

Extrait du El Correo

<http://elcorreo.eu.org/La-ambicion-entre-tiburones-seria-Monofonica>

La ambición entre tiburones sería... ¿Monofónica...?

- Argentine - Économie - Privatisées -

Date de mise en ligne : vendredi 2 novembre 2007

Copyright © El Correo - Tous droits réservés

Por Fernando Krakowiak

Página/12, 28 de octubre de 2007.

La pelea es de pesos pesados. Hace muchos años que no había una batalla empresaria de tal envergadura. El desembarco de *Telefónica de España* en *Telecom Italia* generó una conmoción de proporciones en el mercado local de las comunicaciones. A partir de ahora, los españoles tendrán participación accionaria en su única competidora relevante. La operación fue objetada por el Grupo Wertheim, el socio local de Telecom, aunque muchos ven detrás de esa protesta al hombre más rico del planeta, el magnate mexicano Carlos Slim, propietario del Grupo Telmex, que compite con Telefónica de igual a igual en el resto de Latinoamérica y pugna por ingresar en Telecom para hacerse fuerte en el país. El Gobierno intervino de lleno en la disputa. Pero también los gobiernos de los países de las casas matrices de esas compañías. La pelea no es sólo por el control de los teléfonos sino por el dominio de las redes, que permiten comerciar todo tipo de bienes y servicios. Ese mercado mueve hoy cerca de 25.000 millones de pesos, con una perspectiva de incremento constante en la facturación. Además, las telefónicas presionan para poder ofrecer televisión, lo que les permitiría crecer de manera exponencial.

El conflicto comenzó en abril cuando Telefónica de España anunció la compra del 23,6 por ciento de las acciones de Telecom Italia, junto a otros socios menores. Como Telecom Italia posee el 50 por ciento de Telecom Argentina, la noticia impactó de lleno en el mercado local. Los españoles informaron que nada cambiaría en el país porque su participación en la competencia es minoritaria. Los italianos avalaron esa posición. Sin embargo, a mediados de agosto el Grupo Wertheim, socio local de la firma, aseguró que el ingreso de Telefónica había condicionado la toma de decisiones en la compañía. A partir de entonces, el Gobierno inició una investigación que podría forzar a los italianos a tener que vender su participación, pues el decreto de privatización de ENTel establece que Telefónica y Telecom no pueden tener negocios conjuntos.

Los motivos que llevaron a Wertheim a enfrentarse con sus socios generaron todo tipo de especulaciones. Algunos dicen que lo hacen para reforzar el valor de sus acciones y sacar una mejor tajada cuando se las vendan a Telecom Italia, que tiene una opción de compra. Otros, en cambio, señalan que le están haciendo el juego al multimillonario mexicano Carlos Slim, dueño del Grupo Telmex, que desde 2003 presiona para comprar la firma.

Telmex es un gigante de las comunicaciones que en Argentina sólo tiene una participación significativa en el mercado de telefonía celular, a través de CTI. En el resto de los segmentos no les hace ni sombra a las dos compañías dominantes. Sin contar el mercado de los celulares, Telefónica facturó el año pasado 3747 millones de pesos y Telecom otros 3053 millones, mientras que Telmex sólo sumó 350 millones. Cuando llegó al país su expectativa estaba centrada en la desregulación del mercado, pero ese proceso quedó trunco por decisión del Gobierno. Para competir es indispensable que las tarifas de interconexión (el peaje que deben pagar para conectar a sus clientes las firmas que utilizan redes ajenas) no operen como una barrera de entrada, reflejando sólo los costos de mantenimiento de la red. En 2000 el Estado fijó un precio de referencia y se reservó el derecho de intervenir cuando no hubiera acuerdo entre las partes.

Las diferencias surgieron luego de la devaluación. Las compañías entrantes afirmaron que la interconexión era un servicio público y, por lo tanto, correspondía pesificar la tarifa. Las dominantes, en cambio, aseguraron que se debían indexar. La Secretaría de Comunicaciones nunca se expidió sobre el tema y la disputa quedó librada al mercado, donde los operadores dominantes hicieron valer su poder de mercado aplicando el CER. Esa decisión, combinada con la falta de reglamentación de otras normas clave para incentivar la competencia, consolidó el monopolio regional que ejerce cada firma desde la privatización porque los costos de las entrantes empezaron a

subir, mientras las tarifas que cobraban quedaron congeladas de hecho, pues es muy difícil ganar mercado cobrando más caro que el líder. Por este motivo, siete años después de la apertura a la competencia, Telefónica y Telecom concentran el 95 por ciento de la telefonía fija y son líderes en transmisión de datos y conexiones a Internet.

El magnate Carlos Slim comprendió rápidamente que en este nuevo contexto la única chance para ganar participación en el mercado era comprando una firma dominante, por eso acecha permanentemente a Telecom. Sin embargo, los italianos resisten, ayudados ahora por Telefónica en un acuerdo que incluye a los Estados de ambos países, pues el ingreso de los españoles recién pudo concretarse cuando incorporó socios locales y el gobierno de Italia le dio luz verde para frenar una posible extranjerización total de la empresa a manos de AT&T y América Móvil (Slim).

Ambas empresas aseguran que no van a operar de manera conjunta en el país. Su principal interés es frenar el ingreso de Slim y mantener el statu quo actual, pues cada una usufructúa los beneficios del monopolio en su zona, ya que no compiten entre sí. El mercado local de comunicaciones se les presenta como la gallina de los huevos de oro, aun con tarifas de telefonía fija congeladas. Las innovaciones tecnológicas les permiten ampliar las ganancias reduciendo los costos y además se benefician con la creciente expansión de la telefonía celular, donde las tarifas están desreguladas. En ese segmento participan con sus propias compañías y además reciben ingresos por interconexión cuando los clientes de la competencia se quieren comunicar con una línea fija.

El próximo objetivo de las telefónicas es ofrecer televisión. Desde hace un par de años vienen haciendo un fuerte lobby para que el Gobierno las habilite a brindar ese servicio que, sumado a la telefonía fija y a Internet, conforma el triple play. Incluso ya se habla del cuádruple play en un combo que también incluye a los celulares. El Grupo Clarín, principal jugador del mercado de televisión por cable a través de Multicanal y Cablevisión, intenta frenar el desembarco de las telefónicas argumentando que la legislación no las habilita. "Argentina ha sido pionera en el desarrollo de la televisión por cable en la región gracias al aporte de cientos de pymes distribuidas en todo el país. Habilitar la competencia con las telcos implicaría destruir ese gran valor. Por eso, los pliegos de privatización de ENTel contemplaban esta restricción y está bien que así sea", señaló a Página/12, Gonzalo Hita, gerente Comercial de Cablevisión.

Otros analistas, en cambio, sostienen que si el Gobierno autoriza la fusión entre Cablevisión y Multicanal, todavía pendiente de aprobación por parte de la Comisión de Defensa de la Competencia, debería permitirles a las telefónicas brindar televisión. "Es lo mínimo que tendría que hacer para generar mayor competencia", aseguró a este diario Alejandro Fargosi, ex director de Telefónica y actual presidente de la Academia Argentina de Comunicaciones. El problema en ese caso es el poder de fuego diferencial de cada uno, sobre todo si Telefónica y Telecom comienzan a operar de manera coordinada. Ambas compañías facturaron el año pasado 16.300 millones de pesos en conjunto, mientras que Cablevisión y Multicanal "sólo" 2226 millones. Esa ventaja financiera les permitiría comprar los mejores contenidos en exclusiva para utilizarlos como una zanahoria ante los clientes.

La convergencia tecnológica y el fuerte potencial de crecimiento de la industria de las comunicaciones y la cultura hace prever una batalla empresaria de grandes dimensiones, que dejará como simples escarceos lo ocurrido hasta ahora.

El mercado de las telecomunicaciones y la competencia con el cable

Henoch Aguiar, ex secretario de Comunicaciones y profesor UBA

"Tienen una rentabilidad envidiable"

¿Cuáles son los incentivos que justifican la batalla existente para dominar el mercado de las telecomunicaciones ?

Las empresas compiten por un negocio sólido que tiene una rentabilidad que muchos otros servicios públicos envidiarían, pese al presunto congelamiento de tarifas, que no es tal porque las empresas tienen la obligación de bajar la tarifa todos los años y como no lo hacen de hecho la están aumentando. Las proyecciones para los próximos veinte años son más alentadoras todavía porque los costos bajan y la capacidad de transmisión se multiplica. En un mercado cerrado como el actual es un canto de ángeles para los prestadores dominantes porque encima no hay quién los desafíe para bajar los precios.

¿Qué se debe hacer para introducir competencia ?

Un prestador que desee una licencia debe poder obtenerla en tres meses. Además, el Estado tiene que regular los contratos de interconexión para que ese nuevo prestador no sea víctima de una empresa dominante que le cobra lo que quiere. También debería haber portabilidad numérica, para que los nuevos operadores puedan captar clientes sin que éstos se vean obligados a perder su número, y se debería desagregar el bucle local para que los nuevos puedan brindar servicios alquilando las redes existentes.

También se puede habilitar la competencia entre telefónicas y empresas de cable.

Antes se debería abrir el mercado de las telecomunicaciones para que los cableros y las cooperativas compitan ahí. Recién cuando lleguen a un techo del 30 por ciento y puedan sostenerse en ese mercado sin el apoyo de su negocio original, se debería dejar a las telefónicas ofrecer televisión. De lo contrario se estaría poniendo a Mike Tyson a pelear con la tigresa Acuña.

¿Ahora las telefónicas pasarían por arriba a las empresas de cable ?

Totalmente, no tanto por una cuestión tecnológica sino por su mayor capacidad financiera. Las telefónicas tienen bolsillos de payaso. Pueden comprar contenidos y privilegiar sus redes de distribución. Al pauperizar a las otras redes, su valor de mercado baja y las terminan comprando.

Alejandro Fargosi, ex director de Telefónica y presidente de la Academia Argentina de Comunicaciones

"El único límite es la imaginación"

¿Qué busca el Grupo Wertheim al impugnar el ingreso de Telefónica en Telecom ?

Apunta a valorizar sus acciones y es lógico que así sea.

¿Las quiere valorizar para venderlas y salir del negocio ?

Me imagino que lo hace para vender porque el negocio de las telecomunicaciones requiere la inversión de grandes capitales y no creo que tenga resto para mantenerse como accionista un tiempo largo.

¿Qué potencialidad de desarrollo le asigna al mercado de las telecomunicaciones ?

El único límite es la imaginación. Los que hacen futurología generalmente se equivocan. La potencialidad de crecimiento es enorme, sobre todo porque en el futuro la televisión se va a meter en Internet.

Las telefónicas presionan para dar televisión, pero las empresas de cable afirman que la legislación lo prohíbe.

No estoy tan seguro que la legislación no les permita brindar televisión. Es un tema discutible. La mitad de la biblioteca dice una cosa y la otra mitad dice lo contrario.

También hay quienes señalan que habilitar esa competencia equivale a condenar a las empresas de cable porque Telefónica y Telecom juntas facturan diez veces más que Multicanal y Cablevisión.

Algunos le temen a esa competencia y otros se preocupan porque un multimedio controla desde la venta de diarios hasta los operadores de cable. El Grupo Clarín tiene ciertas debilidades estructurales que las telefónicas no tienen, pero tiene una fortaleza básica : sabe lo que hace en materia de medios. Lo que no se puede hacer es autorizar a las telefónicas a dar radiodifusión y encima permitirles que se fusionen. Ese sería el peor escenario y el decreto de privatización de ENTel lo prohíbe.

Telefónica dice que no va a incidir en las decisiones de Telecom.

El autocontrol implica un retroceso de 5000 años. El hombre abandonó el autocontrol apenas empezó a generar leyes. La fusión entre Cablevisión y Multicanal también se quiere justificar prometiéndole al regulador que no van a hacer nada malo, pero el autocontrol no sirve para adelgazar y menos todavía para proteger a la competencia.