

¡Hey México!

Por Daniel Pineda

05 de octubre de 2001

La idea del México electrónico (que al denominarlo “i-México” o “e-México” atenta contra el espíritu mismo de la iniciativa) fue acogida con enorme entusiasmo por la comunidad mexicana. Sin embargo, entre el aturón del Nasdaq y los problemas que se tienen que resolver para aumentar la teledensidad parece que la población ha pasado de la embriaguez al desencanto.

Por si fuera poco, la oportunidad que proporciona el creciente prestigio del idioma español y la experiencia mexicana en la provisión de contenidos de entretenimiento y culturales están en juego.

Después de su época dorada durante la posguerra, los creadores de contenido mexicanos luchan por encontrar un lugar ante la fuerza de los contenidos argentinos, españoles, brasileños, colombianos, chilenos y chicanos (o hispanos). Pero la competencia global por los contenidos en español no es una confrontación sencilla. Demanda la creación de estímulos productivos y la localización y eliminación de obstáculos que minimicen las posibilidades de hacerlo.

¡Es México! Las barreras que encontramos se deben, entre otros, a los siguientes factores:

- La condición hegemónica de algunos actores en el ámbito de los medios (por ejemplo, las grandes cadenas de TV).
- La dominancia de Telmex en los servicios de transporte de datos (insumos insustituibles para el México electrónico).
- La desventaja legal de los proveedores de acceso a internet respecto a los concesionarios de servicios de telecomunicaciones de larga distancia, y la de éstos respecto a Telmex en la provisión de servicios relacionados con internet.
- Las anquilosadas estructuras de intervención estatal en la creación de contenidos (léase Conaculta, Conacyt e internet II).
- La SEP y sus libros de texto gratuito.

Por desgracia, la participación de México en diversos organismos internacionales (algunas ineludibles, como en el Banco Mundial; otras por vocación, como en la OMC; y otras por concesión, como en la OCDE) es inútil para adherirnos a iniciativas de regulación que ya han probado su eficacia en otros países de Europa o América.

Nuestra forma de “no regular” la provisión de enlaces dedicados de datos no es similar a la de Europa, Estados Unidos o Canadá. Nuestro liberalismo es tal que desde 1989 consideramos los enlaces dedicados como un mercado libre cuando es, a nivel de las redes locales urbanas, un monopolio para efectos prácticos. Por si fuera poco, esta política pública, que provoca altos costos para las redes de la convergencia, afecta con mayor

intensidad a los consumidores estratégicos: escuelas, hospitales, gobiernos municipales y PyME.

Hay quienes creen que la penetración de estos servicios de datos, al igual que la de las líneas alámbricas, es baja porque somos pobres. Un diagnóstico más detallado nos muestra que no es así. Estudios de costo de la planta telefónica muestran que en México hay pequeñas poblaciones en donde las nuevas líneas construidas podrían financiarse – incluyendo una utilidad razonable para Telmex– con precios de \$100 pesos por mes y un servicio medido ilimitado.

La interpretación de la ley oficializada por la Cofetel obliga a Telmex a cobrar una tarifa única por el servicio de telefonía local (residencial o comercial) a los clientes de todas las ciudades del país. Otros servicios como los enlaces dedicados se hallan en el mismo tenor.

Para que no se malinterprete el párrafo anterior haré algunas precisiones. Primero: el costo mencionado se refiere a las nuevas líneas construidas, no a todas las existentes. Si Telmex cobrara mensualmente \$100 pesos por línea a cada uno de sus clientes, la empresa perdería dinero en dicha población. Segundo: el que se pueda recuperar la inversión con esa tarifa no implica que se deba cobrar. Hay hogares que no pueden pagar \$350 pesos al mes (costo promedio de una línea residencial) y no contratan líneas que ya están construidas y que generan costos sin que ningún ingreso las contrapesa.

Es posible ofrecer descuentos a esos hogares, con la condición de que el resto de los clientes no pidan el mismo trato. Esto favorecería también a Telmex, ya que es mejor ganar algo a nada.

Los beneficios a clientes de bajos recursos también podrían ocasionar una disminución general en las tarifas de Telmex, sin afectar sus estados financieros. Entender y estudiar los beneficios de esta diversificación tarifaria y hacerla efectiva en la regulación de Telmex podría estimular la telefonía tradicional y los servicios de datos. El diagnóstico detallado a través de técnicas apropiadas como el costo incremental y el análisis de demanda es imprescindible. ¿Y México?

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