

Principios básicos para la LFT

Daniel Pineda

01 de noviembre de 2001

Me gustaría compartir con ustedes algunas conclusiones personales sobre los principios que deben regir la nueva ley de telecomunicaciones. Estos principios son cuatro y engloban todos los conflictos de la industria. Hablaré en esta ocasión de los dos primeros, reservando para el próximo número los siguientes.

1.- Desarrollo sustentable. La realidad de las enormes diferencias en las posibilidades de acceso a la modernidad de diferentes tipos de mexicanos es inocultable, lo mismo en las telecomunicaciones que en la banca o la seguridad social. Son asuntos donde el concepto de subsidio surge casi de inmediato. Como partidarios de una economía en donde el subsidio es sinónimo de dinero sin retorno –esto es, sin productividad–, nos oponemos a él. Sin embargo, hay transferencias de recursos que, sin ser subsidios, sí generan un fomento efectivo y un crecimiento sólido de la actividad económica beneficiada.

Son mecanismos sencillos que evitan las complejidades de fondos de cobertura social, sean de ahorro, alimentación, salud o servicio telefónico. También aquí se engloba la participación racional de un conjunto de agentes comerciales que facilitan las transferencias si los incentivos son adecuados. Es el caso de revendedores o prestadores de servicios de valor agregado, la función no es construir infraestructura, sino darle valor.

Tener figuras como “permisos” para este tipo de operadores es anacrónico y burocrático. Después de todo, no reciben de la ley ningún derecho especial que amerite supervisión. El concesionario, por su parte, no debe ejercer prácticas discriminatorias con ningún tipo de cliente respecto de una infraestructura que administra a nombre de la sociedad y sobre la que tiene derechos inaccesibles para el ciudadano común. Discriminar la posibilidad para que los prestadores de servicios de valor agregado hagan negocio con la infraestructura concesionada es estrangular el mercado.

2. Soberanía. Se trata de un viejo concepto, hoy fuera de moda, pero de vital importancia. La apertura global nos hace pensar que el concepto es inútil. Sin embargo, el contar hoy día con una empresa global de telecomunicaciones y con una de contenidos no es casual. Responde a políticas expresas para dar a México presencia en los sectores estratégicos de la economía durante la etapa posrevolucionaria. Hoy, fuera de México, en Latinoamérica ya no se decide sobre inversiones globales en telecomunicaciones. Lo hacen Telefónica o France Telecom en Argentina y South Western Bell o Worldcom en Brasil. La única empresa global de Telecomunicaciones de control Latinoamericano es Telmex. No es poca cosa. En los bancos no se pudo. Ni modo. Cuando se habla de concesionarios tenemos tres grandes grupos. Los que pueden tener inversión extranjera mayoritaria, los que quisieran y deberían poder tenerla y Telmex. Se incluyen en la definición del principio de soberanía los conflictos por las tarifas de liquidación internacional con Estados Unidos, las reglas de

retorno proporcional o la apertura al aterrizaje satelital. Todos asuntos de transferencia de beneficios y capitales entre México y el exterior. En el retorno proporcional, por ejemplo, para el país del norte la frontera es una zona de libre competencia, pero si el tráfico de cruce se concentra al 90% entre ATT y Worldcom, ¿puede considerarlo Telmex como una zona de libre competencia? O bien, ¿qué posibilidades tiene Satmex de conseguir los contratos que dan vida a las concesiones de GE o Panamsat? Hasta la próxima.

**Daniel Pineda es gerente de Proyectos de Telcor, empresa de consultoría y capacitación:
telcor@telcor.com.mx**