

8th Annual Technical Symposium

Operators Systems Requirements Forum

Monday, January 14

16:00 Latin American Operator's point of view: The Mexican experience.
Dr. Enrique Melrose, ex technical commissioner, COFETEL
Daniel Pineda R&D director, TELCOR, S.A
Alejandro Mayagoitia chairman, WCA 10 – 12 GHz Task Force

INTRODUCCIÓN

Buenos días señores y señoras... gracias por estar aquí, estamos muy contentos de estar en este symposium técnico, en donde año tras año somos testigos del vertiginoso avance técnico de nuestro sector expuesto muy profesionalmente por los ingenieros de las empresas fabricantes y desarrolladoras que forman parte de la WCA y que tan generosamente comparten el fruto de su trabajo en un intento de darle mayor impulso a nuestra industria.

Nos a tocado a nosotros la difícil tarea de tratar de exponer el punto de vista de los operadores latinoamericanos que prestan sus servicios en una región de XXX millas cuadradas, con una población de XXX habitantes, XXX casas, aproximadamente XXX negocios y un crecimiento anual promedio (a pesar de las múltiples crisis) de XX en los últimos XX años. Sería muy difícil tratar de presentar una visión detallada de una región tan diversa en el tiempo de esta presentación, pero creemos que México puede ser un buen ejemplo de las situación que enfrenta nuestra industria en la región ya que no pretendemos presentarles un catalogo de los acontecimientos importantes mas recientes, sino mas bien una visión de las cuestiones de fondo que han definido el perfil de las telecomunicaciones en nuestros países en los últimos 10 años.

Pudiéramos presentarles estos factores que han definido nuestra industria en cinco grandes grupos, siendo el primero de ellos el financiero, pero no entraremos en este tema en particular por dos razones: primero porque no queremos deprimirlos y segundo porque siendo un factor que rebasa nuestras fronteras y se ve fuertemente influenciado por lo que sucede en los Estados Unidos no tendríamos nada nuevo que decirles, el segundo factor es el tecnológico pero es por eso que estamos en este simposium y somos nosotros mas bien los de las preguntas que las respuestas. Para el tercer factor, que es el regulatorio nos acompaña el Dr. Enrique Melrose quien es sin lugar a dudas uno de los expertos mas calificados en Latinoamérica y para hablar del cuarto que es la situación de las redes y los servicios existentes que básicamente define el campo de batalla en donde cualquiera de nuestros proyectos va a aterrizar, esta Daniel Pineda un consultor independientes que fue de los pocos que logro mantener su independencia aun en las épocas del monopolio y que ahora goza de amplio prestigio en nuestro país.

Por ultimo me toca a mi hablar del 5° y frecuentemente olvidado factor que es el mercado, pero ya que yo tengo el micrófono y para desquitarme de esos olvidos voy a hablar primero:

México, al igual que muchos países en el mundo, ha confiado en las perspectivas esperanzadoras que presagian los procesos de la apertura a la competencia y la convergencia de servicios en el amplio campo de las telecomunicaciones. Lo primero, por la confianza en el dinamismo que la competencia impone en el desarrollo, calidad y adecuación de los servicios a las demandas reales de la sociedad. Lo segundo por la percepción de que el avance de las tecnologías de almacenamiento y transporte de información digital hacen factible un dinamismo inédito en la creación y distribución de contenidos profesionales y de entretenimiento.

Desgraciadamente, al igual que en otros países, ambos procesos han presentado grandes dificultades prácticas para su implantación. Debido a descuidos en el análisis de algunos aspectos fundamentales de las políticas regulatorias, hemos descubierto que es posible generar una competencia destructora de valor, completamente opuesta en espíritu a la que pretendemos impulsar. También, que la instalación de capacidad de transporte y almacenamiento, por si misma, está lejos de generar los incentivos y capacidades de gestión que requieren los servicios de convergencia que la gente está dispuesta a adquirir en línea.

Es importante reconocer que tanto la apertura a la competencia como la aparición de servicios de convergencia representa un proceso mucho más que un producto. Un proceso en el que el cumplimiento de metas parciales llega a ser más importante que cualquiera que sea el producto final, que, por otra parte, no estamos aún en condiciones de predecir correctamente.

Tanto en México como en muchos otros países hemos perdido la perspectiva de algunas de estas metas parciales. Entre estas: 1) la existencia de mercados vigorosos en cada segmento que alejen la posibilidad de fusiones y adquisiciones como única vía de supervivencia. 2) La regulación de las transferencias de recursos entre servicios y jurisdicciones de manera que sean factores de fomento para el desarrollo y no candados. 3) Infraestructuras de interconexión y administración de intercambio de servicios entre operadores mucho más robustas que las heredadas de la WWW. 4) Una verdadera política de servicio universal, no en el sentido ya de acercar el servicio a toda la población sino en el más antiguo y original, una sola red en todo lugar con acceso a todos los servicios de forma homologada.

Uno entiende que en todo proceso de apertura de mercados a nuevos servicios y jugadores conlleve fracasos y quiebras. Pero cuando los números rojos ya no son la excepción sino la regla, algo debería reconsiderarse. Es un hecho que las presiones que asfixian así un ambiente competitivo no provienen de la competencia en si sino de un operador con poder, de una aplicación inapropiada de las reglas de competencia o de ambas. En México es claro que los resultados de la mayoría de los nuevos competidores está lejos de ser rentables. El panorama sería desolador si no fuese por la existencia de excepciones brillantes,

Analizando en México la estructura de costos de los competidores y del operador establecido, podemos asegurar que la ventaja del establecido por economías de escala o de alcance, solo ha sido contrarrestada por la competencia con estrategias de alto enfoque en los mercados que cubre. Es interesante notar, en este sentido, que los factores de éxito parten de un profundo conocimiento del mercado a competir y de un entendimiento de fondo sobre lo que el estatuto regulatorio vigente da, en ventajas de costo en regiones o mercados específicos, al operador establecido. Las principales fallas en que han incurrido los nuevos competidores se relacionan con falta de enfoque. En el mercado de larga distancia nacional, por ejemplo, las compañías que

hoy tienen problemas buscaron tomar mercado en todos los segmentos residenciales y comerciales, en todas las regiones del país y en todos los destinos.

En general, han sido las compañías con administración totalmente local las que han evitado caer en estos errores de generalización. Las asociadas a los grandes operadores globales, confiadas en la percepción de contar con fondos en abundancia para resistir el tiempo necesario (long enough) las desventajas que el marco regulatorio impone a tal estrategia hasta que la propia regulación se modifique. Esto es, la táctica de resistir hasta que el marco regulatorio cambie para adecuarse a la estrategia de diseñada ex-ante se ha mostrado fallida.

Lo mismo ha ocurrido en los mercados de acceso local, tanto inalámbricos como alámbricos. Las inversiones que apostaron a la adecuación del marco regulatorio a la pretensión del competidor entrante de contar con las condiciones necesarias para poder competir de tú a tú con el operador establecido han sido vanas. Parece ser una postura más realista reconocer que las condiciones de desventaja real con la que el nuevo entrante enfrenta la competencia y estudiar estrategias de enfoque que minimicen estas desventajas y, en algunos casos, las conviertan en ventajas.

Curiosamente, el mercado de telecomunicaciones que muestra mayor dinamismo, el de la telefonía móvil, tiene de origen una marcada ventaja para el operador establecido que tuvo derecho a una licencia nacional mientras que los nuevos competidores solo podían competir en regiones específicas. A pesar de esto, el inicio de la competencia que data de 1989, se vio marcado por las estrategias de empresarios mexicanos que razonablemente mantuvieron su posición competitiva a pesar de las desventajas acepadas de inicio logrando salir con ganancias significativas de la aventura y consiguiendo, a la larga, frecuencias de cobertura nacional en PCS, invirtiendo 1000 millones de dls adicionales por ellas y un estatuto regulatorio (CPP) que mejoró de manera sustancial su flujo de efectivo.

En síntesis, aunque las condiciones impuestas por el marco legal de las telecomunicaciones en México, dista de dar condiciones de equidad a los nuevos competidores en relación a su competencia por parte del operador establecido, esto no significa que no existan oportunidades claras para realizar negocios rentables en cada segmento del mercado si se analiza con cuidado la estrategia competitiva a seguir y la discriminación de los mercados que permiten el éxito y aquellos inatacables.

En este sentido, la negociación de las condiciones de interconexión deben verse mucho más desde el punto de vista de la forma en que la transferencia de recursos afecta la situación de los consumidores de los servicios involucrados que de la forma en que afectan el plan de negocios de la compañía. Esto es, las estrategias deben funcionar considerando al costos de interconexión como un parámetro neutro y no como factor clave de éxito. Esto así por qué, en un ambiente competitivo, cualquier disminución en el costo de interconexión es inmediatamente transferido al consumidor final dejando sin alteración las ventas netas, como ha ocurrido en el mercado de larga distancia en USA en los últimos 15 años.

Esto es, en los planes de negocio que han tenido éxito en México, el costo de interconexión ha sido un elemento neutro para el flujo de efectivo. Es cierto que en servicios como la telefonía inalámbrica fija, el costo de interconexión es clave en la determinación de aquellos mercados donde la competencia con la telefonía alámbrica es factible. Sin embargo, la postura neutra de

llegar a un acuerdo tipo B&K era predecible, como situación de arranque, dejando la posibilidad de transferencias tipo CPP para un tiempo en que los usuarios beneficiados por la medida estén correctamente identificados, como sucedió en el mercado de la telefonía móvil.

De particular interés para la industria inalámbrica es la situación de los servicios de enlace dedicado y acceso dedicado a la internet, en particular con el despliegue de productos basados en tecnologías de acceso tipo DSL o Docsis en CATV, de los que el acceso inalámbrico de banda ancha es un complemento ideal. El servicio de acceso dedicado a la Internet es en este momento el motor básico de crecimiento de los accesos dedicados. En la mayoría de las contrataciones la solución "de facto" es el acceso por cobre a velocidades de 64 o 128 Kbps donde el precio de la última milla es de \$100.00 o \$200.00 US Dlls por mes. Este precio en realidad no representa un peso significativo en el precio total del servicio que está en \$ 450.00 a \$ 600.00 US Dlls. por mes, con una penetración en el orden de 5% en sitios empresariales e insignificante al nivel residencial.

El servicio DSL recién lanzado con precios de \$ 50.00 US por una conexión a 256 Kbps va a cambiar significativamente este panorama. Sin embargo, pronto apreciaremos un empate entre los precios de los servicios tipo DSL y los de acceso dedicado (Dedicated Line) relativamente a la calidad que ofrecen en el acceso al POP del proveedor del acceso a la Internet y, en el futuro, a otros servicios administrados sobre IP.

El asunto clave está en la calidad que ofrezcan las redes metropolitanas de transporte para los usuarios tipo DSL o Docsis. En ese panorama será donde se aclararán las ventanas de oportunidad para los accesos inalámbricos de banda amplia. La negociación principal será con el operador del POP en el sentido de la sobresuscripción de tráfico entre la estación base (BS) y el POP y la administración de la infraestructura de conexión desarrollada o rentada en la red metropolitana de conexión de las BSs. A su vez las demandas del operador del POP dependerán en gran medida de los servicios que ofrezcan a los clientes a la manera que hoy lo hace el Head End de una red de CATV.

Actualmente tenemos experiencia con dos servicios inalámbricos de banda amplia. Uno, en la banda de 3.4 a 3.7 Ghz. con ancho de banda concesionado de 50 MHz. Por operador llamado Telecomosmo y operado por un concesionario de telefonía móvil (Unefon), otro en la banda de 10.5 Ghz con ancho de banda concesionado de 30 MHz operado por operadores de LD y por la compañía de acceso inalámbrico fijo, Axtel. En ambos casos, la estructura de precios es similar a la del acceso dedicado a la Internet por lo que las opciones tipo ADSL o Docsis tienen, al menos en el corto plazo, un atractivo muy superior en los mercados residenciales y de industria pequeña.

En cuanto los servicios ofrecidos por los administradores de los POPs empiecen a diversificarse y sofisticarse, los asuntos intercambio entre operadores enfrentarán problemas importantes de estandarización y homologación muy superiores en complejidad a los simples acuerdos de Peering vigentes hoy en día. El efecto de club existente en todo servicio de telecomunicaciones obligará sin duda a una estandarización o en su ausencia a una consolidación de la industria en torno a un operador local muy fuerte.