

Privatización de las telecomunicaciones. Un estudio comparativo de las regulaciones en el sector en México y Chile

Roger Darío Sánchez Martínez

Departamento de Ciencias de la Información y Comunicación, Universidad de Monterrey

Introducción

Las telecomunicaciones se han desarrollado paralelamente a las exigencias de los mercados mundiales, que muestran a través de las rutas de comercio, un claro perfil de consolidación de megamercados. Hoy en día, "el mundo se agrupa en bloques económicos y políticos" (McLuhan, 1991). En un marco internacional como lo es "la llamada Aldea Global contemporánea, la competencia económica se refleja en la globalización de mercados, en la interdependencia financiera y en la difusión del avance tecnológico" (Colina, 1994). El fenómeno de la globalización puede entenderse tanto por el desarrollo tecnológico como por la movilidad del capital. Los países dueños del capital invierten en regiones donde la mezcla de factores como la localización y disponibilidad de servicios de telecomunicaciones, les permite reducir su estructura de costos; esto provoca que las naciones receptoras de las inversiones entren en un comercio mundial, con características de alta especialización.

"Estos patrones de intercambio internacional reflejan tanto las afinidades de parentesco del capital, como la proximidad geopolítica de los países. Así, por ejemplo, el 70% de las exportaciones de Estados Unidos se explica por sus compañías multinacionales y una cuarta parte por sus empresas filiales. La concentración también se da a nivel regional. El intercambio mercantil de los países y empresas asiáticas entre sí crece muy por encima del comportamiento mundial" (Elguea, 1994).

La especialización de las economías propicia que éstas canalicen sus inversiones en sectores como el de las telecomunicaciones, debido a que este sector posee un rasgo polivalente, es decir, resulta imprescindible para cualquier otro sector de la economía. Por lo anterior, varios analistas, como Alejandro Ibarra (1994) y Gabriel Székely (1995),

consideran que la industria de las telecomunicaciones se convertirá en un futuro cercano, en la más grande a nivel mundial. "En la actualidad las telecomunicaciones están muy ligadas al crecimiento económico, y la proliferación de sus avances tecnológicos han significado una revolución en la oferta de servicios a nivel mundial" (De Sola, 1993). Los centros financieros y productivos, la comercialización y los diferentes modos de transporte, han incorporado los más modernos sistemas de telecomunicación. "La reducción de costos en las nuevas tecnologías, su capacidad de respuesta en tiempo y espacio, el tráfico creciente de voz, datos, textos e imagen, así como la disponibilidad de inversión privada nacional y extranjera para proyectos de expansión posibilitan el logro de mejores condiciones para el desarrollo" (Hamelink, 1984).

En el escenario internacional, las telecomunicaciones se han convertido en el mercado de mayor crecimiento global, tanto en inversión, como en ventas y en alianzas estratégicas. "El valor promedio anual esperado de inversión para los próximos cinco años, resultado de la integración internacional, es de más de US \$2.8 miles de millones por empresa en los países de la OECD" (Ibarra, 1994).

Los requerimientos de financiamiento para lograr el salto tecnológico de las telecomunicaciones es muy importante, y a fin de poder llevar a cabo el crecimiento de la industria en parámetros de madurez internacional se requiere de una política integral de promoción e incentivos de alto valor. "Desde el siglo pasado, la organización de los servicios telefónicos, y más recientemente, las redes globales, se han tratado de asignar ordenadamente a nivel mundial, por lo que hasta la década pasada, la mayor parte de estos servicios eran otorgados por organismos gubernamentales con mercados cautivos y una competencia internacional muy limitada" (Hamelink, 1981). En los últimos años, sin embargo, "la desregulación llevada a cabo en países como Estados Unidos, Inglaterra, Japón, Australia o Chile ha impulsado el mercado, haciéndolo más competitivo en servicios de telecomunicaciones altamente tecnificados" (Duch, 1991).

El fenómeno reciente de la globalización ha empujado a las compañías más grandes a buscar con mayor ahínco la penetración de mercados más allá de sus fronteras con objeto de sobrevivir a la competencia. Estas empresas buscan nuevas fuentes de ingresos para compensar las pérdidas que se derivan del fin de los monopolios y de la mayor competencia que se presenta en sus propios mercados. "El acceso a mercados tradicionalmente protegidos se ha vuelto, por lo tanto, un tema muy relevante en la agenda de las negociaciones internacionales" (Bailey, 1995).

De este modo, cuando los mercados se abren surge una serie de opciones antes poco exploradas para la asociación de las grandes empresas con las firmas que operan en los

mercados nacionales. Esto incluye desde la compra de empresas telefónicas locales por parte de las gigantes internacionales, pasando por los llamados joint ventures, hasta el simple establecimiento de franquicias para ofrecer servicios y otras modalidades en las que las corporaciones extranjeras no se convierten en propietarias del capital de las firmas nacionales.

"La industria de las telecomunicaciones vive un intenso proceso de liberalización como resultado del acelerado ritmo del cambio tecnológico, y es por este motivo que la regulación a que está sujeta por parte de las autoridades gubernamentales sufre transformaciones constantes" (Székely, 1995).

El primer problema al que se enfrentan los reguladores, incluso en los países industrializados, es que a pesar de su disposición a ajustarse a las nuevas condiciones del mercado, el cambio tecnológico ocurre a tal velocidad que su tarea es cada vez más compleja. Las actualizaciones de las políticas, muchas de las cuales se consolidan luego de largos períodos de evaluación, requieren de nuevas correcciones apenas unos cuantos meses después de que se han puesto en práctica. El segundo problema resulta de que la migración de un tipo de servicio a otro dentro del mercado de las telecomunicaciones es cada vez más factible; de este modo se abren para las empresas oportunidades tentadoras fuera de su rubro de actividad tradicional.

"Hace treinta años, la regulación internacional suponía un mundo de monopolios telefónicos nacionales que intentaban cruzar las fronteras de las distintas naciones para conectarse unos con otros. Estas reglas también suponían que a nadie le interesaba la competencia y que los asuntos relacionados con la oferta del servicio serían materia de discusión dentro de acuerdos comerciales globales" (Kennedy, 1993).

En la década pasada, era muy común encontrar naciones con una infraestructura de telecomunicaciones dependiente del gobierno. "Estados Unidos fue el primer país que implantó una política de puertas abiertas para la inversión privada de telefonía" (Bailey, 1995). La liberalización ha acelerado recientemente las economías de países tanto de los llamados del primer mundo como los países en vías de desarrollo.

América Latina está emergiendo en distintos aspectos propiciando oportunidades de nuevos negocios. Los tratados y planes se centran en la economía regional. "El Tratado de Libre Comercio de Norteamérica es uno de los principales acuerdos comerciales, así como el Mercosur, el cual une a Brasil, Argentina, Uruguay y Paraguay. Además, otros tratados en existencia desde 1970, como el Pacto Andino y el Mercado Común de Centroamérica, están empezando a revitalizarse" (Aspe, 1993). La reestructuración de estas organizaciones afecta al sector de las telecomunicaciones.

De igual forma, la Organización de Estados Americanos está mostrando un gran interés en este rubro, prueba de ello, "es la reciente incorporación de un grupo de expertos en telecomunicaciones (CITEL) para proporcionar asesoría técnica y económica. Así mismo, existen ASETA y COMTELCA, asociaciones sub-regionales para promover el crecimiento y la integración de los sistemas de telecomunicaciones entre los países del Pacto Andino y los de América Central" (AmericaEconomia, octubre de 1995).

El panorama de los monopolios telefónicos estatales en la región ha ido cambiando con la privatización. Hay más líneas, mejor servicio, nuevos productos; pero lo anterior es relativamente insignificante ante lo que está por darse: poderosos cambios tecnológicos y económicos se están preparando para irrumpir en estos mercados. Una presión viene de la impaciencia de los gobiernos, que están acelerando la desregulación de las telecomunicaciones. Otra, es la creciente derrama de capitales que ofrecen las grandes corporaciones de telefonía de larga distancia. "La inversión extranjera en servicios de telecomunicación en América Latina ha crecido vertiginosamente y lo seguirá haciendo dadas las condiciones en el futuro cercano" (Barrera, 1994).

El mercado mexicano de las telecomunicaciones entrará en el plazo inmediato a una etapa de gran vitalidad. Con la apertura del sector se hace posible la participación directa de nuevas empresas, tanto operadoras como proveedoras de equipo. A su manera, cada una tiene importantes planes de inversión, que ayudarán a ampliar y modernizar la infraestructura de telecomunicaciones del país. Para muchas grandes compañías fabricantes de equipo, México es el lugar ideal para proyectarse hacia el mercado regional latinoamericano.

Metodología

El reporte de investigación que se entrega, describe la realización de un estudio comparativo de los procesos de privatización y desregulación de las telecomunicaciones que actualmente se presentan en varios países de América Latina. Nuestro interés se centró en revisar de una manera descriptiva y analítica el proceso de apertura de la industria de la telefonía que se suscitó en Chile y que se está dando actualmente en México. El motivo de analizar a estos dos países se debe a que Chile fue el primer país de la región en iniciar y concluir una legislación para abrir el mercado de la telefonía de larga distancia, mientras que México se ha convertido en el líder privatizador de Latinoamérica.

Inicialmente convenimos en elegir la técnica del análisis de contenido cualitativo con el propósito de encontrar datos relevantes que pudieran servirnos para plantear una secuencia de hechos importantes que se dieron en el transcurso de los procesos de privatización y apertura de los mercados latinoamericanos de telecomunicaciones. Debido a la pretensión del estudio se determinó el carácter documental de la investigación, la cual arrojó resultados interesantes.

Posteriormente, se seleccionaron aquellas fuentes de información documentales que resultaran más cercanas al objeto de estudio, optando por revisar la literatura que abordara de modo objetivo la evolución de la industria. Como resultado de lo anterior, se encontró que existe una relativa escasez de bibliografía sobre el tema en el caso de Latinoamérica, mientras que en México, la producción de documentos bibliográficos está aumentando con relativa frecuencia conforme avanza el proceso de apertura.

Debido a lo anterior se determinó analizar los documentos que se pudieran recopilar a través de bancos de datos electrónicos y de revistas especializadas sobre la temática a estudiar. De este modo, se logró obtener una gran variedad de documentos que algunos medios registran cotidianamente para describir el estado actual de las telecomunicaciones en América Latina. El criterio utilizado para elegir las revistas fue que al menos reportaran un artículo por edición, sin importar la periodicidad de la publicación. Un segundo indicador se relaciona con la tendencia habitual de los temas que manejan las revistas estudiadas, es decir, se prestó mayor atención a las publicaciones de negocios, industria, finanzas y, por supuesto, de telecomunicaciones. Prueba de ello es el siguiente listado de fuentes consultadas: AmericaEconomía, Business Mexico, Data Communications, Expansión, Forbes, Latin Finance, Mexico Business and Finance, Money, Mundo Ejecutivo, Network World, Satellite Communications, Telecommunications Policy, Telephony, The Economist, The OECD Observer, Wall Street and Technology, y U.S. - Latin Trade.

Por otra parte, el periodo de estudio que se estableció para el análisis documental comprendió de enero de 1994 a marzo de 1996. Esto posibilitó una revisión muy amplia e intensa sobre la trayectoria y la situación actual que guarda la industria de las telecomunicaciones en Latinoamérica, enfatizando en México y Chile. Los documentos encontrados fueron suficientes para elaborar una clasificación por país, por empresas y por el tipo de acción implementada para cada nación. Los países analizados fueron Argentina, Bolivia, Brasil, Colombia, Ecuador, Panamá, Perú, Nicaragua y Venezuela. Las variables a estudiar fueron, principalmente, las empresas telefónicas estatales y privadas de cada país que están desarrollando planes de crecimiento de infraestructura en el mediano y largo plazo. Se puso especial interés por conocer los montos de inversión

que están aplicando y las posibles alianzas estratégicas que están negociando con un buen número de empresas extranjeras que dominan el mercado mundial de servicios de telecomunicaciones.

Finalmente, se consideró importante revisar a profundidad el marco regulatorio del sector de telecomunicaciones, tanto en México como en Chile. Se tomó como base el análisis de la recién aprobada Ley Federal de Telecomunicaciones, publicada en el Diario Oficial de la Federación en junio de 1995, así como las disposiciones privatizadoras llevadas a cabo en ambas naciones. Al mismo tiempo, se realizó un cuadro comparativo para encontrar puntos de coincidencia en cada una de las etapas del proceso de apertura del mercado de la telefonía de larga distancia en ambos países. Posiblemente se omitieron involuntariamente algunos datos de interés, sin embargo, la aportación del presente ejercicio de investigación contribuye, en cierta medida, a poseer un conocimiento más amplio sobre un fértil campo de estudio.

Resultados

La información que se presenta inicia con el panorama actual que guarda la industria de las telecomunicaciones en varios países de América Latina, en relación a sus procesos de privatización y apertura telefónica que llevan a cabo, posteriormente se analizará de manera particular el marco regulatorio de México y Chile.

Argentina

Las empresas argentinas Entel, Tasa y Telecom en conjunto planean contratos por cerca de quince mil millones de dólares para instalar redes de fibra óptica. Muy pronto privatizará ATC, mientras tanto la Compañía de Teléfonos del Interior contrató a la empresa australiana Stanlite Pacific y a la estadounidense Scientific Atlanta para la instalación de una red de estaciones satelitales para telefonía celular en provincias del país, la cual tendrá un costo de \$50 millones de dólares. (Latin Finance, marzo de 1995).

Bolivia

En junio de 1995, el gobierno se encontraba precalificando postores para la privatización de la empresa largadistancista. A fines del mismo año, la telefónica italiana Stet compró

el 50% de las acciones de la Empresa Nacional de Telecomunicaciones pagando un monto de 610 millones de dólares. (Data Communications, agosto 1995).

Brasil

Telebras, el monopolio proveedor de servicios de telefonía local disminuyó sus ingresos de \$2.6 billones de dólares en 1989 a \$2.1 billones en 1990. En 1992, Telebras esperaba invertir \$3.2 billones. Dentro de las 25 mayores compañías de telecomunicaciones de América Latina, 11 de ellas se encuentran en el mercado brasileño, lo cual provoca un profundo interés por parte de las gigantes de la industria. En esta nación la demanda por servicio telefónico es alta puesto que sólo el 54% de las empresas cuentan con el servicio. El monopolio estatal Embratel presenta costos de operación elevados y resultados negativos. (Forbes, octubre de 1994).

Colombia

La apertura de la competencia en telefonía de larga distancia en Colombia sigue despertando grandes expectativas. En juego está un mercado que podría alcanzar los mil millones de dólares en 1997, cuando comience la disputa entre dos operadores privados y la estatal Telecom. Esta empresa permanece en poder del Estado debido a que los sindicatos de telefonistas frustraron su privatización en 1992. Mientras tanto, multinacionales como Telefónica de España, la italiana Stet, Bell Canada y probablemente AT&T, MCI y Sprint se disputan el ingreso al mercado nacional. Telecom espera disminuir sus ingresos en larga distancia de un 90% en 1995 a un 43% para el año 2000. (Network World, junio de 1995).

Ecuador

En Ecuador existe un proyecto de ley en el Congreso, el cual busca que un 35% de las acciones de la Empresa Estatal de Teléfonos pase a ser propiedad privada; sin embargo, debido a una fuerte presión política que se opone a la desincorporación, es poco probable que se autorice en el mediano plazo. (The OCDE Observer, febrero de 1994).

Panamá

Inicialmente la privatización de Intel estaba prevista para agosto de 1995, pero tendrá que esperar a mayo de 1996. El gobierno panameño espera recaudar entre 800 y 1,000

millones de dólares por la venta del 49% de su telefónica, la cual tuvo ingresos en 1994 por 227 millones de dólares, y tenía instaladas 320,000 líneas telefónicas. Catorce empresas internacionales han mostrado interés en adquirir Intel, cuya estructura de tarifas representa uno de sus mayores problemas. (Wall Street and Technology, enero de 1995).

Perú

En 1990 se inició el proceso de reforma del sector al promulgarse una nueva ley de telecomunicaciones, pero debido a la situación política se detuvo hasta 1992. A pesar de lo anterior, en este país se registró la privatización telefónica en la que se pagó la suma más alta por línea instalada en la historia de las privatizaciones latinoamericanas. Telefónica Internacional de España pagó más de dos mil millones de dólares por una participación de control. (The Economist, enero de 1994).

Nicaragua

Nicaragua cuenta con una de las compañías telefónicas más pequeñas y menos desarrolladas de la región. Lo anterior no impide que en el país se esté dando una tendencia similar al resto del continente; por lo pronto, Telcor anuncia planes para traspasar un 40% de sus acciones a un consorcio privado. (Satellite Communications, julio de 1995).

Venezuela

Con la privatización de CANTV en 1991, se llegó a un punto crítico en la reforma telefónica latinoamericana. Los inversionistas comenzaron a exigir un marco regulatorio más claro antes de concretar la compra. El gobierno no contaba todavía en ese año con una nueva ley de telecomunicaciones. El consorcio ganador estaba integrado por GTE, Telefónica de España y AT&T, quienes en conjunto pagaron alrededor de 1,900 millones de dólares por el 40% de la compañía. Grupo Cisneros, el holding más poderoso de Venezuela, ha vendido varias de sus empresas para concentrarse en el negocio de telecomunicaciones. (U.S.-Latin Trade, septiembre de 1994).

Hasta aquí se presenta un registro de las principales acciones privatizadoras que se están dando en América Latina. "Desde Argentina hasta Venezuela, los gobiernos se preocupan cada vez más por contar con un marco regulatorio que les permita iniciar procesos de venta de los antiguos monopolios telefónicos y darle fuerza al sector a través de la apertura

a la competencia" (Herrera, 1994). Es tanto el entusiasmo por entrar al negocio, que algunos grupos locales con giros tradicionalmente distintos a las telecomunicaciones, están firmando alianzas con telefónicas extranjeras, como es el caso de Filanbanco de Ecuador que se asoció recientemente con la estadounidense Americatel (Money, diciembre de 1995). Dentro de los proyectos que se contemplan son el lanzamiento de nuevos productos de telecomunicaciones, la instalación de nuevas líneas y de redes digitales nacionales, el servicio de larga distancia e inversiones en telefonía celular.

En las siguientes líneas se revisará ampliamente el panorama que guarda el sector de las telecomunicaciones en Chile y México, para posteriormente, analizar las acciones privatizadoras realizadas en ambos países, así como también elaborar un cuadro comparativo que nos permita inferir el potencial del mercado regional de la telefonía de larga distancia.

Chile

Las compañías locales de telecomunicaciones están hoy debilitadas por su competida guerra en el servicio de larga distancia, el cual se abrió a fines de 1994. Chile tiene una total competencia en larga distancia, prueba de ello son las ocho empresas telefónicas que ofrecen el servicio, las cuales se agrupan de acuerdo a su porcentaje de participación en el mercado, de la siguiente forma: Entel, con un 37.83% en larga distancia nacional y 40.18% en larga distancia internacional; CTC Mundo cuenta en larga distancia nacional con un 30.57% y 20.37% en larga distancia internacional; Chilesat con un 21.76% en larga distancia nacional y un 19.91% en el servicio internacional. El resto de las operadoras: VTR, CNT Carrier, Bellsouth, Iusatel y Transam, en conjunto, no alcanzan ni siquiera el 10% de participación de mercado en el servicio nacional y aproximadamente un 20% en el servicio internacional. (AmericaEconomia, febrero de 1996).

Entel tiene un plan para instalar 3,000 líneas para tráfico local durante el periodo 1995-1996; mientras que CMET, una empresa de capitales chilenos que posee unas 50,000 líneas, desea duplicar esa cifra en el mismo tiempo. En 1994, CTC tuvo una rentabilidad de 18% sobre el capital, mejor que cualquiera de las telefónicas regionales. Se predice que su participación de mercado bajará de 93% a 85%. (Telephony, diciembre de 1995).

Las tarifas de larga distancia han sufrido grandes rebajas, como por ejemplo, una llamada de larga distancia en Argentina es 16 veces más cara que una equivalente en Chile; incluso, resulta más barato llamar a España desde Chile, que desde Alemania. La

empresa mexicana Iusatel, como muchos otros operadores que entraron a competir en larga distancia, sufrió los embates de una guerra de precios que llevó a las tarifas a la cifra de 10 centavos de dólar el minuto desde Chile hasta Estados Unidos. (AmericaEconomía, noviembre de 1995).

Debido a la introducción de líneas telefónicas de cobro adicional, se ha incrementado el mercado. Todavía en 1992, la telefónica CTC tenía el monopolio de los números 700; CTC elegía a los proveedores, decidía qué productos se ofrecían y fijaba los precios. Los resultados de la apertura han sido tales, que VTR, también está trabajando en el servicio de entretenimiento e información para ofrecer una línea de horóscopos, y Entel está por inaugurar un servicio similar. (Telecommunications Policy, enero de 1996).

México

El panorama de competencia se iniciará en agosto de 1996 entre las grandes compañías como Alestra, Avantel, Cableados y Sistemas, Investcom, Iusatel, Marcotel, Miditel, y Unicom. Se disputarán el mercado de servicios de larga distancia y pretenden realizar inversiones cercanas a los 8 mil 412 millones de dólares a plazos que van de los 5 a 9 años. Para las empresas telefónicas instaladas en el país y para las interesadas en prestar el servicio, existe un gran potencial de crecimiento ya que con 91.6 millones de habitantes en 1995, sólo existían 8.8 millones de líneas de teléfono y 609 mil 200 teléfonos celulares. El número de llamadas telefónicas de larga distancia nacional realizadas en 1995 aumentó 9.8% en relación al año anterior, al sumar en los primeros seis meses 3 mil 550.8 millones de minutos. Por su parte, las llamadas de larga distancia internacional sumaron 1,446.8 millones de minutos. (Expansión, marzo de 1996).

Las telecomunicaciones no alcanzan aún un nivel de desarrollo que satisfaga plenamente las demandas de la población. Antes de que iniciara la década de los noventa, el desarrollo de este sector dependía básicamente de las inversiones que realizara el gobierno. En 1990, con la desincorporación de Telmex, las telecomunicaciones iniciaron una nueva etapa en la cual la modernización dependía de los recursos aportados por la inversión privada. (Mundo Ejecutivo, julio de 1995).

El otorgamiento de concesiones fue la válvula de escape que propició que inversores extranjeros penetraran en el mercado mexicano. Las asociaciones se dieron a partir de 1994 y al respecto destacan las autorizaciones que la Secretaría de Comunicaciones y Transportes dio a ocho empresas en las que participan importantes telefónicas interna-

cionales como MCI, Bell Atlantic, GTE, Westel Inc. y AT&T. Precisamente esta última compañía en conjunto con ALFA, formaron la empresa Alestra, la cual invertirá 1,000 millones de dólares para prestar servicios de larga distancia a partir de enero de 1997; para ello construirá una red de fibra óptica y enlaces inalámbricos con 34 puntos de interconexión y una extensión de 8,600 kilómetros. (Business Mexico, febrero de 1996).

La energía con la que se están preparando para competir en larga distancia, contrasta fuertemente con la apatía que se da en el negocio de telefonía básica; hasta los primeros meses del presente año, sólo una empresa había manifestado interés en participar: Iusatel. (Mexico Business and Finance, marzo de 1996).

Privatización del sector telecomunicaciones

El sector de telecomunicaciones en Chile se caracterizaba por la existencia de una legislación que no promovía la eficiencia y por un completo control estatal de la propiedad. "Desde fines de los setenta y hasta fines de los 80, se realizan modificaciones para promover la inversión y la calidad del servicio" (Larroulet, 1991). A partir de 1982, se inicia la privatización con la venta de la empresa de Télex y sigue en 1987 con la de la Compañía de Teléfonos y la de Entel. "Dentro de las acciones privatizadoras llevadas a cabo en Chile tenemos las siguientes:

- Adecuación de las grandes empresas del sector.
- Las empresas comienzan a ser manejadas con criterios de sociedades privadas.
- Proceso de recuperación de niveles tarifarios promedio.
- Eliminación de privilegios del Estado y organismos dependientes.
- Normalización financiera y eliminación de los aportes del Estado.
- Se inicia el intento de descentralizar el sector.
- Privatización de los servicios de télex.
- Liberalización del derecho telefónico.
- Surgen nuevas empresas telefónicas" (Hachette, 1992).

Respecto al panorama que presenta la industria de telecomunicaciones en México, el gobierno expidió en octubre de 1990, el primer reglamento de telecomunicaciones en la historia del país; dos meses después, se vende Telmex, y en junio de 1995, se publica la

nueva Ley Federal de Telecomunicaciones. El sector mostraba características tecnológicas y de mercado que hacían necesaria la fijación de reglas claras sobre la interconexión a las redes de Teléfonos de México. "Las principales reformas y disposiciones para impulsar a la industria fueron las siguientes:

- El Título de Concesión de Telmex establecía los compromisos de expansión.
- Se regula a la empresa como monopolio, pero prohíbe la exclusividad en ciertos servicios.
- Se establece un sistema de regulación de tarifas por medio de precios tope.
- Se inician las negociaciones sobre interconexión entre Telmex y otros proveedores.
- Competencia en telefonía celular, redes privadas y otros servicios.
- Proceso de homologación de equipo y cumplimiento de normas técnicas.
- Apertura del servicio de larga distancia a la competencia en agosto de 1996.
- Se establecen disposiciones antimonopólicas en mercados complementarios" (Martínez, 1994).

Análisis comparativo del sector de telecomunicaciones en Chile y México

Chile	México
En 1930 nace la CTC, la cual estaba en manos de International Telephone and Telegraph.	La Compañía Telefónica Mexicana (CTTM) era propiedad en 1925 de International Telephone and Telegraph.
En los sesenta se crea la Empresa Nacional de Telecomunicaciones a la que se le encarga el desarrollo de servicios de larga distancia.	Se constituye en 1947 la empresa Teléfonos de México Sociedad Anónima para prestar servicios de telefonía local y de larga distancia.
Las primeras regulaciones se formalizan en 1925 con la ley general de servicios eléctricos.	La prestación de servicios públicos queda contenida en la ley de vías generales de comunicación en 1972.
El gobierno chileno y CTC celebran en 1930 un Contrato Ley.	En 1990 se llevan a cabo las modificaciones al Título de Concesión de Telmex.
La ley de 1982 establece una libertad en relación a las tarifas de los servicios, pero faculta a la autoridad a intervenir en caso de situaciones monopólicas.	El artículo 60 de la LTF permite que los concesionarios fijen libremente las tarifas y el artículo 63 faculta al gobierno a establecer obligaciones en caso de prácticas monopólicas.

Existen mecanismos que permiten al Estado intervenir los servicios de telecomunicaciones en casos de catástrofe, grave conmoción interior o guerra externa.	El gobierno podrá realizar la requisa de las vías de comunicación en caso de desastre natural, de guerra o de grave alteración del orden público.
En 1985 fracasa el intento de instalar nuevas empresas debido a la carencia de normas claras para establecer la interconexión con CTC.	Se intenta evitar estos problemas a través de negociaciones sobre interconexión entre las nuevas empresas y Telmex.
La existencia de un monopolio en la telefonía local hace ineficiente la presencia de concesionarios operando en una misma área geográfica.	La competencia busca sus propios nichos de mercado a través de agresivas campañas publicitarias.
La ley mantenía el requisito de concesión para poder instalar y explotar servicios públicos de telecomunicaciones, pero no establecía exigencias en su otorgamiento.	La regulación establece una serie de condiciones para obtener una concesión, tales como programas de inversión, planes de negocios y especificaciones técnicas.
Existían problemas que convertían a las telecomunicaciones en un sector excesivamente riesgoso para los inversionistas.	Mucho interés por parte de inversionistas nacionales y extranjeros por participar en servicios de larga distancia.
Se modifica el artículo 12 para aclarar que es facultad de la autoridad el otorgar o no las concesiones y permisos.	El artículo 25 establece que una vez cumplidos los requisitos, la Secretaría de Comunicaciones y Transportes otorgará las concesiones.
La ley estableció disposiciones que explicitan los aspectos básicos de un esquema tarifario: criterio y metodología, procedimientos, entidades encargadas, periodicidad de los estudios y criterio de ajuste de los precios entre cada estudio.	La regulación tarifaria que se aplique buscará que las tarifas de cada servicio, capacidad o función, incluyendo las de interconexión, permitan recuperar, al menos, el costo incremental promedio a largo plazo.

El cuadro anterior se elaboró en base a la revisión de los siguientes autores : para los datos de Chile se analizó a Dominique Hachette, Rolf Lüders y Cristian Larroulet. Para los datos de México se analizó a Armando Ibarra (1995), Jacques Rogozinsk (1993) y Rafael Rodriguez (1995).

Discusión

Las recientes regulaciones dan paso a nuevas formas de organización de las redes globales de comunicaciones. En los años noventa la privatización y la apertura se han convertido en la norma en el mundo industrializado y estos cambios también afectan a los países en desarrollo. América Latina no permanece ajena a esta tendencia, de tal modo, que existen dos naciones que han marcado la pauta en los procesos de desincorporación de las

empresas telefónicas en poder del Estado. Para ilustrar estos cambios debemos señalar que, dentro de los monopolios estatales, el usuario no era más que un consumidor de servicios gubernamentales, sin embargo, la competencia ha convertido al usuario en un cliente, y este cambio obliga a las compañías de teléfonos a pensar en términos de satisfacer las demandas del mercado y no sólo en las políticas del gobierno.

Los beneficios de la apertura dependen de la creación de un esquema adecuado de regulación, por ello, en la mayoría de los países se ha mejorado considerablemente la regulación separando a la agencia reguladora de la compañía que ofrece el servicio telefónico. Chile y México cumplieron inicialmente con esta condición, aunque con ciertos problemas.

Un buen ejemplo de la necesidad de que exista una agencia reguladora con autonomía en la industria de las telecomunicaciones lo indican las pasadas negociaciones en torno a la licitación para otorgar concesiones a las nuevas empresas que compiten con Telmex para ofrecer servicios de larga distancia. Las bases para la licitación debieron estar listas en el verano de 1994, pero el proceso se politizó y las decisiones se retrasaron, limitando la capacidad de acción de las empresas que esperaban la señal para formalizar su incorporación y que estaban dispuestas a invertir miles de millones de dólares para participar en el lucrativo mercado mexicano, el cual se encuentra en plena expansión.

Por otra parte, la modernización y la expansión de las redes de comunicación requieren de enormes montos de inversión con los cuales no cuentan los gobiernos; tal vez esto explique que la privatización en el sector de telecomunicaciones se promueva a pesar de que las empresas gocen de una posición financiera saludable e incluso atractiva. Lo anterior se basa en el supuesto de que una sola empresa difícilmente podría ofrecer todos los nuevos servicios a todos los clientes en todos y cada uno de los segmentos del mercado.

En los últimos quince años han surgido varias reformas para regular el mercado de las telecomunicaciones, sin embargo, estas reformas todavía no están completas. El caso de Chile y México así lo demuestra, en teoría, cada país tiene la obligación de mantener una red de infraestructura adecuada y tecnológicamente compatible para conectar los sistemas telefónicos de nuevas empresas y con otros países, pero estas obligaciones no están totalmente definidas en aspectos como compatibilidad de tarifas y características del servicio.

La competencia y la privatización han hecho importantes contribuciones a la modernización del sector de telecomunicaciones, tanto en México como en Chile. Las reformas en ambas naciones son parte de la revolución global en la infraestructura de las

comunicaciones y de la información en el mundo; los dos sectores han adoptado las reformas aplicadas en muchos países industrializados y en un número cada vez mayor de países en desarrollo.

Una ventaja de la apertura es la posibilidad de que se extiendan los servicios de telefonía a las áreas rurales que fueron poco atendidas por los monopolios estatales. En la medida en que la competencia baje los costos, resulta menos caro subsidiar hogares pobres, es decir, la privatización representa un compromiso gracias al cual el gobierno permite al sector privado obtener ganancias de los servicios de comunicaciones, y al mismo tiempo, puede exigir la eficiente prestación de servicios a los menos privilegiados dentro de la sociedad.

Todavía no está definido cuál será el modelo de competencia telefónica que dominará el mercado mundial en un futuro, lo que sí podemos señalar es que casi todos los modelos alternativos para la organización del mercado provocarán cambios dramáticos en la manera en que las empresas de telefonía obtendrán sus ganancias y expandirán sus negocios más allá de sus fronteras nacionales.

El análisis de los posibles escenarios que se aproximan en el sector de telecomunicaciones es muy rico para desarrollar nuevos estudios; la discusión que se presenta no los aborda a profundidad, debido a la complejidad de articular distintos enfoques de aproximación teórica, sin embargo, este ejercicio representa un intento para contar con elementos de discusión que puedan servir en posteriores trabajos de investigación.

Bibliografía

- ASPE ARMELLA, Pedro. (1993). *El Camino Mexicano de la Transformación Económica*. México, D.F., Fondo de Cultura Económica.
- BAILEY, Elizabeth y Janet Rothenberg. (1995). *The Political Economy of Privatization and Deregulation*. England, Edward Elgar Publishing Limited.
- BARRERA HERRERA, Eduardo. (1994). Teléfonos de México et. al.: Inversión Extranjera en Telecomunicaciones. En José Carlos Lozano (ed) *Anuario de Investigación de la Comunicación*, (Vol. 1). México, D.F., CONEICC.
- COLINA, Carlos Eduardo. (1994). “¿Aldea Global o Aldea Local?. Impacto Social de las Nuevas Tecnologías.” *Chásqui*. No. 48, abril, pp. 82-84.
- DE SOLA, Ithiel. (1993). *Tecnología sin Fronteras. De las Telecomunicaciones a la Globalización*. México, D.F., Fondo de Cultura Económica.

- DUCH, Raymond M. (1991). *Privatizing the Economy. Telecommunications Policy in Comparative Perspective*. Michigan, The University Michigan Press.
- ELGUEA, Javier. (1994). *Telecomunicaciones y Desarrollo*. México, D.F., Inttelmex.
- HACHETTE, Dominique y Rolf Lüders. (1992). *La Privatización en Chile*. Santiago de Chile, Centro Internacional para el Desarrollo Económico.
- HAMELINK, Cees J. (1981). *La Aldea Transnacional. El Papel de los Trust en la Comunicación Mundial*. Barcelona, Gustavo Gili.
- HAMELINK, Cees J. (1984). *Finanzas e Información*. México, D.F., Nueva Imagen.
- HERRERA, Pablo. (1994). *Las Nuevas Tecnologías y el Futuro de América Latina*. México, D.F., Siglo XXI.
- IBARRA YUNEZ, Alejandro. (1994). *Telecomunicaciones en México ante el Reto de la Integración*. Monterrey, N.L., ITESM.
- IBARRA, Armando Martín. (1995). "Apuntes para una Historia de la Telecomunicación en México." En *Comunicación y Sociedad*. Nos. 22 y 23, septiembre 1994 - abril 1995, pp. 103-146.
- KENNEDY, Paul. (1993). *Hacia el Siglo XXI. Un Exhaustivo Análisis de las Fuerzas y Tendencias que Perifarán el Nuevo Siglo*. Barcelona, Plaza & James.
- LARROULET, Cristian. (1991). *Soluciones Privadas a Problemas Pùblicos*. Santiago de Chile, Instituto Latinoamericano de Desarrollo.
- MARTÍNEZ, Gabriely Guillermo Fárber. (1994). *Desregulación Económica (1989-1993)*. México, D.F., Fondo de Cultura Económica.
- MC LUHAN, Marshall y B.R. Powers. (1991). *La Aldea Global*. Barcelona, Gedisa.
- ROGOZINSKY, Jacques. (1993). *La Privatización de Empresas*. México, D.F., Fondo de Cultura Económica.
- RODRÍGUEZ CASTAÑEDA, Rafael. (1995). *Operación Telmex. Contacto en el Poder*. México, D.F., Grijalbo.
- SZÉKELY, Gabriel y Jaime del Palacio. (1995). *Teléfonos de México: Una Empresa Privada*. México, D.F., El Espejo de México.