

Telecomunicaciones y desarrollo económico en los nuevos mercados

Charles R. Lee

LAS telecomunicaciones modernas son un requisito previo –y no una consecuencia natural– para el éxito económico de un país en vías de desarrollo en la actual economía global. Diversos estudios coinciden en señalar que un adecuado sistema de telecomunicaciones es esencial para la integración de la estructura política, cultural y social de un país y decisivo para su avance económico.

En una conferencia sobre “El futuro de las comunicaciones en el mundo” celebrada el pasado año, Jonathan Parapak, secretario general de Correos y Telecomunicaciones de la república de Indonesia, señaló que las telecomunicaciones se han convertido en el “eslabón perdido” que separa a los países en vías de desarrollo.

“Cuando alguno de nosotros se refiere al desarrollo de las telecomunicaciones –dijo J. Parapak– alude a sus fantásticas posibilidades, tanto desde el punto de vista tecnológico como del de la red de servicios. No obstante, no debemos olvidar que la globalización también incluye a Africa, Asia y Latinoamérica... Mientras persista el atraso de las telecomunicaciones del mundo en desarrollo, no podrá darse una verdadera conexión global”.

En un ensayo reciente, Walther Richter, de la Unión Internacional de Telecomunicaciones (ITU) de Ginebra, comparaba el efecto de las telecomunicaciones en la economía de un país en desarrollo con el de los fertilizantes en la agricultura: “Se puede hacer crecer un producto sin fertilizantes, del mismo modo que se puede sacar adelante una economía sin telecomunicaciones, pero en ambos casos, sin esos factores básicos, la eficacia es mucho menor”.

También Peter F. Drucker, en *The Wall Street Journal* de 9 de abril de 1992, resumía la situación del siguiente modo: “La mayor demanda en el mundo se dirige al servicio telefónico en los países del Tercer Mundo, incluida la antigua Unión Soviética. No hay mayor impedimento para el desarrollo económico que una red telefónica pobre, ni tampoco hay mayor estímulo para ello que un buen servicio telefónico”.

Dicho de otro modo, la capacidad de una nación para competir durante las 24 horas del día en la mejora de la economía depende de su habilidad para lograr una rápida transferencia de informa-

Charles R. Lee es presidente y consejero delegado de GTE Corporation.

ción. Para la evolución social, cultural y económica de los países en desarrollo, las telecomunicaciones son una parte tan importante de la infraestructura como lo son la energía eléctrica, una red moderna de carreteras, el agua o el sistema de alcantarillado.

Parece lógico, por tanto, que todos los países en vías de desarrollo pongan un mayor énfasis en lograr una infraestructura de telecomunicaciones moderna y flexible. Desgraciadamente, esto no es siempre cierto. En Latinoamérica, África y Asia, por ejemplo, la falta de un sólido y eficiente servicio de telecomunicaciones sigue siendo un insuperable obstáculo para el buen desarrollo de muchos países.

Las barreras a las telecomunicaciones avanzadas

Algunos estudios llevados a cabo por el Banco Mundial y la ITU, entre otros, destacan la importante falta de los servicios más básicos de telecomunicaciones en la totalidad del mundo en desarrollo.

Richter señala que sólo el área de Tokio concentra mayor número de teléfonos que toda África con sus quinientos millones de habitantes. En algunos países en vías de desarrollo, cuentan con menos de un teléfono para cada cien personas, y la mayoría de estos aparatos se encuentra en la capital del país. Además, allí donde la red telefónica está instalada, el mantenimiento y la sobrecarga es tan deficiente que únicamente un pequeño porcentaje –tan sólo el 30 por cien– de las llamadas llega a completarse. Estos estudios estiman que la mitad de la población mundial no tiene acceso alguno al servicio telefónico.

Entonces, ¿por qué no se apresuran estos países en vías de desarrollo a sumarse a la revolución de las telecomunicaciones, o al menos construir una infraestructura básica? No se trata de un problema de dinero. Los bancos están dispuestos a conceder préstamos, y el uso de capital privado derivado de varios acuerdos de privatización aporta una financiación más que adecuada. En cambio, según la ITU y otros estudios, el mayor impedimento al desarrollo de las telecomunicaciones en estos países ha sido la actitud de sus gobiernos.

Bajo el comunismo, por ejemplo, mantenían los sistemas telefónicos deliberadamente rudimentarios para controlar a la población. A medida que fueron mejorando –aunque de modo marginal– los servicios de la Unión Soviética, el nivel de control se hizo más difícil, dando crédito a la idea de que el fax era el responsable de la caída del muro de Berlín.

En otros países en desarrollo, la política centralista y el control sobre las comunicaciones se refleja en la capital mientras las áreas rurales permanecen aisladas. En algunas ocasiones es una cuestión de control. En la mayor parte, sin embargo, se trata de una simple cuestión de negligencia por parte de los gobiernos centrales que opinan que procurar un servicio de teléfonos a la to-

talidad de su población no es, ni mucho menos, una prioridad. Por ejemplo, los países en vías de desarrollo gastan menos de un uno por cien de su inversión en telecomunicaciones, mientras que los más industrializados superan el dos por cien.

Este tipo de actitudes sólo podrán cambiarse cuando los líderes de los países en desarrollo comprendan los beneficios cuantitativos y cualitativos que reporta la creación de una infraestructura de telecomunicaciones moderna. Razonablemente administradas, las actividades relacionadas con las telecomunicaciones pueden, por ejemplo, generar importantes beneficios financieros. Un estudio del Banco Mundial sobre los programas de inversión en telecomunicaciones en una docena de estos países señalaba que pueden generar una tasa de beneficio medio anual superior al 13 por cien sobre la totalidad de la red en servicio.

Dichos estudios demuestran que los beneficios derivados de establecer una adecuada infraestructura de telecomunicaciones para un país en desarrollo son cuantiosos y concluyentes. Por ejemplo:

- La comunicación entre los diversos sectores de la economía mejora, estimulando por un lado la productividad y mejorando la gestión tanto del sector público como del privado, por otro.

- Se produce un importante ahorro en los costes como resultado de la expansión de los negocios internos del país, así como en todas las restantes actividades comerciales como compra, venta, control de inventarios, gestión y costes laborales.

- A medida que se produce el desarrollo económico, las telecomunicaciones se convierten en el medio de comunicación más rentable, en cuanto al coste, para un mayor número de personas sustituyendo al servicio de correo y al desplazamiento del personal.

- Se requiere un menor *input* de energía para la comunicación, haciendo que el transporte sea más eficaz y reduciendo la polución y otros problemas relacionados con el transporte.

- A medida que se van instalando teléfonos en las áreas más remotas y subdesarrolladas, el beneficio del usuario por llamada se incrementa proporcionalmente. En cuanto se establecen las relaciones comerciales mínimas entre las regiones alejadas y las céntricas, el valor económico de las llamadas de los usuarios se dispara compensando con creces el coste de la instalación y de su mantenimiento.

- Se producen además, otros beneficios menos cuantificables como la atracción de nuevas industrias hacia las áreas más rurales, ayudando así a frenar el éxodo rural no deseado y generando un sentimiento de mayor seguridad y de menor aislamiento a las compañías de estas zonas aisladas. La sanidad y la educación pueden mejorar también y de este modo aumentar la unidad nacional. Los programas de los gobiernos pueden también ser administrados en todo el país de modo más efectivo.

– Por último, un sistema moderno de telecomunicaciones resulta esencial para atraer empresas y capitales de los países industrializados puesto que las compañías para llevar a cabo sus actividades comerciales deben poder comunicarse eficazmente, tanto dentro del país como con su sede central y con las operaciones llevadas a cabo en el extranjero.

Construcción de la infraestructura

Los países en vías de desarrollo, con el fin de modernizar sus infraestructuras de telecomunicaciones, han optado tradicionalmente por una de las dos opciones políticas siguientes:

– Declarar una política de apertura que permita a los múltiples distribuidores alcanzar unos mercados de telecomunicaciones atractivos.

– Designar un suministrador de telecomunicaciones “privado” que establezca una serie de acciones para desarrollar y mejorar los servicios en un determinado período de tiempo.

La primera opción puede resultar atractiva para los grandes clientes, especialmente para las multinacionales, ya que garantiza la existencia de una gran variedad de servicios de telecomunicaciones disponibles rápidamente. Sin embargo, los competidores concentrarán su interés, como es natural, sólo en los mercados más rentables, haciendo suyos los beneficios derivados de la red pública existente. Si se escogiera esta opción, una red pública disponible y general no llegaría probablemente nunca a desarrollarse.

Por lo que se refiere a esa opción, la ecuación financiera no es viable en el supuesto de que el gobierno decida implantar la competencia en los segmentos rentables del sector de las telecomunicaciones, mientras exige a la red pública que sea el “suministrador de cualquier lugar”.

Con la segunda opción –que por lo general exige alguna forma de privatización– es más probable que se desarrolle una red pública general. De cualquier modo, el “proveedor designado” puede resultar más metódico a la hora de desarrollar servicios comerciales especializados.

Un país en vías de desarrollo puede inclinar la balanza hacia una de estas dos opciones, lo que desembocaría en un mercado abierto y competitivo, al tiempo que aseguraría la modernización de la red pública para su uso por parte de la mayoría de los ciudadanos.

Aun así, el país designaría a un “operador privado” para su sistema público telefónico. Sin embargo, a cambio de una sustancial inversión realizada para mejorar la infraestructura de las telecomunicaciones del país, garantizaría al operador privado que su firma disfrutaría de “exclusividad” o de operaciones libres de competidores.

Esta situación de exclusividad cubriría un determinado período de unos diez a doce años. Durante este tiempo, las tasas serían

debidamente "reajustadas". Esto significa que las tasas locales se incrementarían con el fin de reflejar mejor el coste del suministro de los servicios locales, en tanto que las tasas internacionales se reducirían, disminuyendo así las interferencias subsidiarias entre los servicios. Los fondos para nuevas inversiones provendrían del efectivo generado internamente y de la capacidad del operador privado designado para conseguir capital nuevo en los mercados financieros. Después de ese tiempo, se esperaría que la firma privada operase en un entorno competitivo.

De esta forma, el país en desarrollo logra su objetivo a largo plazo y la amplia inversión necesaria para desarrollar, extender y mejorar la calidad de la infraestructura de sus telecomunicaciones. En consecuencia, el precio de acceso a las líneas se reajusta, un sistema de telecomunicaciones mundial queda instalado, la compañía de telecomunicaciones privada puede lograr un interés razonable de sus inversiones y la economía del país podrá así desarrollarse.

Este enfoque de la privatización permite que todos salgan ganando: el grupo que controla la inversión, el gobierno, los empleados, los clientes y los suministradores, los nuevos inversores en la compañía, y lo más importante, la economía del país que ha privatizado.

GTE y otras compañías internacionales de telecomunicaciones son conscientes de las ventajas de invertir en países en desarrollo. GTE, por ejemplo, tiene la capacidad técnica y de gestión, así como una base financiera sólida, para modernizar la red de telecomunicaciones de un país en este momento. El beneficio para GTE y sus accionistas es que la compañía gana más que el coste de capital arriesgado a lo largo de la vida del proyecto.

Actualmente, GTE dirige un consorcio para obtener la segunda licencia celular móvil en España. Un segundo transportista celular nacional aportaría competitividad y aceleraría la introducción de la tecnología punta. Nuestros socios en el consorcio son Bankinter, Caja de Madrid, La Caixa, El Corte Inglés, Tisa, Focsa y Prisa.

En Venezuela, GTE encabeza un consorcio que en diciembre de 1991 compró el 40 por cien de las acciones de la compañía telefónica de Venezuela (CANTV), y está modernizando el sistema de teléfonos de este país. Creemos que para el año 2000 CANTV se habrá convertido en la mejor compañía de telecomunicaciones de Latinoamérica. CANTV invertirá más de cinco mil millones de dólares en los próximos ocho años en mejoras del sistema telefónico. En 1992, la compañía comenzó a introducir un número sustancial de microondas digitales y de sistemas de fibra óptica para llamadas a larga distancia y también proporcionó más de 200.000 nuevas líneas digitales. Las mejoras futuras incluirán la instalación de mecanismos de prueba capaces de identificar las averías de estos

servicios antes incluso de que los clientes las detecten. Además, miles de teléfonos públicos fuera de uso están siendo reparados.

Bruce Haddad, el nuevo presidente de CANTV, ha comentado que: "CANTV va a ayudar significativamente al desarrollo de Venezuela y de su población y, además, será una excelente inversión financiera para GTE". Otros miembros del consorcio son: Telefónica Internacional de España, Electricidad de Caracas, Consorcio Inversionista Mercantil Cima (CIMA) y AT&T Internacional.

En un proceso similar de privatización, un consorcio del que forma parte Southwestern Bell compró acciones de Teléfonos de México (Telmex) y está implicado en la modernización del sistema telefónico de este país. Más del 40 por cien de la infraestructura se encuentra situada en la ciudad de México donde el sistema telefónico actual cuenta con tan sólo cinco o seis líneas para cada cien personas (mientras que Estados Unidos cuenta con 53 líneas para el mismo número de personas). Durante los próximos diez años se invertirán varios miles de millones de dólares en el sistema Telmex. Con la instalación de un equipamiento punta y de una amplia cadena de redes y una intensificación de los servicios, Telmex se convertirá en una de las compañías de teléfonos más modernas del mundo.

Los países desarrollados están convencidos de que para competir en una economía global durante las 24 horas del día, es imprescindible una rápida transferencia de información –tanto oral como escrita– a través de los sofisticados sistemas de telecomunicaciones.

Cuanto más conscientes sean los países en desarrollo de la importancia de contar con unas telecomunicaciones sofisticadas como requisito para el desarrollo económico, más invertirán en la mejora y en la expansión de sus infraestructuras de telecomunicaciones.

Cada país, cada región, tiene sus propios problemas y oportunidades y su propio calendario para establecer una sólida y moderna infraestructura de telecomunicaciones. Algunas partes del mundo en vías de desarrollo verán cuantiosos progresos en los próximos años. Otras tardarán más en lograr incluso un mínimo de infraestructura.

El primer grupo incluirá a aquellos países que privaticen con efectividad sus propias compañías estatales de teléfonos como una parte integral de su desarrollo económico. Y, a medida que lo logren, su desarrollo económico y social cobrará también mayor velocidad. Cada país, sus ciudadanos y las regiones de los alrededores lograrán proporcionalmente cada vez más beneficios.

Este efecto positivo desembocará eventualmente en una auténtica red global de telecomunicaciones, en la que ya no existan "eslabones perdidos" entre los países desarrollados.