

Regulación para la competencia en el mercado de las telecomunicaciones de Argentina

por Rinaldo A. Colomé*, Á. Enrique Neder** y Carlos Ceballos Ferroglio***

I. Introducción

La evolución de las telecomunicaciones en el mundo está generando importantes cambios en el comportamiento de los individuos, en la estructura y forma productiva de las empresas y en la economía en general.

Todas las personas, en mayor o menor medida, se ven influenciadas por las telecomunicaciones tanto en su desarrollo individual como colectivo. Aquella que no dispone de un adecuado acceso a ellas, se supone que no está completamente equipada para su inserción en la denominada "sociedad de la información".

La influencia de las telecomunicaciones en las empresas es muy importante, a tal punto de convertirse en un recurso estratégico. Mediante su utilización es factible coordinar actividades productivas, administrativas y comerciales generando considerables ahorros de costos como consecuencia de que se necesita menos capital y menos mano de obra para alcanzar iguales o mayores niveles de producción. A modo de ejemplo, pueden citarse los sistemas de telemedición utilizados en la industria del gas natural y la minería. También es comprobado que al generarse una mayor fluidez en la información, las empresas tienen un mayor control de la logística. Se gesta una mejor comunicación con clientes y proveedores, una más eficiente administración de los negocios y de los proyectos y de esa manera se logra el modo más adecuado para que un producto llegue a los consumidores. En estos procesos las telecomunicaciones inalámbricas (celular, sistemas de comunicaciones personales - PCS-, *trunking*, *paging* y sistemas satelitales) son las que han dado mayor impulso al logro de la eficiencia. Inclusive, en la búsqueda de mayores reducciones de costos existe una tendencia a ir cambiando desde los servicios de comunicación de voz hacia los servicios de datos, dado que los costos de comunicación de estos últimos han caído en un factor de 1000, mientras que la de voz lo ha hecho en un factor de 10 (Petrazzini, 1996).

Válido es señalar cómo las telecomunicaciones actúan también generando inversiones. Tal como señala Shaw (1998) a medida que existe mayor cantidad de información mayor es la necesidad de contar con una infraestructura de telecomunicaciones más avanzada. A su vez, estas nuevas tecnologías generan nueva información y la necesidad de su comunicación. De esta manera, el sector de las telecomunicaciones se encuentra en una permanente expansión en la que deberá enfrentar una demanda creciente con lo cual se generarán importantes inversiones en investigación y desarrollo.

Las telecomunicaciones también favorecen la integración de los mercados con el consecuente impacto (generalmente positivo) sobre los niveles de ingreso y la eficiencia de aquéllos¹. Esta mayor integración es posible debido al incesante avance tecnológico.

Macroeconómicamente las telecomunicaciones también han colaborado en la creación de nuevos puestos de trabajo. Si bien se trata de un sector altamente desarrollado desde un punto de vista tecnológico, la generación de empleo no es solamente de personal altamente calificado en las empresas proveedoras del servicio. A pesar de que una gran proporción de este empleo calificado es requerido en el propio sector, también existen requerimientos de personal en áreas no ingenieriles o de alto nivel de *management* para lo cual no es necesario contar con un elevado nivel

de capacitación. Particularmente, este tipo de empleos ayuda a combatir el desempleo juvenil. Esto muestra lo que en la literatura se denominan "efectos terciarios", los cuales pueden tener diversos órdenes. Por ejemplo, uno de primer orden sería cuando luego de la implementación del nuevo servicio es necesaria la existencia de agentes de ventas y mantenimiento. También puede haber efectos de segundo y más órdenes, no todos los cuales provocan impactos positivos. Puede darse el caso que la introducción de un nuevo sistema de comunicaciones signifique la eliminación de otroⁱⁱ.

Los consumidores también se encuentran en la búsqueda de los servicios que les permiten las telecomunicaciones, a fin de optimizar su tiempo, aumentar su bienestar, aumentar la productividad o permanecer en el camino competitivo. Sobran ejemplos, tales como las "oficinas virtuales", el *teleworking*, las "tarjetas inteligentes" o tarjetas de débito, sistemas de compras directas, comercio electrónico por Internetⁱⁱⁱ, control y realización de operaciones bancarias telefónicas y por Internet, videoconferencias, sistemas de educación a distancia (*teleteaching*). Por medio de las telecomunicaciones también se amplía la posibilidad de elección de los consumidores. Desde las simples "páginas amarillas" hasta la navegación en Internet, todo constituye un gran conjunto de opciones que permiten ayudar a mantener la soberanía del consumidor.

Todo lo anterior deja en claro que a través de las telecomunicaciones "... se va transformando el modo en que trabajamos, vivimos y jugamos, hacemos negocios, nos organizamos e interactuamos" (Comisión de las Comunidades Europeas, 1994). De allí la necesidad de contar con todos los mecanismos que generen una apropiada regulación del sector para apoyar (y no obstaculizar) los cambios que las propias telecomunicaciones provocan en una economía, a la vez que introducir mayor competencia de manera tal de crear un ambiente favorable tanto para los consumidores como para las empresas.

Puesta de relieve en esta introducción la importancia de las telecomunicaciones, el objeto principal de este trabajo es analizar en qué medida las normas regulatorias dictadas recientemente en Argentina promueven el desarrollo de un mercado competitivo.

En la sección II se presentan distintos aspectos del mercado de las telecomunicaciones en Argentina. La sección III está referida a la regulación económica de las telecomunicaciones. La cuarta sección muestra los factores que constituyen distorsiones y frenos para el desarrollo de la competencia. La sección V analiza el Decreto N° 264/98, de transición hacia la competencia en las telecomunicaciones. La sección VI contiene las conclusiones.

II. Las telecomunicaciones en Argentina

II.a. Privatización y estructura del mercado de las telecomunicaciones

La privatización de la Empresa Nacional de Telecomunicaciones (ENTel) comenzó en el año 1990 con la división de ésta en:

- dos sociedades licenciatarias para la prestación del servicio básico^{iv} telefónico urbano e interurbano;
- una sociedad licenciataria para la prestación de servicios internacionales; y
- una sociedad licenciataria para la prestación de servicios en competencia (transmisión de datos nacional, télex nacional y radiomóvil marítimo).

Para el caso de la telefonía básica urbana e interurbana el país fue dividido

en dos regiones: Región Norte y Región Sur. Tras el proceso licitatorio, se adjudicó en régimen de exclusividad a Telecom Argentina S.A. (Telecom) la Región Norte del país y a Telefónica de Argentina S.A. (Telefónica) la Región Sur. El plazo de la exclusividad, fue otorgado inicialmente hasta noviembre de 1997 y posteriormente prorrogado hasta octubre o noviembre de 1999.

El servicio de telefonía celular se comenzó a prestar un año antes de la privatización de la ENTel. En este tipo de servicio no se puede hablar de privatización por cuanto éste no era brindado anteriormente por empresa estatal alguna.

Los servicios internacionales y los servicios en competencia fueron otorgados a Telecomunicaciones Internacionales de Argentina S.A. (Telintar) y a Startel S.A., respectivamente. Ambas empresas al momento de otorgárseles las licencias, pertenecían en partes iguales a las proveedoras del servicio básico telefónico. El régimen de exclusividad del servicio internacional llega hasta noviembre de 1999, luego de su prórroga otorgada en 1997. Con posterioridad al periodo de exclusividad los servicios internacionales serán prestados en régimen de competencia. Por su parte, los servicios en competencia que operaba la ENTel, si bien inicialmente fueron cedidos a una licenciataria (Startel), como su nombre lo indica están sujetos a la competencia de otras empresas. Sin embargo, en este último caso, cabe destacar que las empresas que obtienen licencia para operar y proveer este tipo de servicios en el segmento internacional, debían hacer uso de los enlaces de Telintar.

En el caso de la telefonía celular, la Compañía de Radiocomunicaciones Móviles S.A. (Movicom) obtuvo en noviembre de 1989 la licencia para operar en el Área Múltiple Buenos Aires (AMBA) y su extensión (luego Área II de la telefonía móvil). En marzo de 1993 comenzó a operar también en ese área Miniphone, como un competidor de Movicom, perteneciendo en partes iguales a las dos licenciatarias del servicio básico telefónico. En noviembre de 1993 se otorgaron licencias a la Compañía de Teléfonos del Interior (CTI) para prestar el servicio en las Áreas Norte y Sur establecidas para la telefonía móvil. Posteriormente, en 1996, comenzaron a operar las respectivas subsidiarias de Telecom (Telecom Personal S.A.) y Telefónica (Unifón), la primera en el Área Norte (Área I) y la segunda en el Área Sur (Área III).

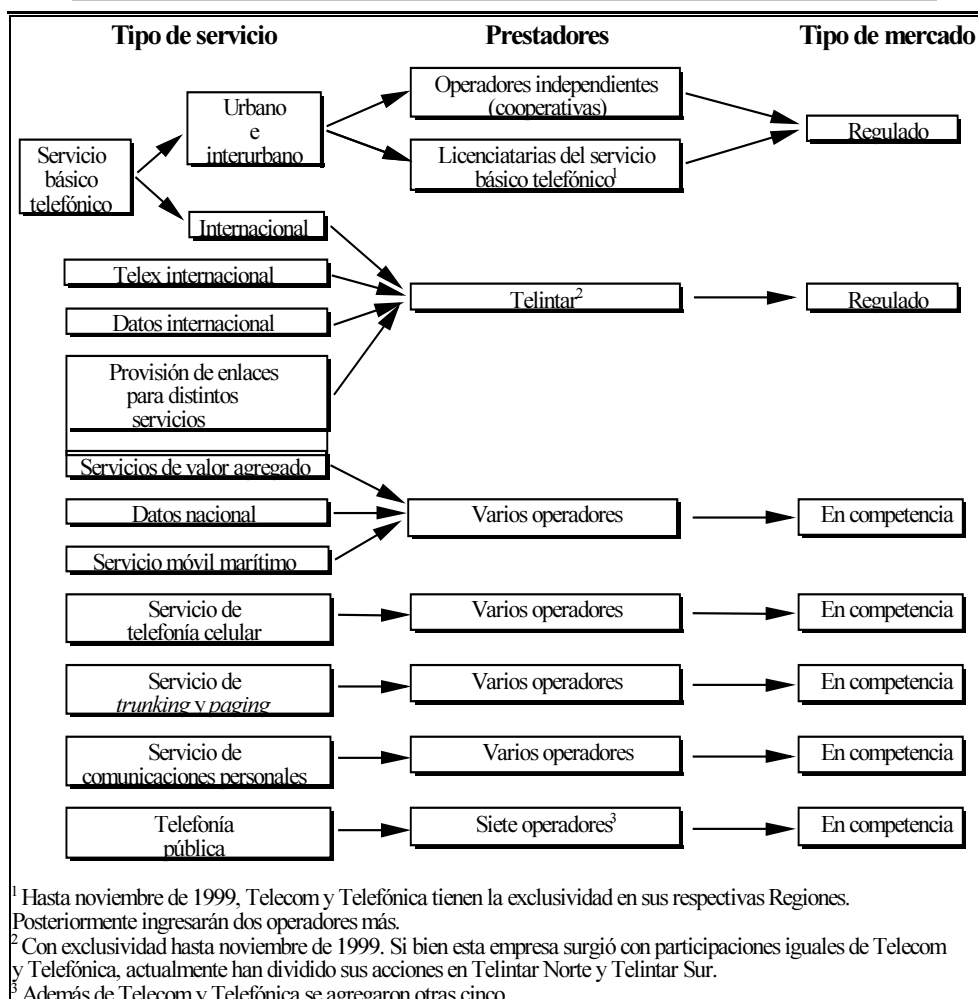
Finalmente, el sistema de comunicaciones personales (PCS)^v fue llamado a concurso en 1997 para otorgar dos licencias en el AMBA y su extensión (Área II). Este proceso fue suspendido por la justicia y, finalmente, en junio de 1999, se otorgaron las tres licencias que correspondieron a los hasta ese momento prestadores de telefonía celular móvil.

La telefonía pública, es decir, el acceso a los servicios de una red pública de telecomunicaciones que se presta al público en general por medio de la instalación, operación y explotación de aparatos telefónicos de uso público, también constituyó un paso adelante hacia la competencia en el sector. El Decreto N° 264/98 estableció que a partir del día siguiente de su publicación, la explotación de los teléfonos públicos se efectuara en régimen de abierta y plena competencia conforme al Reglamento General de Telefonía Pública, habilitando a varias empresas de telecomunicaciones a tal objeto.

Además, tanto Telecom y Telefónica quedaron habilitadas para "invadirse" mutuamente.

De esta manera, la estructura del mercado de las telecomunicaciones (mostrada en el cuadro 1) se caracteriza por la existencia de servicios en competencia y servicios en exclusividad. En estos últimos, a partir del decreto 264/98 (cuyo análisis se realiza en la sección V) empezó a gestarse una mayor desregulación.

Cuadro 1
Estructura del mercado de las telecomunicaciones en Argentina



Fuente: Elaboración propia en base a Colomé (1993) y Colomé (1995)

De dicho cuadro puede inferirse que la estructura de las telecomunicaciones es, en general, competitiva. No obstante, en lo que respecta al servicio básico telefónico podría resultar factible la introducción de mayor competencia, sin que esto signifique el abandono de la regulación. Más aún, la regulación constituirá un elemento crucial para hacer más transparente tal competencia. En este sentido, los cargos de interconexión y la provisión del denominado servicio universal son elementos esenciales para el desarrollo de un mercado competitivo.

II.b. Inversiones, cambios en productividad y beneficios al consumidor

Resulta innegable que el sector de las telecomunicaciones en Argentina, tras el proceso de privatización implementado en 1990 tuvo grandes e importantes cambios que redundaron en significativos beneficios para la sociedad en general. Tales beneficios particularmente se observaron en la posibilidad de disponer más prontamente de una línea telefónica, con un menor costo y un mejor servicio. Así, por ejemplo, al momento de la privatización de ENTel el costo de obtención de una línea telefónica era de alrededor de US\$1500 mientras que en la actualidad es de US\$ 150 (como máximo), a la vez que la demora en la consecución de una línea podía ser de

varios años, mientras que en la actualidad se redujo a sólo días.

También la economía en su conjunto se vio favorecida. A modo de ejemplo, el valor acumulado de las inversiones del sector en telefonía básica fueron en el periodo 1991-1995 cercanas a los diez mil millones de dólares y se estima un monto similar para el quinquenio 1996-2000^{vi}. Al mismo tiempo, estas inversiones particularmente sirven para aumentar no sólo el ingreso de las empresas sino también el bienestar de los consumidores, dotando a la economía en cuestión de una mayor densidad telefónica ("teledensidad")^{vii}.

En el cuadro 2 se muestra la relación inversiones-ingresos netos de las empresas, efectuando algunas comparaciones con empresas extranjeras.

Cuadro 2
Inversiones como proporción de los ingresos (%)

Empresa	1995	1996	1997	1998
Telecom (Arg.) ¹	s/d	47,17	31,06	29,59
Telefónica (Arg.) ¹	44,38	39,57	28,22	25,46
British Telecom (UK)	18,25	17,31	18,88	19,87
Telecom (Nueva Zelanda) ²	16,21	19,56	22,57	17,27

Fuente: elaboración propia en base a datos de balances de las empresas.

¹ A septiembre de cada año.

² A marzo de cada año.

Como puede observarse en el cuadro, las empresas que operan en Argentina, comparativamente con las aquí consignadas, destinan mayores proporciones de sus ingresos a inversión, lo cual demuestra la preparación previa al momento en que se desarrolle una competencia efectiva y no una "competencia por comparación" (*yardstick competition*) como la actual^{viii}.

Además, si las cifras de inversiones se comparan con la "teledensidad", podrá observarse que las inversiones en el sector como proporción de los ingresos de las empresas son más importantes a medida que la densidad telefónica es menor, pero en economías con perspectivas de crecimiento, lo cual, indudablemente, debe ir acompañado de una buena *performance* en la evolución de la economía en cuestión.

El empleo y la productividad también constituyen otros importantes elementos a considerar. El cuadro 3 muestra los niveles de empleo y de productividad tomando en cuenta las licenciatarias del servicio telefónico básico en Argentina:

Cuadro 3
Telefonía básica, empleo y productividad en Argentina

Año	Personal ocupado ^{***}	Cantidad de líneas en servicio ^{***}	Productividad (líneas en servicio/empleado)
1989 [*]	44.339	2.926.374	66,00
1995 ^{**}	29.690	5.622.474	189,37
1996 ^{**}	27.264	6.226.625	228,38
1997 ^{**}	23.105	6.852.086	296,56
1998 ^{**}	21.234	7.323.205	344,88

^{*} Corresponde a la Empresa Nacional de Telecomunicaciones.

^{**} Corresponde a las empresas Telecom y Telefónica.

^{***} Al 30 de septiembre de cada año.

Fuente: elaboración propia en base a datos de balances de las empresas.

Si bien se observa una disminución del empleo a lo largo de los años, en realidad ello refleja la existencia de una escasa productividad antes de la privatización. Además, esta disminución en la cantidad de personal ocupado en las empresas de telefonía básica obedece también a la terciarización de servicios prestados a las empresas, lo cual dio lugar al nacimiento de nuevas firmas subsidiarias de las licenciatarias que se convirtieron en sus proveedoras. Por su parte, la productividad muestra importantes niveles de aumento. Así, es muy notoria la variación positiva entre el periodo pre-privatización y el lustro siguiente (187%). En los últimos años los aumentos en productividad rondaron entre el 16% y el 30%.

En el cuadro 4 se comparan productividades entre distintas empresas:

Cuadro 4
Productividad comparada en telefonía básica

Empresa	1995	1996	1997	1998
Telecom (Arg.) ¹	188,54	217,51	276,60	330,74
Telefónica (Arg.) ¹	190,09	238,27	315,20	357,77
British Telecom (UK) ²	196,89	208,86	216,10	
CTC (Chile) ³			347,01	221,74
Telecom (Nueva Zelanda) ²		186,30	206,90	375,33

¹A fines de septiembre de cada año.

²A fines de marzo de cada año.

³A fines de diciembre de cada año, excepto 1998 cuyos datos corresponden a fines de septiembre,

Fuente: elaboración propia en base a datos de balances de las empresas.

Es claro el aumento de la productividad en las empresas argentinas, lo cual se produjo no sólo por el aumento en el número de líneas en servicio, sino también por la disminución ocurrida en la planta de personal.

II.c. Tarifas

Las tarifas constituyen otro elemento importante a tener en cuenta en la evolución del mercado de las telecomunicaciones hacia la competencia en Argentina.

Con la privatización se estableció un sistema de fijación de tarifas denominado *price cap*, es decir, una tarifa tope. Apenas comenzado el periodo de operaciones de las empresas privadas, se les permitía (pero no se les exigía) a éstas la actualización mensual de las tarifas en base al Índice de Precios al Consumidor vigente en la Argentina (correspondiente a Capital Federal) y eventualmente a correcciones en el tipo de cambio, en virtud de los procesos inflacionarios e hiperinflacionarios que nuestro país había padecido. Luego de la implementación de la ley de convertibilidad, se acordó la dolarización de las tarifas, fijándose los precios de la unidad básica del servicio medido (el pulso telefónico) en dólares y ajustándose en abril y en octubre de cada año de acuerdo con los cambios en el Índice de Precios al Consumidor todos los rubros (CPI) de los Estados Unidos de América, publicado oficialmente por el Departamento de Comercio.

En el periodo analizado el valor del pulso aumentó a una tasa promedio de alrededor del 2,5% anual que, conjuntamente con aumentos muy bajos en la tasa de inflación, significaron incrementos importantes en términos reales. No obstante, hay que destacar que lo que determina el precio que los consumidores observan, sin considerar los impuestos, no solamente es el valor del pulso sino también los denominados ritmos de tasación, es decir, la cantidad de segundos que dura un pulso telefónico. Por lo tanto, al hacer comparaciones en los valores de los minutos de comunicación debe tenerse presente también la duración media de las llamadas^{ix}.

El último cambio más importante en las tarifas de las telecomunicaciones en Argentina se dio con la reestructuración tarifaria de principios de 1997. Así, hubo modificaciones en el precio de la cuota abono y en las tarifas de los servicios urbano, interurbano e internacional. En el caso de la cuota abono, se verificaron importantes aumentos: la categoría familias vio aumentar su cuota abono en poco más del 40%, mientras que las categorías profesional y comercial lo hicieron en un 38% y un 14%, respectivamente (Neder, 1997).

En el servicio urbano se produjo un aumento en las tarifas al hacerse más rápido el ritmo de tasación (cuatro minutos en lugar de seis para el horario de tarifa nocturna). Inclusive, se creó una nueva banda horaria denominada "pico" (de lunes a viernes de 10 hs. a 13 hs. y de 20 hs. a 22 hs.) que posteriormente fue eliminada. Una ventaja que se creó para los usuarios del interior fue la incorporación de la clave 1 (hasta 30 km. de distancia) al ritmo de tasación urbana.

En el caso de las tarifas de larga distancia (interurbanas e internacionales) se produjeron importantes rebajas, aunque en las interurbanas se eliminó la denominada banda horaria "reducida" (que regía de lunes a viernes de 18 hs. a 20 hs.) y se amplió el horario normal hasta las 22 hs. Las importantes rebajas observadas en el servicio internacional -sobre todo a los Estados Unidos- obedecieron a que se trataba de un segmento que estaba sometido a fuerte competencia por el sistema conocido como *callback*^x.

Tomando en cuenta la estructura actual de las tarifas, es posible realizar comparaciones con países cuyas redes telefónicas poseen distintos grados de maduración y ver si existe algún tipo de subsidio cruzado entre servicios.

En el cuadro 5 se comparan los cargos de conexión, la cuota abono y los cargos por minuto de comunicación de las categorías residencial y comercial:

Cuadro 5
Tarifas (en US\$)

País	Cargo de conexión		Cuota abono mensual		Cargos p/minuto comunicac. (lunes a viernes) urbano		Cargos p/minuto comunicac. (lunes a viernes) interurbano	
	comercial	residencial	comercial	residencial	Hor. Norm.	Hor. Reduc.	Hor. Norm.	Hor. Reduc.
EUROPA								
U.K. ¹	166,69	166,69	20,96	12,71	0,0566	0,0212	0,1133	0,0598
ITALIA ²	170,29	170,29	14,31	9,19	0,0195	0,0107	0,1909	0,0859
ESPAÑA ³	144,30	144,30	9,79	9,79	0,1081	0,1081	0,3718	0,2717
FRANCIA ⁴	44,66	44,66	15,36	9,95	0,0406	0,0212	0,1660	0,0830
LATINOAMERICA								
ARGENTINA ⁵	150,00	150,00	33,39	13,02	0,0462	0,0462	0,5700	0,4100
BRASIL ⁶	44,58	44,58	17,99	12,00	0,0394	0,0174	0,4166	0,2083
URUGUAY ⁷	263,68	169,99	15,87	6,95	0,0483	0,0161	0,3869	0,2321
CHILE ⁸	119,13	119,13	10,29	10,29	0,0317	0,0050	0,1700	0,1200
OTROS								
CANADA ⁹	46,36	33,60	32,59	12,26	s.d.	s.d.	s.d.	s.d.
AUSTRALIA ¹⁰	108,56	108,56	12,55	7,31	0,1569	0,1569	0,1380	0,1318

¹Datos a septiembre '98. Horario normal: L a V de 8 a 18 hs; Reducido: L a V 18 a 8 hs.

²Datos a abril '98. Interurbana: llamadas de más de 30 km. Horario normal: L a V 8 a 18.30 hs.

³Datos a septiembre '98. Horario normal: L a V 8 a 17 hs; Reducido: L a V 17 a 22 hs. Se incluyen cargos mínimos.

Continúan referencias en la página siguiente

⁴Datos a septiembre '98. Interurbana: llamadas de más de 52 km. Horario normal: L a V 8 hs a las 19 hs.

⁵Datos a agosto '99. Urbana: llamadas en horario normal, L a V 8 a 20 hs., horario reducido, L a V 20 a 8 hs. (se tomó el valor del pulso si bien la duración del mismo es diferente para cada caso: 120 seg. en horario normal y 240 seg. en horario reducido) Interurbana: llamadas clave 6 ó más, horario normal LaV 8 a 22 hs., horario reducido, LaV 22 a 8 hs.

⁶Datos a junio '98. Urbana: horario normal, L a V 6 a 24 hs. Interurbana: llamadas de más de 300 km. Horario normal es de 9 a 12 hs, y de 14 a 18 hs; en tanto que el reducido es de 7 a 9 hs, de 12 a 14 hs, y de 18 a 21hs.

⁷Datos a septiembre '98. Interurbanas: Llamadas de más de 100 km. Horario normal urbano de L a V de 11 a 14 hs, y de 16 a 18 hs; horario reducido, L a V de 9 a 11 y de 18 a 21 hs; existe una tarifa intermedia de L a V de 14 a 16 hs. Horario normal interurbano L a V de 9 a 21 hs.

⁸Datos a junio '98. Interurbana: llamadas comprendidas entre 100 km. y 800 km. Horario normal urbano: L a V de 7 a 19 hs. Horario interurbano normal: L a V de 8 a 20 hs.

⁹Datos a febrero '98.

¹⁰Datos a junio '98. Horario Normal: L a V de 7 a 13 hs. Horario reducido: L a V de 13 a 19 hs.

Fuente: Telecom Argentina en base a datos de *Tarifica on CD-Rom*.

A partir de los datos anteriores es posible establecer algunas relaciones entre los excedentes que implican los cargos de interconexión y la cuota abono comercial por sobre la residencial, y las diferencias entre los cargos por minuto de comunicación interurbanos respecto de los urbanos. Estos porcentajes se consignan en el cuadro 6.

Con relación al cargo de conexión, todos los países analizados no presentan diferencias entre las categorías comercial y residencial (a excepción de Canadá y Uruguay). Sin embargo, en la cuota abono sí existen importantes diferencias entre la categoría comercial y la residencial (excepto en los casos de España y Chile). Dado que la cuota abono representa el cargo necesario para el mantenimiento de la línea, podría pensarse en un flujo mayor de comunicaciones lo que requeriría un mantenimiento más activo, pero con los avances tecnológicos tal afirmación puede desaparecer rápidamente con lo que la diferencia comienza a carecer de sentido. En cuanto a los minutos de comunicación, al compararse las tarifas interurbanas con las urbanas las diferencias aparecen sumamente elevadas. Y tomando en cuenta que los avances tecnológicos están llevando a la "desaparición de las distancias" (Cairncross, 1997), tales diferencias dan lugar a pensar en la existencia de abultados subsidios cruzados^{xi}, producto de la obligación de prestar el servicio en áreas que no resultan rentables.

Cuadro 6
Diferencias entre tarifas

País	Cargos de conexión	Cuota abono	Cargos p/minuto comunicación lunes a viernes	
	comerc/residenc.	comerc/residenc.	interurbano/urbano	
			Hor. Norm.	Hor. Reduc.
EUROPA				
U.K.	0%	65%	100%	182%
ITALIA	0%	56%	879%	703%
ESPAÑA	0%	0%	244%	151%
FRANCIA	0%	54%	309%	292%
LATINOAMERICA				
ARGENTINA	0%	156%	1134%	787%
BRASIL	0%	50%	500%	1097%
URUGUAY	55%	128%	701%	1342%
CHILE	0%	0%	436%	2300%
OTROS				
CANADA	38%	166%		
AUSTRALIA	0%	72%	-12%	-16%

Fuente: elaboración propia en base a cuadro 5.

III. Regulación de las telecomunicaciones

La regulación de las telecomunicaciones, como la de cualquier otro servicio, debe ser independiente tanto de los operadores del servicio como del delineamiento diario de la política de telecomunicaciones por parte del gobierno (Melody, 1999).

El regulador debe controlar que la implementación de la política sea cumplida por los operadores a la vez que debe resolver disputas entre competidores o entre consumidores y prestadores del servicio, buscando equilibrar los efectos de los adelantos tecnológicos y de los cambios en los precios relativos. Es decir, permitiendo que las empresas saquen provecho de la mayor productividad pero que también, al menos en parte, la trasladen a sus clientes. La regulación debe convertirse en la base de sustento para que los mercados funcionen más eficientemente.

Desde una perspectiva política, una importante característica de la regulación es intentar redistribuir ingresos.

¿Por qué resulta necesario regular los servicios públicos?. Primordialmente porque se trata de servicios que deben llegar a toda la comunidad con características de igual calidad y cantidad, en la medida de lo posible, e incluso por las características (si bien cada vez menores, debido a los importantísimos avances tecnológicos) de prestaciones monopólicas u oligopólicas. Y otro aspecto importante, porque se debe velar por la permanencia de la "soberanía del consumidor". Es decir, que la elección de qué, cuánto y cómo consumir sea una potestad exclusiva de los individuos y la influencia que en ella ejerzan las empresas sea mínima (Neder, 1999).

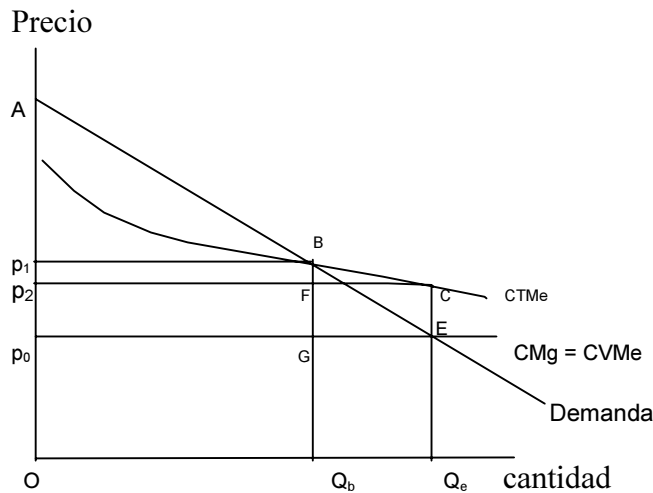
El análisis de los procesos de regulación puede ser encarado desde dos enfoques: uno positivo y otro normativo; el primero trata lo referente a la creación de los entes de regulación y a su comportamiento una vez que han sido establecidos y están operando. En cuanto a lo normativo, el punto de crucial interés es: cuándo un monopolio natural debería ser regulado. Como un prerrequisito para responder a esta pregunta debería evaluarse el impacto que la regulación produce sobre el bienestar y para ello es necesario contar con alguna medida clara del mismo; esta medida está dada por los conceptos de excedente del consumidor y excedente del productor.

Para responder la pregunta anteriormente enunciada, es conveniente formular el siguiente modelo: supongamos la existencia de una firma que produce un solo bien, operando en condiciones de subaditividad de costos a lo largo de todo el rango relevante de producción para el mercado. Supongamos además que la firma no puede realizar discriminación de precios, es decir que cobra un precio uniforme por unidad de producto y para todos los clientes por igual.

El objetivo será determinar el precio que maximice el bienestar, medido por la suma del excedente del consumidor más el excedente del productor.

Los principios económicos estándares sugieren que el bienestar será maximizado cuando el nivel de producción sea Q_e , donde el servicio es prestado a todos los consumidores que desean pagar al menos el costo marginal de producir el bien.

Figura 1



Suponiendo una función de costos totales con la siguiente estructura:

$$C(Q) = F + mQ$$

si la autoridad reguladora obligara a la empresa a fijar su precio igual al costo marginal (primer mejor), determinándose el nivel de producción Q_e que verifica la condición antes impuesta, el bienestar económico neto será la diferencia entre el área P_0AE (excedente del consumidor) y el área P_0P_2CE (pérdida del productor).

Entonces se tiene que el beneficio de fijar el precio igual al costo marginal será $P_0AE - P_0P_2CE$.

Geoméricamente puede verse que el beneficio anteriormente mencionado resulta menor al área P_2ABF .

Debido a que al nivel de producción Q_e , el precio es menor que los costos medios, la empresa se encontrará operando con una pérdida igual a los costos fijos (F) y, para garantizar la continuidad en la provisión del servicio, la autoridad debería subsidiar a la empresa por dicho monto.

Pero ésta no es la única solución posible para incrementar la eficiencia respecto a la situación de monopolio, ya que contamos con la alternativa de fijar el precio igual al costo medio (segundo mejor). De esta manera se aumentaría el bienestar económico neto y a la vez se evitaría subsidiar a la empresa.

Tal como lo muestra la figura 1, el bienestar social generado por esta solución es la suma de las áreas P_1AB (excedente del consumidor) más P_0P_1BG (excedente del productor).

Gráficamente, el beneficio para una fijación de precios igual al costo medio será equivalente a la superficie P_0ABG .

Si ahora se relaciona lo obtenido anteriormente, surge que $P_0ABG > P_2ABF$ y por ende, tal como se había sostenido, el bienestar económico neto es mayor para la segunda alternativa (es decir cuando el precio es igual al costo medio).

De este modo queda demostrado que una política que obligue a "este

monopolista específico” a comportarse como competidor y fijar $P = C_{mg}$ no hará más que incrementar la pérdida social. Incluso, esto podría verificarse en situaciones en las que se tuviera un monopolista natural con funciones de costo tradicionales (en forma de U). Si el caso fuera el de un monopolista natural con funciones de costos subaditivas (y también en forma de U), el resultado dependerá de la elasticidad de demanda del bien en cuestión: si se trata de un bien cuya demanda es inelástica, fijar precios por costo marginal o por costo medio resultaría indiferente desde el punto de vista del bienestar social. En cambio, si la demanda del bien fuera perfectamente elástica, convendría fijar precios por costo marginal (tal como lo predice la teoría tradicional).

Siguiendo a Breutigam (1989), existen diversas alternativas para introducir competencia en un mercado caracterizado como monopolio natural. Como se vio antes, en los casos dónde operan grandes economías de escala no es posible encontrar competencia dentro del mercado, sin embargo se puede desarrollar una especie de competencia por los derechos de operar en ese mercado que en definitiva arrojaría una solución muy cercana a la de segundo mejor. Este tipo de competencia por el mercado se conoce como Competencia de Demsetz^{xii}.

A pesar de lo atractivo que resulta la competencia de Demsetz, por permitir la posibilidad de competencia aún en mercados monopólicos, también presenta una seria deficiencia como ser que la firma ganadora de la licitación puede en el corto plazo verse motivada a adoptar la estrategia de prestar el servicio con el menor nivel de calidad posible, ya que de este modo puede lograr una considerable reducción de los costos, y por ende un incremento en el margen de beneficios.

Una falencia importante de la competencia de Demsetz se presenta cuando las empresas pueden ofrecer más de un servicio a sus consumidores, ya que en este caso no se puede determinar qué firma será la ganadora de la licitación; pues la competencia de Demsetz no ofrece ninguna base para elegir entre dos vectores de precios en los cuales no pueda establecerse una clara conveniencia (*undominated*).

Otro modo en el cual se puede introducir competencia en un monopolio natural es formalizado bajo el concepto de los mercados contestables o desafiables; la idea clave detrás de la desafiability, es que se puede lograr competencia aún en mercados con funciones de costos subaditivas.

La principal diferencia entre la competencia de Demsetz y los mercados contestables como instrumentos para lograr $P = C_{me}$ radica en que en el segundo enfoque no se requiere de la autoridad como árbitro en el proceso de licitación, la solución de equilibrio se alcanza automáticamente y sin ningún tipo de intervención.

Existe un tercer mecanismo por el cual se puede desarrollar la competencia en este tipo de mercados, conocido como competencia monopolística de Chamberlin o *intermodel competition*. No obstante, esta última posibilidad resulta difícil de verificar para el sector de las telecomunicaciones.

En resumen, el hecho de que una industria sea caracterizada como monopolio natural no es base suficiente para justificar su control en términos de la fijación de precios^{xiii}, ya que la competencia por el mercado puede estar lo suficientemente desarrollada -a través de medidas regulatorias apropiadas- como para garantizar el logro de una situación de segundo mejor. Una clave para ello en las telecomunicaciones está constituida por las normas y cargos de interconexión que favorezcan la desafiability.

IV. Distorsiones y frenos a la competencia en Argentina

Si bien las telecomunicaciones en la Argentina generaron -como se vio más arriba- grandes cambios en la economía nacional con importantes inversiones y beneficios para los consumidores y las empresas, aún subsisten serias distorsiones que dificultan la introducción de mayor competencia. Inclusive, si no se modifican estas distorsiones, la apertura hacia una mayor competencia no generará los resultados deseables. Particularmente, los aspectos que presentan y generan distorsiones en el sector son las diferencias tarifarias, la prestación del servicio universal, la inercia de los consumidores y, especialmente, la interconexión de las redes.

IV. a. Distorsión en tarifas

Con anterioridad a la reestructuración tarifaria (fijada por el Decreto N° 92/97), el valor del minuto urbano estaba "supuestamente" un 21,43% por debajo de su costo marginal, mientras que el valor del minuto interurbano era superior a su costo marginal de prestación en 160%, 279% y 253%, según se tratara de corta, media o larga distancia, respectivamente^{xiv}. Con posterioridad a la reestructuración y bajo el supuesto de los mismos costos, estas distorsiones continúan presentes: así, el precio del minuto urbano continúa un 18% por debajo de su costo marginal y el del minuto interurbano (si bien con porcentajes menores a los pre-rebalanceo), permanece por encima del costo marginal en 43%, 32% y 55% para corta, media y larga distancia, respectivamente.

Queda claro entonces que con la aplicación del Decreto N° 92/97 no se eliminaron los subsidios cruzados implícitos en las tarifas, aunque se redujeron. No obstante, aún hoy subsisten, además de los existentes entre servicios, subsidios cruzados entre clientes (la cuota abono comercial es un 31% más elevada que la de la categoría profesional y un 156% mayor que la de la categoría casas de familia en el AMBA) y entre zonas geográficas (la cuota abono de la categoría comercial en el AMBA es un 11% mayor que en el interior). Inclusive, el derecho de conexión es el mismo en todo el país a pesar de la distinta densidad telefónica entre las provincias.

De todo lo anterior surge que el servicio interurbano y las diferencias de valor entre categorías y regiones en la cuota abono subsidian la prestación del servicio urbano y la universalidad del servicio. Por lo tanto, la apertura a una mayor competencia en servicio urbano estaría limitada: si una empresa ve como rentable (debido a que sus costos son suficientemente bajos) entrar en áreas urbanas densamente pobladas, la abundante "crema del negocio" que recibe el incumbente por la prestación del servicio de larga distancia le permitiría evitar tal competencia, pudiendo desplazar al entrante mediante una política de precios predatorios, lo cual puede verse como la "inversión", por parte del incumbente, en la creación de una barrera a la entrada. Incluso, dependiendo de la posibilidad del éxito en la "guerra de precios" será factible obtener "socios" que permitan financiar tal política^{xv}. De allí la necesidad de que se verifique en forma simultánea una competencia en larga distancia, de manera que la reducción de las tarifas urbanas sea permanente y efectiva.

¿Puede verse a las actuales propuestas de disminución de precios en servicios de larga distancia como un beneficio a los consumidores?. Ello dependerá de los "paquetes" de servicios que las empresas ofrezcan. Es decir, dependiendo de si los consumidores acceden a algunos servicios a menores precios pero a la vez son inducidos a consumir una cantidad mínima de tiempo o a comprar a la misma empresa otros servicios con mayor margen. Ello podría provocar que sigan existiendo subsidios cruzados y que nuevamente se produjera una conducta predatoria por parte de las

empresas.

IV. b. Interconexión y competencia

La influencia de la interconexión en la competencia debe ser juzgada considerando dos aspectos: su costo y su calidad. Si el costo de interconexión es lo suficientemente bajo en relación al costo marginal de prestación del servicio, el incumbente en aquellos segmentos altamente rentables podría apelar a brindarle al entrante una baja calidad de interconexión^{xvi}. Ello implicaría el desaliento de los clientes abonados a este último, lo que constituiría una fuerte barrera a la entrada o bien una práctica predatoria. En cambio, en aquellos segmentos que no le presentaren una importante amenaza a perder clientes, o incluso donde lograr nuevos le significaría realizar costosas inversiones, el incumbente estaría dispuesto a mantener una buena calidad de la interconexión en la medida que cubra el costo marginal de suministrarla.

En caso de que la calidad estuviera asegurada, el aspecto controvertido estará dado por el costo de la interconexión. De acuerdo al anexo al artículo 4° del Decreto N° 266/98, los valores de interconexión, tanto para acceso y tránsito local, son los siguientes:

Vigencia	Acceso o terminación local	Tránsito local
Del 9-11-98 hasta el fin de la exclusividad ^{xvii}	US\$ 3,50 centavos (o un 30% más en áreas de menos de diez mil habitantes)	US\$ 1,50 centavos
Desde el fin de la exclusividad hasta el 8-11-2000	US\$ 3,15 centavos (o un 30% más en áreas de menos de diez mil habitantes)	US\$ 1,00 centavo
Desde el 9-11-2000 en adelante	US\$ 2,15 centavos (o un 30% más en áreas de menos de diez mil habitantes)	US\$ 1,00 centavo

El Reglamento establece que los entrantes e incumbentes deben acordar los cargos de interconexión y, en caso de no arribar a un acuerdo, será la Secretaría de Comunicaciones quien definirá en última instancia el valor de aquéllos. En caso de no poderse aplicar el artículo 23 del Reglamento (que establece que se recurrirá al cálculo mediante el método de los costos incrementales de largo plazo) quedaría la instancia de aplicar el artículo 24 (por el cual se determinan los cargos de interconexión como el promedio de los valores vigentes en países seleccionados) o finalmente apelar a los valores referenciales. Si este costo fuera suficientemente alto^{xviii}, estaría actuando como una barrera a la entrada e induciendo a los incumbentes a no cerrar acuerdos de interconexión con los entrantes, toda vez que la Secretaría tome como valores de aplicación los de referencia.

IV. c. Servicio universal

La obligación de brindarlo implica la necesidad de regularlo para que se genere competencia. Ya que se deben alcanzar sectores de la población o regiones que producen una muy baja o incluso negativa rentabilidad, deberá existir algún mecanismo compensador. Bajo el supuesto de que se conoce qué debe incluir el servicio universal, un primer interrogante está referido a quién lo debe brindar. En principio, todas las empresas que suministren el servicio básico telefónico (tanto incumbentes como entrantes). Esto haría que no se verificaran ventajas desproporcionadas para los entrantes, particularmente en el servicio urbano. Sin embargo, si existiera una total y libre competencia podría darse el caso que una empresa entrante esté brindando su servicio en un ámbito urbano donde no haya

necesidad de servicio universal. En ese caso, la compensación por esa inequidad estaría en el cobro a esa empresa de una tasa diferencial sobre sus ingresos para financiar la universalidad del servicio.

La financiación del servicio universal como un todo consistiría en un pago proporcional por parte de los propios usuarios de tal servicio y en una tasa aplicada a los ingresos de los operadores del sector. En consecuencia, deberá verificarse que:

$$\left[\frac{\sum_i c_i \cdot l_i}{\sum_i l_i} - p \right] \cdot \sum_i l_i - t \cdot \sum_j Y_j^e = 0,$$

siendo $\frac{\sum_i c_i \cdot l_i}{\sum_i l_i}$ es el costo promedio ponderado de la prestación del servicio

universal, c_i el costo del servicio en la región i , l_i los clientes elegibles en cada una de las i regiones, $\sum_i l_i$ el total de demandantes del servicio universal, p el promedio a

recaudar de los clientes elegibles, $\sum_j Y_j^e$ los ingresos esperados de los operadores j y t

la tasa a aplicar sobre esos ingresos (Colomé et al., 1998). Resulta evidente de la fórmula que, en caso de presentarse un déficit en la prestación del servicio universal por resultar insuficientes los ingresos, deberá existir una tasa $t > 0$.

IV. d. Inercia de los consumidores

Existen diversos factores que determinan la inercia de los consumidores, como por ejemplo los costos de cambiar de prestador, la ausencia de paridad en el discado, o la no portabilidad del número. Todos estos factores hacen que la competencia se vea limitada no por falta de acción de parte de la oferta del servicio sino por una decisión desde la demanda del mismo.

En resumen, de no solucionarse las distorsiones y problemas planteados, a pesar de la apertura a la competencia difícilmente se logren los resultados deseados.

V. Decreto N° 264/98: ¿legislación para la competencia?

Dentro de las normas que regulan el sector de las telecomunicaciones quizá el más relevante para el futuro, tanto de las empresas licenciatarias como de los consumidores, es el **Decreto N° 264/98**. Este decreto, que consta de extensos considerandos, planteó la transición hacia la competencia en las telecomunicaciones: la apertura de la competencia para la explotación de la telefonía pública; la instrucción a la Secretaría de Comunicaciones a que dicte el reglamento de servicio universal; la liberalización del servicio de transmisión de datos del Mercosur; la instrucción a la Secretaría de Comunicaciones para que dicte el reglamento general de prácticas restrictivas de la competencia y subsidios cruzados; la fijación de parámetros de regulación tarifaria para el periodo de transición a la competencia; el otorgamiento de dos nuevas licencias para operar telefonía básica local, enlaces punto a punto y telefonía y datos internacionales, a partir de noviembre de 1999 y nuevas licencias^{xx} larga distancia (nacional e internacional) a partir de noviembre del 1999.

Sin lugar a dudas, el aspecto más controvertido de este decreto lo constituye

el otorgamiento de pocas nuevas licencias para operar como prestadores del servicio básico telefónico interurbano. En consecuencia, cabe cuestionarse si se trata de un camino hacia mayor competencia o si simplemente es una pequeña apertura de los actuales monopolios regionales. En tal sentido, conviene repasar lo establecido en el artículo 5º del decreto, el cual establece que los dos operadores que se designen deben actualmente serlo de "... servicios de telefonía con parámetros de calidad similares a los de la Red de Telefonía Pública Nacional -Servicios de Radiocomunicaciones Móviles Celular (SRMC) y Servicio de Telefonía Móvil (STM)-, cuyos accionistas acrediten experiencia internacional en servicios de telefonía fija, con arraigo demostrado en el país^{xx} ..." y, además, "... ser operadores de redes físicas para la transmisión de televisión (CATV) con cobertura de al menos cinco (5) ciudades de más de ciento cincuenta mil (150.000) habitantes o un mínimo de cien mil (100.000) abonados -en conjunto o individualmente-". También podrán brindar servicios otros actuales "... operadores de servicios de telecomunicaciones con redes físicas instaladas".

Como puede derivarse de las condiciones impuestas en el decreto, se deja de lado la posibilidad de mayor competencia que puede promover tanto el avance tecnológico como el financiero, formulándose expresamente en los considerandos del decreto que, a pesar del avance tecnológico, "... la experiencia internacional muestra una tendencia a la creciente concentración de las empresas prestadoras..." de los servicios básicos telefónicos. Sin embargo, esta apreciación no es del todo correcta ya que hoy en día tecnología y capital están disponibles para aquellos que quieren ingresar a un mercado. Ello es posible mediante modelos empresarios y administrativos que permiten reducir las ventajas de los incumbentes y lograr un posicionamiento competitivo en el sector. Por su parte, el vertiginoso avance tecnológico hace que cada vez disminuyan más las barreras naturales a la entrada. Un claro ejemplo lo constituye la telefonía celular y la de comunicaciones personales, la cual puede romper con la barrera de escala que implicaría la construcción de redes paralelas a las de los incumbentes.

Inclusive, quizá en el futuro resulte desventajoso tener un tamaño demasiado grande en la medida que operadores pequeños puedan ofrecer una amplia gama de servicios o aprovechar "nichos" gracias al conocimiento más estrecho de sus clientes. Tal es el caso de los operadores de videocables que con la tecnología de la fibra óptica estarían en condiciones de suministrar simultáneamente, servicios de televisión, telecomunicaciones básicas, correo electrónico e *Internet*. Más aún, si fueran proveedores locales del servicio de videocable.

El verdadero problema tecnológico a la vez que estratégico, el cual precisa quizás más que ningún otro aspecto del sector una estricta regulación, lo constituye la interconexión. Sin lugar a dudas, puede resultar mucho más sencillo regular acuerdos de interconexión entre pocas empresas que cuando existe un gran número de ellas. Pero esto sería desconocer el funcionamiento del mercado. Es de esperar que a mayor número de competidores, menor será la posibilidad de prácticas anticompetitivas. Con ello no se quiere decir que se dejaría todo librado al mercado. La regulación persistiría, pero simplemente para tratar de conseguir acuerdos o fijar valores donde las negociaciones libres no lo lograrán (tal cual lo establece el actual Reglamento General de Interconexión). Además, contra la existencia de posibles acuerdos colusivos, también continuaría existiendo la factibilidad de competencia por comparación. En definitiva, la regulación debería centrarse en velar por la consecución de acuerdos de interconexión que resultaren beneficiosos para las empresas (en precio y calidad) y que parte de estos beneficios pudieran ser trasladados a los clientes de los distintos servicios telefónicos.

VI. Conclusiones

Si a los efectos que el desarrollo tecnológico ocasionó en el mercado de las telecomunicaciones se le suma la explosiva expansión de la demanda de dichos servicios, puede concluirse que este mercado está muy lejos de ser monopólico; el hecho de que en algunos países aún una sola empresa provea el servicio obedece más a limitaciones legales que a la imposibilidad técnica de las competidoras de ingresar a tal industria.

Hay dos factores adicionales que nos permiten poner en tela de juicio la existencia de monopolio natural:

- 1) En las zonas urbanas densamente pobladas la explosiva expansión de la demanda podría permitir y tornar rentable la duplicación de instalaciones (IERAL 1999).
- 2) Mediante la existencia de cargos de interconexión fijados de manera no abusiva (atendiendo al costo incremental de largo plazo), la duplicación de redes para prestar servicios de telecomunicaciones podría resultar innecesaria.

En cuanto a la desafiabilidad del mercado de las telecomunicaciones en Argentina, desde un punto de vista tecnológico hay que determinar si las distintas tecnologías utilizadas por las firmas prestadoras de servicios de telecomunicaciones y las potenciales competidoras son tales que garanticen la libre entrada en el mercado y la salida sin costos. Como sostiene Train (1991), la libre entrada se refiere al hecho de que las posibles competidoras no deban incurrir en costos que no son afrontados por la incumbente, es decir que la entrante no tenga desventaja de costos respecto de la firma incumbente. Por salida sin costos se entiende a la posibilidad de una firma que operó en el mercado de retirarse y recuperar la inversión realizada, es decir poder vender sus instalaciones, equipos, etc., al valor de mercado menos la depreciación.

Puede inferirse que el vertiginoso desarrollo tecnológico está eliminando el costo de entrada a la industria, ya sea vía caída de los costos fijos, utilización de recursos comunes, etc. En cuanto a la salida de la industria^{xxi}, también se ven reducidos los costos a través de la disminución de la especificidad de factores, caída de los costos hundidos, etc.

Sin embargo, cabe aclarar que aún existen ciertos elementos que están generando desventajas de costos para las entrantes y que deben ser eliminados si se pretende lograr un mayor grado de competencia por el mercado. Estos elementos son: la no portabilidad del número, la no paridad en el discado, la inercia de los consumidores, la existencia de subsidios cruzados y, especialmente, los cargos de interconexión.

Finalmente, puede sostenerse que la tecnología y la evolución de la demanda están llevando al mercado telefónico a un ambiente mucho más competitivo, pero aún quedan cuestiones que la autoridad reguladora debe resolver para mantener y fortalecer ese ambiente competitivo.

Córdoba, 31 de agosto de 1999

Referencias Bibliográficas

- Breutigam, Ronald R. (1989).** *Handbook of Industrial Organization*. Volume II. Edited by Richard Schmalensee and Robert D. Willig. North-Holland. Amsterdam
- Cairncross, Frances (1997).** *The Death of Distance. How the Communications Revolution Will Change Our Lives*. Orion Publishing Group, Ltd. U.K.
- Colomé, Rinaldo Antonio (1993).** "Las telecomunicaciones en Argentina. Especial referencia al servicio básico telefónico". *Actualidad Económica*. Año III, N° 16, septiembre, pp 13-18.
- Colomé, Rinaldo Antonio (1995).** "La Regulación de los Servicios de Telecomunicaciones en la Argentina". *Actualidad Económica*. Año V, N° 28, sep-oct.
- Colomé, R. A.; Á. E. Neder y C. S. Valquez (1998).** "Interconexión, servicio universal y competencia en las telecomunicaciones en Argentina". *Anales*. XXXII Reunión Anual de la Asociación Argentina de Economía Política. Mendoza, Argentina. Noviembre.
- Comisión de las Comunidades Europeas (1994).** LIBRO VERDE SOBRE LA LIBERALIZACIÓN DE LAS INFRAESTRUCTURAS DE TELECOMUNICACIONES Y REDES DE TELEVISIÓN POR CABLE. Primera Parte. Principios y Calendario, Bruselas, 25.10.
- Forrester Research (1998).** "Forrester Estimates Worldwide Internet Commerce Will Reach As High As \$3.2 Trillion In 2003". Dirección de *Internet*: www.forrester.com; 22/12/1998.
- IERAL (1999).** "Las regulaciones en la Argentina" **CAPÍTULO V: BARRERAS A LA COMPETENCIA EN TELECOMUNICACIONES: UN ESTUDIO COMPARADO**. ABA, Reunión Anual 1999. Buenos Aires, Argentina.
- Melody, William H. (1999).** "Telecom reform: progress and prospects". *Telecommunications Policy*, Vol. 23, No. 1, February.
- Moreyra, Álvaro y Martín Moreyra (1998).** "Un año de expectativas". *Apertura*, noviembre, pág. 14-23. Buenos Aires, Argentina.
- Neder, Ángel Enrique (1997).** "La nueva estructura de las tarifas telefónicas". *Actualidad Económica*. Año VII, N° 36, enero-febrero.
- Neder, Ángel Enrique (1999).** "Regulación de los servicios públicos: un ente para Córdoba". Publicado en *La Voz del Interior*, domingo 21 de marzo de 1999, pág. 11A bajo el título "Y en Córdoba ¿para cuándo?".
- Petrazzini, Ben (1996).** *Global Telecom Talks: A Trillion Dollar Deal*. Institute for International Economics. June. Washington, DC.
- Secretaría de Comunicaciones (1998).** "Evolución de la industria de las telecomunicaciones local". Dirección de *Internet*: www.secom.gov.ar; 03/12/1998. Argentina.
- Shaw, James (1998).** *Telecommunications Deregulation*. Artech House. Boston. United States of America.
- Train, K. (1991).** *Optimal Regulation*. The MIT Press, Cambridge.

Notas

* Instituto de Economía y Finanzas, Fac. de Ciencias Económicas, UNC. E-mail: racolome@eco.uncor.edu

** Depto. de Economía y Finanzas, Fac. de Ciencias Económicas, UNC. E-mail: eneder@eco.uncor.edu

*** Instituto de Economía y Finanzas, Fac. de Ciencias Económicas, UNC. E-mail: cfceba@eco.uncor.edu

ⁱParticularmente en cuanto al flujo de información. Actividades que han incrementado notablemente su productividad con las comunicaciones son las financieras y las turísticas. Esto lleva a que actividades desarrolladas dentro de las fronteras de un país como las mencionadas deban aumentar su eficiencia ya que quedan expuestas a la competencia internacional.

ⁱⁱPor ejemplo, con el avance tecnológico y en la medida que se verifiquen importantes disminuciones de precios, la telefonía móvil irá sustituyendo al *paging* y al *trunking*, a la vez que la telefonía por Internet podría sustituir a la telefonía tradicional.

ⁱⁱⁱLas ventas de bienes y servicios a través de *Internet* fueron en Estados Unidos y Europa de alrededor de US\$5.100 millones en 1998 y podrán alcanzar en el mundo niveles entre US\$ 1,8 y US\$3,2 billones hacia el año 2003 (Forrester Research, 1998). En nuestro país, los usuarios de *Internet* alcanzan a unos 220.000 -un 6%o de la población y el 9,7% del total de poseedores de computadoras personales- (Moreyra y Moreyra, 1998). A pesar de este importante mercado potencial, existe el inconveniente de que los bancos aún no convalidan las “compras electrónicas”. Por lo tanto, resultaría más costoso el “cierre” de estas operaciones mediante comunicaciones telefónicas directas.

^{iv} El decreto 62/90, Anexo I, punto 8.1. define al servicio básico como la provisión de enlaces fijos que forman parte de la red telefónica pública o que están conectados a dicha red y la provisión por esos medios de los servicios de telefonía urbana, interurbana e internacional de voz viva.

^vDe acuerdo con la Resolución N° 60/97 de la Secretaría de Comunicaciones, se trata de un servicio inalámbrico de comunicaciones, de prestaciones múltiples que mediante el empleo de tecnología de acceso digital, posibilita las comunicaciones entre dos o más abonados a dicho servicio o entre tales abonados con los de otras redes o sistemas de comunicaciones, ya sea recibiendo o generando comunicaciones.

^{vi}Cfr. Secretaría de Comunicaciones (1998).

^{vii}Se entiende por densidad telefónica al número de líneas telefónicas en servicio por cada cien habitantes.

^{viii}Recuérdese que el Reino Unido comenzó el proceso de desregulación en 1988, Nueva Zelandia a principios de los ' 90 y Chile en 1984.

^{ix} Esta situación tiende a transparentarse en virtud de la tasación por minuto que están implementando las empresas telefónicas.

^xEste sistema consistía en el establecimiento de una llamada internacional utilizando operadores fuera de la Argentina que entablaban la comunicación como si se tratara de una llamada local al país de destino o con las tarifas internacionales del mismo.

^{xi}Por supuesto, un análisis detallado, además de conocer los costos de prestación de los servicios requeriría un conocimiento acabado de las elasticidades de demanda de cada servicio y prácticamente existen tantos valores como estudios realizados en la Argentina.

^{xii} La competencia de Demsetz es posible si se satisfacen las siguientes condiciones: a) Los insumos de la producción deben estar disponibles a todos los posibles competidores, en mercados abiertos y a precios competitivos; b) Los costos de colusión entre los distintos oferentes deben ser elevados; con esto se garantiza que el resultado de un proceso de licitación de los derechos a operar en el mercado sea precisamente la competencia de los distintos interesados en ganar la licitación.

^{xiii} También resulta necesaria la regulación, por ejemplo, en aspectos relacionados con la calidad de los servicios brindados.

^{xiv} Cfr. Considerandos del Decreto N° 92/97. Boletín Oficial N° 28.576, 1ª Sección, pág. 8, del 31 de enero de 1997.

^{xv} Por ejemplo un banco. No obstante, cabe aclarar que un entrante también podría conseguirlo.

^{xvi} Esta baja calidad podría estar dada por la congestión. A pesar de la obligación de calidad impuesta, tal obligación puede aminorarse debido a que se exige un porcentaje global de satisfacción de llamadas completadas. No obstante, el Reglamento General de Interconexión apunta a la existencia de adecuados controles.

^{xvii} En los Convenios de Interconexión celebrados entre Telecom y Telefónica no se observan diferencias con los valores consignados en la tabla anterior.

^{xviii} Si se tomaran como definitivos (en el mercado hay dudas) los costos marginales consignados en el Decreto N° 92/97, el cargo de interconexión sólo representaría un 5% del costo marginal de una llamada interurbana larga.

^{xix} Si bien no especificado en el decreto, el número previsto es de tres.

^{xx} Lo subrayado es destacado por los autores del presente trabajo.

^{xxi} No obstante, este mismo avance tecnológico puede causar un efecto opuesto. Ello se debe a que el vertiginoso desarrollo provocaría que una empresa que desee abandonar el mercado se encuentre con que sus instalaciones resultan obsoletas o totalmente inútiles para prestar servicios similares.



Regulación para la competencia en el mercado de las telecomunicaciones de Argentina por Rinaldo A. Colomé, Á. Enrique Neder y Carlos Ceballos Ferroglio se distribuye bajo una [Licencia Creative Commons Atribución-NoComercial-CompartirIgual 4.0 Internacional](https://creativecommons.org/licenses/by-nc-sa/4.0/).