

## Telefonía asimétrica

La separación de los mercados de telefonía local y de larga distancia podría ser una solución factible a los problemas del sector

Daniel Pineda

10 de mayo de 2002

Al acercarse el fin del periodo ordinario de sesiones del Congreso, cada vez es más claro que no habrá nueva Ley Federal de Telecomunicaciones. A pesar de las intenciones de la Conferencia Parlamentaria en Telecomunicaciones (CPT), los asuntos en los que ha derivado la parte sustantiva de la discusión tienen poco que ver con la aplicación de medidas efectivas en los conflictos esenciales del sector y más con la manera en que el balance de poderes solucionará esos asuntos a futuro.

La participación mayoritaria de capital extranjero y las facultades de la Cofetel y su relación con la SCT son los aspectos más controvertidos en el actual proyecto de ley. En ambos casos conviene preguntarse cuáles son las razones de fondo de aquellos que defienden posturas opuestas.

Desde luego, es trivial la postura de Alestra y Avantel, en el sentido de su necesidad de un mayor financiamiento por parte de sus inversionistas y de ponerse en manos de un consejo que defienda sus legítimos intereses.

La postura de Carlos Slim es más difícil de entender, pero es evidente que participa de manera definitiva tanto en el ámbito de la telefonía alámbrica (donde la participación mayoritaria nacional es obligatoria), como en América Móvil (donde se acepta la mayoría extranjera).

Otra explicación podría venir de la propia presión que sentiría el grupo Carso ante la oportunidad de los grandes operadores de tomar el mercado mexicano a través de una compra agresiva de Telmex. Si esto fuera así, bastaría con introducir otra asimetría en la ley, similar a la que hoy tienen las empresas alámbricas e inalámbricas, para limitar la inversión extranjera mayoritaria únicamente en la telefonía local. Esto replantea la vieja discusión sobre la necesidad de separar los mercados de telefonía local y de larga distancia (LD).

Para librar al Consejo de Telmex de presiones de compra agresiva y garantizar la armonía entre los operadores de LD, la separación estructural es una solución factible. Los conflictos, tanto al interior como al exterior de Telmex, encontrarían un cauce natural de solución. Entre ellos, la contradicción en la que incurre Telmex al tratar a los operadores como clientes vitales, mientras que en otra ventanilla se les trata como enemigos; la falta de definición en las funciones de varios grupos de trabajo de Telmex que actúan tanto en los ámbitos competitivos (internet, LD y Frame Relay) como en los ámbitos monopólicos (como el acceso y la telefonía local); el conflicto sobre la determinación de aquellos segmentos del mercado donde Telmex es dominante; el tratamiento desigual que aún tienen Lada o Prodigy en algunos aspectos de la interconexión respecto a su competencia; y la confusión que ocasiona el que se considere como motivo de concurso algunos servicios que únicamente puede proporcionar Telmex, como ocurre en muchos proyectos de gobierno.

Todos estos problemas son naturales al tener dentro de Telmex una organización que no es armónica con las condiciones de competencia que rigen en México. Es curiosa la miopía de Telmex, manifestada en su propia estructura organizacional; de la Comisión Federal de Competencia (CFC), que lo hace a través de una resolución de dominancia que no discrimina entre mercados donde la situación de Telmex es muy diferente; de los competidores, que siguen creyendo que su competencia es con Telmex y no con Lada o Prodigy; y del propio regulador, que no ha sido capaz de diferenciar las reglas en los dos mercados (la canasta de precios controlados de Telmex incluye la larga distancia nacional (LDN) e internacional (LDI), y no los accesos dedicados.

Además de que los ejecutivos de las empresas que compiten en los mercados de internet y LD tendrían en Telmex un par (como los directores generales de Telcel y Iusacell), los ejecutivos de Telmex tendrían medidas de competitividad comparativas bien separadas del mercado local del que serían clientes, igual que cualquier otro operador. Es cierto que en paquete Telmex tiene economías de alcance entre todos sus productos en competencia y los servicios locales que los soportan, pero la esencia de la competencia sana es que esos beneficios sean transferidos a todos los competidores en condiciones idénticas. De lo contrario, la competencia se vicia. ¡Hasta la próxima!

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