

CENTRO DE INVESTIGACIÓN Y DOCENCIA ECONÓMICAS, A.C.



**IN-COMPETENCIA EN EL MERCADO DE TELEFONÍA CELULAR
SLIM, A LA DEFENSA DE SU MERCADO**

**TESINA
QUE PARA OBTENER EL GRADO DE
MAESTRA EN PERIODISMO Y ASUNTOS PÚBLICOS**

**PRESENTA
CINTHYA LILIANA BIBIAN TREJO**

DIRECTOR DE TESINA: DR. ANDREW PAXMAN

CIUDAD DE MÉXICO

JUNIO, 2017

Dedicada a Valeria, el impulso de mi vida

AGRADECIMIENTOS

A mis padres, por enseñarme que la vida es crecimiento. A mis hermanas y a Dios por ayudarme a lograrlo.

A Rubén, por estar a mi lado y ser un gran padre. A Güera, Ché y Adri, por ayudarnos.

A Tuni, Sara, Mirna y Tania, por su compañía. Sin ustedes habría sido infinitamente más difícil.

A mis profesores del CIDE. A Alejandra Xanic por confiar en mí y cambiarme la vida. A los Doctores Andrew Paxman y Juan Manuel Mecinas por su paciencia y contribución al trabajo.

ÍNDICE

COBERTURA RENTABLE	1
VELOCIDAD, A PASO LENTO.....	6
ENTRE POLÍTICAS Y FUNCIONARIOS	13
EL “TOQUE” DEL REY	22
NACER CON PRIVILEGIOS	24
A LA DEFENSA DEL LIDERAZGO.....	29
NUEVAS REGLAS... OTRA VEZ.....	38
AUTOLLAMADA.....	43
BIBLIOGRAFÍA	47

In-competencia en el mercado de telefonía celular.

Slim, a la defensa de su mercado

Cobertura rentable

Keila Metsulemet recuerda que aquella mañana de 2015, cuando por primera vez vio la emoción reflejada en el rostro de una mujer de la comunidad de San Juan Yatzona, Oaxaca al comunicarse con su esposo en Estados Unidos; entendió por qué la comunicación es un derecho del que deben gozar todas las personas.

La mujer en Yatzona accedía por primera vez al servicio de telefonía celular. El proveedor no era Telcel, AT&T o Telefónica, sino una empresa sin fines de lucro que, a través de software libre y una cooperación comunal de 40 pesos por habitante, adquirió la infraestructura para dar el servicio y repartir las ganancias en el mismo poblado, su nombre es Telecomunicaciones Indígenas Comunitarias (TIC).

Para la misma Keila, lo que empezó dos años atrás como un proyecto de radio comunitaria, y que la llevó a convertirse en una de las coordinadoras de la empresa de telefonía celular indígena en Talea de Castro, Oaxaca, representó el encuentro de una vocación que creía perdida, pues años antes abandonó la carrera de comunicación. Ahora no sólo conducía un programa de radio, sino que tenía más actividades relacionadas con TIC en Talea y otras comunidades, como Yatzona.

“Manejar aparatos que antes hubiera pensado que era un asunto de hombres, hacerme cargo del cobro del servicio e, incluso, coordinarnos con autoridades para que una comunidad que a tus ojos está a 50 kilómetros, pero a la que te lleva cuatro horas llegar, como es el caso de

San Juan Yatzona, significó un cambio radical en mi vida”, afirma mientras señala un par de aparatos cuya función es conectar la red de comunicación celular en su comunidad y que ahora son parte de lo que ella controla, e incluso manipula cuando el servicio presenta fallas.

Talea de Castro es una comunidad en la sierra zapoteca, en el estado de Oaxaca. En auto toma cerca de 4 horas llegar desde la capital del estado a la comunidad que tiene cerca de 5,000 habitantes. Hasta 2012 contaba con poco más de 80 líneas de teléfono provistas por Telmex, cuyo propietario es Carlos Slim el sexto hombre más rico del mundo en 2017, según la revista Forbes en cuya lista se ubicó como el número uno en 2012.

Mientras tanto en Talea, durante por lo menos 5 años, recuerda Keila, se hizo una lista cada año para pedir a Telmex que se ampliara el servicio que había llegado unos 10 años antes, sin embargo no hubo éxito, el servicio nunca se extendió. También se solicitó a empresas de telefonía celular que brindaran el servicio pero había que cumplir con el requisito de pagar 20,000 pesos para el pago de la infraestructura, lo cual es imposible para el nivel de ingresos de la comunidad. En México la mayor parte de la infraestructura es propiedad de América Móvil, de Carlos Slim, quien cuenta con 15,000 de las 22,000 torres disponibles para dar el servicio.

El costo de llegar a las comunidades rurales y la falta de rentabilidad ha llevado a la creencia de que es una falla de mercado el que no haya servicio de telefonía móvil en esos lugares, dice Erick Huerta, coordinador general de Redes, una organización que apoya legalmente a TIC. Sin embargo, advierte que es una idea falsa. “Eso no es cierto, nosotros creamos un modelo que es rentable, no a los niveles de América Móvil pero si lo es, lo que hay son barreras de entrada para

que si no es el principal participante quien ofrece el servicio sea otra quien lo haga”, afirma.

La búsqueda de Huerta para hacer llegar servicios de internet y telefonía celular a las comunidades rurales comenzó en 2010, sin embargo lo logró hasta 2013 cuando, a través de utilizar la ley a su favor obtuvo una concesión experimental por un periodo de dos años. Durante todos esos años el principal obstáculo fue la regulación, que no contemplaba un modelo que permitiera operar como lo hace TIC ahora y los obstáculos que representa utilizar la red de los propietarios actuales por los altos costos que cobraban antes de la reforma en telecomunicaciones.

Con esta herramienta legal de base, el apoyo técnico y económico de Rhizomática, un organismo internacional, lograron comunicar a 16 comunidades de la sierra de Oaxaca, entre ellas Talea y San Juan Yatzona, y el año pasado, el 1 de julio, el Instituto Federal de Telecomunicaciones (Ifetel) le otorgó a TIC la concesión definitiva.

“No todos los mercados son iguales, ni se atienden de la misma forma, las comunidades rurales son un ejemplo de ello, puede no estar en el modelo de rentabilidad de una gran compañía pero sin duda pueden ser sostenibles y para la población significa contar con un servicio que les ayuda a romper el círculo de la pobreza”, comenta Huerta.

Para el abogado y consejero del Ifetel, eliminar las barreras de entrada a los participantes interesados, sin duda tiene que ver con políticas públicas y regulación en materia de competencia. Hoy la capacidad de ofrecer el servicio, dice Huerta, no sólo está concentrada en pocos jugadores (o prácticamente en uno) sino que además es un bien estratégico ocioso, “acaparado y sin usarse por un problema aparente de rentabilidad”.

El modelo para las comunidades indígenas es un ejemplo de que es posible la sostenibilidad para quien esté interesado. Según el Manual de Telefonía Celular Comunitaria,¹ creado por Huerta, es posible contar con una base económica para la implementación de telefonía móvil en las comunidades. La utilidad anual suma 553 pesos por cada 250 usuarios a los que se les cobra 40 pesos mensuales por el servicio. Estas cifras implican un margen de utilidad de 0.5%, es decir medio centavo por cada peso que se obtiene de ingresos según la cuota fija que se cobra a cada usuario en las 15 comunidades donde se brinda el servicio. Dado que es un modelo que no contempla el lucro, los niveles de rentabilidad están muy por debajo de los de otras empresas como América Móvil, AT&T o Telefónica, sin embargo existen y actualmente permiten dar el servicio que estas empresas no querían dar antes de 2015.

El camino que Huerta y las instituciones en las que se apoyó recorrieron para que Talea y Yatzona contaran con una empresa y un modelo de negocio que les diera acceso al servicio fue largo. Pasaron varios años para conseguir que el agente regulador, el Ifetel, pasara de darles una concesión provisional a una definitiva pese a que una de las características de un mercado competitivo es que hay libre entrada y salida de empresas. Generar condiciones de competencia en el mercado de telecomunicaciones es una función del Ifetel ya que con las reformas en el sector y la de competencia en 2013 la Comisión Federal de Competencia Económica (Cofece) dejó de tener esa función en este caso en específico.

¹ Erick Huerta, Manual de Telefonía Comunitaria, Conectando al siguiente billón. Redes A.C. México 2016

Según la teoría económica, uno de los beneficios de un mercado competitivo consiste en que haya libre entrada de empresas, lo que implica que habrá quienes estén dispuestas a ofrecer el servicio y el consumidor tendrá facilidad de acceso al producto².

Los compradores pueden cambiar fácilmente de proveedor y los proveedores pueden entrar o salir fácilmente del mercado. Es un supuesto importante para que exista realmente la competencia.

Sin embargo, en el caso de TIC fue más complicado que sólo pretender acceder al mercado “debido a las barreras de entrada” con las que se enfrentaron, afirma Huerta. Aún cuando fueron los cambios en la ley derivados de la reforma en telecomunicaciones los que permitieron que TIC tuviera la concesión, el que el Ifetel sea quien se encarga de regular y brindar condiciones de mercado competitivas en la industria genera que se combinen ambas tareas.

“Esta fue una medida que parece que tuvo tintes políticos, aunque no necesariamente sea negativa para el mercado, si es poco común que no sea la Cofece quien lo revise, como era en el pasado cuando aún estaba la Cofeco”, dice Mario Emilio Gutiérrez, titular de la Comisión Federal de Mejora Regulatoria.

El acceso al servicio para un mayor número de la población, como es la de comunidades rurales indígenas, no es el único conflicto que enfrenta el mercado de la telefonía móvil, la mejor calidad del servicio, que aunque también presenta avances, todavía es representa un tema que implica rezago frente a otros países.

² Michael Parkin, Gerardo Esquivel. Microeconomía: versión para Latinoamérica. Ed. Pearson Educación, 2006.

Velocidad, a paso lento

Las plantas manufactureras para crear turbinas en GE de México están produciendo piezas que se imprimen en 3D, no se trata de partes de plástico, como es comúnmente, sino en titanio, cuenta Vladimiro de la Mora, director general de la compañía.

Para el ejecutivo, la cuarta revolución industrial ya es un hecho, y una de las principales consecuencias en la industria manufacturera es la capacidad de adaptar la producción en tiempo real, “imprimir piezas con nuevas especificaciones en el momento que se requieren y no tener que esperar, eso requiere la mejor tecnología y la capacidad de conexión”. Para lograrlo, “hay retos... uno de ellos es la regulación, la demanda va más rápido que la regulación y deberían ir al mismo paso”. En México, la red 4G está disponible, pues AT&T y Telcel tienen su oferta en esa tecnología, sin embargo, según datos de la consultora OpenSignal a febrero de 2017, la velocidad total a la que los usuarios ven a través de sus redes de datos es de 9.91 Megabites por segundo (Mbps), cifra que si bien ha mejorado, aún posiciona al país en la parte baja de la gráfica que contempla a otras naciones, principalmente asiáticas y europeas. El avance se ha dado principalmente en los últimos 6 meses ante las mejoras implementadas por AT&T y que empujan a Telcel para no bajar su calidad mantenerse en la punta como el principal oferente. “Encontramos un país que está aumentando rápidamente su capacidad 4G, en una batalla cada vez más acalorada entre su antiguo titular local (Telcel) y un nuevo desafío revitalizado (AT&T)”, afirma el reporte de OpenSignal.³

³ OpenSignal, State of Mobile Networks: Mexico (March 2017).
<https://opensignal.com/reports-data/national/data-2017-03-mexico>

Sin embargo, al comparar la velocidad en México con otros países, la diferencia es relevante. Mientras en Corea del Sur el indicador se ubica en 37.54 Mbps, en Canadá está en 20.26, en Estados Unidos es de 12.48 y en Turquía alcanza 11.97 Mbps. Tan sólo en el primer caso es 279% más rápida que en México. Asimismo, según el Índice Global de Conectividad 2017, realizado por la firma de telecomunicaciones Huawei y que revela los rezagos que tienen los países para alcanzar una economía digital desarrollada, México se encuentra en la posición 32 de 50 países. El análisis no sólo califica los 'huecos' informáticos de 50 países, sino también expone cómo el ingreso de un país puede detener o impulsar el avance. En una puntuación máxima de 100 puntos, México alcanza sólo 41 puntos.

En este entorno, el potencial para un mercado competitivo parece ser alto, los propios participantes del mercado ya están pensando cómo crecer en el mercado. El mismo, Jeff Bewkes, director general de Time Warner, afirmó en una entrevista con CNBC que una de las razones por las que la fusión de la empresa con AT&T será positiva es la fortaleza de ambas empresas en el mercado latinoamericano, donde pueden expandir su operación. Crecer para unas, tiene consecuencias para otras y en el mercado mexicano ya sucedió. Uno de los primeros cambios es el nivel de ingresos y utilidades de América Móvil, que están en picada después de la reforma, aunque, una vez más, la reducción parece una cuestión menor dada la dimensión que llegaron a alcanzar las cifras antes de que se logaran los avances registrados hasta ahora.

Las ventas de la empresa de Slim están cayendo. Entre 2013 y 2016 registran una reducción 33% en dólares afectadas por un tema del tipo de cambio pero también por el hecho de que comenzó a recibir menores ingresos como consecuencia de la reducción de tarifas de

interconexión, según las medidas asimétricas impuestas al ser declarada como un agente preponderante. Las utilidades operativas de la compañía también muestran una reducción. En 2014 registraron una caída de 3.3% que para 2015 se elevó a 24%.

Las cifras son consecuencias de la reducción de las tarifas de interconexión, pero también al hecho de que a finales de 2014, AT&T inicia operaciones en el mercado mexicano tras la compra de Iusacell y Nextel. La empresa en su inicio, cuenta Lucio Aldworth, analista de Banamex, implementó una estrategia de comercialización agresiva que llevó a Telcel a reducir sus tarifas y generar un menor volumen de ventas para competir con el nuevo jugador pues la empresa estadounidense ofrecía tarifas hasta 50% menores en segmentos como datos en postpago.

Sin embargo, aún cuando estos fenómenos tuvieron consecuencias en el nivel de ventas y utilidades de América Móvil en México, los indicadores se mantienen como los más altos en los mercados en que opera la empresa. Los ingresos generados a nivel nacional son superiores a cualquier otro mercado donde ofrece el servicio hasta en 10 veces y entre 2008 y 2012 crecieron a una tasa promedio anual superior al 10%, cuatro veces a cómo aumentó el Producto Interno Bruto en el mismo periodo.

Aunque, las medidas impuestas por la Reforma en Telecomunicaciones lograron una reducción en las tarifas de 15% en 2015 y de 12% en 2016, según cifras del Ifetel, así como un mayor número de servicios integrados en las tarifas como son redes sociales, los avances no alcanzaron los grandes objetivos del cambio regulatorio. En primer lugar no se tradujeron en una mayor oferta para las comunidades más alejadas por parte de las empresas con mayor participación de mercado,

lo que podría contribuir a elevar el nivel de penetración del servicio a cifras similares a las que ya tienen países con características comunes a México.

Actualmente la penetración de servicio de telefonía celular es cercana a 90%, según datos de ITU, el organismo de la ONU enfocado en el sector telecomunicaciones, mientras en Brasil ya supera el 100% (debido a que hay quienes tienen más de una línea). Asimismo, el acceso a la tecnología aún no alcanza los niveles de velocidad que otros países, como Turquía, ya tienen y en nivel de conectividad el país sale reprobado, según el indicador de Huawei.

Una de las razones, explica Huerta, es que AT&T y Telefónica se han concentrado en ampliar su mercado en aquellas comunidades más rentables aprovechando los beneficios que les generó la reforma en telecomunicaciones. En tanto América Móvil se ocupó de “defender” su participación de mercado que pasó de 61.5 a 60.8% entre 2013 y 2016. Todavía en niveles de preponderancia al superar los niveles de 50% que establece la ley en México y muy por arriba de los que establecen en otros países de la región que lo ubican en 30%. Aunque en julio de 2014 la empresa dio a conocer que vendería activos para disminuir su tamaño y reducir su participación de mercado por debajo de 50%, y con ello dejar de ser agente preponderado en el mercado de telecomunicaciones, situación que le fue fijada por el Instituto Federal de Telecomunicaciones en marzo de ese mismo año. A marzo de 2017 por el lado de América Móvil nada había pasado, incluso, durante 2016 mantuvo una argumentación de que mantendría su participación de mercado.

“Actualmente América Móvil está haciendo lo que necesita para defender sus clientes y ser competitivo en el mercado. Aún no tenemos

oferta de compra por los activos por lo que (la venta) no sabemos si se va dar en esta etapa, lo que queremos hacer ahora es defender nuestro mercado”, afirmó Daniel Hajj, CEO de la compañía en conferencia con analistas. Para el Ifetel en marzo de 2017 sí era necesario realizar nuevos cambios, así que impuso nuevas medidas asimétricas que obligarían a América Móvil a abrir su red para facilitar la desagregación de la red local y que los competidores ofrezcan servicios de valor agregado a través de su infraestructura. Además mayor vigilancia. Para Hajj esto no considera las actuales condiciones competitivas en el mercado mexicano, así que prepararon una contrapropuesta para que la autoridad regulatoria la revise y para lo cual tiene entre 2.5 y 3 meses para contestar. “No estamos de acuerdo en eso. Y pensamos que Ifetel no revisa realmente los cambios en el mercado en los últimos dos años. Ha habido grandes cambios en el mercado durante los últimos tres años, y no estamos de acuerdo con eso (las medidas)”, dice Hajj a los analistas a quienes también advierte que la compañía considera que ya ha invertido lo suficiente para ofrecer la mejor tecnología y posicionarse como la mejor opción en calidad y servicio para los consumidores en México.

Esta no es la primera vez que el Ifetel impone condiciones a América Móvil que no cumple del todo o que pospone a cambio de una contrapropuesta que tampoco es completada. A cambio, la empresa lleva más de una década con una participación de mercado similar o superior y con la que ha sido capaz de enfrentar las medidas de sus competidores, que él mismo acepta que son agresivos con sus políticas. Las tarifas bajan en tanto enfrenta políticas agresivas, sin embargo, mantiene una posición que no garantizará que el mercado permanezca, pues, al final sigue existiendo un jugador preponderante capaz de

modificar las condiciones de mercado cuando lo determine a través de impedir la entrada de nuevos jugadores o afectar a los existentes pues tiene el poder económico de hacerlo. Adicionalmente, hasta ahora la política pública adoptada tanto por organismos gubernamentales (como la SCT), o como el Ifetel, que no obligó ni a Telmex ni a Telcel a cumplir con sus compromisos tras su privatización o a por lo menos acatar la medida de reducir su participación de mercado.

Esto ha llevado a que el entorno actual en la industria de telecomunicaciones, y no sólo de la telefonía móvil, que es el segmento en el que se enfoca este estudio, los competidores piden medidas que les otorguen mayores oportunidades para crecer su participación, en tanto no suceda, las inversiones están estancadas. Las expectativas apuntan a que la situación se volverá aún más compleja en materia de competencia para las empresas mexicanas luego de la compra de Time por parte de AT&T. “La fusión ha tenido algunos efectos para América Móvil, la incertidumbre sobre de qué manera va competir contra un conglomerado capaz de producir contenidos y cómo se podrán difundir estos, sin embargo la empresa mexicana ha dicho que su estrategia podrá enfrentar la competencia”, dice Amir Rozwadowski, analista de Barclays.

Mientras los fenómenos exógenos modifican el entorno para la comunicación y acceso al servicio, las medidas que dependen del agente regulador, cualquiera que sea desde que Telmex fue privatizada, parecen ir en un sentido pero no encuentran contraparte pues aunque se implementan medidas, estas no necesariamente obliga a que sean cumplidas, tan sólo tienen efectos parciales y temporales en el mercado pues las empresas de Carlos Slim siempre encuentran la manera de

adaptarlas a sus necesidades. Mientras tanto, los consumidores, siguen en espera de mayor cobertura y de un mejor servicio.

Entre políticas y funcionarios

Rafael del Villar, integrante de la Comisión Federal de Telecomunicaciones (Cofetel) entre 2008 y 2011, entró aquella mañana de finales de 2010 a la oficina de Mony de Swaan, quien entonces tenía menos de seis meses como presidente del organismo y conocido hasta entonces por su postura regulatoria para disminuir la dominancia de Telmex en el mercado de telefonía fija, iba a plantearle una misión que él mismo había empujado en los últimos años sin éxito.

“Hay un tema que se ha estancado ya hace un tiempo”, fueron las primeras palabras que De Swaan recuerda que Del Villar usó para abordar la necesidad de hacer un estudio sobre la situación del sector, tanto en telefonía fija como móvil.

Para el recién nombrado presidente de la Cofetel algo así representaba justo lo que necesitaba, afirma. Un estudio que le ayudara a darle credibilidad a la serie de medidas que buscaba llevar a cabo y de paso darle credibilidad a su nombramiento que había sido “dedazo”. “Sabía que el sector estaba de la chingada, pero era distinto que lo dijera el amigo de Juan Molinar, el inexperto, a que lo dijera la OCDE, a quien se solicitó la labor, así que nos metimos un año a hacer el estudio”, comenta.

En 2010 la Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económico (OCDE), ya había dado a conocer el estudio “Perspectivas para México”, donde advertía que el país está entre los países con infraestructura en telecomunicaciones más atrasada y con precios elevados en materia de telefonía móvil y fija⁴.

⁴ OCDE, Perspectivas: México Políticas Clave para un Desarrollo Sostenible. 2010

Para De Swaan conseguir el estudio de la OCDE era muy relevante, lo cual logró en los primeros días de enero de 2011, tanto por una cuestión personal como por mostrar los problemas del sector. Y es que para su primer mes de gestión ya acumulaba cuatro comparecencias, una denuncia penal y una controversia constitucional porque no tenía experiencia en el sector cuando fue designado como presidente del organismo.

La falta de labor política y sus intenciones de modificar las condiciones del sector tuvieron costos inmediatos. A la par de su nombramiento, dado a conocer en una conferencia de prensa el 30 de junio de 2010, el senador Rogelio Rueda y el diputado Luis Videgaray, ambos del PRI, instruyeron a la Comisión Permanente del Congreso de la Unión para interponer una controversia constitucional. Adicionalmente, los legisladores presentaron una denuncia de hechos por colusión de funcionarios ante la PGR por el nombramiento de Mony de Swaan. Esto no es todo lo que De Swaan enfrentó mientras intentó modificar las condiciones del sector, Antonio Aguilar, académico del CIDE y compañero de estudios del exfuncionario de la Cofetel comenta que, además de las denuncias, controversias constitucionales y acusaciones sobre un presunto ejercicio indebido de sus funciones, fue acusado de un presunto beneficio personal en asignación de contratos. Incluso, los ataques llegaron a tocar aspectos de su vida personal.

“A raíz de su nombramiento, los comentarios al calce de la información permitían ver toda clase de ataques directos al hecho de que es judío, lo cual es sumamente reprobable, tanto de los diarios por darles voz como por quienes expresaban su xenofobia”, dice Aguilar. Además, también fue acusado de abrir información de Cofetel para su beneficio personal, afirma Sinaia Urrusti, académica también del Colmex y a quien

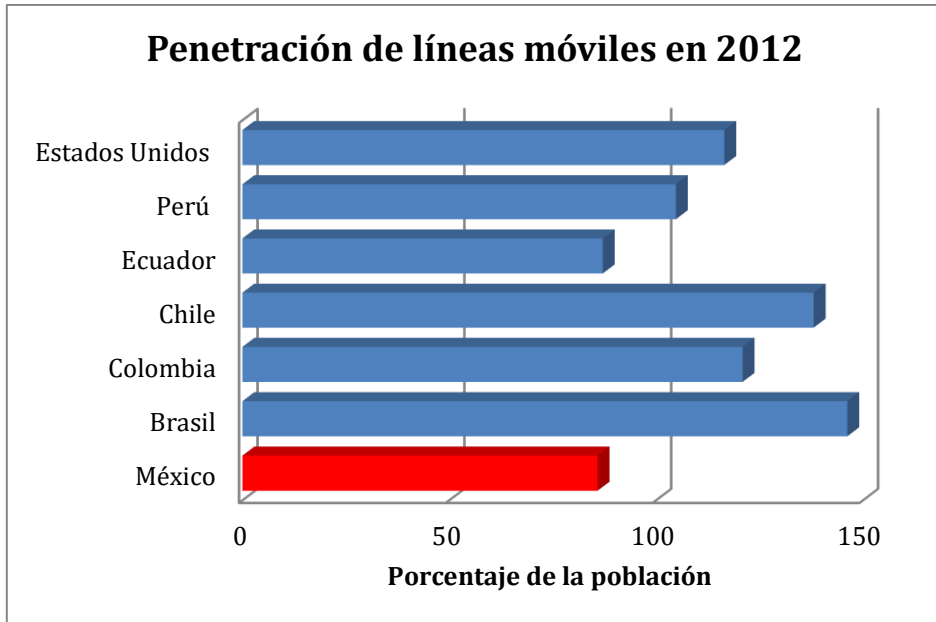
acusaron de ser su cómplice cuando hacía investigaciones para su tesis doctoral y no conocía a De Swaan. “Recibí amenazas, tuve que sacar mis datos del país y hasta lanzaron ataques en periódicos. No lo conocía y pasé por todo un episodio que no le deseo a nadie”, dice.

Mientras tanto, en su estudio la OCDE concluyó en que en México la falta de competencia en telecomunicaciones había generado mercados ineficientes que imponen costos significativos a la economía mexicana y que inciden de manera negativa en el bienestar de su población.

“La falta de competencia ha causado que los precios sean extremadamente altos para los consumidores y los negocios y ha frenado la adopción de nuevos servicios. La OCDE calcula que esto ha costado a la economía mexicana aproximadamente 25 mil millones de dólares cada año”, revela el documento.

El estudio revela que el sector telecomunicaciones se caracterizaba por altos precios, entre los más elevados de los países miembros de la OCDE, y falta de competencia, lo que tiene como consecuencia una baja tasa de penetración de los servicios y un pobre desarrollo de la infraestructura necesaria para prestarlos.

Tan sólo en el mercado de telefonía móvil, sin incluir telefonía fija ni banda ancha, las pérdidas del consumidor sumaban 12,242 millones de dólares entre 2005 y 2009, o 1% del PIB al año. Datos de la Organización Internacional de Telecomunicaciones (ITU por sus siglas en inglés), un organismo parte de la ONU que estudia las al sector de tecnologías de la información, revela que en 2012 México se ubicaba en niveles de penetración de líneas móviles inferior de 88% mientras en Brasil ya se superaba el 100%.

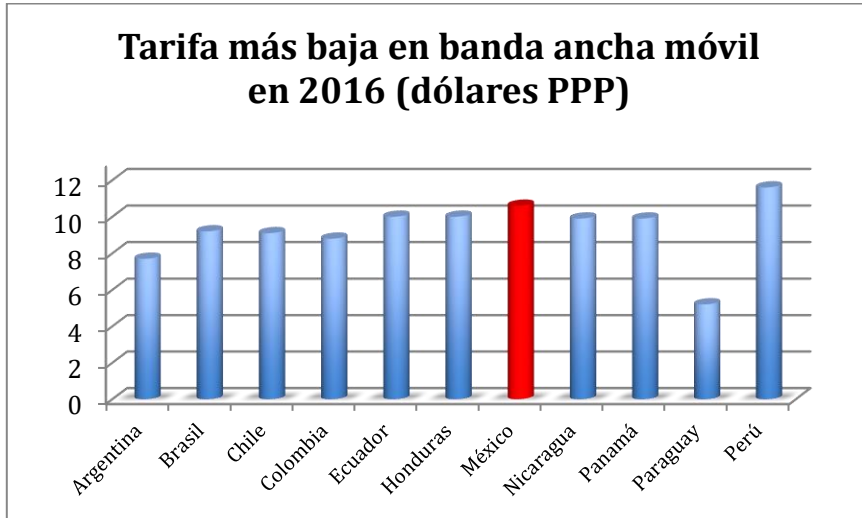


Fuente: Elaboración propia con datos de ITU (el organismo especializado en telecomunicaciones de la ONU) y Banco Mundial. *Los usuarios tienden a tener más de una línea además de aquellas registradas por empresas por ello en algunos es superior a 100%.

Datos de Dirsi, un organismo encargado de monitorear precios, revelan que de los países de América Latina, en 2012, con datos de ese mismo año, las tarifas de banda ancha móvil estaban entre las tres más altas de la región. Para 2016, según el mismo organismo, las cosas han cambiado poco, tan sólo Venezuela y Perú son países donde los costos son más altos que en México. Daniel Hajj, director general de América Móvil advierte que, sin embargo, las tarifas están en un nivel muy competitivo, según dijo en la última conferencia con analistas en abril de 2017.

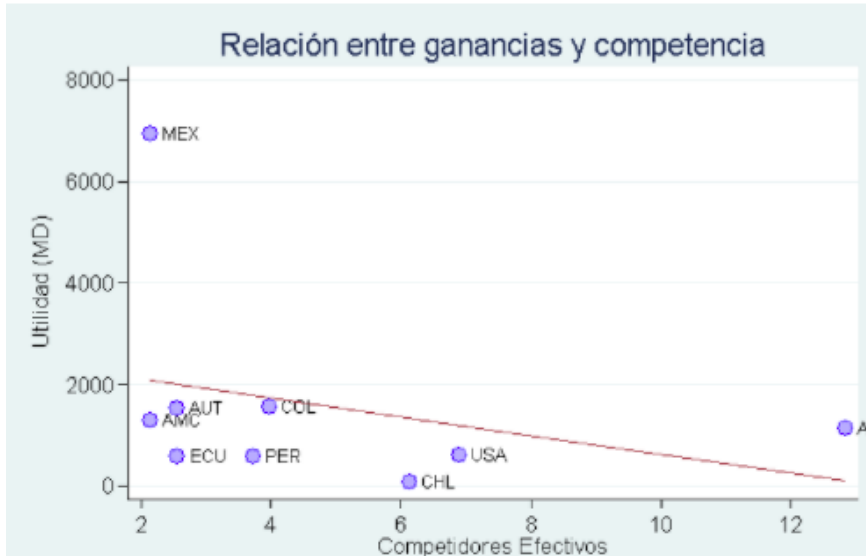
“El mercado sigue siendo muy competitivo, es más racional y más estable... los precios hoy en México son realmente, creo yo, uno de los

más baratos del mundo”, afirmó ante los analistas de inversiones en el mercado de valores.



Fuente: Dirsí. *PPP es paridad de poder adquisitivo

Adicionalmente, ya desde el reporte de la OCDE México se ubicaba como uno de aquellos donde las utilidades de la empresa eran las más altas pero la penetración estaba entre las más bajas. La siguiente gráfica muestra la relación entre competencia y generación de utilidades de América Móvil en los países donde opera.



Fuente: Elaboración propia con datos de América Móvil e ITU

Los países donde opera la empresa muestran que a menor número de competidores será mayor el monto de las ganancias, sin embargo la mayoría se ubican cerca de la línea de tendencia, excepto México con un bajo número de competidores efectivos pero un nivel de utilidad operativa mayores, por mucho, que las obtenidas en cualquier otro país donde opera, en algunos casos hasta 10 veces más..

Es así que la falta de competencia ha provocado que México sea el país donde América Móvil más gana, pero también donde el acceso a los servicios es menor respecto a otras naciones donde opera la empresa, debido a las condiciones de regulación que se le han impuesto.

De todos los países donde opera, según datos de ITU, México es el único donde la preponderancia se considera a partir de una tenencia de 50% del mercado, en cambio en el resto es a partir de 30%. En consecuencia, mientras Brasil, un mercado de más de 200 millones habitantes alcanzaba una penetración superior al 100% en 2012, generaba utilidades operativas a América Móvil cercanas a los 3,800

millones de dólares. En cambio en México, un mercado con una población de alrededor de 110 millones en ese mismo año le dio utilidades de más de 9,400 millones de dólares, sin embargo con menos competidores que el país sudamericano.

Los resultados generados por la empresa y el reporte de la OCDE pusieron para la Cofetel, bajo la dirección de Mony de Swaan, el problema en la agenda gubernamental en una forma intensiva y con varios actores presionando, tanto en la necesidad de un cambio en la política pública pero también hay presiones en contra para que no se lleve a cabo.

Sin embargo, también es a partir de este estudio que cobra relevancia la implementación de una política pública en la que se incluyera instituciones con mayores fortalezas, e incluso autonomía de gestión, además de dotar de infraestructura que no estuviera en manos del jugador preponderante. La creación de una red compartida, donde todos los interesados pudieran hacerla de su utilidad y llegar a un mayor número de la población.

Entonces, el reto era regular al sector de manera que fuera posible revertir las cifras, mejorar la infraestructura y dar acceso a la tecnología a toda la población, coinciden la OCDE, Luis Rubio, consultor de Jones Day y el propio De Swaan.

Hasta entonces los intentos de la Cofetel, la Secretaría de Comunicaciones y Transportes y la Comisión Federal de Competencia (Cofece), derivaron en una serie de amparos por parte de Telmex y América Móvil cada vez que le era impuesta una medida para regularla. En 2009, las empresas habían logrado ponerse de acuerdo en bajar las tarifas que cobraban entre ellas para conectar las llamadas a 1 peso, sin embargo, las propuestas de llevarlas a 40 centavos estaba entre

procesos jurídicos por impugnación de Telmex y Telcel ante la Suprema Corte de Justicia, revela un estudio de Flores-Roux, del Ifetel, al respecto.

Entre 2003 y 2009 la Cofece y la Cofetel intentaron imponer alguna regulación en seis ocasiones a Telmex y América Móvil a lo que las empresas respondieron con proceso de amparo o impugnación con lo que evadieron cumplir con las medidas.

De acuerdo con los reportes anuales de América Móvil y Telmex de 2006 a 2009, las empresas habían interpuesto dos amparos contra las resoluciones de las comisiones de Telecomunicaciones y Competencia donde les obligaban a dar acceso a su red, interconexión a precios competitivos, por contar con poder sustancial de mercado por lo que la medida nunca se concretó.

La situación nunca dejó de ser complicada para quienes intentaron regular a América Móvil, afirma Sergio Aguayo, investigador del Colmex quien recuerda que a De Swaan se le llegó a atacar de diversas formas. “Mony siempre ha sido de esas personas dispuestas a defender lo que cree es una característica muy poco común en el ambiente político como el mexicano que llega a ser tan hostil lo que genera que la tendencia sea evadir los temas más incómodos y él nunca ha evadido ni los temas incómodos ni la entrada en polémica con personajes poderosos”, afirma.

La forma en que los intereses de las empresas han sobresalido a la regulación son la constante en el sector de telecomunicaciones. Urrusti Frenk, abunda y recuerda que entre 2012 y 2014 realizó su tesis doctoral en la Universidad de Berkeley, en Estados Unidos. El tema era la conexión entre medios de comunicación y el desarrollo económico en las distintas comunidades en México.

Como parte de la investigación se revisaron todos los datos de los expedientes de todos los concesionarios de radio y televisión, tales como frecuencia, potencia, radiales, direccionalidad, localización y altura de las antenas, retransmisión, número y duración de programas y anuncios, entre otros, con el objetivo principal de “fortalecer el proceso de desarrollo democrático en México”.⁵

“Por esa columna Soria me atacó en medios, dijo que era amiga de De Swaan cuando yo no lo conocía y lo único que tenía era una carta autorizándome a usar los archivos de la Cofetel, que son información pública. Este hombre se disfrazó y fue capaz de pedir las credenciales para votar del equipo de captura. Había intereses de las empresas, me queda claro”, dice Urrusti Frenk.

Gerardo Soria es presidente del Instituto del Derecho a las Telecomunicaciones, organismo autónomo asociado a los intereses de las televisoras principalmente Televisa y TV Azteca, dice Enrique Villarreal, periodista especializado en Telecomunicaciones.

“En Berkeley le enviamos una carta aclarando todo lo que publicaba, sin embargo, siempre estuvo atacando y amenazando sobre la labor que era para una tesis cuyo financiamiento provino de becas educativas, aún estoy pagando parte de ese dinero”, dice Urrusti Frenk.⁶

⁵ Gerardo Soria, *Procobhi: tarea cara y peligrosa para el Estado*. Periodico El Economista 5 de marzo de 2013. <http://eleconomista.com.mx/columnas/columna-especial-empresas/2013/03/05/procobhi-tarea-cara-peligrosa-estado>

⁶<http://eleconomista.com.mx/columnas/backup/2013/03/21/universidad-california-berkeley-gerardo-soria>

El “toque” del Rey

Carlos Slim llegó a la conferencia de prensa el 31 de febrero de 2012 acompañado de su hijo, quien lleva el mismo nombre, para refutar los resultados del Estudio de la OCDE sobre las Políticas y Regulación de Telecomunicaciones dado a conocer un día antes, con un tono desdeñoso comienza a mostrar unas hojas ante los medios de comunicación.

“Este reporte más que estudio es un refrito de muchas cosas... un estudio serio debe ser actual no puede fundamentarse en datos de hace tres años. Estas afirmaciones son buenas porque son tontas, tan absurdas que no aguantan el mínimo análisis”, dijo ante los reporteros.

De Swaan recuerda que en más de una ocasión visitó la casa de Slim. En una de esas visitas para tratar de mostrarle los objetivos de las medidas regulatorias que buscaba impulsar, el exfuncionario recuerda que lo escuchó durante un rato.

“Momentos después dijo: ‘con permiso’ y se fue. Creí que haría algo y volvería pero al pasar más de media hora pregunté al mesero que nos estaba atendiendo qué sucedía con el ingeniero. Me contestó que ya se había ido y que yo podía partir cuando quisiera. Supe que así sería en adelante: no me iba a ser fácil y así sucedió”, comenta el exfuncionario.

Más actores jugaron un papel en su momento. De acuerdo con un texto del BID, en México las presiones de las asociaciones de propietarios de medios de comunicación y las grandes redes comerciales frustraron por muchos años los intentos de permitir una mayor competencia en el sector telecomunicaciones (radio y televisión).⁷

⁷ Banco Interamericano de Desarrollo (2006), “Actores de la sociedad civil”, en La política de las políticas públicas, México: (BID)-Editorial Planeta. P. 109

Según ese mismo documento, en los países con un Estado relativamente débil los intereses empresariales suelen dominar la formación de políticas. Por ello enfatiza en la importancia de fomentar un Estado fuerte que pueda frenar el poder de las élites empresariales. De Swaan no fue el único regulador que enfrentó la dominancia de Telmex y América Móvil en el mercado, Eduardo Pérez Motta, quien fuera durante nueve años presidente de la Comisión Federal de Competencia (Cofeco), hasta octubre de 2013, también vivió las consecuencias de ir contra los intereses de Slim. En 2009 la Cofeco determinó que Telmex tenía "poder sustancial" en la telefonía fija. Es decir, que podía fijar precios unilateralmente, restringir el servicio o impedir la entrada de nuevos competidores. Pasaron dos años desde la postura y en abril de 2011 luego de que el funcionario votara a favor de sancionar a Telcel con 11,989 millones de pesos (mdp), la mayor multa en la historia de la institución, por prácticas monopólicas relativas. Dos meses más tarde, los abogados de Slim lograron revertir la decisión de la Cofeco. No sólo lograron que la Comisión reconsiderara la multa, sino que también convencieron a dos comisionados de votar a favor de que Pérez Motta ya no participara en la discusión del caso⁸.

⁸ <http://expansion.mx/expansion/2013/10/07/enemigos-en-el-camino>

Nacer con privilegios

En una columna del 2 de mayo de 2008 Alberto Barranco recuerda un chiste que, según dice, corría a lo largo y ancho del país en la década de los 90's, luego del proceso de privatización Telmex cambiaría su razón social por Carlos & Charlie⁹, por el nombre de sus nuevos dueños: Carlos Slim y Carlos Salinas de Gortari.

El rumor, incluso, llegó a plantear que Carlos Slim era prestanombres del entonces presidente de México y por ello la venta de la paraestatal se realizó a un precio menor a lo que había sido valuada, sin embargo, nunca hubo sustento sobre esta tesis y el propio Slim tiene una página dedicada a explicar este fenómeno en el que defiende el pago realizado por Telmex.¹⁰

En 1990 Teléfonos de México era la segunda empresa más importante para el gobierno por el valor de ventas y contribuciones al erario. Además era la tercera compañía de telecomunicaciones a nivel mundial¹¹.

Como tal, las valuaciones del gobierno y algunas instituciones bancarias estimaban que la compañía valía entre 7,000 y 8,000 millones de dólares y al final se vendieron, en 1990, a través de una subasta, 20% de las acciones por 1,757 millones de dólares, lo cual sería abordado con posterioridad como un mal negocio pues un año después el estado enajenó el resto de las acciones en su poder.

⁹ Alberto Barranco. ¿Carlos & Charlie?. El Universal. 2 de mayo de 2008, disponible en <http://archivo.eluniversal.com.mx/columnas/71188.html>.

¹⁰ <http://www.carlosslim.com/07.html>

¹¹ Alfonso Anaya Díaz, "Privatización y cambio estructural Telmex, un caso de liberalización fallida" en Globalización versus desarrollo: Las nuevas condiciones para un proceso de cambio estructural viable y sustentable ed. UAM-X, CSH, Depto. de Producción Económica; 2012.

La venta de Telmex estuvo rodeada de información relacionada sobre quienes serían los posibles compradores, Carlos Slim siempre estuvo en la lista. Los otros dos fueron empresarios que al final también participaron en el proceso de privatización de empresas de la administración de Salinas de Gortari. Roberto Hernández, quien se quedó con Banamex y

Un tema que atrajo principalmente la atención de la prensa fue el otorgamiento de privilegios para su comprador, según revela una investigación hemerográfica, así como el precio y la viabilidad que tenía la empresa como un negocio del Estado.

El 4 de diciembre de 1990, pocos días antes de que se concretara la privatización, en exclusiva con El Universal, el director de Telmex, Alfredo Baranda, afirma que una vez que Teléfonos de México sea vendida por el gobierno, la Secretaría de Hacienda y Crédito Público (SHCP) se beneficiaría del establecimiento de una reciente reforma fiscal consistente que consistió en no cobrar el impuesto global que pagaba la empresa, siempre y cuando no se distrajeran esos recursos y se reinvertieran en la expansión y mejoramiento de la telefonía.¹²

El gobierno había preparado más que un impuesto para la desincorporación de Telmex. Una de las acciones previas, y que después sería la principal crítica contra Telmex, fue el que las tarifas se incrementaron para ponerlas a nivel de lo que cobraban otras compañías a nivel internacional. Además también hubo un ajuste inmediatamente después de la venta.¹³

¹² De la Redacción. Está garantizada la expansión de Teléfonos de México, El Universal 4 de diciembre de 1990 Sección Financiera p.1

¹³ Emilio Sacristán Roy "Las privatizaciones en México", *Economía UNAM* Vol 2 Num. 9 Año 2006 Facultad de Economía, UNAM.

Asimismo, semanas antes del cierre de la operación de compraventa, Telecomm transfirió en venta a Telmex la red federal de microondas, con lo que Telmex podía operar los sistemas de larga distancia telefónica de manera integral y autónoma. Además a lo largo de 1990, antes de la venta que se concretaría en diciembre de 1990, Telmex como empresa del estado hizo inversiones por casi 5 billones de pesos, alrededor de 55% más de lo que invirtió en 1989.¹⁴

Finalmente, el 10 de diciembre de 1990, nueve días antes de que concluyera la venta de Telmex a Slim, el título de concesión de la paraestatal fue modificado y publicado en el Diario Oficial de la Federación. Entre los principales cambios que realizó la Secretaría de Comunicaciones y Transportes al título de concesión otorgado en 1976 estaban cuestiones relacionadas con la competencia.

“Durante los seis años siguientes a la entrada en vigor de este título, “La Secretaría” sólo podrá otorgar otras concesiones para redes de servicio público de telefonía básica de larga distancia nacional e internacional, cuando no se haya cumplido con las condiciones de expansión y eficiencia del servicio público objeto de esta concesión. Para otorgar nuevas concesiones para otras redes públicas de telefonía básica, “La Secretaría” tomará en cuenta la eficiencia del servicio público objeto de esta concesión, el equilibrio financiero de “Telmex” y las condiciones de competencia equitativa”¹⁵

¹⁴ Rafael Rodríguez Castañeda. Operación Telmex. Contacto en el poder, Grijalbo

¹⁵ Diario Oficial de la Federación 10 de diciembre de 1990.

http://dof.gob.mx/nota_detalle.php?codigo=4693147&fecha=10/12/1990

Entre los compromisos que Telmex firmó como parte de la concesión estaba un plan para dar acceso a la telefonía en comunidades rurales. Como parte de su compromiso se comprometió a que hacia finales de 1994 todas las poblaciones del país con más de 500 habitantes, de acuerdo con el Censo General de Población y Vivienda de 1990, tengan acceso al servicio telefónico, al menos mediante una caseta pública o agencia de servicio de larga distancia.

En las poblaciones de más de 2,500 habitantes en las que haya un mínimo de 100 solicitudes de usuarios se obligaba a instalar servicio telefónico mediante un conmutador. Para 1995 el número de habitantes de una comunidad no era relevante, si había más de 100 solicitudes debía entrar el servicio de telefonía.

Sin embargo, también a partir de 1995, "Telmex" también debía dar servicio en las poblaciones que que incluirá aquellas en las cuales pueda recuperar al menos el 75% de los costos de instalar y mantener operando el servicio.¹⁶

“La realidad es que pese a la reunión de firmas para ampliar el servicio durante varios años después de 1995 a Talea nunca llegaron más líneas de las 80 que existieron originalmente y de telefonía celular, ni hablar”, comenta Keila.

Asimismo, para 2007, Telmex condicionaba el brindar una cobertura más rápida y eficiente en comunidades rurales a que la Secretaría de Comunicaciones y Transportes liberara el espacio, porque la frecuencia de 450 megahertz (MHz) estaba invadida y eso impedía completar el servicio.¹⁷

¹⁶ Diario Oficial de la Federación 10 de diciembre de 1990.

http://dof.gob.mx/nota_detalle.php?codigo=4693147&fecha=10/12/1990

¹⁷ Notimex, *Telmex a SCT: más frecuencia para dar telefonía rural*. Periódico La Crónica 22 de agosto de 2007. <http://www.cronica.com.mx/notas/2007/318655.html>

Esto ya era parte de un nuevo plan en el que la SCT le pagaría a Telmex, a través de un fideicomiso, 750 millones de pesos como parte de un fondo de cobertura social cuyo fin era ampliar el servicio de telefonía a comunidades rurales.

La SCT no otorgó otra concesión de telefonía pese a que en las comunidades rurales el servicio era parcial y Telmex cumplió a medias las obligaciones a las que se comprometió en el título de concesión. Actualmente mantiene una participación de mercado en los mercados de telefonía fija y móvil superior a 60% y, en cambio, busca crecer su presencia con el servicio de televisión que no estaba incluido en la concesión original. “Desde que la privatizaron venía con muchas condiciones a favor, la autoridad encontró a lo largo de los años muchas complicaciones para cambiar la regulación y modificar del todo estas condiciones, desde el inicio estuvo hecha para darle privilegios”, dice Rubio, el ejecutivo de JonesDay.

A la defensa del liderazgo

Keila recuerda con rabia el día que Telefónica Movistar llegó a Talea. Un fin de semana de 2015 dos mujeres “semidesnudas” regalaban globos a los niños e invitaban, en la explanada del palacio municipal, a los habitantes a suscribirse y obtener un teléfono gratis. Talea, la primera comunidad donde la organización Telecomunicaciones Indígenas comunitarias había implementado su servicio de telefonía celular, con pagos de 40 pesos al mes y las utilidades eran reutilizadas en la comunidad quedaría fuera del mercado. Actualmente 90% de la población es cliente de Movistar, asegura Keila.

De acuerdo con información de Telefónica, el programa de telefonía rural de la compañía forma parte de las acciones de la fundación, es decir, sin fines de lucro. “El acceso a la infraestructura de otros para poder competir debería ser un acuerdo, una plática entre competidores y que los logros que se tengan sean respetados, así es como ocurre en otros países, pero en México no se ha podido”, dice Miguel Calderón, vicepresidente de regulación de Telefónica México.

Acceder al mercado de Talea y quedarse con 90% de los usuarios fue sencillo para la empresa, no es igual para el resto del país. Dos años después de la reforma en telecomunicaciones, y a más de un año de declaratoria de preponderancia de América Móvil con la ley de 2014, la participación de mercado de la empresa permanece cerca de 60% en usuarios de telefonía móvil, el plan de venta de activos para reducir su tamaño sigue a la espera y, en cambio, directivos confían en que se le permita la entrada al mercado de televisión. “Nos gustaría estar primero bien claros cuando pidamos la autorización para la TV de paga y de que no haya quejas sobre alguna de las medidas, así es que queremos estar bien seguros cuando pidamos eso para obtenerlo”, señaló Daniel Hajj

en conferencia sobre los resultados del cuarto trimestre de 2016 ante analistas.

Para Cristina Ruiz De Velasco Alcayaga, directora de asuntos externos de AT&T en México hace falta tomar medidas para que el mercado realmente pueda ser competitivo entre las que están el cobro de tarifas de interconexión para quienes no son preponderantes, es decir todos menos América Móvil, además de que el Instituto Federal de Telecomunicaciones obligue a la empresa de Carlos Slim a dar información completa sobre su infraestructura. Con lo que las inversiones fluirían mejor. “En México hay mucho camino por recorrer en cuanto a servicio”, dijo la ejecutiva en el marco del Mexican Telecom Forum.

América Móvil, sin embargo, afirma que está haciendo lo que necesita para defender sus clientes y ser competitivo en el mercado. “Aún no tenemos oferta de compra por los activos por lo que (la venta) no sabemos si se va dar en esta etapa, lo que queremos hacer ahora es defender nuestro mercado”, afirmó Daniel Hajj, CEO de la compañía en conferencia con analistas en abril de 2016.

En julio de 2014 la empresa dio a conocer que vendería activos para disminuir su tamaño y reducir su participación de mercado por debajo de 50% y con ello dejar de ser agente preponderado en el mercado de telecomunicaciones, situación que le fue fijada por el Instituto Federal de Telecomunicaciones en marzo de ese mismo año. Casi dos años después nada pasó. “Es el problema con este tipo de medidas, son difíciles de ejecutar porque cuando el Ifetel le dijo que tenía que vender activos, le da tiempo para ello, pasan los años y América Móvil nada más dice que nadie se los compra, y ahí sigue la situación del

mercado”, comenta Luis Rubio, socio especialista en telecomunicaciones de la consultora legal Jones Day.

De acuerdo con Rubio lo que la medida originó fue una estrategia donde América Móvil puso lo mejor de la empresa en una parte y quiso vender la otra a precio de mercado pero no apareció comprador. En cambio Iusacell y Nextel si fueron adquiridas, lo que demuestra interés en el mercado.

“Hay empresas entrando, aquí el potencial es alto pues los consumidores responden bien y podría ser mejor si todo funcionara en favor de la competencia, todo sería más rápido de lo que es ahora”, comenta Gerardo Escobar, gerente de mercadotecnia de Virgin Mobile, una empresa que ingresó al mercado como Operador Movil Virtual luego de la reforma de 2013.

La disminución de participación de mercado vía venta de activos no sólo no se concretó. Actualmente América Móvil implementó una estrategia de promociones agresivas con el fin de mantener su cuota de mercado frente a competidores como AT&T que busca integrar mayores suscripciones a través de menores precios.

En promedio, revela un análisis de Accival (CITA), los precios de AT&T son 20% más baratos que los de Telcel en servicios de voz y 60% menores en productos de datos. Esta circunstancia se debe en parte a que Iusacell y Nextel ya no pagan tarifas de interconexión a América Móvil, pero reciben llamadas entrantes.

“Esta asimetría respalda la generación de flujo y le permiten ser más agresiva comercialmente, por eso se están viendo esas tarifas”, comenta Lucio Aldworth, analista de Accival.

Ante el entorno competitivo América Móvil decidió que mantendría su participación de mercado con una estrategia de promociones para

mantener, e incluso aumentar, el número de clientes en un segmento creciente.

“Creo que nos encontramos en un precio muy competitivo en este momento, mucho más bajo que en muchos países como Estados Unidos, por ejemplo. Por lo tanto, estamos a un precio mucho más bajo que lo que mi competidor está teniendo en su mercado... Además México también va a aumentar pues la penetración es baja, y creo vamos a tener un mayor crecimiento, por ello esta estrategia”, afirmó Hajj. De acuerdo con el ejecutivo de América Móvil, el nivel de tarifas está en un proceso de estabilización, es decir, no habrá aumentos o reducciones drásticos en el futuro.

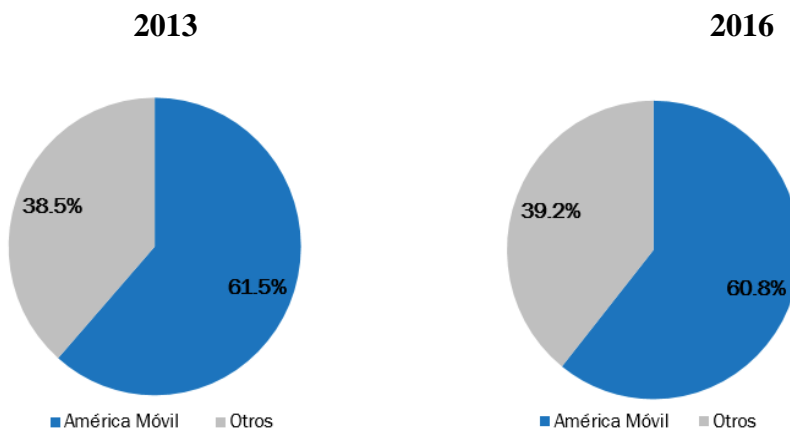
Al cierre del primer trimestre hay cifras que muestran que en cuanto a tarifas e ingresos para los operadores de telefonía celular hay efectos de la reforma en telecomunicaciones a cerca de tres años de su implementación. A marzo de 2017 el segmento de telefonía móvil (considerando a todas las empresas del rubro) reportó ingresos por 59,547 millones de pesos, cifra que representa una disminución de 0.09% respecto al mismo periodo del año previo. La reducción es atribuible principalmente a los menores precios de los servicios móviles que resultan de las agresivas ofertas tarifarias tanto en postpago como en prepago, según revelan cifras del Ifetel. Asimismo, según los datos de Inegi sobre niveles de precios, los servicios de telecomunicaciones móviles registraron una reducción anual del 11.9% en el primer trimestre del año en curso.

Hacia adelante, explica Manuel Jiménez, director de análisis de Banorte, el nivel de presión en tarifas dependerá de que tan agresiva sea la competencia con otros operadores celulares. Sin embargo, el primer trimestre del año ya se caracterizó por una menor agresividad

comercial, debido a que hay un mayor uso del servicio con lo que es de esperarse que ya no bajen más los costos de servicios. Sin embargo, hay un factor que es determinante considerar: persiste la concentración en ingresos y líneas en uno de los participantes. El preponderante, ya que 7 de cada 10 pesos (y una proporción semejante de líneas) son atribuibles a Telcel, de América Móvil, quien tiene poder de modificar el mercado que comienza a mostrar incipientes signos de reconfiguración a favor de los competidores.

Lo ideal es que la autoridad ponga especial atención en la aplicación de mecanismos para detonar la competencia efectiva, incentivar la inversión, nivelar las condiciones de provisión de los servicios móviles. “La participación de mercado de la empresa en México tanto en telefonía móvil como fija es una de sus mayores fortalezas a la hora de considerar su capacidad de generar ingresos, además de su infraestructura lo que le da fortaleza frente a la competencia”, comenta Nayma Almedia, analista de la calificadora Moody’s. Tan sólo para el cierre de año los analistas estimand que América Móvil sume 816,000 suscriptores en todas sus operaciones.

Participación de mercado



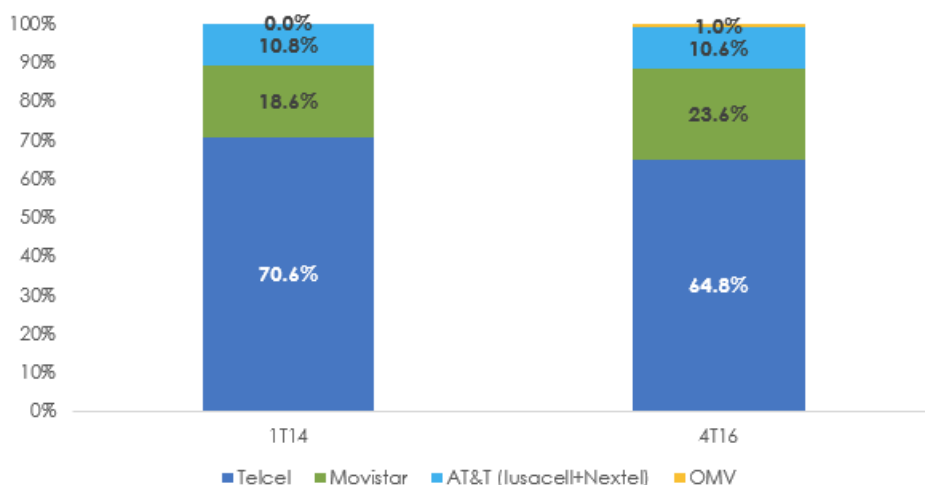
Fuente: The CIU

El gráfico muestra como la tenencia de usuarios de telecomunicaciones de América Móvil se ha reducido tan sólo 0.7 puntos porcentuales durante el periodo de preponderancia, es decir, prácticamente se ha mantenido en el mismo nivel.

Por ejemplo, en el segmento de concentración de líneas móviles Telcel aún detenta una participación de mercado en la vecindad de 60% en usuarios, prácticamente la misma que cuando fue declarado como agente económico preponderante.

“Seguimos en México con la ausencia de competencia efectiva, aun a tres años de la introducción de medidas, que en telecomunicaciones fijas y móviles revelan su insuficiencia e incapacidad de hacer más competido al sector”, dice Rubio de JonesDay.

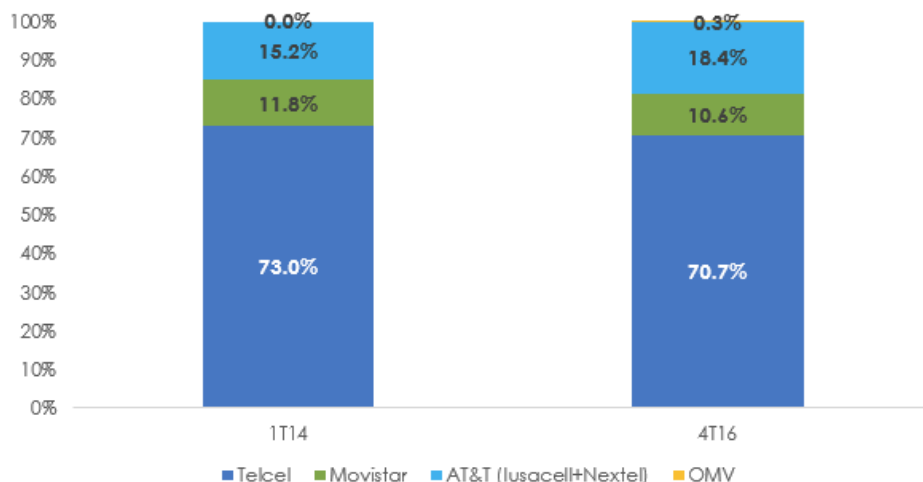
Distribución de Mercado de Líneas Móviles por Operador (Primer Trimestre de 2014 y Cuarto Trimestre de 2016)



Fuente: Elaboración propia con información de The Competitive Intelligence Unit

En el mismo sentido, la participación en ingresos por la provisión de servicios telecomunicaciones del preponderante permanece en la misma proporción y asciende a una razón de 60.0% a septiembre de 2016. En el segmento móvil, la participación de mercado del preponderante registra una escasa reducción. Al cuarto trimestre de 2016, asciende a 70.8% del total, muy cercano al 73.0% que alcanzaba en el primer trimestre de 2014.

Distribución de Mercado de Ingresos Móviles por Operador (Primer Trimestre de 2014 y Cuarto Trimestre de 2016)



Fuente: The Competitive Intelligence Unit

Para que deje de ser preponderante debe llegar a 50%. Según un comparativo de ITU, el organismo especializado en telecomunicaciones de la ONU, en México se considera a un actor preponderante en el sector de telecomunicaciones con una participación superior a 50%, es el único en América Latina, el resto lo considera con más de 30%. De acuerdo con Ernesto Piedras, director de la consultora de telecomunicaciones The CIU, al ritmo que va, la empresa llegaría a niveles de 50% en 2024.

En cuanto a la aplicación y cumplimiento de las obligaciones específicas que le fueron impuestas a América Móvil como agente económico preponderante, la evolución del mercado muestra que tanto el diseño de las medidas como su implementación han carecido de la efectividad esperada, han sido insuficientes, parciales e ineficaces para cumplir con su cometido.

Por ejemplo, ha quedado pendiente la consecución efectiva de la compartición de infraestructura y desagregación de la red local, en razón de que las actuales condiciones tarifarias, de acceso y uso de la infraestructura pasiva y red de fibra óptica del preponderante han impedido la consecución de estos acuerdos. Situación que imposibilitado la entrada y desarrollo de sus competidores y, por tanto, resulta en una mínima reducción o pérdida de su carácter como agente económico preponderante

Nuevas reglas... otra vez

Mony de Swaan recuerda que cuando América Móvil comenzó con la expansión de la red de telefonía celular todos estaban sorprendidos con la rapidez con la que alcanzó una máxima cobertura. “Era fácil, tan simple como usar todos los Sanborns y ya tenía ganada la mitad de la batalla”, dice. Para el exfuncionario en materia de telecomunicaciones la infraestructura lo es todo. “Siempre que tengas acceso a las conexiones el resto sólo es atraer el mercado”, coincide Erik Huerta, de Redes AC. América Móvil tiene la infraestructura que el resto de los competidores desearía para enfrentar el mercado, de ahí la necesidad de hacer que la empresa de Slim la comparta y que es lo que se pretende desde que De Swaan, Pérez-Motta y ahora el Ifetel han implementado medidas para lograrlo.

El 9 de marzo de 2017 el Instituto Federal de Telecomunicaciones (IFT) notificó a América Móvil, como controlador de Telcel y Telmex, sobre la adición y modificación de ciertas medidas para sus unidades de negocio debido a su posición preponderante en el mercado. Mientras medidas como las tarifas de interconexión tuvieron efectos en los ingresos de la compañía y el aumento en la competencia llevó a la baja los precios, algunas medidas impuestas en 2014 como la venta de activos quedaron a la espera de generar resultados para disminuir la posición de preponderante.

Ahora hay nuevas medidas que la autoridad implementó para conseguir ese fin. De entrada ahora le pide que separe las operaciones funcionales de Telmex. Esto implicará dividirla en dos unidades: una que lleve la operación de la compañía; y la segunda la que brindará servicios de acceso a servicios de infraestructura para los competidores. Para esto, Telmex tendrá que presentar un plan de acción aún sin fecha límite para

él mismo. “El IFT busca a través de estas nuevas medidas asegurar mayor transparencia y competitividad en los precios y los términos de la compañía con sus competidores por lo que el plan presentado por América Móvil daría plena libertad a la autoridad regulatoria de revisar ambos en cada una de las negociaciones con clientes”, explica Eduardo Coello, analista de BX+. Sin embargo, América Móvil está en proceso de cambiar esta determinación por considerar que no contempla las actuales condiciones del mercado, principalmente la baja de tarifas por lo que envió un plan opcional al Ifetel del cual no ha tenido respuesta.

Es así, que de acuerdo con los analistas, llevar a cabo estas modificaciones podría llevar hasta tres años, sin considerar que nunca se cumplió con el tema de venta de activos.

En el ámbito específico de telefonía Celular, el Ifetel también fijó nuevas reglas, la más relevante sería la búsqueda de equivalencia de insumos y replicabilidad técnica en el segmento. Lo anterior implicaría la venta de capacidad instalada sobrada a operadores de red inalámbrica virtual a precio y con términos regulados por el Ifetel, lo que también implica la parte de los activos que la empresa de Slim no ha logrado desincorporar. Esto se llevará a cabo a través de una metodología donde el costo vaya conforme a la efectividad de la red en una manera compartida con la subsidiaria de América Móvil: Telcel.

“Esto lo propusimos nosotros pues el sector no puede estar expuesto a capacidad ociosa, así otros la pueden usar”, dice Huerta, de Redes.

Sin embargo, América Móvil no está de acuerdo con la resolución ya que la considera violatoria y con falta de predictibilidad regulatoria en el sector, por lo que, una vez más, impugnará el fallo.

Para De Swaan el sector telecomunicaciones aún brinda oportunidades. Keila coincide pese a lo difícil que ha sido para su organización pasar

el trago amargo de la entrada de Movistar a Talea. “Aún hay muchas comunidades a dónde llegar, no sólo en Oaxaca, Puebla y Guerrero también nos lo han solicitado y ahí tampoco han llegado las grandes”, dice.

Las cosas aún no se resuelven del todo aunque la reforma ha tenido resultados positivos aún hay cosas pendientes por resolver pues el tema de infraestructura para el sector telecomunicaciones es el principal reto todavía.

“Yo le perdí la confianza a la regulación, en un país tan desbalanceado es imposible resolver las cosas con la regulación, lo vamos a resolver con infraestructura”, eso es lo que creo, dice De Swaan, quien aún espera que se resuelvan demandas en su contra y ahora se dedica a dar clases y asesoría sobre el sector.

En cuanto a infraestructura, coincide Luis Fernando López, jefe de asesores de la SCT, aún falta mucho por hacer para que la reforma tenga resultados, una de las primeras cuestiones es la disponibilidad de infraestructura pasiva (torres, sitios de conexión, por ejemplo).

“Hay que invertir para que el servicio llegue a todas partes, hoy las comunidades de menos de 10,000 habitantes no tienen acceso a menos que haya una masa crítica, suficientes personas dispuestas a pagar por el servicio para hacerlo rentable y en aquellas de menos de 2,500 prácticamente no hay nada”, dice.

Para Huerta hay diversas opciones en materia de política pública, sin embargo, la principal es la eliminación de barreras de entrada a través del ejercicio de la regulación, de lo contrario no se logrará atender estos mercados pues hasta ahora se han gastado recursos en soluciones fallidas. “Una de ellas son los derechos de paso, ¿de qué sirve que se

quiera llevar fibra óptica a una región si hay que pedirle permiso a las autopistas concesionadas a Carso? Termina por salir más caro”, dice.

Para el abogado, actualmente hay quien está interesado en llevar infraestructura a las comunidades lejanas pero lo ideal sería llevarlas por las carreteras ya trazadas, sin embargo uno de los problemas es que son obras concesionadas y hay que solicitar permiso a las empresas que tienen los derechos y seguramente harían un cobro, lo que eleva los costos.

Mony de Swaan, aún considera una meta prioritaria la red compartida, infraestructura que podrán usar todos los participantes, como una prioridad, pero de eso hace ya casi seis años.

Las nuevas medidas impuestas a América Móvil, sumadas a la Red Compartida que inicia en 2018 y que lo que busca la construcción de una nueva red por parte de un tercero y que estará disponible para cualquier operador, que no tendrían que depender de la infraestructura de las empresas de América Móvil, darán nuevas oportunidades a los competidores, el tema principal vuelve a ser ¿cuándo? De inicio la Red Compartida inició con retraso. Según la reforma en telecomunicaciones la red compartida deberá iniciar operaciones en 2017 sin embargo su licitación se concretó a finales de noviembre de 2016 y aún enfrenta varios retos.

Una de las razones del retraso de una infraestructura que busca desplegar infraestructura necesaria para una cobertura mínima del 85% del territorio para servicios de telecomunicaciones, fue el conflicto jurídico entre la empresa Rivada y la Secretaría de Comunicaciones y Transportes.

Tras darse a conocer que el Consorcio Altán, constituido por Morgan Stanley, Axtel, Megacable, entre otras ganó en

noviembre el contrato para la Red Compartida, que requerirá inversiones por 7 mil millones de dólares.

Ante ello, el presidente ejecutivo de Rivada Networks, Declan Ganley, acusó que el proceso estuvo mal porque se favoreció “a un ganador preelegido” e interpuso un juicio de amparo por su descalificación y otro en contra del fallo.

La SCT descalificó del concurso a esta firma, con sede en Estados Unidos, porque no cumplió en tiempo y forma con su garantía de seriedad para avalar 1,000 millones de pesos.¹⁸

Sin embargo, la relevancia de la Red Compartida es alta, dice De Swaan. “Ahí está el secreto, en la red compartida porque con eso se rompe la preponderancia en telefonía móvil pero cada quien vela por sus intereses, aquí el que no está con Televisa está con Carso, aunque eso ya está cambiando todavía hay grupos que hay que enfrentar”, dice De Swaan

Sin embargo, actualmente la industria no sólo enfrenta retos en lo interno, sino en competencia a nivel internacional.

¹⁸ Dulce Olvera, *La Red Compartida, otra obra “del sexenio” tocada por acusaciones de corrupción, pisa tribunales*. Sin Embargo 21 de diciembre de 2016. <http://www.sinembargo.mx/21-12-2016/3128186>

Autollamada

Gabriel Contreras, consejero presidente del Instituto Federal de Telecomunicaciones, responde a los cuestionamientos de los participantes en un foro de Telecomunicaciones sobre el avance en las regulaciones. Según los cuestionamientos aún falta que el Ifetel cumpla con las reglas para dejar de tener un jugador con tanto poder de mercado para lograr avances en servicio después de escuchar una ponencia donde se explica los retos que aún hay en el mercado de servicios de telefonía celular, fija y banda ancha respecto a otras naciones.

El titular del Ifetel defiende la reforma, habla una y otra vez de lo que se ha avanzado aunque reconoce que hay cosas por hacer. Al momento de contestar sobre la permanencia de un jugador preponderante sólo atina a contestar: “A veces se regula cuando se decide no regular”.

En tanto, América Móvil sigue su propio plan. Para Marco Medina, analista de BX+, la empresa enfrenta sus propios retos como el mantener una política de control de costos ante la disminución de las utilidades por la mayor competencia, pero también tiene el reto de enfrentar la fusión de AT&T con Time Warner, lo que está en proceso. Al respecto, en el marco del Mexican Telecom Forum, Marco Quatorze, director de Servicios de Valor Agregado afirmó que la empresa incrementará la distribución de contenidos para televisión restringida y video bajo demanda en América Latina, pese a que en México no tiene la concesión que se lo permita. “Hasta TimeWarner va a querer distribuir los contenidos” de América Móvil dijo Quatorze.

América Móvil es uno de los principales operadores de televisión de paga en la región con aproximadamente 21 millones de clientes menos en México, donde tiene prohibido dar ese servicio y cuenta con Claro

una de las empresas de video bajo demanda (OTT) de mayor crecimiento.

Radamés Carmargo, analista de la consultoría The Competitive Intelligence Unit (The-CIU) afirma que es el contenido disponible en plataformas es uno de los negocios con mayor potencial en el futuro. “Hay una demanda “feroz” de contenidos por parte de los usuarios a través de diversas plataformas, y las empresas deben estar abiertas a asimilar este cambio”. Agrega que a futuro esto es un engrane más de la tendencia a la convergencia tecnológica que se refiere a la integración de plataformas, servicios y aplicaciones provistos o transmitidos a través de un mismo canal o red de distribución.

“Es un hecho que los contenidos audiovisuales y editoriales, así como las plataformas de comunicación, información y entretenimiento que hoy conocemos y disfrutamos han requerido desde su origen de la infraestructura de telecomunicaciones para su difusión y acercamiento a la población. Consecuentemente, son estos los elementos que nutren y producen el tráfico en las redes de telecomunicaciones”, dice el especialista.

Medina, de BX+ explica que en años recientes, se ha comenzado a gestar una nueva etapa de convergencia e integración tecnológica detonada por la fusión de empresas de telecomunicaciones con infraestructura propia con aquellas de medios y de contenidos. En un momento en el que Internet como una infraestructura y un servicio comienza a apuntalarse como un ‘commodity’ y en el que existe una preferencia creciente de consumo de contenidos bajo demanda, ubicuos y desde cualquier dispositivo; se ha dado origen a una consolidación de agregadores de infraestructura y generadores de contenidos. El caso más emblemático es AT&T con Time Warner, una adquisición

esperada que suma 85,400 millones de dólares, que reuniría al principal proveedor de telecomunicaciones móviles y de televisión en Estados Unidos, con huella móvil en México y con presencia en diversos mercados de TV de paga en Latinoamérica, con uno de los líderes mundiales en la creación de contenidos de cine y televisión que cuenta con una vasta biblioteca de entretenimiento.

De ser aprobada la transacción por los órganos reguladores de Estados Unidos, AT&T buscaría transitar a un nuevo modelo de para hacer llegar contenidos que detonaría los incentivos a la inversión en infraestructura en redes móviles (especialmente de 5G) que compitan con la provisión de internet a través de redes fijas.

El reto, dice Medina, de BX+, es que América Móvil ahora compita en una nueva cancha, con nuevas reglas para saber qué sucederá, sin embargo, el papel del regulador debe ser más activo. “Tener un mercado más competido es una cuestión que depende del regulador pues es quien pone las reglas, pero sobre todo quien las vigila”, afirma Mario Emilio Gutiérrez, director general de la Comisión de Mejora Regulatoria (Cofemer). En términos de mercado, asegura Medina, una asociación entre las grandes empresas del sector en México (alguna de las televisoras) y América Móvil suena difícil, sin embargo AT&T es un competidor que ha mostrado qué tanta participación o fuerza tiene en el mercado, por lo que no se puede descartar.

Entre las opciones que se han manejado, incluso por el propio Olegario Vázquez Aldir, propietario de Grupo Imagen es la asociación entre empresas mexicanas. De acuerdo con el empresario, en el marco de la obtención de la licitación para operar una cadena de televisión, tecnologías como Netflix representan una amenaza para la televisión abierta por lo que entre su planes futuros está incursionar en el mercado

de telecomunicaciones. "No descarto que más adelante pudiéramos hacer alianzas con unas empresas de telecomunicaciones", señaló el empresario. "Entendemos perfectamente bien los retos de las nuevas tecnologías y que las nuevas generaciones están consumiendo este tipo de contenidos a través de otras plataformas digitales", agregó uno de los empresarios más cercanos a Carlos Slim.

En tanto, afirma Lucio Aldworth, analista de Accival, las condiciones regulatorias para América Móvil podrían cambiar en el futuro si llega a solicitar la tan largamente esperada autorización para ofrecer servicio de televisión de paga en México, tras haber cumplido los requisitos reguladores exigidos. En tanto, dice Medina, una asociación puede ser una de las opciones para enfrentar las nuevas condiciones de mercado con competidores internacionales con nuevas características.

“La mira de las inversiones y las condiciones económicas ya están puestas en el proceso electoral de 2018, es ahí donde hay que ver que sucede”, dice Sergio Luna, analista de Accival.

Bibliografía

Alberto Barranco. Volver al pasado, La Jornada 26 de noviembre de 1990. Sección Economía P.29

Alberto Barranco. ¿Carlos & Charlie?. El Universal. 2 de mayo de 2008, disponible en <http://archivo.eluniversal.com.mx/columnas/71188.html>.

Alfonso Anaya Díaz, “Privatización y cambio estructural Telmex, un caso de liberalización fallida” en Globalización versus desarrollo: Las nuevas condiciones para un proceso de cambio estructural viable y sustentable ed. UAM-X, CSH, Depto. de Producción Económica; 2012.

Banco Interamericano de Desarrollo (2006), “Actores de la sociedad civil”, en La política de las políticas públicas, México: (BID)-Editorial Planeta. P. 109

De la Redacción. Gana Telmex en la Bolsa, El Universal 1 de diciembre de 1990 Sección Financiera página 1

De la Redacción. Está garantizada la expansión de Teléfonos de México, El Universal 4 de diciembre de 1990 Sección Financiera p.1

Diario Oficial de la Federación 10 de diciembre de 1990. http://dof.gob.mx/nota_detalle.php?codigo=4693147&fecha=10/12/1990

Diego Enrique Osorno. Slim. Biografía política del mexicano más rico del mundo, editorial Debate 2015

Emilio Sacristán Roy “Las privatizaciones en México”, Economía UNAM Vol. 2 Núm. 9 Año 2006 Facultad de Economía, UNAM.

Erick Huerta, Manual de Telefonía Comunitaria, Conectando al siguiente billón. Redes A.C. México 2016

Gerardo Soria, Procobhi: tarea cara y peligrosa para el Estado. Periódico El Economista 5 de marzo de 2013.
<http://eleconomista.com.mx/columnas/columna-especial-empresas/2013/03/05/procobhi-tarea-cara-peligrosa-estado>

Notimex, Telmex a SCT: más frecuencia para dar telefonía rural. Periódico La Crónica 22 de agosto de 2007.
<http://www.cronica.com.mx/notas/2007/318655.html>

OCDE, Perspectivas: México Políticas Clave para un Desarrollo Sostenible. 2010

Rafael Rodríguez Castañeda. Operación Telmex. Contacto en el poder, Grijalbo

Reportes anuales y trimestrales Telmex y América Móvil 2008-2016

Sinaia Urrusti, De la Universidad de California, Berkeley, a Gerardo Soria. Periódico El Economista 21 de marzo de 2013.

<http://eleconomista.com.mx/columnas/backup/2013/03/21/universidad-california-berkeley-gerardo-soria>

La Jornada Noviembre-Diciembre 1990 y Julio 1996

El Universal Noviembre-Diciembre 1990 y Julio 1996

Proceso Diciembre 1990 y Julio de 1993

Forbes Julio 1991, 1993 y 1994