

POLÍTICAS PÚBLICAS EN TELECOMUNICACIONES

“Competitividad en Telecomunicaciones en México”

TELEFÓNICA MÉXICO
PRESIDENCIA
23 DE ABRIL DE 2008



Espíritu de
PROGRESO



Índice

- 01 Oportunidades perdidas
- 02 Los costos de la Red
- 03 La Red
- 04 Rangos Internacionales
- 05 Extorsión a través de Precios
- 06 El “Price Cap”
- 07 El Costo de una llamada local
- 08 Separación contable
- 09 La asignación de liquidaciones Internacionales
- 10 Concentración de mercado
- 11 Captura Regulatoria

01 Oportunidades perdidas

Algunos ejemplos de colaboración abierta^[1]

- **Bob McEwen, analista financiero de Toronto, compró una mina de oro a punto de quebrar, ya sin operaciones. Gracias al Internet encontró yacimientos 30 veces superiores a la producción de la mina.**
- **Pentaho ofrece sin cobro programas que arrojan informes empresariales, análisis y aplicaciones administrativas**
- **Medsphere hace lo mismo para hospitales.**
- **Spikesource resuelve el problema de integración e interoperabilidad de sistemas. Lo hace llevando a cabo 30 mil pruebas a lo largo de cientos de componentes, seis sistemas operativos distintos y seis idiomas.**

01 Oportunidades perdidas

Algunos ejemplos de colaboración abierta^[1]

- Existen millones de patentes sin aplicación. Yet2.com pone a disposición 10 mm de dls de patentes. 100 mil usuarios tienen acceso al 40% de la capacidad existente de investigación y desarrollo.
- arXiv publica sin cobro de acceso 4500 artículos sobre física al mes, el 40% del total
- Ya en agosto de 2005 GenBank acumulaba 100 mil mm de “letras” del código genético de 165 mil organismos
- El fablab de MIT ha apoyado micro proyectos tales como:
 - el diseño de refrigeradores móviles de bajo costo por estudiantes de Ghana;
 - la fabricación de partes para copadoras usadas por habitantes de poblaciones rurales de India;

01 Oportunidades perdidas

Algunos ejemplos de colaboración abierta^[1]

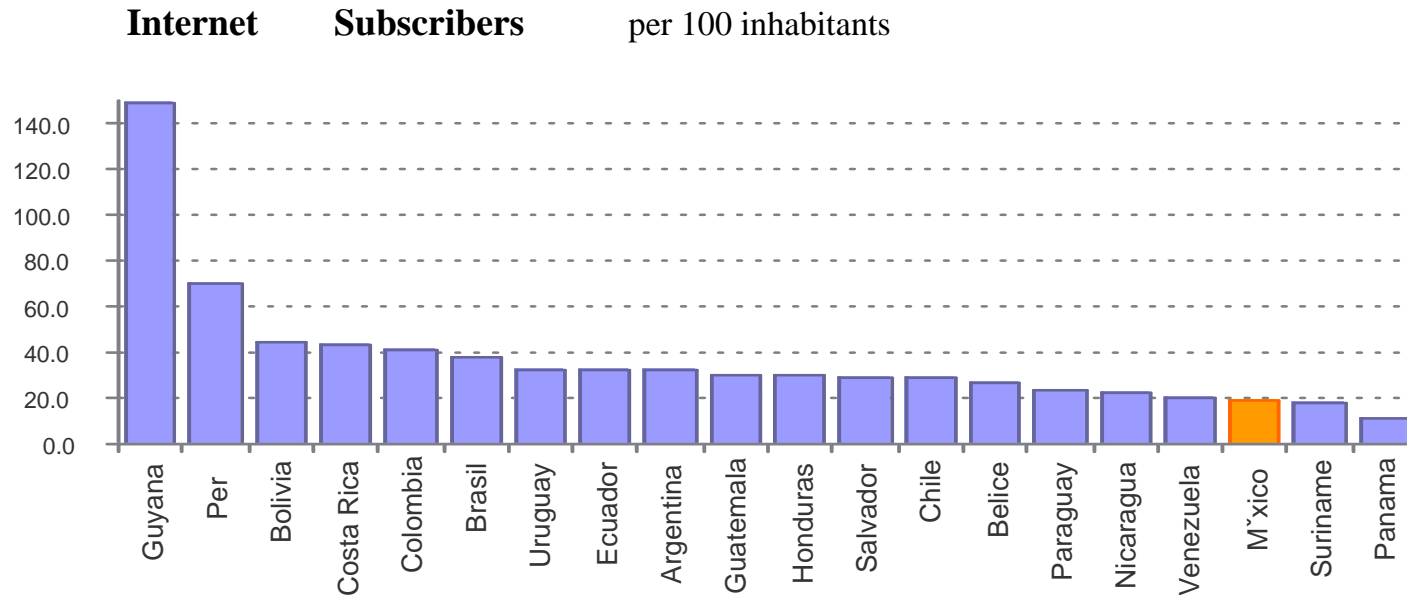
- E instrumentos confiables para analizar el contenido de la leche y de la sangre.

¿Porqué son oportunidades perdidas?

¿Porqué México tiene un lugar tan bajo en la escala de competitividad ?

[1] *Los ejemplos provienen del libro WIKINOMICS de Don Tapscott y de Anthony Williams, edición expandida de 2008. Editado por Penguin.*

01 Oportunidades perdidas



- **La explicación atrás de cantidades demandadas reducidas está en precios excesivamente altos y éstos a su vez se explican por costos de transporte, de terminación y de acceso exorbitantes.**

Source: International Telecommunication Union, World Bank

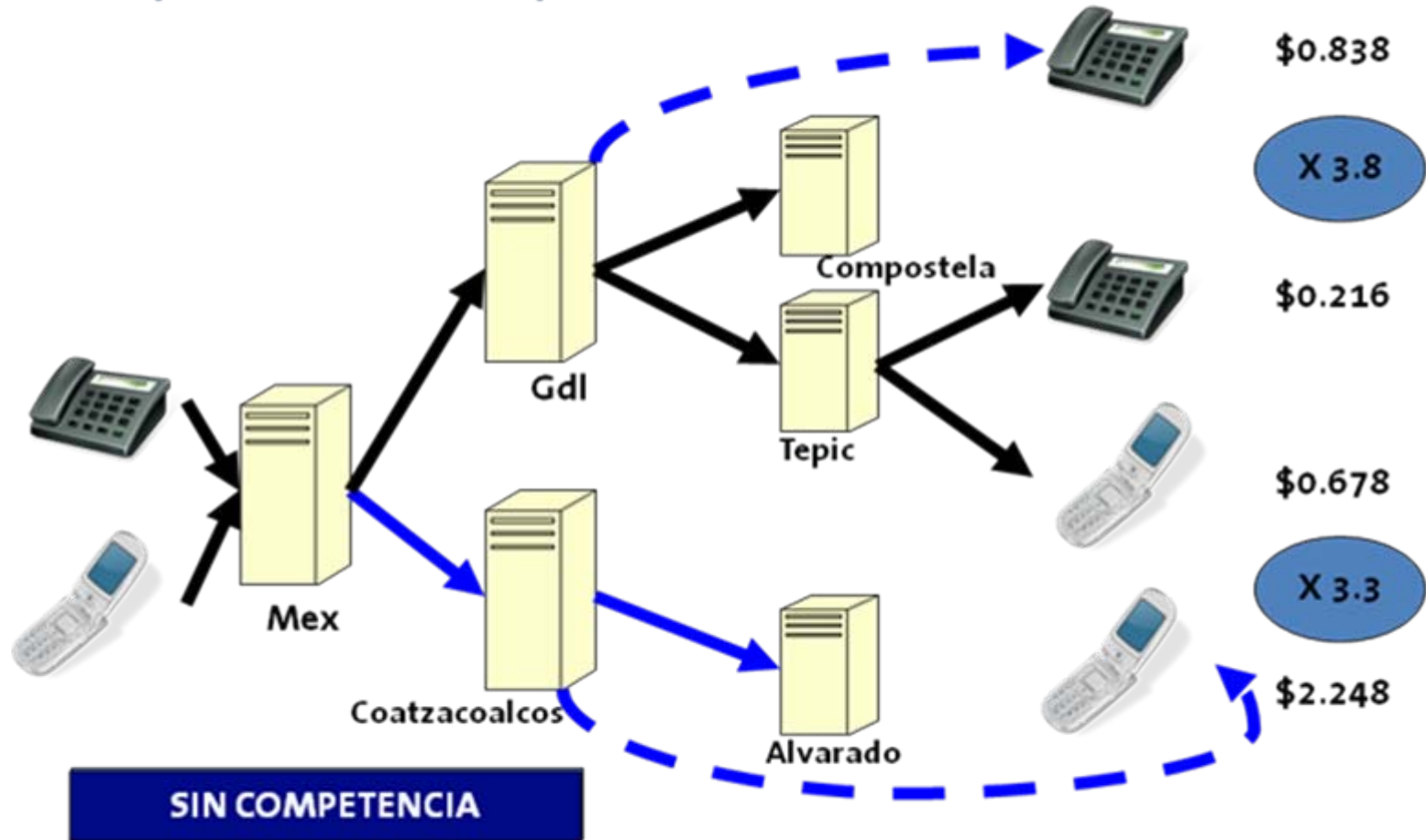
02 Los costos de la Red

- **El cuadro 1 está construido tomando distancias iguales entre el DF y otras ciudades. Una ruta es a Tepic y la otra a Compostela. Existe interconexión con Tepic mientras que para entregar la llamada a Compostela Telmex rehúsa otorgar interconexión y cobra, entre otros cargos, uno que llama de “reventa”**

02 Los costos de la Red

CUADRO 1

Terminación de Llamadas
Competencia vs Monopolio



02 Los costos de la Red

- La parálisis de los reguladores también ha evitado que TELMEX cumpla con una condición básica para la competencia: la interconexión misma. Hay que esperar 2 años para obtenerla. AVANTEL obtuvo su concesión de servicio local en 1998 para interconectarse apenas 2 años después. GTM espera desde febrero del 2006. Los operadores de cable que proveen banda ancha, televisión y telefonía también han tenido que esperar
- En la literatura inglesa se usan 4 D's que ilustran el comportamiento de los monopolios a propósito de la interconexión: DENY --- DELAY --- DETERIORATE --- DUMP. En castellano: NIEGA --- RETRASA --- DETERIORA --- INTERRUMPE. TELMEX honra todas y cada una de las D's.

03 La Red

- Una red de telecomunicaciones es el corazón del sector. Es un espinazo clave para el transporte de las señales. De juzgar la privatización de TELMEX sólo por calidad de infraestructura y mejor servicio, se la podría calificar como un éxito estruendoso.
- A 18 años de su privatización los teléfonos son confiables, la red se modernizó, existe fibra óptica en todo el país, los clientes de TELMEX ya no se ven obligados a comprar acciones de la empresa ni a pagar mordidas, ni a esperar meses, a veces más de un año, para obtener el servicio.
- Pero si juzgamos el resultado en función de lo que debe ser, de su potencial no aprovechado, de las diferencias con lo que otros países han logrado en menos años a partir de sus privatizaciones respectivas, tenemos un fracaso abismal..

03 La Red

- **A propósito son reveladores los conceptos vertidos en Harvard recientemente por el ex Presidente Carlos Salinas de Gortari:**
 - *Algunas privatizaciones no gozan de buena reputación debido a que los procesos no se realizaron de forma transparente*
 - *Para que una privatización sea benéfica a la sociedad requiere de transparencia*
 - *Un ejemplo de poca transparencia fue el rescate bancario*
 - *No se puede privatizar un monopolio público para transformarlo en un monopolio privado, como es el caso de las telecomunicaciones.*
 - *Me refiero concretamente a TELMEX.*

03 La Red

- **La red se pasó a la esfera privada si poner en su lugar las políticas públicas, la legislación pero particularmente la aplicación de la legislación existente y de las disposiciones del título de concesión de la empresa para impedir que deprede en contra de los consumidores y de sus competidores.**
- **Más allá de los flujos desproporcionados de efectivo que captura el monopolio, de la falta de competitividad y de la epidemia de prácticas depredatorias, lo que tenemos es un Estado dentro del Estado. Un poder en si mismo que ha podido influenciar las políticas públicas, evitar las que le perjudican y de esta manera beneficiarse.**

03 La Red

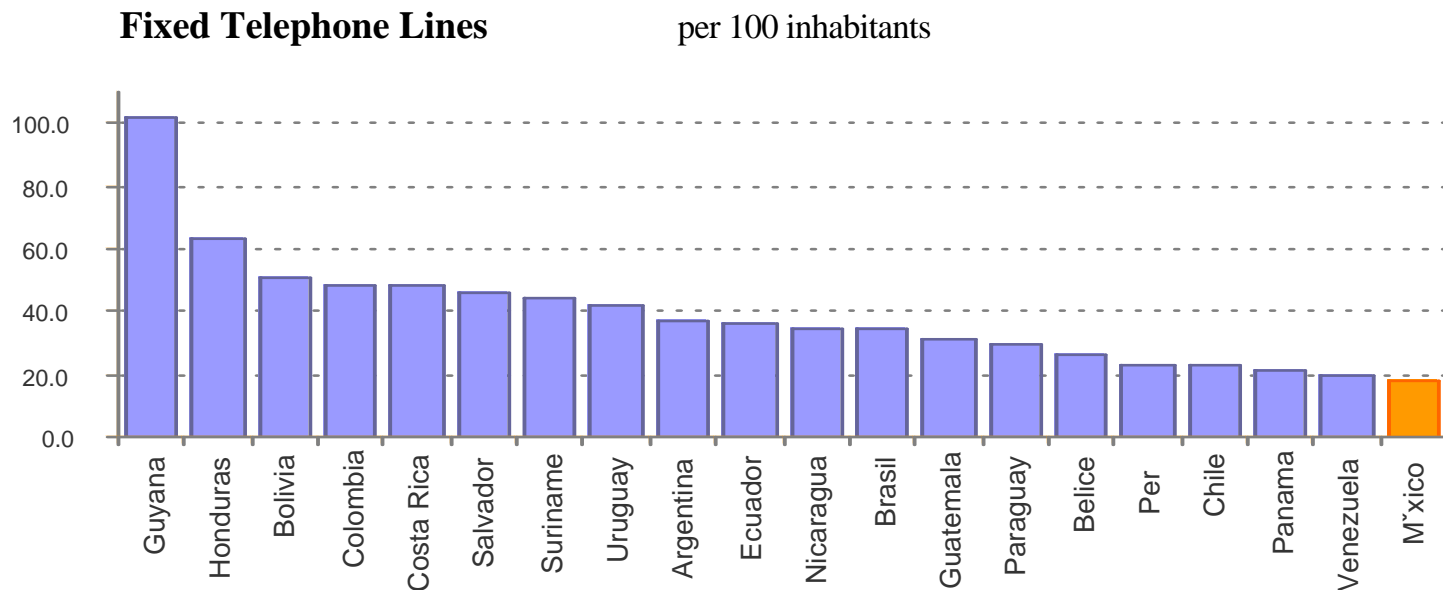
- **El monopolio se defiende. Aduce que en cada segmento de mercado hay competidores. Sin embargo, los porcentajes de participación en el mercado y el número de empresas son irrelevantes para medir el grado de competencia cuando el espinazo y las terminaciones de último kilómetro están en manos de una empresa dominante. Imaginemos 2 posibles situaciones. Una consistente en la red carretera en poder de un sólo dueño que cobra por su uso. Otra la del propietario de todos los aeropuertos del país. ¿Para calificar estas dominancias como monopolio, importa que los dueños de estas redes no posean autobuses, camiones o aviones? Evidentemente que no.**

En ambos casos, aún con cientos de oferentes al consumidor final, éste enfrentará precios monopólicos.

04 Rangos Internacionales

- No sólo en Internet, el rango internacional de México también se desploma al usar el ingreso por persona de cada país para “normalizar” la penetración de los demás servicios de telecomunicaciones .

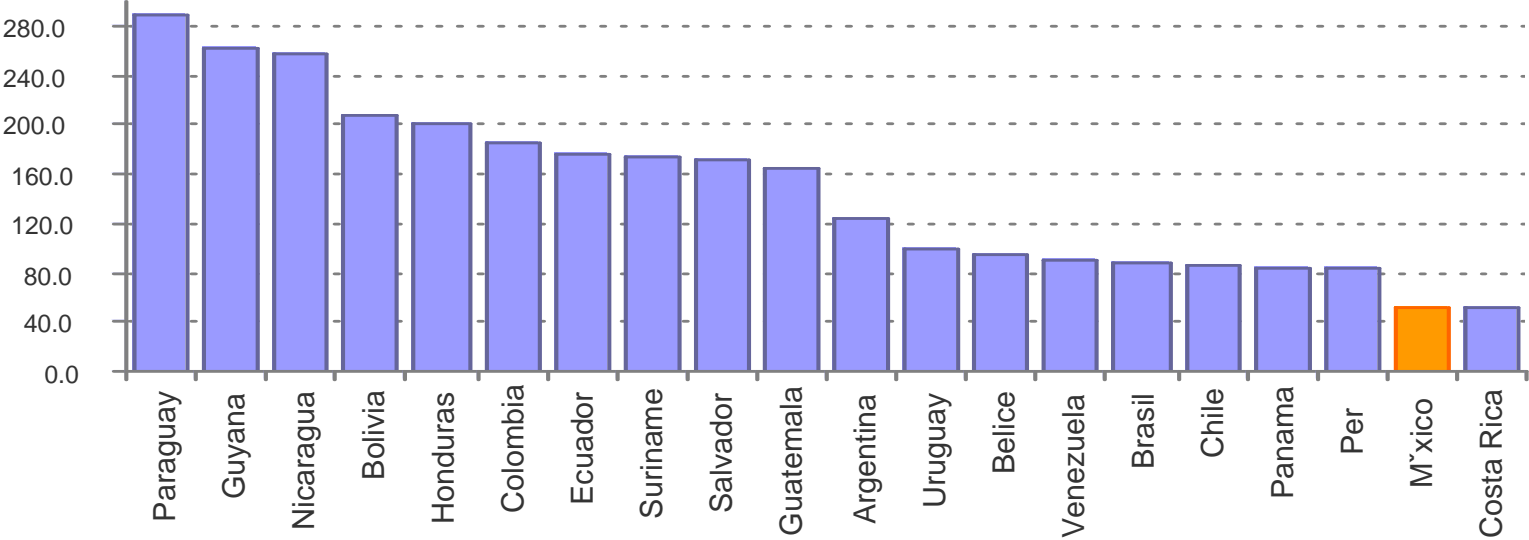
CUADRO 2



04 Rangos Internacionales

CUADRO 3

Mobile Lines per 100 inhabitants



05 Extorsión a través de Precios

- Precios excesivamente altos inhiben las cantidades que se demandan. El segmento más pobre de la población, el que nunca usa las 100 llamadas que le permite el pago de la renta básica, paga 4.85 pesos por llamada. [2]

OTRO EJEMPLO DE FAVORITISMO

Otro caso escandaloso de favoritismo: en el mismo año en que fue privatizada, sin que se le cobrara por las frecuencias y mediante una asignación directa, se le otorgó a TELMEX una concesión para telefonía inalámbrica

[2] No es propiamente un precio, se calcula al dividir las cantidades erogadas entre el número de llamadas.

06 El “Price Cap”

- El título de concesión prevé que se revise periódicamente el tope de la canasta de precios de TELMEX. Este poderoso instrumento no se ha aprovechado. No se han tomado en cuenta las mejoras en productividad de la empresa. Los tímidos ajustes que se han hecho palidecen cuando se les compara con lo que han hecho otros países que tienen empresas dominantes.
- Chile impuso un ajuste a los precios del dominante de 30 % en 1999 y está en camino de imponer el siguiente. Perú requirió uno de 10.4 % entre 2004-2007 junto con otros de 6.4 % anual para 2007-2010. El ajuste acumulado será de 41 % para el lapso de 6 años. En México el factor de ajuste para los mismos 6 años fue de sólo 3 %.
- Chile y Perú publican sus procesos en el Internet. El nuestro es a puerta cerrada con el resultado dado a conocer sólo cuando **concluye**

06 El “Price Cap”

- El título de concesión prevé que se revise periódicamente el tope de la canasta de precios de TELMEX. Este poderoso instrumento no se ha aprovechado. No se han tomado en cuenta las mejoras en productividad de la empresa. Los tímidos ajustes que se han hecho palidecen cuando se les compara con lo que han hecho otros países que tienen empresas dominantes.
- Chile impuso un ajuste a los precios del dominante de 30 % en 1999 y está en camino de imponer el siguiente. Perú requirió uno de 10.4 % entre 2004-2007 junto con otros de 6.4 % anual para 2007-2010. El ajuste acumulado será de 41 % para el lapso de 6 años. En México el factor de ajuste para los mismos 6 años fue de sólo 3 %.
- Chile y Perú publican sus procesos en el Internet. El nuestro es a puerta cerrada con el resultado dado a conocer sólo cuando **concluye**

07 El Costo de una llamada local

- Toda vez que el costo marginal del transporte en largas distancias de las señales digitales ha caído a casi cero en todo el mundo, las áreas de marcación local se han ido eliminando. Para beneficio de TELMEX esto no sucede en nuestro país. La COFETEL valientemente eliminó algunas. TELMEX inmediatamente se amparó en contra de la medida

08 Separación contable

- **Un elemento clave para lograr una plataforma competitiva es evitar que el dominante lleve a cabo subsidios cruzados. TELMEX no ha acatado las disposiciones de su título que exigen lleve a cabo una separación contable y además continuamente cruza subsidios. Ejemplos:**
 - **En 2005 introdujo un cobro al menudeo por larga distancia de 50 centavos ¡mientras que le cobra 75 centavos a sus competidores!**
 - **TELMEX empaqueta una cantidad sin límite de llamadas de LD con su servicio. Una oferta imposible de replicar por los demás dado el cobro de TELMEX por reventa en la mitad de las áreas de marcación local**

09 La asignación de liquidaciones Internacionales

- Las liquidaciones por llamadas internacionales favorecen a México. Para que la mayor parte del beneficio lo captase TELMEX las autoridades impidieron que los operadores de larga distancia pudiesen competir: cada uno tenía que aceptar su participación en el tráfico de llamadas de salida para recibir el saldo de las liquidaciones. Cuando se estableció en 1996 este método altamente perjudicial para los consumidores se dijo que duraría sólo 3 años, duró 7 y se eliminó sólo porque las autoridades perdieron un arbitraje ante la OMC

Grado de regulación de Telefónica en los servicios mayoristas



Participación de Mercado (accesos) **49%** **31%** **64%** **31%** **98%** **91%**

Voz	Terminación/Originación por tiempo	R	R	R	R	R	R
	Terminación/Originación por capacidad	-	-	-	R	V ⁽¹⁾	-
	Transito LDN	V	R	V	V	R	-
Banda Ancha	Transporte ADSL (2)	V	V	V	-	R	-
	Compartición de líneas	-	R ⁽³⁾	R ⁽³⁾	-	-	-
	Desagregación total	-	R ⁽⁴⁾	R ⁽³⁾	-	-	-
	Bucle Virtual	-	-	R ⁽³⁾	-	-	-
	Compartición de Infraestructuras (5)	V	V	R/V ⁽³⁾	V	V	-
	Ctos. Alquilados	V	R	R ⁽⁶⁾	V	R	-

(1) En proceso de definición a corto plazo
 (2) La mayor parte de los clientes son empresas del Grupo, No corresponde en todos los casos a un servicio asimilable a bitstream
 (3) Está fijado el precio pero no las condiciones comerciales
 (4) Hay obligación de prestar el servicio pero sin precios ni condiciones reguladas
 (5) Se refiere a los acuerdos de compartición de torres, postes, canalizaciones, etc...
 (6) Sólo entre centrales de conmutación regionales del operador solicitante

R REGULADO Precio y
V Servicios
 - Oferta **VOLUNTARIA**

10 Concentración de Mercado

Regulación asimétrica en Perú - Tarifas

- Regulación vía tarifas tope (por factor de productividad) en los servicios de telefonía fija local y de larga distancia.
 - Cargo Único de Instalación.
 - Conexión por telefonía fija local cobrada mensualmente.
 - Llamadas Locales, LDN Y LDI
- Regulación vía tarifas máximas fijas en los siguientes servicios, entre otros:
 - Servicio de telefonía fija local en áreas rurales
 - Servicio de telefonía de uso público
 - Servicio de arrendamiento de líneas
 - Servicio de conmutación para transmisión de datos
 - Cualquier otro servicio de telecomunicaciones que se preste sobre la red público y no sea un servicio de valor agregado
- Las nuevas tarifas, planes, ofertas, promociones y descuentos requieren la aprobación de OSIPTEL.
- Paquetes de telefonía fija y LD que incluyan condiciones más ventajosas para el acceso requieren aprobación de OSIPTEL.
- Imputación para sus tarifas de larga distancia nacional.

10 Concentración de Mercado

Regulación Asimétrica en Perú - Obligaciones de proveedor importante (Tratado de Libre Comercio con USA)

- Salvaguardas competitivas: poner a disposición de competidores información técnica sobre instalaciones esenciales y toda información comercialmente relevante para que puedan prestar sus servicios.
- Reventa obligatoria en condiciones razonables y no discriminatorias; con tarifas razonables.
- El regulador podrá exigir que se proporcione circuitos a las empresas con tarifas basadas en capacidad y orientadas a costos.
- Dar interconexión en cualquier punto técnicamente factible, a tarifas orientadas a costos, teniendo en cuenta la factibilidad económica y desagregada para que los operadores no paguen por componentes de red o instalaciones no necesarias para el servicio que se dará.
- Proporcionar co-ubicación física a tarifas orientadas a costo. En aquellos casos en los que la co-ubicación física no es factible por razones técnicas o limitaciones de espacio se facilitará la co-ubicación virtual a tarifas orientadas a costos.
- Proporcionar acceso a postes, ductos, conductos y derechos de paso a tarifas razonables.
- El regulador tiene puede exigir la desagregación de la red a tarifas orientadas a costos.

10 Concentración de Mercado

Regulación asimétrica en Perú - Otros

■ Interconexión

- Cargo de Interconexión Tope por Transporte Conmutado de Larga Distancia Nacional.
- Cargo de Interconexión Tope por Transporte Conmutado Local.
- Cargo Origenación – Terminación en la modalidad por capacidad y aplicación simultánea con el cargo por tiempo (este último obligatorio para todos los operadores fijos locales).

■ Información:

- Requerimiento Información Anual (adicional a la que se solicita a todos los operadores).

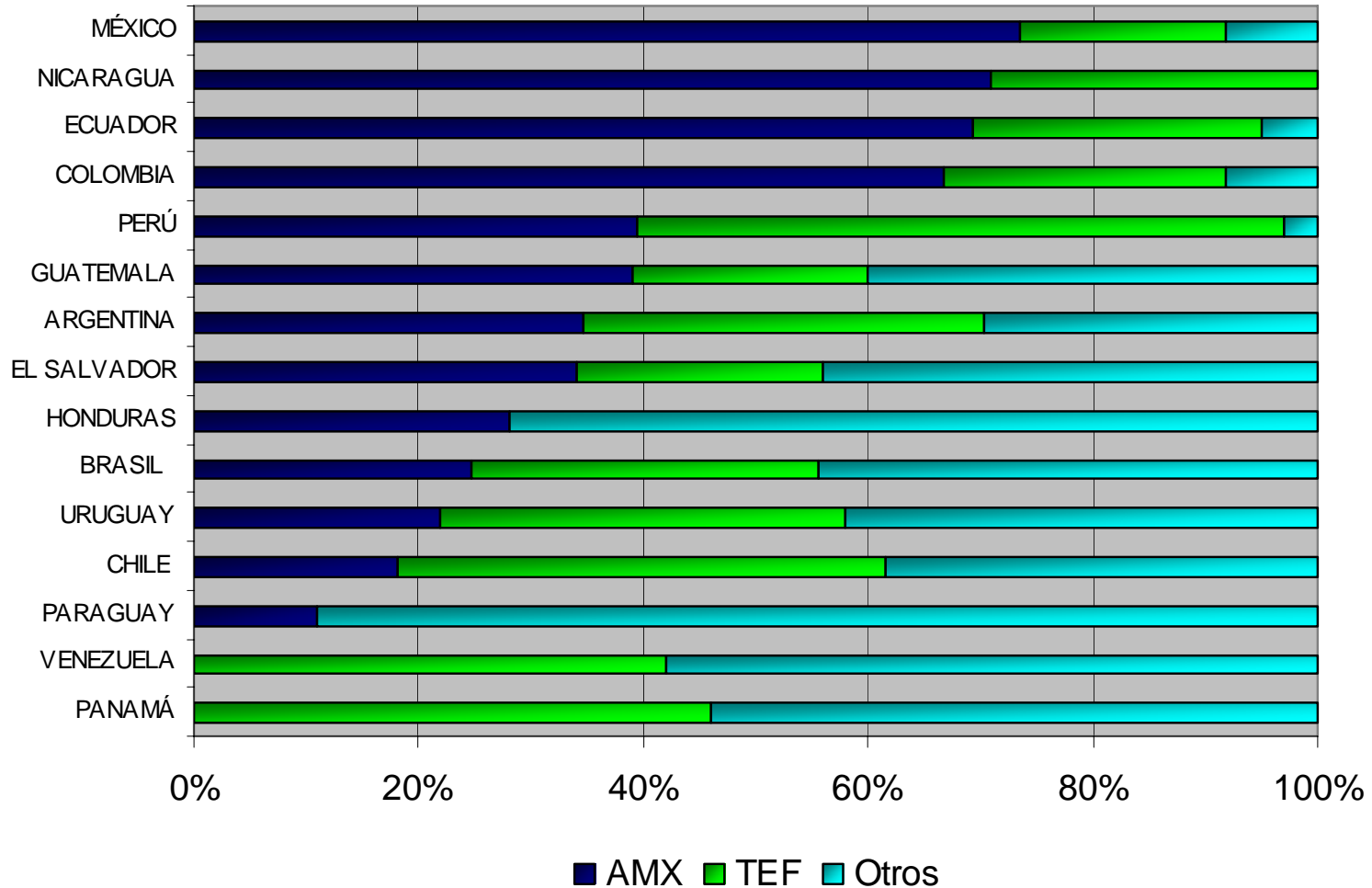
■ Contabilidad separada

- Contabilidad Separada / Subsidiaria de larga distancia separada

■ Telefonía móvil

- Cargos de terminación en la red móvil diferenciados por operador, siendo el menor cargo el de Telefónica Móviles: Cargo de terminación móvil para América Móvil S.A.C. : US\$ 0.1056 Cargo de terminación móvil de Nextel del Perú S.A.: US\$ 0.0929 Cargo de terminación móvil de Telefónica Móviles: US\$ 0.0922

América Móvil tiene las mayores penetraciones de mercado en Latinoamérica



11 Captura Regulatoria

- Se ha gestado un caso impecable de lo que los economistas califican como **CAPTURA REGULATORIA**, se trata de una máquina gigantesca de capturar efectivo avalada por diversos gobiernos. Una que obtiene flujos de miles de millones de dólares anuales a la que se le permite depredar a sus clientes, sean estos los consumidores u otras empresas. Un flujo que le permite extender sus brazos y dominar otras áreas de actividad económica. Se trata de pérdida en bienestar de los consumidores, de pérdida de competitividad en un mundo global
- En un mundo cada vez más plano México está rodeado de montañas artificiales gigantes

PERO HAY MOTIVOS PARA LA ESPERANZA: LAS POLÍTICAS DEL NUEVO GOBIERNO

**EI PRESIDENTE CALDERÓN SE HA PRONUNCIADO
EN FAVOR DE LA COMPETITIVIDAD DE
NUESTROS MERCADOS. EN EL MISMO SENTIDO
SE HA MANIFESTADO EN PRO DE LA
COMPETITIVIDAD DEL SECTOR DE LAS
TELECOMUNICACIONES**

Telefonica
