real de esta licitación sobre los precios efectivos que pagarán los consumidores finales dependerá esencialmente de cómo esta asignación mejora efectivamente las condiciones de competencia en la industria. La licitación de la fibra oscura de la CFE representa entonces una condición necesaria para observar precios más competitivos en la industria pero, evidentemente, no los garantiza.

\* El autor es Doctor en Economía por la Universidad de Oxford, **profesor del ITAM** y socio del Grupo de Economistas y Asociados (GEA). Evaluador experto del **Centro de Estudios Espinosa Yglesias** en el área de política de competencia.

### Zona de comentarios

Comparte esta nota: <http://exp.mx/n002FWP>

Email:	Contraseña			



© 2010 Cable News Network. Turner Broadcasting System, Inc. <<http://www.turner.com/>> All Rights Reserved.  
© 2006 DERECHOS RESERVADOS EXPANSIÓN, S.A. DE C.V.