

Entre el fin del dúopolio de celulares y la privatización de la telefonía fija

La encrucijada de las telecomunicaciones

Por Julio Oleas

Las telecomunicaciones presentan un heterogéneo panorama. Los importantes logros de Andinatel y Etapa contrastan con la corrupción imperante en Pacifictel. Las operadoras de telefonía celular se encuentran con las barbas en remojo ante la inminente aparición de un tercer partícipe en su exclusivo mercado. El crecimiento de los servicios de radiocomunicación ha sido modesto. Las autoridades del sector todavía no han explicado al país cómo afectará al proceso de desmonopolización de la telefonía móvil la privatización de las dos mayores empresas de telefonía fija.



Fotos tomadas de la Memoria Andinatel.

Desde hace diez años, el proceso de apertura de las telecomunicaciones ha avanzado venciendo la oposición de grupos interesados. Si en 1993 el sindicalismo de Emetel y varios partidos políticos de izquierda trataron de evitar que esa empresa estatal perdiera el monopolio que mantenía en todos los segmentos del mercado, en 2002 un dúopolio privado hizo lo imposible por obstruir el proceso de adjudicación de una tercera banda de telefonía móvil, en beneficio de Andinatel S.A..

No les faltan motivos a Conecel S.A. (Porta) y Otecel S.A. (Bellsouth) para tratar de impedir que un tercer partícipe se beneficie del más próspero

mercado en la alicaída economía ecuatoriana. Pero al final, las acciones interpuestas por Conecel no prosperaron y en febrero de 2003 Andinatel consiguió su concesión —en los 1.900 Mhz—, a cambio de \$ 31 millones.

En el transcurso de este año, Andinatel y Pacifictel se sujetarán a un programa de privatización considerado en la carta de intención firmada con el Fondo Monetario Internacional. El Conam nuevamente negocia con el Fondo de Solidaridad y con la Secretaría de Diálogo Social para afinar el programa, mientras avanza el lanzamiento de la nueva operadora de telefonía móvil.

Según cálculos provisionales del Banco Central del Ecuador (BCE), en

de 2,3%, correspondiente a un PIB nominal de \$ 820,3 millones.

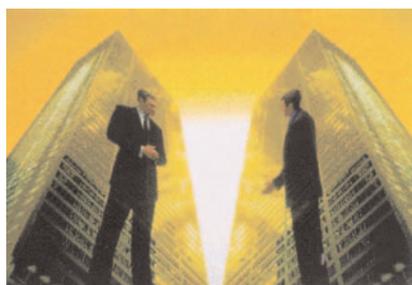
Estas cifras agregadas son el resultado de una evolución desigual en los diferentes segmentos del negocio de las telecomunicaciones: el leve crecimiento de los servicios de difusión (radiodifusión sonora, televisión y televisión codificada) contrasta con el explosivo avance de la telefonía móvil y de servicios portadores. De su lado, los servicios privados han crecido a una tasa casi tres veces superior a la del PIB ecuatoriano (*Cuadro 1*).

El boom de los celulares

En el Ecuador «dolarizado» no hay ejecutivo, profesional, comerciante, es-

tudiante, policía, chofer o vendedor que no cargue consigo el novedoso adminículo que permite comunicarse desde cualquier lugar. Lo que para unos se ha convertido en un indispensable instrumento de trabajo, para otros es un símbolo de estatus social. Mientras más pequeño, brillante, colorido y sonoro, mejor. En 2002 los usuarios de telefonía móvil duplicaron su número respecto al año previo y en la actualidad más de 12% de la población tiene un celular. Esta tasa de penetración es menor a la de Brasil (20%), Argentina (16%), México (26,3%), Venezuela (27,3%) y Chile (38,4) pero es superior a la de Colombia (10,58%) y Perú (8,2%).

Al finalizar 2002 las dos operadoras de telefonía celular contaban en el país con 1'560.861 abonados, es decir un crecimiento anual de 95,8%. Al parecer, este aumento de la demanda no habría sido suficientemente anticipado y planificado, pues en sus propuestas originales las dos operadoras autorizadas proyectaron en conjunto 45.683 abonados para 2002 (Gráfico



1). La tendencia real de la demanda finalmente determinó que el número de líneas móviles supere al de fijas (1'426.188). El desborde que se sintió a fin de año estuvo causado por una demanda apoyada en la estabilidad económica que provee la dolarización y en un relativamente creciente poder adquisitivo de los segmentos medios y altos de la población.

Pero del lado de la oferta del servicio, las ineficiencias de las operadoras se hicieron evidentes en diciembre de 2002, cuando durante las festividades de Navidad y año nuevo colapsaron las centrales debido a un tráfico de servicios (en especial mensajes escritos y hablados) que rebasó la capa-

Cuadro 1

Servicios de comunicaciones			
Tipo	Servicio	Oct-01	Mar-03
Servicios públicos	Telefonía fija ¹	1.327.904	1.440.546
	Telefonía móvil celular ¹	797.556	1.671.033
	Troncalizado ¹	12.612	15.504
	Portadores ²	2.595	4.822
	Valor agregado ¹	83.438	92.816
Servicios privados*	Concesionarios privados ³	4.021	4.425
	Frecuencias privados ⁴	9.867	11.101
	Estaciones privadas ⁵	89.036	98.063
Servicios de difusión	Radiodifusión sonora ⁶	907	967
	Radiodifusión TV ⁶	240	250
	Televisión codificada ⁶	586	586

1. Número de abonados. / 2. Número de enlaces. / 3. Número de concesionarios. / 4. Número de frecuencias. / 5. Número de estaciones. / 6. Número de canales.
* A octubre de 2002

Fuente: Superintendencia de Telecomunicaciones.

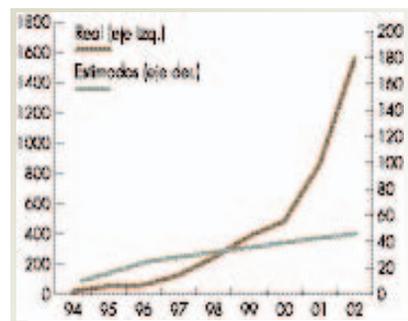
cidad y tecnología instaladas. Caben pocas dudas acerca de que Porta y Bellsouth sí podían prever el desfase entre inversiones y captación de clientes; sin embargo, durante los últimos meses del año pasado optaron por captar más clientes, mientras anunciaban la importación de nuevas tecnologías.

El reiterado reclamo de los usuarios, especialmente de los suscritos a Bellsouth, obligó a la Superintendencia de Telecomunicaciones a imponer multas que bordearon los \$ 2,5 millones; también prohibió temporalmente la comercialización de nuevas líneas. Según funcionarios de esa empresa, los problemas de fin de año —que habrían representado pérdidas cercanas a los \$ 12 millones— se debieron a retrasos de parte de los proveedores de equipos, mientras la nueva tecnología (CDMA) ya habría estado en funcionamiento desde el 24 de octubre de 2002. De ser este el caso, Bellsouth sin duda ya habrá interpuesto ante algún tribunal internacional las correspondientes demandas en contra de sus proveedores morosos, para tratar de resarcirse de daños tan cuantiosos. Pero si no lo es, no pasaría de ser un argumento más bien retórico de una empresa más avenida a prácticas monopólicas que a la libre competencia.

Pero luego de multas y sanciones, el número de usuarios del servicio ha seguido creciendo. Hasta marzo de 2003, Bellsouth reportó 662.095 abonados y Porta 1.008.938. La participa-

Número de usuarios de telefonía móvil (1994-2002, en miles)

Gráfico 1



Fuente: www.supertel.goc.ec/servicios.htm; Ofertas Económicas de Otecel y Conecel, Concurso Sistema de Telefonía Móvil celular en Ecuador.

ción de Bellsouth en el mercado (39,6%) se ha visto afectada por sus recurrentes fallas durante las fiestas de diciembre último. Por otro lado, en los últimos meses los abonados en la modalidad de prepago se han incrementado significativamente: 72,7% de los usuarios de Bellsouth y 92,2 % de los de Porta prefirieron comprar tarjetas de prepago que sujetarse a los costosos planes tarifarios alternativos.

El culebrón de la tercera banda celular

Porta y Bellsouth mantienen en el Ecuador las tarifas más altas de la región (Cuadro 2). El poder de mercado que ostentan y la comodidad de los contratos que firmaron con el Estado les ha permitido abstenerse de competir entre ellas; tampoco han modificado sus tarifas, pese a los cambios del

Cuadro 2

Tarifas del servicio celular*

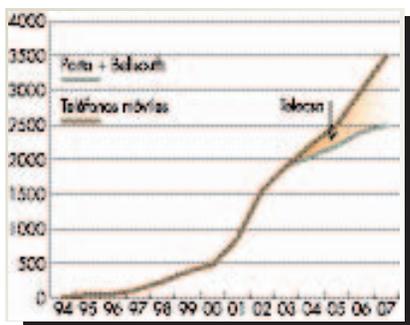
	Conexión	Abono mensual	Llamada local (3 min.)	
			Alto	Bajo
Bolivia		1,60	1,14	0,15
Ecuador	250,00	42,00	1,50	1,50
Paraguay		34,40	0,77	0,47
Brasil	16,00	10,90	0,25	0,17
Costa Rica	81,00	12,80	0,34	0,19
México		25,40	0,82	0,82
Uruguay		24,20	0,37	0,27
Venezuela	10,00	17,20	0,79	0,60

* Dólares de 2000.

Fuente: UIT

El mercado de celulares (1994-2007, en miles)

Gráfico 2



Fuente: Superintendencia de Telecomunicaciones. Elaboración: MULTIPLICA.

entorno acaecidos durante nueve años de actividad.

Para tratar de contrarrestar esta situación, el gobierno anterior abrió un concurso para conceder una tercera banda de telefonía móvil. Porta se opuso a este proceso por todos los medios, llegando incluso a interponer ante el Tribunal Constitucional (TC) un recurso de amparo, mañosamente aceptado por un juez de Guayaquil. A quince días escasos del cambio de régimen, el TC falló en contra de Porta y suspendió el recurso. Esta decisión despejó el camino para asignar la tercera banda a Andinatel, la única de las empresas interesadas que presentó ofertas técnica y económica. El 13 de febrero de 2003 el Conatel –organismo encargado de llevar adelante el proceso– anunció finalmente que se adjudicaría la concesión, lo que a la postre ocurrió el 3 de abril, cuando Andinatel consignó el valor de su oferta.

La nueva empresa, denominada Telecomunicaciones del Ecuador S.A., Telecsa, está conformada por Andina-

tel y Pacifictel. Entrará al mercado en diciembre de 2003, lo que romperá el duopolio impuesto por Porta y Bellsouth y ampliará los márgenes de competencia. Es de esperar que Telecsa ofrezca iguales o mejores servicios a precios más bajos, con lo cual parte de los clientes ya atendidos preferirán al nuevo proveedor y otros que todavía no participan también decidirán recurrir a él. Esto obligará a las empresas ya existentes a mejorar sus servicios y bajar sus precios.

Se estima que en 2005 habrá unos 2'500.000 abonados al servicio de telefonía móvil y en 2008 ese número se habrá incrementado en un millón de usuarios (Gráfico 2). Estas cifras pueden ser superadas, pues aún existe una porción de mercado factible de ser atraída por el nuevo competidor, según opina el ex presidente del Conatel, José Pileggi. La expansión que se espera lograr en la telefonía móvil y la mejora de los servicios, dependerán de dos factores. En primer lugar, de la inversión que realicen las operadoras durante 2003, que para Telecsa no debe ser inferior a los \$ 100 millones y para Bellsouth debe bordear los \$ 50 millones; y en segundo lugar, de la actividad que desarrolle el operador internacional que buscará la flamante empresa conformada por Andinatel y Pacifictel para manejar el negocio en lo referente a mercadeo, servicios, calidad y atención al usuario.

Cuadro 3

Empresas de telefonía fija*

Empresa	Propiedad	Abonados	Población	Área	Densidad telefónica	Digitaliz.
Etapa	Municipio de Cuenca	86.074	427.876	Cantón Cuenca	20,3%	100%
Andinatel S.A.	Fondo de Solidaridad	741.738	5.119.894	Carchi, Imbabura, Esmeraldas, Pichincha, Cotopaxi, Tungurahua, Bolívar, Chimborazo, Sucumbíos, Napo, Orellana y Pastaza	14,7%	99,9%
Pacifictel S.A.	Fondo de Solidaridad	596.357	6.832.643	Manabí, Guayas, El Oro, Los Ríos, Azuay, Cañar, Loja, Morona Santiago, Zamora Chinchi y Galápagos	8,8%	92,4%

* Cifras a febrero de 2003.

Fuente: Superintendencia de Telecomunicaciones.

No todo es harina del mismo costal

Los resultados logrados por las tres operadoras del servicio de telefonía fija son heterogéneos. La telefonía fija ha crecido 28% en los últimos tres años y ha llegado a la media latinoamericana de 12 líneas por cada 100 habitantes. Etapa, Andinatel y Pacifictel son de propiedad pública, aunque la primera es municipal y las dos restantes son del Fondo de Solidaridad. Pero mientras la “privada” Pacifictel es una de las empresas más corruptas del país, la pública Etapa presenta indicadores destacables y Andinatel no le va a la zaga: en este campo, la evidencia empírica contradice el dogma de política económica predominante.

Etapa prácticamente ha saturado sus posibilidades de expansión en telefonía fija. Es, indiscutiblemente, la más eficiente de las tres empresas que prestan este servicio en el país (Cuadro 3). Su futuro como empresa depende de sus planes para brindar el servicio de telefonía móvil. Las dos opciones que maneja la firma cuencana son operar inicialmente dentro de ese cantón o asociarse en el transcurso de este año a Telecsa.

Etapa ha instalado 4.000 líneas de telefonía fija inalámbrica con tecnología WLL (Wireless Local Loop) en áreas rurales de su región, sumándose a Tevecable (el más grande operador de televisión por cable en el país) y Ecuador Telecom (proveedor de In-

ternet y operador del sistema Faster de buscapersonas), que también prestan este servicio (las dos últimas adquirieron sus respectivas concesiones en 2002, a un costo conjunto de \$ 5,2 millones). Andinatel y Pacifictel también están autorizadas a participar en este segmento del mercado, pero carecen de financiamiento para afrontarlo por su cuenta, por lo que no parece probable que se constituyan en auténticos contendientes.

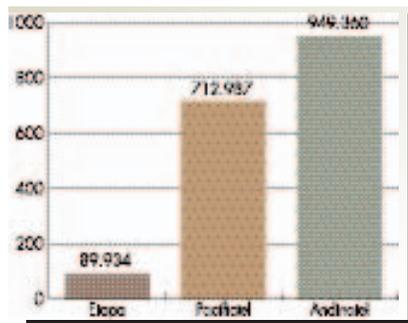
El presupuesto de la empresa cuencana para 2003 creció cerca de 400% (de \$ 9 millones a \$ 39 millones). Los recursos se destinarán a la adquisición de teléfonos fijos alámbricos e inalámbricos. También se destinarán \$ 5 millones para recapitalizar a Etapa Telecom S.A. Las tarifas de los servicios permanecerán estables, por lo que el presupuesto se sustentará en la ampliación de los servicios, en la creación de otros nuevos—incluido Internet— y en el incremento del tráfico entrante y saliente de llamadas con el exterior, que pasó de 400 mil minutos a 10 millones de minutos por mes.

Andinatel posee la mejor capacidad instalada de telefonía fija. Cuenta con cerca de 950 mil líneas centrales (Gráfico 3). Sin embargo, Etapa tiene una mejor cobertura pública, como indica la cifra de teléfonos monederos por habitante (un monedero por cada 945 habitantes, frente a los 2.089 habitantes por monedero de Andinatel, Gráfico 4). En 2001 Andinatel reportó utilidades por \$ 46,4 millones y en 2002 se esperaba alcanzar los \$ 54,8 millones. Esta empresa ha logrado un alto grado de eficiencia, lo que se corrobora con el sostenido ascenso del número de líneas principales en servicio por número de empleados registrado en los últimos años: 249 en 2000, 291 en 2001 y 330 en 2002. La adjudicación de la tercera banda de telefonía móvil abre nuevas perspectivas de desarrollo para esta firma del Fondo de Solidaridad.

La otra cara de esta moneda es Pacifictel, que pese a disponer de una demanda mayor, presenta los indicadores de penetración y tecnológicos más bajos. Su gestión ha sido motivo de constantes escándalos. Usualmente las

Líneas centrales en las empresas de telefonía fija (en miles)

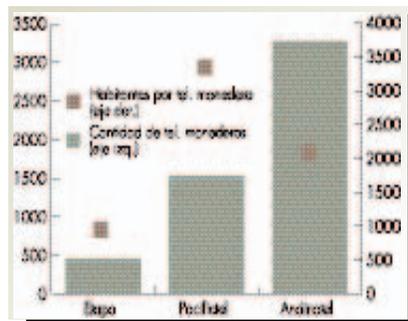
Gráfico 3



Fuente: Superintendencia de Telecomunicaciones.

Teléfonos monederos en las empresas de telefonía fija

Gráfico 4



Fuente: Superintendencia de Telecomunicaciones.

concesiones hechas por esta empresa favorecen a grandes monopolios y perjudican a sus usuarios y al fisco. Los concursos, cuando los hay, se preparan con dedicatoria. Ricardo Noboa, director del Conam durante el mandato presidencial de su hermano, trató de privatizar Pacifictel y fracasó rotundamente.

En febrero de 2002, el ex contralor general de esa empresa, Walter Guerra B., presentó graves denuncias que no fueron atendidas ni por el presidente de la República, Gustavo Noboa, ni por el presidente del Fondo de Solidaridad. En esta ocasión, la Comisión de Control Cívico de la Corrupción (CCCC) detectó al menos 16 casos distintos de presunciones de ilícitos. Según la CCCC, el 60% del tránsito telefónico por Pacifictel es ilegal. Los *bypass* por llamadas internacionales le restarían unos \$ 65 millones anuales de ingresos, que van a parar a manos inescrupulosas. Las disputas por ese jugoso negocio provocan enfrenta-

mientos entre las altas esferas del partido político más poderoso del país, mientras la empresa se debate en una peligrosa iliquidez agudizada por los conflictos internos.

Otros servicios

Las telecomunicaciones se han convertido en el instrumento casi ilimitado de la globalización del capital. Un país desconectado es un país atrasado que en última instancia resulta prescindible para la economía mundial. De ahí la necesidad de impulsar un sector que, además, representa muchas externalidades positivas para el resto de ramas de actividad económica. Parte del éxito de países como Corea del Sur radica en su inmensa red de comunicaciones: mientras la mitad de la población coreana tiene acceso al Internet, menos de tres de cada cien ecuatorianos lo pueden usar. Según la Superintendencia de Telecomunicaciones, a febrero de 2003 el total de usuarios de Internet se estima en 104.257, de los cuales 98.359 son de cuentas “Dial up”.

A octubre de 2002 se habían registrado 33 operadoras de servicios de Internet; las 15 primeras concentran el 96% de los usuarios totales. Andinatel, subsidiaria de Andinatel, concentra el 25% de ellos, convirtiéndose —aunque entró tarde— en la empresa más importante en el ramo (Cuadro 4).

Cuadro 4

Las primeras 15 operadoras de Internet

Posición	Empresa	% del mercado
1	Andinatel	25,0
2	Satnet	16,3
3	Interactive	13,7
4	Ecuanel	9,3
5	Pacifictel	6,6
6	Plusnet	5,6
7	Conecel	3,9
8	Hoy Net	2,8
9	Ramtelecom	2,5
10	Megadatos	2,3
11	Onnet	2,1
12	Telconet	1,8
13	Satefar	1,6
14	Espotel	1,3
15	Telefónica Link	1,0
	Total	96,0

Fuente: Superintendencia de Telecomunicaciones.

Las 1.603 estaciones de radiodifusión y televisión abierta parecen haber saturado un negocio de alta rentabilidad. De un lado, salvo en la frecuencia de onda corta, las 967 radiodifusoras sonoras más que distribuirse se superponen en los diales de los receptores; de otro, las 250 estaciones de televisión abierta compiten reñidamente por captar una audiencia que se debate entre telenovelas, noticieros y los novedosos *reality shows*. En este segmento del mercado, el 60% de las estaciones corresponde a transmisoras de FM (Gráfico 5).

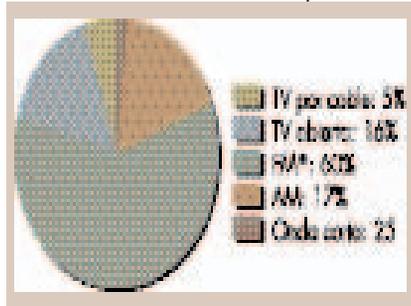
En 2002 también los concesionarios de servicios de radiocomunicaciones

Concesionarios de servicios de radiocomunicaciones

	Transmisión de datos	Enlace radioeléct.	Fijo por satélite	Troncaliz.
2001	59	100	61	9
2002	67	111	70	9
Mar-03	67	111	71	9

Fuente: Superintendencia de Telecomunicaciones.

Los concesionarios de servicios de radiocomunicaciones de radiodifusión y televisión. La transmisión de datos crecieron un 14% hasta contar con 67 operadoras.



*Incluye estaciones de repetición.

Fuente: Superintendencia de Telecomunicaciones.

Telecsa, la nueva operadora de telefonía móvil

Una entrevista con el Presidente Ejecutivo de Andinatel S.A., Ing. Richard Jaramillo

¿Qué es Telecsa?

Telecsa es una sociedad privada cuyos beneficios y patrimonio pertenecen al Fondo de Solidaridad. Cuenta con un capital accionario de \$ 1 millón. Sus accionistas son Andinatel y Pacifictel, cada una con el 50% de acciones.

Es importante reconocer que Telecsa es una empresa ecuatoriana, con capital ecuatoriano y dirigida por ecuatorianos. Debemos apoyarla y hacer sentir que respaldamos lo nuestro.

¿Por qué no se permitió la participación de Etapa desde el inicio?

No es que no se haya permitido la intervención de Etapa; luego de conversaciones con los directivos de esa empresa –en especial con el alcalde de Cuenca– se acordó iniciar su participación después de 150 días. Etapa tendrá alrededor de 5-6% del total de las acciones de Telecsa.

¿Cómo se tomará la decisión para elegir la contraparte técnica (operador) que brindará el servicio?

Iniciaremos del proceso de venta de las bases para la licitación. En un principio se tratará de un administrador que nos ayudará a organizar Telecsa. Estamos muy conscientes de la necesidad de contar con una empresa internacional con experiencia en el campo de la telefonía celular. Hemos conversado con Nokia, Ericsson, Siemens, Motorola... entre otras empresas norteamericanas, europeas y japonesas; todas han expresado su interés en participar en esta licitación.

Posteriormente buscaremos un socio que nos ayude en la gestión de los aspectos técnicos. Este socio deberá garantizarnos que podremos estar a la par de los avances tecnológicos que se vayan desarrollando en el futuro.

¿Para qué buscar el aval de Transparencia Internacional en el proceso de selección de la contraparte técnica?

La búsqueda del aval de Transparencia Internacional se enmarca dentro de la política del gobierno de **Lucio Gutiérrez** de transparentar todas las acciones de las instituciones públicas. La lucha contra la corrupción es uno de los principales ejes del gobierno. Transparencia Internacional es una institución reconocida a nivel mundial y con su participación queremos no dejar dudas en cuanto a la limpieza de la negociación. En estos procesos siempre existen intereses ocultos y nosotros no queremos dejar ninguna duda sobre nuestro accionar.

¿No considera muy poco una reducción de 12-15% frente a las tarifas de las otras empresas celulares? ¿Por qué no reducir las a niveles similares a los de la región?

Siempre es muy delicado hablar sobre cifras exactas. Es un hecho que ofreceremos tarifas más bajas que las otras dos empresas. Sin embargo, la reducción será progresiva, de acuerdo a los éxitos que sigamos obteniendo; es decir que mientras mejores resultados alcancemos más podremos reducir las. Aprovecharemos las ventajas que tenemos, ya que Andinatel y Pacifictel cuentan con muchísima tecnología en equipos, fibra óptica, instalaciones, etc.

Otro de nuestros puntos fuertes será la calidad del servicio, pues tenemos ventajas para aumentar redes y cambiar tecnología, de acuerdo a los requerimientos de nuestros clientes. Y esto será un factor clave de diferenciación de la competencia.

¿Qué servicios adicionales brindará Telecsa?

Telecsa brindará los servicios de voz, transmisión de datos, transmisión de imágenes, Internet... es decir los servicios que ofrece cualquier empresa de telefonía celular en el mundo.

¿Por qué la empresa solo empezará a operar a fines de este año?

En un apretado cronograma de trabajo, hemos determinado que Telecsa podría entrar al mercado en óptimas condiciones a finales de noviembre o en los primeros días de diciembre. Cualquiera que sea la empresa que resulte elegida como socia estratégica, tendrá que acogerse a las fechas determinadas por Telecsa para cada una de las etapas del proceso de entrada.

¿Qué porcentaje de mercado esperan captar?

De 50 a 60 mil clientes en el primer año de actividades, para luego crecer vertiginosamente. Es muy delicado hacer una estimación al respecto.