

Presentación

En el volumen V de la Revista Internacional de Telecomunicaciones correspondiente a 2020, se presentan cinco documentos de trabajo y una reseña, todos ellos relevantes para entender mejor la evolución del ecosistema digital.

En el trabajo *Horizontal cooperation on investment: Evidence from mobile network sharing*, Cojoc et. al., presentan un modelo estructural para investigar los efectos de la cooperación horizontal sobre la inversión en redes de telecomunicaciones. Estiman el efecto del uso compartido de redes en la industria de las telecomunicaciones móviles sobre los precios de los servicios, la calidad de la red y el bienestar del consumidor. Utilizando un conjunto de modelos que permiten incorporar los efectos de diferentes tipos de acuerdos de compartición, estos autores estiman los efectos de un acuerdo de red compartida en la República Checa. Utilizan para ello una combinación de datos sobre precios, calidad de la red medida como velocidad de descarga promedio y costos de implementación del operador de la red. Los resultados del modelo muestran que la cooperación horizontal en inversiones en general produce beneficios para los consumidores. En particular, este acuerdo de compartición de la red generó ahorros de costos para las partes que compartían, que se trasladaron a los consumidores en forma de precios más bajos y mayor velocidad de descarga promedio. Sus hallazgos, sin duda, son relevantes para la evaluar acuerdos de uso compartido de redes que, considerando los elevados costos de inversión asociados con la tecnología 5G, es probable que desempeñen un papel más destacado en la industria de las telecomunicaciones en el futuro.

McManus et. al., en *Steering Incentives of Platforms: Evidence from the Telecommunications Industry*, estudian las compensaciones (*trade-offs*) que enfrentan los proveedores de servicios de Internet (ISP) que sirven como plataformas, a través de las cuales los consumidores acceden a servicios de televisión e Internet. Conforme la transmisión de video en línea (*streaming*) mejora, estos proveedores pueden actuar intentando capturar a los consumidores hacia sus propios servicios de TV, o tratando de apropiarse del excedente producto de la mejoría en los contenidos de Internet. Los autores muestran las compensaciones que enfrenta el ISP cuando se trata de transmisión de video, y señalan cómo estas compensaciones cambian con las opciones de precios

disponibles al ISP. Emplean datos de panel a nivel de hogar y la introducción de precios basados en el uso (UBP), para medir las respuestas de los consumidores y evaluar cuantitativamente las compensaciones del ISP. Encuentran que la introducción de UBP condujo a los consumidores a actualizar sus planes de servicio y reducir el uso general de Internet, y sugieren que, si bien es posible reorientar a los consumidores hacia los servicios de televisión, probablemente sea costoso para el ISP y, por lo tanto, es poco probable que sea rentable. Los hallazgos también sugieren que políticas como UBP pueden incrementar el incentivo de los ISP a mantener el acceso abierto a nuevos contenidos de Internet, en lugar de bloquearlos.

Kirpalani et. al., en *Data Sharing and Market Power with Two-Sided Platforms*, analizan una economía en la que los consumidores y los vendedores interactúan en una plataforma de dos lados. Los consumidores pueden compartir datos sobre sus gustos por diferentes variedades de un bien con la plataforma que, a su vez, vende estos datos a los comerciantes. El intercambio de datos aumenta las ganancias del comercio al mejorar la calidad del pareo, pero le da más poder de mercado a la plataforma en relación con los comerciantes, lo que puede reducir la entrada y, en consecuencia, el bienestar de los consumidores. El modelo explica las diferencias cualitativas entre las plataformas minoristas tradicionales (tiendas físicas) y las plataformas digitales en línea y por qué es más probable que las últimas requieran mayor intervención regulatoria que las primeras.

En Zhuo, et. al., *The Impact of the General Data Protection Regulation on Internet Interconnection*, los autores examinan la regulación GDPR de la Unión Europea y encuentran que esta legislación redujo el uso de datos en el Área Económica Europea (EEA), respecto a otros mercados. La idea de su trabajo es investigar si esta disminución afecta la inversión en interconexión a través de redes en países del EEA no pertenecientes a la OCDE.

Sus estimaciones coinciden en que GDPR no tiene efectos sobre el número de acuerdos de interconexión observados, los tipos de acuerdos y el número de puntos de interconexión a nivel de dirección IP observados. Encuentran efectos económicamente pequeños en la entrada y el número observado de clientes de redes. Concluyen que no hay ninguna consecuencia visible de corto plazo del RGPD en la capa de Internet.

Finalmente, en *Dos enfoques en la fijación de los derechos de uso del espectro: el caso de las bandas IMT en Colombia y México*, Gutiérrez y Ovando analizan este tema en estos dos países de América Latina, que comparten similitudes socioeconómicas. Indican que, dado el importante desarrollo que han tenido las telecomunicaciones móviles en la región, la fijación de precios de las bandas IMT implica un gran desafío en la gestión del espectro radioeléctrico, porque el costo del espectro afecta el desarrollo de la infraestructura de la economía digital. El objetivo principal de la investigación es el análisis comparativo del contexto regulatorio en estas dos economías, en particular de los elementos que se consideran al establecer la determinación de los derechos de uso del espectro de las bandas IMT. Los resultados muestran que ambos países gestionan el espectro radioeléctrico con las mismas bandas de frecuencia, exceptuando la banda de 800 MHz que Colombia ya no utiliza. Indican que a partir del 2021 en México los precios de derechos de uso del espectro radioeléctrico se elevarán en 7% para las bandas de 800MHz y 850 MHz, lo cual incrementará más el costo de uso del espectro. En contraste, señalan que Colombia realizó una reforma en 2011 en donde disminuyó los precios anuales que los operadores pagan por el derecho del espectro y a partir del 2020 permite acreditar el pago de derechos de uso contra inversión. Con respecto a los elementos para la fijación de derechos de uso en ambos países, señalan que la banda de frecuencias y la cantidad de ancho de banda se toman en cuenta, pero que en México se establece el precio de acuerdo a la región y Colombia considera como factores de ponderación el uso del espectro y la población, y que, contra pago de derechos, deduce la inversión de los operadores.

La reseña se refiere al libro de Evans y Schmalensee (diciembre de 2019) denominado *Antitrust Analysis of Platform Markets: Why the Supreme Court Got It Right in American Express*. El texto se basa en el caso antimonopolio Ohio v. American Express que en 2018 decidió la Suprema Corte de Estados Unidos. La principal reclamación contra American Express en este caso era que cobraba comisiones excesivas a los vendedores de bienes y servicios sobre las transacciones realizadas, por encima de lo que otras empresas competidoras (Visa, Mastercard) cobraban.

Una pregunta central que los autores se plantean en su libro es por qué la Suprema Corte de su país analizó y decidió, en su opinión correctamente, enfocar como lo hizo el análisis del caso de la plataforma de dos lados que representan las tarjetas

de crédito de American Express. La Corte deriva dos importantes implicaciones de la dependencia entre los dos lados de las transacciones en plataformas. La primera es que las plataformas muy posiblemente generen efectos indirectos de red significativos y precios interconectados. La segunda es que las plataformas necesariamente compiten en ambos lados de la plataforma: un análisis de los dos lados es inevitable para las plataformas de transacción de dos lados, porque de otra forma pueden inferirse erróneamente poder sustancial de mercado y efectos anticompetitivos si solamente se consideran los precios en un solo lado.

La Suprema Corte dedujo que American Express utilizaba sus comisiones más elevadas a los vendedores para ofrecer a sus tenedores de tarjeta de crédito un programa más robusto de beneficios, que es necesario para mantener la lealtad de estos usuarios de sus tarjetas e impulsar el nivel de gasto que hace que American Express sea valiosa para los vendedores.

Sin duda, así como la decisión de la Suprema Corte de EE.UU. favorable a American Express influirá sobre las decisiones de otros tribunales en casos de competencia, este texto influirá positivamente el debate en curso sobre cómo emplear el análisis de la política de competencia en el caso de las plataformas de dos o más lados.