



Fin del principio

Una de las protagonistas claves de la desregulación del sector de telecomunicaciones de Estados Unidos fue la empresa de larga distancia conocida como MCI. Contribuyó a la reestructuración del sector de telecomunicaciones con base en su terca insistencia legal y política de que convenía a los consumidores americanos disolver el monopolio que ejercía AT&T. La liberalización del sector se hizo inevitable cuando MCI ganó una demanda contra AT&T en la cual mostró que el gigante de telecomunicaciones estaba impidiendo el desarrollo de un mercado competitivo de telecomunicaciones al negar derechos de interconexión a MCI y otros proveedores de larga distancia. El juicio duró seis largos años. Cuando por fin se resolvió a su favor, parecía que con ello se había despejado cualquier duda que pudiera haber respecto de la apertura de las telecomunicaciones en EU, sobre todo cuando el Gobierno federal de EU presentó una demanda contra AT&T por prácticas monopólicas. Pero este no fue el caso. A pesar de la resolución en su contra, AT&T siguió la guerra legal contra MCI y varios otros entes durante varios años más. En 1982, AT&T perdió el caso de anti-trust en su contra. Esa sentencia inició un proceso legal que culminó en 1984 con la reestructuración de la empresa. El resultado del acuerdo judicial fue establecer siete empresas regionales dedicadas a la provisión de servicio local de telefonía. También se estableció una nueva empresa, que heredó el nombre de AT&T, para vender la tecnología digital de los

famosos Bell Laboratories y para competir en el mercado de larga distancia contra empresas como MCI y Sprint. Finalmente, como las baby Bells no querían depender de un solo proveedor de tecnología, se estableció Bellcore, cuya razón de ser era desarrollar tecnología para las empresas locales recién establecidas.

La reestructuración de AT&T marcó un hito en la historia del sector de telecomunicaciones de EU y detonó una ola de cambios e innovaciones que transformaron las telecomunicaciones de todo el mundo, sobre todo a partir de la introducción de la tecnología celular. Los cambios en el sector fueron profundos y llevaron a la creación de negocios digitales que nadie se imaginaba cuando se llevó a cabo el cambio estructural del sector de EU.

La promulgación de la nueva Ley Federal de Telecomunicaciones en México probablemente causará cambios transformacionales positivos, ciertamente de una magnitud más modesta de lo que aconteció en EU, pero indiscutiblemente importantes. No espero que la nueva Ley detone una revolución tecnológica que transforme a las telecomunicaciones de México o del mundo, puesto que ninguna de las empresas de telecomunicaciones que opera en México ocupa un espacio similar al que ocupaba AT&T en EU, pero de lo que no tengo duda es que las posiciones dominantes de Telmex y América Móvil en el mercado nacional han demorado la adopción de tecnologías de punta que son necesarias para apuntalar la pro-

Continúa en siguiente hoja



Fecha 17.07.2014	Sección Negocios	Página 7
----------------------------	----------------------------	--------------------

ductividad y crear nuevas formas de competir.

El anuncio de **América Móvil** de que venderá parte de sus activos para no ser regulado como empresa preponderante es una oportunidad para transformar la estructura del sector radicalmente. Lo que más conviene al País es que esos activos se vendan a una o más empresas que actualmente no participen en el mercado de telecomunicaciones de México y que estén comprometidas con el propósito de ganar participación de mercado en México con base en tecnología de punta y destrezas comerciales de clase mundial. Idealmente, esos nuevos jugadores tendrán un efecto disruptivo en el mercado, pues lo que requiere el mercado no es tanto un competidor más, sino una fuerte sacudida que mejore la calidad de los servicios prestados y reduzca el costo de la banda ancha y **telefonía celular**. Los reguladores jugarán un papel fundamental

asegurando que la nueva estructura del sector maximice la probabilidad de que esto suceda.

Lo más natural (y correcto) es que el cuerpo directivo de **América Móvil** busque vender los activos que desincorporará al precio más alto posible; de hecho, tiene la obligación fiduciaria de hacerlo. Pero una venta que maximice las ganancias de los accionistas de la empresa actual casi seguramente no será lo que más conviene al País. Corresponde a los reguladoras asegurar que quien compre esos activos sea quien más conviene a los intereses competitivos del País. Oportunidades como la actual no se presentan todos los días; la reestructuración es una oportunidad que no se debe desaprovechar.

Roberto Newell G. es Economista y Vicepresidente del Instituto Mexicano para la Competitividad, A.C. Las opiniones en esta columna son personales.