

# Acuerdo entre operadores

Tele.com

Por Daniel Pineda\*

¿Beneficios reales para pequeños consumidores o sólo los grandes salen ganando?

Finalmente, los principales operadores del servicio de larga distancia en México llegaron a un acuerdo con Telmex sobre una importante cantidad de asuntos que en los últimos años entorpecían el desarrollo del negocio.

El acuerdo coincide, afortunadamente, con la entrada de la nueva administración federal. La señal que se percibe es clara: es posible llegar a componendas entre partes y evitar la penosa vía judicial. ¡Albricias!

Pero dicho acuerdo no abarca todos los temas en conflicto, sino que deja abierta la puerta a futuras discusiones, aunque marca un camino que pasa de largo frente a los tribunales, alejando así la posibilidad de que se tomen decisiones sobre el desarrollo del negocio a base de tecnicismos legales, a en lo que ya se había dado un distanciamiento del espíritu de la ley y de la búsqueda de la eficiencia en la prestación de los servicios.

Es un cambio notable en las posturas, que se ha de recibir con beneplácito. No obstante, deja a la autoridad en una situación incómoda. Si se recuerdan los acontecimientos que precedieron a la apertura de la competencia, muchos de los acuerdos de interconexión – salvo la fijación de los costos de interconexión y el procedimiento para cubrir inversiones iniciales– se firmaron como contratos voluntarios para la prestación de servicios por parte de Telmex a sus nuevos competidores.

Voluntarios, a pesar de la inequidad en que quedaba la competencia en algunos servicios importantes. Dado el espíritu de la Ley Federal de Telecomunicaciones de favorecer los acuerdos voluntarios sobre la imposición de la autoridad, la Comisión Federal de Telecomunicaciones (Cofetel) quedaba atada, por así decirlo, para impedir la injusticia o la ineficiencia. La prisa por arrancar operaciones se impuso entonces sobre la lógica de largo plazo.

Después vinieron las impugnaciones a los costos, que se encauzaron rápidamente a la vía del amparo tras una decisión de la autoridad. No obstante, los costos de interconexión, dentro de un amplio rango, son neutros respecto de la rentabilidad de las empresas de larga distancia, siempre y cuando sean idénticos a los que se imputa el propio Telmex en la operación del mismo servicio.

Es decir, la vía judicial se dio alrededor de decisiones sobre montos, pero no tocó el asunto de la equidad. Para ir al fondo de las cosas: la autoridad se vio obligada a trabajar judicialmente sobre asuntos de montos de intercambio entre el mercado de larga distancia

(LD) y el de telefonía local, mas no sobre que hubiera justicia en las condiciones de competencia. A esto la orillaron las propias empresas.

Objetivos lejanos

Hoy las consecuencias son muy claras: las tarifas de los servicios de telefonía local son muy altas y el desarrollo de la tele-densidad queda lejos de lo óptimo.

Con el acuerdo de diciembre, las compañías convinieron una nueva reducción de las transferencias del mercado de LD al de telefonía local. A cambio, las compañías obtuvieron las condiciones que requerían para entrar de lleno a la competencia en telecomunicaciones locales.

Desgraciadamente, lo harán sólo en el mercado de las grandes corporaciones y con condiciones de bill&keep (acuerdos de equidad entre lo que se paga y lo que se recibe), lo que sin duda significará una reducción en los gastos de telefonía local de los corporativos y, en consecuencia, una disminución de su contribución al precio de la telefonía local regulado para Telmex por la fórmula de precios tope (fórmula con la que se regulan las tarifas que este año deben de disminuir en términos reales 4%)

La consecuencia final es grave: más espacio para aumentos de precio en la telefonía para negocios pequeños y residencias, a menos que...

Cartel telefónico

A menos que los tres grandes, actuando como cartel, decidan aumentar sus precios en la telefonía corporativa (esto es, los accesos en fibra óptica a grandes centros de producción ) y abran espacio para que, de acuerdo con la fórmula de control de precios, sea posible disminuir los precios de la telefonía masiva más allá del 4% real que implica la regulación imperante.

El asunto de fondo es que la responsabilidad de la Cofetel hacia los consumidores –esto es, la disminución de precios, la mejora en la calidad y la variedad de los servicios– se le vuelve a salir de las manos, como ya ocurrió antes.

**\*Daniel Pineda es gerente de Proyectos de Telcor, empresa de consultoría y capacitación: [telcor@telcor.com.mx](mailto:telcor@telcor.com.mx)**