



Licitación de dos cadenas de televisión: ¿Desafío jurídico o comercial?

Autor: Orlando F. Cabrera Colorado,
Abogado de la firma Ibáñez Parkman, S.C.
Se graduó de la Universidad de las Américas
Puebla con la distinción *magna cum laude* y
complementó sus estudios en la Université
de Montréal, en Quebec, Canadá



En las bases se reitera que el criterio económico no será determinante para adjudicar la concesión al licitante ganador. Por consiguiente, se tomarán en cuenta diversos aspectos como: la capacidad técnica, jurídica y financiera de los licitantes; la congruencia de los planes de negocios con la Constitución Federal; temas de competencia económica, en especial la limitación a la acumulación de espectro y la máxima cobertura, entre otros

LA REFORMA CONSTITUCIONAL

Recientemente, el Estado mexicano realizó una reforma integral en materia de telecomunicaciones.¹ En virtud de ésta, las concesiones del espectro radioeléctrico serán otorgadas mediante licitación pública, esto con el fin de asegurar la máxima concurrencia al prevenir concentraciones y asegurando el menor precio de los servicios para el usuario final. Así también, la reforma hace notar que el factor económico no será determinante para definir al ganador de la licitación.

Esta reforma impuso al Instituto Federal de Telecomunicaciones (IFT) la obligación de publicar las bases y convocatorias para licitar al menos dos cadenas de televisión. Ello bajo ciertos principios: funcionamiento eficiente de los mercados; máxima cobertura nacional de servicios; derecho a la información, y función social de medios. Asimismo, ésta prohíbe la participación de aquellos concesionarios o grupos relacionados que actualmente acumulen concesiones para prestar los servicios de radiodifusión de 12 MHz de espectro radioeléctrico o más en cualquier zona de cobertura geográfica.

LA LICITACIÓN

En cumplimiento de lo anterior, el día 7 de marzo de 2014 el IFT publicó en el *Diario Oficial de la Federación*² las bases de licitación pública para concesionar el uso, aprovechamiento y explotación comercial de canales de transmisión para televisión, a efecto de formar dos cadenas nacionales en México de hasta 123 canales de transmisión cada una por un plazo de 20 años.

Como lo estableció la reforma, en las bases se reitera que el criterio económico no será determinante para adjudicar la concesión al licitante ganador. En cambio, se tomarán en cuenta diversos aspectos como: la capacidad técnica, jurídica y financiera de los licitantes; la congruencia de los planes de negocios con la Constitución Política de los Estados Unidos Mexicanos (CPEUM), y temas de competencia económica; en especial, la limitación a la acumulación de espectro y la máxima cobertura.

No obstante lo anterior, la Dra. Clara Luz Álvarez ha criticado la estructura de las bases. La ecuación para los puntos que se darán a cada licitante atribuye 40% a la contraprestación económica y 60% a la cobertura. De aquí, es pertinente destacar que para dar mayor cobertura se requiere más dinero, por lo que queda en duda si el mandato cons-

titucional se mantiene. Además de lo anterior mencionado, no parece haber consideración para hacer accesible la televisión en zonas alejadas o de baja población.³ Esto es muy significativo para México, sobre todo porque la mayoría de la población se informa a través de este medio.

La licitación consta de cuatro etapas: **1)** Preguntas y Respuestas, así como entrega de documentación; **2)** Dictamen y Constancias de Participación; **3)** Apertura y Calificación de las Ofertas de Cobertura y Económica, y **4)** Fallo y Entrega de los Títulos de Concesión. Actualmente, los licitantes interesados ya debieron solicitar la opinión favorable en materia de Competencia Económica.

LIMITANTES

Cabe destacar que las bases de licitación cumplen con los dispositivos constitucionales referentes a las limitantes de participación. Así, no podrán participar en la licitación los concesionarios o grupos relacionados que acumulen concesiones de 12 MHz de espectro radioeléctrico o más en cualquier zona de cobertura geográfica.

De igual manera, el IFT restringió la participación de las personas mexicanas que no cuenten con una opinión favorable en materia de Competencia Económica; así como de las personas que se encuentren impedidas por las normas de inversión extranjera.

En este punto, cabe resaltar que el quinto transitorio de la reforma permite la inversión extranjera directa hasta un máximo del 49% en radiodifusión. Sin embargo, dentro de este máximo de inversión extranjera se estará a la reciprocidad que exista en el país en el cual se encuentre constituido el inversionista.⁴ Éste fue un candado desfavorable que se implementó en la reforma.

Al respecto, cabe plantear la siguiente interrogante: ¿Qué daño puede haber si capitales extranjeros invierten en infraestructura y generan competencia? No lo hay. Fue la Comisión de Puntos Constitucionales de la Cámara de Diputados la que agregó el requisito de la reciprocidad a la inversión extranjera en radiodifusión.

Los argumentos que expuso la Comisión son inatendibles, además, no justificó por qué sí procedía tanto en radio como televisión abierta, lo que deja en libertad la inversión en el resto de las telecomunicaciones.

Es claro que no debe condicionarse la inversión extranjera a la existencia de reciprocidad en el país de origen del inversor.⁵

¹ Decreto por el que se reforman y adicionan diversas disposiciones de los artículos 6, 7, 27, 28, 73, 78, 94 y 105 de la Constitución Política de los Estados Unidos Mexicanos, en Materia de Telecomunicaciones, publicado en el *Diario Oficial de la Federación* el 11 de junio de 2013. http://www.dof.gob.mx/nota_detalle.php?codigo=5301941&fecha=11/06/2013

² http://www.ift.org.mx/iftweb/wp-content/uploads/2012/09/Convocatoria_DOF_Licitacion_TV.pdf

³ Álvarez González de Castilla, Clara Luz. "Licitación de TV" ¿éxito o fiasco? *Reforma*, <http://www.mediatelecom.com.mx/index.php/radiodifusion/television/item/72661-licitaci%C3%B3n-de-tv-%C2%BF%C3%A9xito-o-fiasco.html>

⁴ Esta misma normativa ya se ve reflejada en el artículo 7, fracción III, inciso x) de la Ley de Inversión Extranjera reformada por decreto del 14 de julio de 2014

⁵ Álvarez González de Castilla, Clara Luz, "Reflexiones ante el Senado sobre el Dictamen de reforma constitucional en telecomunicaciones y competencia económica aprobado por la Cámara de Diputados (presentadas el 10 de abril de 2013)", *Telecomunicaciones y Sociedad*, México, 30 de mayo de 2013: <http://telecomysociedad.blogspot.mx/2013/05/reflexiones-ante-el-senado-sobre-el.html>



Sin embargo, ésta será una limitante en el marco nacional que el Estado mexicano deberá sobrellevar.

¡QUE SE MODIFIQUEN LAS BASES!

El día 24 de septiembre de 2014, el Pleno del IFT aprobó un Acuerdo⁶ por el cual el Pleno resolvió adecuar el procedimiento de licitación a los requerimientos que impone la Ley Federal de Telecomunicaciones y Radiodifusión (LFTR). Cabe recordar que esta ley fue publicada el día 14 de julio de 2014, tiempo después de que se habían emitido las bases de licitación. Por lo cual, estas modificaciones son necesarias.

Así, se encuentran entre otras, la obligación de presentar por los licitantes: **1)** el proyecto de programación que promueva e incluya la radiodifusión de contenidos nacionales, regionales y locales, y **2)** la opinión previa y favorable de la Comisión Nacional de Inversiones Ex-

tranjeras, cuando haya participación extranjera.

De igual manera se anexaron los modelos de concesión única y concesión de espectro radioeléctrico. Así, de conformidad con la nueva ley, este último es un título habilitante convergente el cual permite la prestación de todos los servicios de telecomunicaciones y radiodifusión en México que técnicamente sean factibles. Con esto se reducen sustancialmente las cargas administrativas que eran necesarias para prestar diversos servicios.

Se espera que el procedimiento de licitación concluya en el primer trimestre de 2015, siempre y cuando no haya más cambios.

SECRECÍA EN LA LICITACIÓN Y LOS BENEFICIOS

Contrario al mandato constitucional de acceso a la información y al principio de máxima transparencia posible,

establecidos tanto en el artículo 6 como en el 134, el IFT ha informado que no se darán los nombres ni el número de interesados en participar en el procedimiento. Dos razones motivan esta decisión: La primera es para evitar colusión o acuerdo entre los licitantes, y la segunda, para que Televisa o TV Azteca no inicien una campaña mediática que afecte la imagen o reputación de los licitantes.

A pesar de las buenas intenciones que tuvo el IFT, pareciera que esto ayudó a Germán Larrea a permanecer mayor tiempo en el Consejo de Administración de Televisa. El 19 de septiembre de 2014 Televisa informó a la Bolsa Mexicana de Valores (BMV) que Germán Larrea renunció a dicho consejo, debido a que una empresa del mismo se encuentra como licitante en el procedimiento de adjudicación.

Al parecer este empresario ocultó al consejo de Televisa su participación

⁶ "Acuerdo por medio del cual se modifican las Bases de licitación pública para concesionar el uso, aprovechamiento y explotación comercial de canales de transmisión para la prestación del servicio público de televisión radiodifundida digital, a efecto de formar dos cadenas nacionales en los Estados Unidos Mexicanos"



Código Fiscal de la Federación Comentado y Correlacionado CON SEPARATA AL NUEVO REGLAMENTO

Editorial: Dofiscal Thomson Reuters
Autor: Augusto Fernández Sagardi
ISBN: 978-607-474-153-7



**HERRAMIENTA ÚTIL QUE NO DEBE FALTAR EN LA
BIBLIOTECA PERSONAL DE TODO PROFESIONAL**

Sin duda, el Código Fiscal de la Federación es un ordenamiento que todos los estudiantes y profesionales relacionados con la materia fiscal (abogados, contadores públicos, etc.) deben conocer y manejar en un nivel satisfactorio, en virtud de que se trata de un ordenamiento de aplicación supletoria de todas las disposiciones tributarias, dentro de las cuales se incluyen la Ley del Impuesto sobre la Renta, la Ley del Impuesto al Valor Agregado, la Ley del Impuesto Especial sobre Producción y Servicios, entre otras.

**CON LAS REFORMAS AL CÓDIGO FISCAL DE LA
FEDERACIÓN PARA EL EJERCICIO 2014**

DOFISCAL

35 Años
de experiencia
evolucionando para ti



THOMSON REUTERS

Insurgentes Sur 800, piso 14, Col. Del Valle, 03100 México, D.F. - (52) 55 5351 9502 y 01800 200 3947 - ventas@dofiscal.com - www.dofiscal.com

como licitante. Esto se considera grave, pues como miembro del consejo tiene acceso a información estratégica y de operación de la televisora, y la misma se puede aprovechar para la oferta que haga en la licitación. Esto se puede llegar a entender, como consecuencia de los desafíos comerciales que se presentan al invertir en una empresa tan aventurada.

muy altas. Esto se debe a los llamados "costos hundidos", los cuales implican el despliegue de infraestructura, la producción de contenidos audiovisuales, el posicionamiento de la marca y cautivar a las audiencias.

Este último factor, sin duda, es el más importante, pues el porcentaje de audiencia está en íntima correlación con la venta de publicidad y el

tante, es incierto hasta cuándo esta televisora será preponderante.

Por otra parte, cabe tomar en cuenta que las nuevas generaciones ya no tienen interés en la televisión radiodifundida. Es decir, prefieren disfrutar de contenidos a través de otros medios, principalmente por Internet. Por ello, la rentabilidad de este negocio a largo plazo parece no ser tan atractiva.

"Cabe recordar que las barreras de entrada a la televisión abierta son muy altas. Esto se debe a los llamados "costos hundidos", los cuales implican el despliegue de infraestructura, la producción de contenidos audiovisuales, el posicionamiento de la marca y cautivar a las audiencias."

DESAFÍOS COMERCIALES

Clara Luz Álvarez ha criticado el hecho de que la reforma constitucional se haya limitado a cadenas nacionales, pues tanto la experiencia internacional, como la Suprema Corte de Justicia de la Nación (SCJN) han determinado que al ser cadena nacional "automáticamente se favorece a los grupos con gran poder económico que deberán hacer inversiones multimillonarias". Sin embargo, tal vez éste sea el modelo económico más viable para que el proyecto no claudique antes de despegar.

Cabe recordar que las barreras de entrada a la televisión abierta son

precio de la misma.⁷ El reto principal para el licitante ganador estará en empezar de cero en un mercado hiperconcentrado donde Televisa y TV Azteca dominan con 99% de los ingresos por publicidad; 95% de las concesiones comerciales, y 96% de la audiencia.

El IFT ha estimado que la nueva televisora podría obtener hasta un 8.5% del mercado. Este porcentaje depende de muchas variables que "están en el aire". Por ejemplo, la puntual transición a la televisión digital, así como la compartición de infraestructura por parte de Televisa por ser un agente económico preponderante. No obs-

COMENTARIO FINAL

El licitante ganador ciertamente debe valorar cuidadosamente cada una de las variables para participar en este mercado. Competir con Televisa y TV Azteca no parece nada fácil. Gran parte del éxito por ahora descansa en las manos del IFT, el que deberá resolver que las propuestas de los licitantes en verdad cumplan el mandato constitucional. Lo anterior, teniendo presente que el factor económico no debe ser determinante, aun cuando la fórmula pareciera contravenir estos fines. Será muy interesante esperar el desenlace de esta historia, para ver la efectividad del mandato constitucional en la práctica.

Orlando F. Cabrera Colorado
Abogado de la firma
Ibáñez Parkman, S.C.
ocabrera@iparkman.com

⁷ Álvarez González de Castilla, Clara Luz. "Licitación de TV" ¿éxito o fiasco?", *Reforma*: <http://www.mediatelecom.com.mx/index.php/radiodifusion/television/item/72661-licitaci%C3%B3n-de-tv-%C2%BF%C3%A9xito-o-fiasco.html>