

Telecomunicaciones privatizadas en la América de fin de siglo

Satélites, televisión, telefonía y nuevos servicios

Ligia María Fadul/Fátima Fernández Christlieb

Los últimos siete años han significado una conmoción en el mundo de las telecomunicaciones en la región. Las privatizaciones han incrementado el crecimiento y la eficiencia, aunque no han eliminado las desigualdades de acceso.

En América Latina, como en todo el mundo, el siglo comienza a cerrarse con servicios informativos que si bien son distinguibles por su uso y aplicación, tecnológicamente ya no son separables. Todo viaja por la misma carretera digital y la diferencia entre las distintas regiones del planeta está dada por el porcentaje de los habitantes que pueden acceder a las novedades del mercado.

Muy pocos habitantes de América Latina llegaron a 1995 con la posibilidad de recibir televisión de pago en sus hogares. Sólo el 17,73 por ciento de los telehogares de la región son suscriptores de alguna forma de televisión no abierta, sea ésta cable o MMDS (1).

En algunos países, como México, las compañías telefónicas se han privatizado con un saldo adverso para el usuario de la telefonía local; el precio del servicio se ha incrementado en niveles más altos que la inflación.

América Latina se prepara, en 1996, para presenciar el despegue de una nueva forma de televisión de pago: la DTH (o *direct to home*) como se le conoce en los Estados Unidos y como se anuncia ya en los medios informativos latinoamericanos.

(1) Datos de Kagan World Media, 1995, citados por la revista ADCEBRA, Año V, No. 50, abril de 1996.

GRANDES ALIANZAS

Dos de los varios proyectos de DTH publicitados están dirigidos a cubrir la región. El primero en hacerse público fue DIRECTV Latinoamérica, empresa integrada por capitales de Hughes Communications, el consorcio constructor de satélites y emisor de DTH en los Estados Unidos desde 1994; TV Abril o primera red múltiple de canales de pago en Brasil; Organización Cisneros con sede en Venezuela y Multivisión de México del Grupo JV, pionero de la frecuencia modulada en los años sesenta y de la televisión MMDS en los ochenta. La alianza de estas cuatro compañías se anunció en marzo de 1995 y el 14 de diciembre del mismo año puso en órbita el satélite Galaxy III-R de la Hughes con el plan de iniciar transmisiones a mediados de 1996 a los países de la región.

La otra gran empresa con proyecto de largo plazo para América Latina es el grupo mexicano Televisa, con tres socios: News Corporation Limited, propiedad de Robert Murdoch; Telecommunications Incorporated (TCI), consorcio de televisión por cable considerado como el más grande del mundo y O'Globo de Brasil, la empresa de medios más importante de habla portuguesa, propiedad de Roberto Marinho. Este proyecto dispondrá de algún satélite de Intelsat que reemplace al que estalló con el cohete chino que lo pondría en órbi-

Sólo el 17,73 por ciento de los telehogares de la región son suscriptores de alguna forma de televisión no abierta

ta en febrero de 1996. El plan de iniciar transmisiones en el cuarto trimestre de 1996 incluye, además de países latinoamericanos y el sur de los Estados Unidos, también a España.

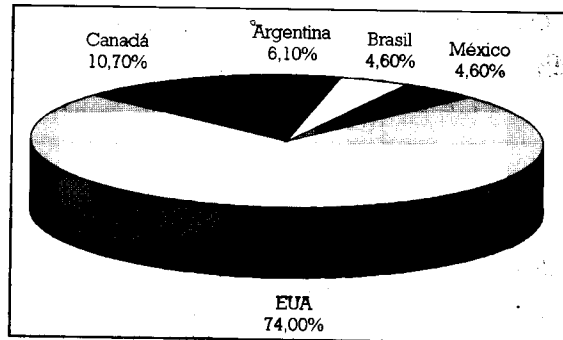
Existen también otros proyectos de DTH por parte de diversos inversionistas mexicanos, quienes al utilizar el Sistema de Satélites Solidaridad podrán tener cobertura latinoamericana mediante la banda C, que abarca Centroamérica, El Caribe, Colombia, Venezuela, Ecuador, Perú, Bolivia, Paraguay, Uruguay, Chile, oeste de Brasil y Argentina. Las otras dos empresas mexicanas que poseen concesiones para DTH son Corporación Medcom (de Clemente Sema) y TVI del Grupo Acir (de Francisco Ibarra), ambas respaldadas por el Grupo Financiero Inbursa propiedad de Carlos Slim, quien en 1990 resultó vencedor en la licitación para la privatización de la empresa Teléfonos de México. Slim compró también, en 1995, el 49 por ciento de las acciones de Cablevisión que pertenecían al consorcio Televisa.

Esta mención de algunos satélites regionales hace oportuno recordar la distribución satelital en el mundo para ubicar a los que cubren América Latina. Actualmente hay alrededor de 150 satélites en operación en la órbita geoestacionaria así como 80 en proceso de construcción que ofrecen servicios de telecomunicaciones fijos y móviles en las bandas C, Ku y L.

En este panorama orbital, los sistemas satelitales internacionales alcanzan el 42,5 por ciento mientras que el 57,5 por ciento restante corresponde a los de carácter nacional. El continente americano participa con 65 satélites —cerca del 30 por ciento del total—, de los cuales 48 son de empresas privadas de los Estados Unidos, siete de Canadá, cuatro de Argentina, tres de México y tres de Brasil.

La gráfica es representativa de la situación actual en materia de satélites nacionales; sin embargo, a la rebanada de *pastel* espacial que utiliza el sur del continente se suman otros transpondedores dedicados a esta región, como son los internacionales Intelsat, Inmarsat, Intersputnik, Panamsat e Hispasat. Aunado a estos, hay que considerar para el futuro cercano otros proyectos regionales como el hoy revitalizado Sistema Andino de satélites Simón Bolívar, en el que están involucrados los cinco países del Pacto Andino desde hace más de una década; el sistema CLASS de Brasil, o el

DISTRIBUCIÓN DE SATÉLITES EN EL CONTINENTE AMERICANO



Fuente: Telecomunicaciones de México. Comunicaciones por satélite. 1995. Mimeo.

Nahuel argentino, que cubrirá los países del Mercosur (2) hasta Puerto Rico; a los satélites de radiodifusión directa o DTH que aprovecharán las posiciones orbitales adjudicadas a los países del continente americano en la Conferencia Mundial de Radiocomunicaciones de 1983 y, finalmente, a los satélites de órbita baja (LEOS son sus siglas en inglés) para comunicaciones móviles, antes de fin del milenio.

En los años recientes la tendencia ha sido de apertura a la competencia de satélites privados. Por ello, algunos países latinoamericanos han abierto la participación a la inversión privada para el desarrollo y operación de sistemas satelitales, como ocurrió primero en Argentina, recientemente en Brasil (3) y antes de finalizar 1996 sucederá en México, cuando la función de operador y comercializador de satélites de la paraestatal Telecomunicaciones de México, TELECOMM, pase a manos privadas mediante concesión, de acuerdo con lo establecido en la Ley Federal de Telecomunicaciones (4).

En el panorama orbital, el continente americano participa con 65 satélites, 10 de ellos de América Latina

(2) El 1 de enero de 1995 entra en funcionamiento el mercado común del sur MERCOSUR, integrado por Argentina, Brasil Paraguay y Uruguay, convirtiéndose así en la 4a. zona de integración por su importancia en el mundo, con unos 740.000 dólares de PIB.

(3) La Ley de Concesiones del 13 de febrero de 1995 fue reglamentada en el mes de noviembre pasado. La nueva política garantiza a la empresa estatal Embratel la prioridad en el uso de satélites administrados por ella hasta finales de diciembre de 1997, es decir que los nuevos sistemas en competencia, como el CASS, no estarían en condiciones de operar sino a partir de esa fecha.

(4) Ley Federal de Telecomunicaciones. México, Diario Oficial, 7 de junio de 1995.

Tabla 1
PAÍSES CON SATÉLITES NACIONALES EN EL CONTINENTE AMERICANO

Operadores	Empresa	Sistemas	Servicios	Satélites en operación	Satélites en construcción	Total satélites
Brasil	Embratel (estatal)	Brasilsat	Fijos C	2	1	3
México	Telecomm (estatal)	Morelos/Solidaridad	Fijos y móviles C, Ku y L	3	-	3
Argentina	Nahuelsat (privado)	Fijos	2	2	2	4
Canadá	Telesat TMI Bell Canada (privados)	Anik MSAT	Fijos y móviles C, Ku y L	5	2	7
EUA (privados)	ATT Sky Net	Telestar	C y Ku	3	1	4
	GE Americom	Gstar, Spacenet	C y Ku	18	3	21
	Hughes	Galaxy, Direct TV	C y Ku	10	7	17 3
	Telecommunications Inc	Tempo	Ku	-	2	2
	AMSC Hughes	MSAT	Móviles	-	1	1

Fuente: Telecomunicaciones de México. Comunicaciones por satélite. México, 1995.

Los tradicionales monopolios estatales han cedido el paso a consorcios privados, en alianzas de empresas nacionales y extranjeras

PRIVATIZACIÓN GENERAL

El panorama de América Latina en materia de telecomunicaciones está sufriendo modificaciones constantes como ocurre en el resto del mundo. La privatización de las entidades estatales encargadas de las telecomunicaciones se ha dado en cadena. Primero fue el Reino Unido, luego Asia y países de la Cuenca del Pacífico y posteriormente América Latina.

Los cambios macroeconómicos de la última década, traducidos en apertura de mercados a la participación de inversionistas privados y desregulación de sectores básicos de la industria y los servicios, fueron de la mano con la transformación tecnológica que impactó al sector de las telecomunicaciones de tal manera que los tradicionales monopolios estatales latinoamericanos han cedido las funciones de ex-

plotación a consorcios privados, producto de alianzas entre empresas nacionales y extranjeras. La reglamentación de tales actividades recae fundamentalmente en el propio Estado, pero algunos países han desarrollado la fórmula de hacerlo de manera indirecta a través de comisiones nacionales de telecomunicaciones, como en los casos de Venezuela, Perú y Brasil.

Con esas medidas la nueva política económica en la región busca incrementar la productividad y la eficiencia en los servicios de telecomunicaciones y llevarlos a la mayoría de la población. Sin embargo, deben enfrentar las grandes diferencias entre el norte y el sur que históricamente arrastra el continente americano. Los Estados Unidos y Canadá cuentan con el 83 por ciento de las líneas telefónicas de la región y su densidad telefónica (número de

líneas por cada 100 habitantes) es siete veces mayor que la media en Centro y Sur América y El Caribe, como lo muestra la tabla 2. En esta última región, por ejemplo, la densidad oscila entre menos de un teléfono en Haití a más de 40 en las Islas Vírgenes, pertenecientes a los Estados Unidos.

Tabla 2
DENSIDAD TELEFÓNICA
EN EL CONTINENTE AMERICANO. 1992

País	Población total	Líneas telefónicas por cada 100 hab.
Bermuda	0,05	76,07
Canadá	27,44	59,21
Estados Unidos	255,02	56,49
Islas Vírgenes	0,10	54,67
Martinica	0,37	38,04
Guayana	0,10	37,95
Guadeloupe	0,40	34,63
Aruba	0,06	33,44
Puerto Rico	3,59	31,62
Barbados	0,26	30,81
Bahamas	0,26	30,58
Kits & Nevis	0,04	26,83
Ant, Neer,	0,19	25,30
Antigua & Barbuda	0,08	23,91
Grenada	0,09	20,56
Dominicana	0,07	19,57
Uruguay	3,13	15,72
Trinidad	1,26	14,29
San Vicente	0,11	13,97
Santa Lucía	0,16	13,04
Belice	0,20	12,42
Argentina	33,10	11,12
Costa Rica	3,10	10,54
Suriname	0,44	9,89
Panamá	2,51	9,67
Chile	13,60	8,92
Venezuela	20,31	8,88
Colombia	33,40	8,45
México	89,54	7,54
Brasil	156,28	6,83
Jamaica	2,47	6,81
Rep. Dom,	7,47	6,42
Ecuador	11,02	4,82
Guyana	0,81	3,50
Cuba	10,83	3,18
El Salvador	5,40	3,05
Paraguay	4,52	2,83
Perú	22,37	2,74
Bolivia	7,53	2,47
Guatemala	9,74	2,20
Honduras	5,08	2,06
Nicaragua	4,13	1,31
Haiti	6,76	0,67
Total América		
Latina	460,87	7,19
Total continente	743,38	26,03

Fuente: Unión Internacional de Telecomunicaciones. 1994.

Los procesos de privatización del sector de telecomunicaciones en los países latinoamericanos tienen denominadores comunes. Por ejemplo, se han caracterizado por la expedición de nuevas leyes o modificaciones sustanciales a las ya existentes; por mecanismos accionarios en los cuales además del capital privado que adquiere la empresa, participe capital social de los empleados; por la definición legal de una serie de compromisos de inversión, expansión y productividad de la infraestructura y de los servicios telefónicos que las nuevas empresas deben cumplir en un período máximo de cinco años a partir de la concesión y por nuevas reglas de competencia en los servicios, entre otros.

El primer país latinoamericano en privatizar sus telecomunicaciones fue Chile en 1988, un año después de expedidas las modificaciones a la Ley de Telecomunicaciones de 1982. La empresa australiana Bond Corp. adquirió el 44 por ciento de las acciones de la Compañía de Teléfonos de Chile (CTC) y la Telefónica de España compró el 20 por ciento de Entel-Chile. Para 1990 el sector de telecomunicaciones estaba 100 por ciento en manos privadas (5), fundamentalmente de la empresa española que había adquirido además todas las acciones de Bond.

En 1990 Argentina dividió en dos entidades la Empresa Nacional de Telecomunicaciones (Entel) y en ese mismo año vendió el 60 por ciento de cada una. La que abarca la región septentrional del país fue adquirida por un consorcio integrado por STET de Italia, France Telecom, Pérez Company y JP Morgan y la participación pública restante se vendió en marzo de 1992 por medio de acciones en la Bolsa de Buenos Aires. La otra entidad de explotación meridional se vendió al consorcio COINTEL integrado por Telefónica de España, Citicorp, el Banco Río de la Plata e Inversora Catalina y el 40 por ciento restante a empleados (10 por ciento), cooperativas (5 por ciento) y oferta pública (25 por ciento). Las dos nuevas empresas, Telecom Argentina y Telefónica Argentina, detentan conjuntamente la propiedad de Telinar, a cargo de los servicios

(5) Información detallada del proceso chileno y los alcances de la privatización del sector hasta en los primeros cuatro años se encuentra en dos de las ponencias presentadas en el IX Congreso Nacional de Telecomunicaciones organizado por la Empresa de Telecomunicaciones de Santafé de Bogotá, Colombia, del 26 al 29 de octubre de 1992 y publicadas en las Memorias del citado evento.

En 1988, Chile abrió la vía de privatizaciones de las telecomunicaciones que están siguiendo después casi todos los países de la región

internacionales, de Startel, de la transmisión de datos y de Movistar, empresa de telefonía celular (6).

En México el proceso de privatización del sector de las telecomunicaciones se ha dado por etapas. En 1989 se abrió la competencia en telefonía celular a partir del mes de septiembre y se creó la empresa paraestatal Telecomunicaciones de México, TELECOMM (7), el 17 de noviembre, integrada por las estructuras de la Dirección General de Telecomunicaciones y de Telégrafos Nacionales de la Secretaría del ramo. El 10 de agosto de 1990, se modificó el Título de concesión de la empresa Teléfonos de México y mediante subasta pública pasó a manos de inversionistas privados nacionales y extranjeros (8). A principios de 1995 la modificación del Artículo 28 constitucional excluyó el servicio satelital del manejo exclusivo por parte del Estado para incorporarse al ámbito de la competencia bajo el régimen de concesión. Al amparo de la nueva Ley de Telecomunicaciones TELECOMM se encuentra en la fase última del proceso de reestructuración (9) para que la función de operador y comercializador de satélites pase a manos privadas antes de finalizar 1996.

Telmex fue adquirida en 1990 por un consorcio integrado mayoritariamente por inversionistas mexicanos encabezado por el Grupo Carso de Carlos Slim, Southwestern Bell de Estados Unidos y France Telecom. La venta contempló además la participación del Sindicato de Telefonistas y posteriormente, entre 1991 y 1992, la venta de acciones en los mercados bursátiles de más de 20 países.

(6) Datos publicados en el estudio de la UIT, America's Telecommunications Indicators. 1994.

(7) TELECOMM, como organismo descentralizado, retomó las funciones de suministrar los servicios públicos de telex, telegrafía y giros telegráficos, fax y correo electrónico, de instalar, operar y administrar una red de estaciones terrenas y un sistema de satélites, y de establecer y mantener convenios con empresas similares nacionales y extranjeras.

(8) Diversos factores llevaron a la decisión gubernamental de privatizar a Telmex, entre ellos la drástica disminución en la inversión entre 1982 y 1986 a sólo el 50 por ciento de lo programado y por lo tanto una tasa de crecimiento anual de 5 por ciento; el servicio de larga distancia subsidiando al servicio local, de tal manera que las tarifas internacionales fueran las más altas del mundo frente a tarifas locales muy bajas; los sismos de 1985 en la Ciudad de México que destruyeron los edificios donde operaban las centrales de larga distancia; y las necesidades de los usuarios que demandaban buenos servicios.

(9) El Comité de Reestructuración del Sistema Satelital mexicano se creó el 19 de febrero de 1996 mediante Acuerdo del secretario de Comunicaciones y Transportes. En él participan funcionarios del organismo central y la Comisión Intersecretarial de Desincorporación encargada de los dictámenes para efectuar esos procesos de las empresas públicas del país.

En el período 1990-95 Telmex ajustó su crecimiento a los términos de la concesión, atendiendo los compromisos de expandir el servicio telefónico básico a una tasa promedio mínima del 12 por ciento anual (10), llevar este servicio a todas las poblaciones rurales con más de 500 habitantes, sustitución de líneas obsoletas por tecnología digital y expansión de la red de fibra óptica de larga distancia, entre otros, para lo cual realizó inversiones superiores a los 8 mil millones de dólares a partir de 1991.

Cuando inicie 1997 Telmex estará enfrentando la competencia en uno de los servicios más rentables de las telecomunicaciones como es la larga distancia (LD), con otros seis consorcios que obtuvieron concesión para ello, integrados por empresas mexicanas y extranjeras, estadounidenses principalmente, como AT&T, MCI, Sprint y Bell Atlantic, las cuales se estima tomarán el 23 por ciento del mercado.

En Venezuela el 40 por ciento de la Compañía Anónima Nacional de Telecomunicaciones (CANTV) fue vendida en 1991 al consorcio Venworid, liderado por la estadounidense GTE, además de incluir a Telefónica de España, AT&T y dos empresas venezolanas. El nuevo dueño adquirió el control gerencial de la empresa aunque el Estado cuenta con el 49 por ciento y el fondo de empleados con el 11 por ciento restante. La regulación del sector está a cargo de la Comisión Nacional de Telecomunicaciones, Conatel. A pesar de las dificultades económicas por las que atraviesa este país, la operadora CANTV ha continuado con su plan de expansión y modernización con el que se ha propuesto alcanzar una densidad telefónica de 14 líneas por cada 100 habitantes para finales de 1996, cifra que duplicaría el nivel del año en que se privatizó.

UN BALANCE DE CRECIMIENTO Y PRODUCTIVIDAD

Mientras la tabla 3 muestra la comparación entre las cuatro primeras empresas latino-

(10) De acuerdo con los Informes anuales de Telmex de 1990-1995, la densidad telefónica en México llegó a 9.5 líneas por cada 100 habitantes al finalizar 1994, mientras que en 1990 era de 6.5, lo que significa un crecimiento anual mayor al 12 por ciento establecido en la concesión. En 1994 Telmex ocupó el lugar número 19 entre los veinte primeros operadores de telecomunicaciones en el mundo clasificados según los ingresos obtenidos por los servicios, y el primer lugar en América Latina seguido por Telebras de Brasil.

Los nuevos servicios son ya un campo de batalla, donde empresas privadas luchan contra antiguos y actuales monopolios

mericanas de telecomunicaciones que se han privatizado, es importante señalar que en el resto de países la tendencia va en esa misma dirección, abriendo paulatinamente algunos servicios a la competencia, como en el caso de Perú que vendió el 35 por ciento de las acciones de la Telefónica; o Bolivia que privatizará la larga distancia. Ecuador tiene listo el inicio del proceso para cuando entre el nuevo

gobierno en agosto de 1996; Brasil primero desregularizará el sector para que Telebras incorpore nuevos socios. Colombia tiene el sector cada vez más desregulado aunque el sindicato de Telecom se ha opuesto a la venta de esta empresa. Y si bien en Panamá es inminente la privatización del sector, en Nicaragua la Ley correspondiente está detenida en el Congreso.

Tabla 3
PRIVATIZACIÓN DE TELECOMUNICACIONES EN AMÉRICA LATINA. 1987-1992

País	Empresa	% vendido	Precio (millones dis.)	Líneas en venta (miles)	Comprador
Argentina	Telefónica Argentina	100	482	1,696	Consorcio Cointei (60%). 10% a empleados; 30% al público
Argentina	Telecom Argentina	100	462	1,391	Consorcio (60%). 10% a empleados; 30% al público.
Chile	Cía de Teléfonos de Chile CTC	100	293	581	Inicial a Bond Corp. Posteriormente a Telefónica de España.
Chile	Entel-Chile	100	n/d	-	Telefónica de España. Empleados, cajas de pensión.
México	Teléfonos de México	100	1,757	5,190	Grupo Curso, Southwestern Bell y France Telecom
Puerto Rico	Telefónica LD de Puerto Rico	80	142	n/d	Telefónica de España
Venezuela	CANTV	40	1,9	1,600	Consorcio Venworld

Elaborado con datos tomados de: UIT. Informe sobre el desarrollo mundial de las telecomunicaciones. 1994.

El balance de operaciones de las empresas privatizadas de telecomunicaciones en la región es favorable en términos del crecimiento en líneas telefónicas y del nivel de productividad y de la eficiencia con la que han cumplido las metas fijadas en la concesión de los servicios, como lo muestran las figuras 1 y 2. Hasta hace poco en la región sólo había una línea telefónica por cada 10 habitantes, frente a cinco líneas en los países industrializados. Se empieza a notar el cambio de las empresas estatales -monopolios-, a empresas privadas. Estas ya instalaron más de 4,2 millones de líneas nuevas entre 1992 y 1994, la mayoría de ellas digitales.

El proceso de convergencia de las industrias de electrónica e informática está hacien-

do que los sistemas de computación y de telecomunicaciones se unan en redes de información como el Internet. El cruce de tecnologías es cada vez más una realidad en la región latinoamericana, pero la línea telefónica, sea ésta fija o móvil, es la vía por la cual transitan las voces, los datos, el Internet, las imágenes, en fin, los servicios multimedia y los de valor agregado. En América Latina los nuevos servicios son ya un campo de batalla donde un creciente número de empresas privadas lucha contra los antiguos y actuales monopolios. Por ejemplo, empresas telefónicas de Chile y México, CTC y Telmex, y Telefónica de España y Southwestern Bell, entre otros, se están preparando e invirtiendo fuertemente en televisión por cable, aliándose con

Persisten las desigualdades en el acceso a las telecomunicaciones en los países latinoamericanos

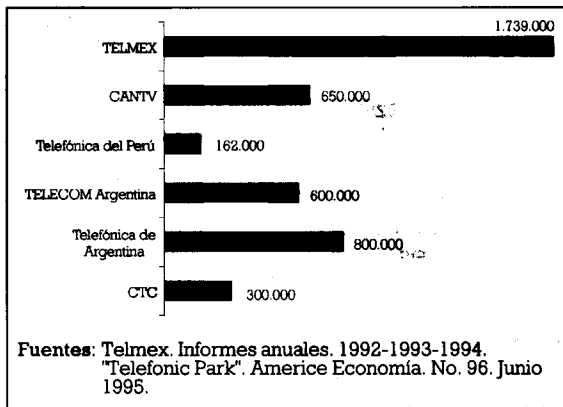


Figura 1. Crecimiento de las telefónicas en América Latina. 1992-1994.

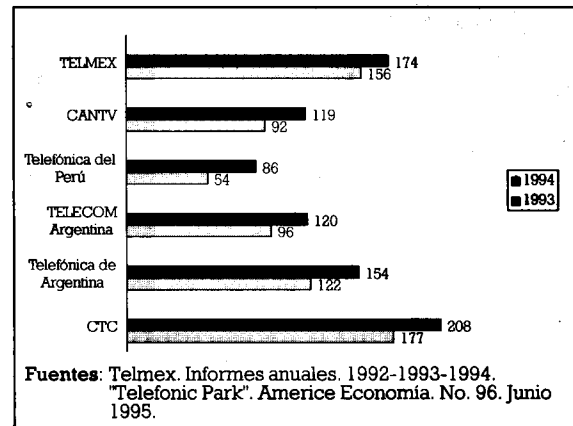


Figura 2. Productividad y eficiencia.

gigantes internacionales de esa industria, como TCI. Los sistemas DTH que además de amplia oferta de canales de televisión incluyen el servicio de Internet. La tecnología de comunicación personal inalámbrica o PCS, que según sus más optimistas seguidores, dejaría obsoletas las enormes inversiones en cableado de las grandes empresas, y en posición de desventaja a las compañías de telefonía celular que tuvieron un excelente despegue al principio de la década.

Es difícil cerrar estas líneas sobre la modernización de las telecomunicaciones en América Latina sin mencionar que la región se integra, no sólo con las urbes recién cableadas por la eficiencia de las empresas privatizadas, sino y sobre todo, por millones de latinoamericanos que aún no saben lo que es tener un aparato telefónico en casa. En el caso

mexicano, por citar uno de tantos, en el momento del anuncio de la privatización de Telmex sólo el 18 por ciento de las familias mexicanas sabían lo que era el teléfono residencial y había más de diez mil comunidades rurales mayores de 500 habitantes, incomunicadas telefónicamente.

La propia Unión Internacional de Comunicaciones (UIT) consideró (11) que la primera oleada de privatizaciones en telecomunicaciones, que encabezan Chile, Argentina, México y Venezuela, no logró extender los servicios en los niveles esperados para la mayoría de la población y persisten las desigualdades en el acceso a las telecomunicaciones en los países latinoamericanos.

(11) UIT. Perfil de las telecomunicaciones de las Américas. 1996. Documento presentado en America's Telecom-96, celebrado en Rio de Janeiro del 10 al 14 de junio de 1996.