

Informe Telecom

A contracorriente de una parte de la opinión pública, que confunde la voluntad con la realidad y la ideología con la tecnología, Cota Meza estudia las características del sector de las telecomunicaciones y, a la luz de la experiencia extranjera, propone un enfoque novedoso, incómodo para tiros y troyanos.



stamos obligados a vender nuestro servicio local a competidores que luego se dan la vuelta y te lo revenden [...] Esto es absurdo [...] ¿Por qué debería vender a mis competidores por debajo de mis propios costos? ¿Y por qué mis competidores invertirían si pueden comprarme tan barato? No es un argumento muy sofisticado. No obstante, esto es exactamente lo que ha estado pasando y es la razón de que veamos tan pocos empleos y nada de crecimiento” (Ed Whitacre, presidente de SBC, operador telefónico de Estados Unidos, 18-XI-03).

Estas palabras, pronunciadas en el momento más profundo de la crisis de telecomunicaciones en Estados Unidos, subrayan la causa legal del mayor desastre de un sector industrial en la historia económica mundial. La Ley de Telecomunicaciones de Estados Unidos (1996) se propuso desarrollar el sector forzando a los grandes operadores a dejar pasar por sus redes a sus propios competidores a precios “competitivos”. El año 2000 llegó a haber 375 operadores locales. Hoy quedan unas cuantas decenas, después de perderse medio millón de empleos y unos cuatrocientos mil millones de dólares en valor y expectativas. En consecuencia, los operadores más fuertes han vuelto a formar oligopolios, no sólo en Estados Unidos, sino en Europa, mientras el operador principal de México se resiste a seguir la ruta del desastre.

OLIGOPOLIOS INEVITABLES

La reconstitución de los oligopolios de telecomunicación confirma la necesidad inherente de los servicios basados en redes para hacer economías de escala para sobrevivir. En condiciones de desarrollo tecnológico acelerado, la capacidad de las empresas tiende a excederse rápidamente, mientras sus márgenes de utilidad son reducidos por el desarrollo tecnológico mismo, tendencia exacerbada por la competencia intensa. Los participantes con poco capital son los primeros en retirarse o en ser absorbidos por aquellos con mayor resistencia, y sólo permanecen los que tienen capital suficiente.

La formación de oligopolios también es emprendida por los fabricantes de equipo, espoleados a desarrollar nuevas aplicaciones por las incesantes generaciones de microprocesadores y semiconductores. Hay incluso una tendencia de operadores y fabricantes de equipo a negociar en coalición con los laboratorios de chips el ritmo de innovación para reducir la obsolescencia tecnológica, uno de los grandes costos del sector. Otro renglón de costos para las empresas de telecomunicación fusionadas es la masiva duplicidad de equipo que adquieren al fusionarse. A pesar de las impresionantes mejoras y expansión de los servicios de telecomunicación, el panorama económico del sector es por lo menos incierto. El promedio de crecimiento anual de ganancias de las compañías de telecomunicación desde 2001 es de cinco por ciento, muy lejos del catorce por ciento de las empresas petroleras y veintiséis por ciento de las mineras.

El círculo que empezó con la disgregación de AT&T en 1984 en Estados Unidos se ha cerrado con la formación del oligopolio SBC/AT&T/SouthBell en 2006, más otros dos grandes operadores. Los tres controlan ahora ochenta por ciento del servicio telefónico de ese país. La formación de oligopolios de operadores también ocurre en Inglaterra, Francia, España y Alemania. Algunos de ellos son dominantes incluso en otros países. Telefónica de España es el principal operador en su propio país e Italia, y pretende serlo en América Latina. Debemos asegurarnos que, al demandar la disgregación del operador principal de México, no estemos poniendo la mesa a oligopolios extranjeros.

Incluso en Europa, cuyos países forman una unión, los nuevos oligopolios tienden a reafirmar su nacionalidad por razones de seguridad e identidad. Después de la quiebra de Telecom Italia, se formó un rápido consenso europeo para que ese activo nacional estratégico permaneciera en manos italianas. El ex primer ministro Berlusconi ofreció capital para evitar la compra de la empresa por la mexicana América Móvil y así conservar su "italianidad". Telecom Italia fue finalmente adquirida por Telefónica de España, que se perfila como el operador principal en los países mediterráneos, mientras France Telecom busca abrirse paso en África.

COSTOS

El propósito principal de los nuevos oligopolios es reducir costos e incursionar en nuevos mercados, incluyendo los de países no desarrollados, donde las posibilidades de crecimiento son mayores. Los inversionistas, sin embargo, no parecen muy deseosos de invertir en acciones del sector. Una razón de esta reserva es el panorama rápidamente cambiante de la industria, que eleva cincuenta por ciento el costo de mantener la infraestructura cada dos años, de modo que los inversionistas no saben bien dónde colocar su capital. Por esta razón, Warren Buffet, el inversionista más atinado de Estados Unidos, no invierte en telecomunicaciones. Las agencias calificadoras de riesgo financiero predicen escasez de capital en el sector para los próximos cinco años.

Debido a la rapidez del cambio tecnológico, cualquier compra de equipo de telecomunicación debe considerar diferentes escenarios de recuperación de costos. La emergencia de la telefonía por internet (VoIP), en un momento en que la demanda de equipo para prestar servicios móviles y banda ancha en los países desarrollados empieza a declinar, pone fuerte presión sobre los costos de prestadores de servicio y fabricantes de equipo. Lejos de representar una nueva fuente de ingresos para los operadores telefónicos nacionales e internacionales, la tecnología VoIP los obliga a reemplazar infraestructura y equipo de servicio de voz con márgenes de utilidad decrecientes. Gran cantidad de equipo está siendo arrojada a la basura antes de cumplir su tiempo de vida útil. El criterio ahora predominante

para adquirir equipo es el ahorro en costos de capital, no las ventajas que el equipo promete, por grandes que éstas sean. Se estima que los prestadores de servicio y vendedores de equipo deberán reducir entre treinta por ciento y sesenta por ciento sus costos de capital y optimizar operaciones para compensar los costos de transformar su infraestructura en los próximos cinco años.

La disminución del ingreso de los operadores telefónicos por servicio de voz se perfila irreversible, porque los criterios de tiempo y distancia para calcular el precio del servicio se han vuelto irrelevantes por la tecnología. El ingreso por llamadas fijas de los operadores de países desarrollados ya es menor que el ingreso por llamadas móviles. En los países en desarrollo la tasa de crecimiento de líneas fijas decrece,



Ilustración: Letras Libres, Alejandro Magallanes

mientras las llamadas móviles crecen espectacularmente, aun en las localidades más remotas. A medida que más usuarios vayan adoptando VoIP, los prestadores de servicio incluirán llamadas fijas y móviles, internet y video en un solo paquete. Las llamadas no serán gratis, pero el usuario podrá hacer las que desee mediante una tarifa mensual fija. De hecho, los grandes usuarios y los *call centers* hacen ahora más llamadas por VoIP que por telefonía fija y móvil, ahorrándose el tiempo medido y la larga distancia.

La supresión de los criterios de tiempo y distancia para administrar y cobrar el servicio telefónico es sólo una de las consecuencias de la adopción de la tecnología de internet por la industria de telecomunicaciones. Otra es la tendencia de las televisoras abiertas y medios de comunicación en general a transmitir video por internet. En un futuro cercano, todos los servicios de telecomunicación gravitarán en torno a internet, en la forma de paquetes que incluirán telefonía fija y móvil, datos y video por tarifas estables. Esto se traducirá en beneficio para el usuario, no necesariamente en mayor rentabilidad de la industria. Las presiones para reducir costos y concentrar los servicios en oligopolios y monopolios seguirán.

La reconstitución de los oligopolios no significa que los grandes proveedores de servicios de telecomunicación y fabricantes de equipo deseen controlar todas las actividades de la industria. El imperativo de reducir costos los impele a subcontratar servicios, lo cual se manifiesta en la contratación de fuerza de trabajo externa, es decir, trabajo hecho en casa, y en la subrogación de servicios *outsourcing*. Es probable que la publicación de directorios y otras actividades entren en esta categoría. Véanse al respecto los pronósticos de mercado recientes de *Insight Research* (buscar en Google).

REGULACIÓN

La industria de telecomunicaciones ha resultado un hueso duro de roer para los reguladores. El criterio de promover la competencia como objetivo supremo resultó en crisis y luego en reconstitución de los oligopolios y monopolios que se buscaba liquidar, los cuales ahora se aceptan tácita y gradualmente. Los reguladores en países que no han experimentado una crisis del sector tienden a moderar su beligerancia contra los oligopolios, permitiéndoles entrar a subsectores que antes se les habrían vedado. En Estados Unidos se han expedido leyes para compensar a los grandes operadores telefónicos su pérdida de clientes ante las empresas de cable, únicas ganadoras indiscutibles en la convergencia digital.

La transmisión por cable es hasta ahora la más apta para transportar el mayor flujo de información digital. Los operadores de redes de cable están en la mejor posición para captar el mayor número de usuarios de servicios triple y cuádruple. Una vez que el operador de cable da servicio de internet, puede dar servicio de voz. La oferta de servicio de voz por cable quitaría 25% de clientes al operador principal en sólo un año. Naturalmente, éste se defenderá y presionará para incursionar en otras áreas. En tal circunstancia, el regulador no tendría muchos argumentos para imponer su autoridad, y menos en una lucha descarnada por el mercado, lo cual no sería necesariamente malo, pues parece claro que

la industria se despliega en forma cíclica. Con el beneficio de la experiencia reciente, sobre todo la de Estados Unidos, los reguladores pueden ampliar su visión histórica del fenómeno y moderar su compromiso con la competencia a toda costa, la cual fue precisamente la causa de la debacle de 2001-2003 en Estados Unidos.

TRANSICIÓN DIGITAL

La reconstitución de los oligopolios de telecomunicaciones coincide con la fase final de la transición digital en los países desarrollados. Una consecuencia económica de esta transición es que cada una de las empresas de telecomunicación puede o podrá ofrecer en paquete todos los servicios que ahora se prestan por separado. La transición terminará el 17 de febrero de 2009 en Estados Unidos y a principios de 2012 en la Unión Europea. Llegados esos momentos, el usuario de televisor analógico será declarado extinto. A fin de llegar bien a esa fecha, el gobierno de Estados Unidos ofrece cupones a personas de bajos ingresos que deseen sustituir su televisor analógico por uno digital. Los que no lo hagan se quedarán sin señal dentro de dieciocho meses.

Transición digital significa que las empresas de telecomunicación migran hacia internet como plataforma de todas sus operaciones. En esa medida, la regulación de internet se convierte en la regulación del sector en conjunto, sobre todo los medios de comunicación. “La TV se expande hacia internet. Los usuarios

añaden rápidamente su propio contenido a la combinación de medios. Las tecnologías inalámbricas inteligentes desafían el sistema de licencias exclusivas del espectro. Los servicios de voz inalámbricos y de internet están arrollando la telefonía tradicional”, dice Eli M. Noam, al examinar los temas de la próxima regulación. “El nexa de la regulación de la emisión tradicional—añade— fue el espectro radioeléctrico, cuyo acceso estuvo sujeto a muchas condiciones. Para la TV por cable y satélite, el nexa fue la escasez de franquicias y *slots* orbitales. Y ahora, para los medios basados en internet, el nexa de la regulación es la ruta de transferencia [...] Así, los reguladores [...] simplemente relocalizarán la TV en la nueva ruta de la infraestructura de telecomunicación y cable por la que fluye la banda ancha de internet” (*Financial Times*, 24-X-06).

EL DEBATE EN MÉXICO

El reciente debate parlamentario y juicio constitucional sobre la Ley Federal de Radio y Televisión en México se limitó al acceso de los medios e interesados potenciales en el espectro radioeléctrico, más los derechos y obligaciones relacionados.

Debemos asegurarnos
que, al demandar la
disgregación del operador
principal de México, no
estemos poniendo la mesa a
oligopolios extranjeros

La Corte olímpicamente ignoró la transición digital, razón de ser de la disputa, esto es, la asignación de una porción adicional del espectro a los concesionarios, mientras la transición se consume en 2021. El periodo de transición puede ser excesivo, pero el punto por debatir es la conducción de la transición en sí, y asegurar que las leyes se correspondan con la tendencia tecnológica.

El “bien escaso” del espectro radioeléctrico no puede ser aducido para impugnar una ley que aumenta su aprovechamiento. La tecnología digital ahorra espectro, da mayor calidad de sonido y video y aumenta la capacidad de transportar información, movilizandole crecientes aplicaciones interactivas para beneficio de millones de usuarios en el mundo. La migración de los medios de comunicación a internet es imperativo tecnológico antes que estrategia de negocios, por más prometedoros que éstos parezcan. Los medios no pueden quedar al margen de internet, aunque la incursión les cueste hasta la camisa.

Es probable que en México haga falta una ley de transición digital que subsuma la de radio y TV. Fecha límite hay, pero parece excesiva. Una vez consumada la transición, todo el sector podrá ser subsumido en una ley de telecomunicaciones cuyo nexo de regulación sea el acceso a internet. Cualquiera que sea el número de años faltantes para que el usuario del televisor analógico se extinga o que las llamadas telefónicas VoIP superen a las fijas y móviles en México, la tendencia a la consumación del proceso está implícita en la generalización del acceso a internet, algo que empresas, gobiernos e instituciones fomentan y los usuarios buscan.

La tendencia general y el patrón cíclico de expansión de la industria de telecomunicación reivindican el concepto de Karl Marx sobre el desarrollo de fuerzas productivas que provocan crisis de sobreproducción y desbordan formas de propiedad, definiciones jurídicas y marcos institucionales. La falla escatológica [moral] de Marx fue suponer que la acumulación de tales crisis causaría el colapso del sistema capitalista y el advenimiento de la revolución proletaria, la cual iba a suprimir toda forma de propiedad privada y abriría paso al reino de la libertad. La verdad es que los trabajadores, en vez de propiciar semejante escenario apocalíptico, están de acuerdo en mantener la viabilidad de las empresas para las cuales trabajan con tal de conservar su empleo o ser subcontratados, algo que difícilmente alguien más les ofrecerá.

EN SUMA

La industria de telecomunicación parece auspiciar por sí misma un patrón de volatilidad financiera en ciclos de expansión y colapso típicos, de los cuales experimentó ya el primero, y le resta sobrellevar algunos otros en medio del auge de sus servicios. Para contrarrestar la tendencia cíclica, la receta a mano es bajar costos y precios de los servicios, pero esto

empeoraría la situación de las empresas si se mantuvieran las condiciones de intensa competencia. La receta alternativa es aumentar el precio del servicio muy por encima de los costos, lo cual sólo puede ser hecho por empresas con suficiente poder de mercado y apoyo del gobierno. Al parecer, ésta es la siguiente etapa de la industria, etapa que también será transitoria, pues el desarrollo tecnológico seguirá habilitando participantes dispuestos a ofrecer el mejor servicio al menor precio, lo cual no podrá ser desatendido por los gobiernos. Si se llegara al extremo de controlar o frenar el desarrollo tecnológico, la infraestructura y equipo disponibles serían más que suficientes para sostener un largo y creciente periodo de conectividad.

Las ideas regulatorias en México están rezagadas o se relacionan mal con la tendencia. El rezago no es necesariamente malo, pues posibilita aprender las lecciones de los que van demasiado rápido. La mala relación, la interferencia, es producto de la confusión reinante, más que del propósito de perjudicar a determinados actores, confusión que invade a todos los reguladores en el mundo. La tendencia de algunos operadores a consolidar su posición dominante no es necesariamente perniciosa. En telecomunicación digital, todo arreglo es provisional a muy corto plazo. —

SRE

Con el Plan Puebla Panamá, el Gobierno mexicano impulsa el desarrollo de América Latina y fortalece su liderazgo en la Región Mesoamericana.

SECRETARÍA DE RELACIONES EXTERIORES

UNIDOS SOMOS UNA GRAN REGIÓN

www.sre.gob.mx