

LAS TELECOMUNICACIONES EN ARGENTINA: PRIVATIZACIÓN Y PERSPECTIVAS*

Ignacio Castro Rojas**

Las transformaciones experimentadas en las telecomunicaciones en Argentina a partir de 1990 y la conformación del actual entramado económico institucional que enmarca la prestación de los servicios del sector, constituyen el núcleo de este artículo. En un recorrido por las distintas etapas de la privatización prestaremos especial interés a la conformación que adquiere el sector en relación con los actores habilitados para intervenir en el mismo, reflexionando sobre las características que de ello se pueden derivar sobre la conformación de las relaciones gobierno-actores económicos en la Argentina posajuste estructural.

El curso de la política de privatizaciones de las telecomunicaciones en Argentina constituye un buen ejemplo de las relaciones establecidas

entre Estado, actores políticos y grandes grupos económicos que hacen a una de las características que asume el régimen en nuestro país: el acceso desigual y fragmentado que tienen los distintos sectores involucrados en la determinación de la política.

Dentro del audaz y amplísimo programa de privatizaciones lanzado en 1989 al comenzar el primer gobierno menemista, se dio prioridad a dos casos en particular. La empresa estatal de telecomunicaciones (ENTel) y la línea aérea de bandera (Aerolíneas Argentinas) debían ser privatizadas en el menor tiempo posible y sin mayores obstáculos, con el doble objetivo de dar muestras concretas frente a los distintos actores económico-financieros nacionales e internacionales de la firmeza del giro que quería imprimirle a su ges-

* El presente texto forma parte de una investigación más amplia sobre las *Reformas estructurales y Régimen Político: avatares políticos del ajuste. La experiencia del gobierno Menem*, realizada entre 1997 y 1999 en el marco de una Beca de Iniciación financiada por el CONICET.

** Licenciado en Ciencia Política y Master en Servicio Social (UFRJ-Brasil), actualmente es Becario de Perfeccionamiento del CONICET y realiza estudios de Doctorado en Ciencias Sociales en la UBA.

ción el presidente Menem y aprovechar el impulso inicial y los espacios que el traspaso del poder traían aparejados.

El trámite de la privatización de ENTel demoró poco más de un año. Efectivamente, a fines de setiembre de 1989 se decidió la metodología y el tipo de privatización (Decreto 731/89), en enero de 1990 se conoció el Pliego de Bases y Condiciones (Decreto 62/90) y, finalmente, en noviembre del mismo año las dos nuevas Licenciatarias tomaron a su cargo cada una de las nuevas empresas (Decreto 2332/90). La velocidad con se realizó, sumada a la magnitud de la operación hicieron de esta privatización un caso de referencia para otros países. La privatización de ENTel fue pensada por el gobierno como el “leading case” de la política aperturista y desreguladora que allanaría el camino de las futuras privatizaciones de las demás empresas de servicios públicos en manos del Estado. Sin embargo, en la mayoría de los estudios comparativos la política de privatizaciones argentina y, en particular la de telecomunicaciones, es tenida por “leading case” de lo que no debe hacerse.¹

Es indudable que la urgencia económica sumada a la necesidad del nuevo gobierno de cosechar apoyos mediante gestos y acciones políticas cuyas consecuencias de largo plazo no eran tenidas en cuenta, condicionaron los alcances de ésta privatización. En tér-

minos generales, los distintos estudios sobre el caso nos demuestran que cumplió con su objetivo primario², pero a consecuencia de menoscabar los aspectos institucionales que hacen al marco regulatorio general, dando como resultado un mercado de las telecomunicaciones restringido a un número pequeño de competidores que en los últimos años ha expandido su poder a todos los segmentos de las comunicaciones mediante fusiones, compras y asociaciones diversas. Efectivamente, los numerosos cambios realizados en los contenidos y características del marco general de la privatización³, así como las deficiencias en la elaboración de un marco regulatorio⁴ y las continuas modificaciones sufridas por la agencia que debería regular la actividad del sector⁵, aunque no pueden ser atribuidos al cumplimiento de un plan previo o nada parecido de parte del nuevo gobierno, acabaron conformado un sector hecho a la medida de los grandes grupos con interés en el mismo.

Evolución, perspectivas y concentración.

Mediante los Decretos 731/89 y 62/90, el gobierno nacional procedió a la privatización de ENTel, para lo cual la dividió en 4 empresas: dos que operarían territorialmente los servicios básicos urbanos e interurbanos (una empresa al norte y otra al sur del país), una

que monopolizaría el servicio de llamadas internacionales y una que competiría en el sector de transmisión de datos y telex. Por medio de Concurso Público Internacional resultaron preclasificadas siete empresas/grupos, entre los cuales el liderado por Telefónica de España resultó primero en ambas regiones. Este último optó por la región sur y luego del retiro del consorcio encabezado por Bell Atlantic que había sido el segundo mejor colocado, la región norte fue adjudicada al grupo liderado por Stet y France Telecom. De esta forma la prestación del servicio básico telefónico local e interurbano quedó a cargo de Telefónica y Telecom respectivamente, las que, a su vez, como propietarias en partes iguales de Telintar explotarán el servicio de llamadas internacionales. En el Pliego de Bases y Condiciones se estableció un período de exclusividad de siete años para los servicios antes mencionados, al final del cual, cumpliendo con ciertos requisitos de infraestructura, servicios y calidad, ambas Licenciatarias del Servicio Básico (LSB) podían beneficiarse con una prórroga de tres años. Los demás servicios y segmentos del mercado de telecomunicaciones (telex, datos, telefonía móvil, etc.) se ofrecerían en régimen de “competencia abierta”.

Además de diversas razones de índole política y estratégica, para muchos Estados de la región y del mundo en

general, el monopolio estatal sobre las telecomunicaciones se justificaba porque se consideraba que la prestación de servicios en zonas remotas y a sectores de bajos recursos era una inversión y un riesgo que pocos privados querían o podían asumir. Se consideraba a las telecomunicaciones como un monopolio natural en el que la presencia de economías de escala hacía posible aunque a costos elevados, la prestación del conjunto de servicios implicados. En este sentido, el de las telecomunicaciones era considerado un monopolio natural con características similares al de otros servicios públicos de infraestructura como el agua, el gas o la electricidad. Sin embargo, en los últimos años el continuo avance e innovación tecnológica experimentados han cambiado la percepción que se tiene del sector.

La mayor revolución se produjo mediante la introducción de tecnología digital, la que junto a las redes de fibra óptica en la conducción y transmisión de llamadas y/o datos permitieron, primero, la posibilidad de reducir costos de instalación y mantenimiento de redes y estructuras de comunicación de distinto tipo y, segundo, la posibilidad de una mayor capacidad de transporte favoreciendo la utilización de una misma red por varios prestadores y para distintos segmentos⁶ A esto debe agregarse el avance experimentado en el campo de tecnologías inalámbricas,

sea tanto en el ámbito de la telefonía celular, trunking, pagers y servicios conocidos como PCS (Personal Communication System) que combinan todos los anteriores permitiendo también la transmisión de datos a alta velocidad. De igual manera, la convergencia entre distintos sectores de alta tecnología (teléfonos, TV por cable, informática) y principalmente la integración entre servicios telefónicos y TV por cable pueden constituir una alternativa a las actuales redes troncales de las LSB y en la medida que pueden ofrecer a un mismo cliente los servicios de telefonía, TV por cable, acceso a Internet con mínimas modificaciones a sus actuales estructuras, pueden cambiar significativamente la conformación del mercado de las telecomunicaciones.⁷

En consecuencia, favorecida por la difusión e implementación generalizada de políticas de reforma y ajuste estructural en las que el fin del monopolio estatal y la privatización de los servicios de infraestructura en manos del Estado eran parte de sus prioridades, sumado a los cambios tecnológicos y las perspectivas que estos abren, la tendencia actual apunta a la conformación de un oligopolio mixto bastante competitivo (Herrera, 1998), que en teoría ofrece espacio para la entrada de varios competidores que podrían actuar en distintos nichos y ofrecer productos y servicios diferenciados. Mediante un ade-

cuado marco regulatorio y la existencia de un Ente independiente con capacidades técnicas y políticas acorde, todas estas transformaciones podrían significar elevar la calidad actual de los servicios, extender su alcance y poder alcanzar el mentado servicio básico universal. Como veremos mas adelante, esta posibilidad no está siendo aprovechada en el caso argentino, no sólo porque se profundizan las tendencias resultantes de la primigenia privatización del sector, sino porque las últimas medidas del gobierno han colaborado a restringir todavía mas el acceso de nuevos competidores, garantizando mercados cautivos a solo cuatro grandes consorcios.

Entre los servicios que según el Pliego de Bases deberían estar abiertos a la competencia, la evolución de la telefonía celular y la reciente licitación de frecuencias para PCS, son indicativas de estas características del sector en la Argentina las que fueron garantizadas a través de la promulgación del Decreto 264/98 conocido como Plan de Liberalización de la Telecomunicaciones.

Como ya señalamos, el art. 17 del Decreto 731 establecía que los servicios de telefonía móvil serían prestados “en régimen de competencia abierta sin exclusividad ni división en regiones”. Sin embargo cuando se procedió a la licitación de las Bandas para la explotación del servicio, se decidió dividir al país en tres regiones y adjudicar a sólo una em-

presa por banda en cada región. De esta forma en el Area Múltiple de Buenos Aires (AMBA) que incluye Capital Federal y los partidos del cono urbano, ofrece sus servicios Movicom (empresa liderada por Motorola y Bell South de los EE.UU.) operando la Banda B en exclusividad y Miniphone (marca comercial de Movistar, propiedad en partes iguales de Telefónica y Telecom) quien operó en exclusividad la Banda A hasta septiembre de 1999. A partir de entonces, Telefónica Comunicaciones Personales Unifón y Telecom Personal se dividieron los clientes de Miniphone y pasaron a operar la Banda A también en el MBA. La Compañía de Teléfonos del Interior (CTI) propiedad de la norteamericana GTE y del grupo Agea/Clarín de Argentina opera en exclusividad la Banda B en el resto del país a través de dos empresas: CTI Norte y CTI Sur respectivamente. Por su parte Telecom mediante Telecom Personal y Telefónica mediante TCP Unifón, operan en exclusividad la Banda A en cada una de las regiones en las que ya tenían la exclusividad en la prestación del servicio básico urbano e interurbano.

En los últimos años el crecimiento de este sector fue explosivo pasando de los 70.000 clientes en 1993, a 500.000 en 1996, llegando a más de 2.500.000 en la actualidad. Movicom y Personal son las líderes del mercado con alrede-

dor del 30% cada una, seguidas de CTI y Unifón con alrededor de 20% cada una. Las posiciones que habían conseguido estas cuatro empresas en el sector de telefonía celular se vieron garantizadas por medio de la normativa emanada del Decreto 264/98 por el que virtualmente se congelaron las entradas de nuevos competidores por lo menos hasta noviembre del 2000, estableciéndose una liberalización restringida.

Efectivamente, refiriéndose a todos los segmentos de las telecomunicaciones el mencionado decreto estableció a partir de marzo de 1998 un cronograma de apertura gradual por el que se abría la competencia entre Telecom y Telefónica en todo el país en el segmento de Telefonía Pública a partir de marzo de 1999; se otorgarían dos nuevas Licencias para telefonía básica urbana, interurbana e internacional que ofrecerían sus servicios a partir de octubre de 1999 y, finalmente, se otorgarían tres nuevas licencias para las llamadas de larga distancia nacional e internacional a efectivizarse a partir de noviembre del 2000. Decíamos que es una liberalización restringida porque primero se fijó en cuatro el número de posibles competidores durante la etapa de transición (hasta noviembre del 2000) y en siete a partir de entonces. En segundo lugar, porque prácticamente se puso nombre y apellido a los futuros competidores por medio de los requisitos estableci-

dos en el propio decreto que limitaron las posibilidades de entrada en la medida que para obtener una licencia se debía "...a) ser operadores de servicios de telefonía con parámetros de calidad similares a los de la Red de Telefonía Pública Nacional -Servicio 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 a la fecha de publicación del presente, y b) ser operadores de redes físicas para la transmisión de televisión (CATV) con cobertura en al menos cinco (5) ciudades de más de ciento cincuenta mil (150.000) habitantes ó un mínimo de cien mil (100.000) abonados -en conjunto o individualmente-, y/u otros prestadores de servicios de telecomunicaciones con redes físicas instaladas". Como también se estableció una única restricción que consistía en "no tener vínculos societarios o accionarios, ni sujeción económica o jurídica con las LSB o entre sí, sus accionistas directos o indirectos, sus operadores, y, en todos los casos, las sociedades controladas por aquellos" (Decreto 264/98, art. 5) por lo que quedaban excluidas Telecom Personal, y TCP Unifón, un análisis rápido de la conformación y de los grupos que tienen actividad en el sector llevaba a la conclusión que las dos primeras licencias irían a ser adjudicadas, como efec-

tivamente sucedió, una a Movicom-Bell South y la otra a CTI-GTE-Grupo Agea/Clarín y que las futuras tres licencias serán probablemente adjudicadas a las actuales operadoras internacionales de datos vía satélite IMPSAT, COMSAT y KEYTECH, en asociación en cada caso con operadores locales de TV por cable y/o de transmisión de datos.

Los resultados de las medidas dispuestas en el Decreto 264/98 parecen ir a contramano de su propio título de Plan de Liberalización. Por un lado, porque las actuales LSB obtienen dos años más de monopolio con los beneficios que esto implica y se diseña un escenario "sobre la base del reconocimiento del derecho de los prestadores existentes" como establecen los considerandos del Decreto, en el que quedan incorporadas sus posiciones de liderazgo como derechos adquiridos. Por otro, porque se proyecta una apertura restringida a quienes ya tienen posiciones dominantes en el mercado (básicamente en el de telefonía celular) convalidando las estrategias de fusiones y concentración que estaban implementando esos actores dominantes durante el año anterior a la sanción del Decreto. Si se compara la actual conformación del sector con los fundamentos y artículos tanto del Decreto 731/89 como del 62/90, se puede apreciar una evidente contradicción. En re-

lación con la apertura se establecía que “una vez vencido el plazo de exclusividad (...) la prestación total o parcial del servicio público telefónico básico en un área o zona del territorio nacional quedará en régimen de competencia abierta sin límites de tiempo y en las mismas condiciones del llamado inicial.” Agregando que “...cualquier interesado podrá solicitar licencias para el área o territorio de que se trate en competencia con la o las licenciatarias que presten servicio en ese momento.” (Decreto 731/89 art.11) La actual conformación del mercado (como se aprecia en el Cuadro N° 1) y las barreras de entrada a nuevos competidores nada tienen que ver con estas consideraciones.

.Como es sugestivamente mostrado por Herrera (1998) cuando se otorgan derechos monopólicos temporarios (o períodos de exclusividad) a una empresa, si después se pretende introducir competencia, la regulación y el papel de la agencia reguladora debe ser central para “derribar las barreras a la entrada que el monopolista puede construir apoyándose en su precedencia y posición dominante en el mercado.” Entre estas medidas se mencionan la de garantizar igualdad de interconexión a las nuevas empresas y a iguales precios, la de instrumentar la selección de empresas por discado o multicarrier y la portabilidad de los números por parte de los clientes, la prohibición de la pro-

piedad cruzada para la prestación de distintos servicios de telecomunicaciones para evitar la concentración, etc.. En nuestro país se incorporó una detallada normativa sobre condiciones de interconexión que, en principio, garantizan igualdad para cualquier competidor. También se estableció que a partir de noviembre del 2000 debe estar implementado el sistema de opción por discado. Sin embargo, como resultado del proceso que analizamos a partir del Decreto 264/98 y las limitaciones al ingreso de nuevos competidores y las restricciones que determinaron la conformación de cuatro grandes operadores esta garantía es poco operativa. Incluso la ausencia de toda mención a la portabilidad de números, una posibilidad que técnica y tecnológicamente puede ser ofrecida por los actuales operadores, ha dejado otro aspecto de lado que hace a las reales condiciones de competencia en el sector⁸. Por último, la ausencia de una normativa clara que puede impedir o al menos controlar la concentración que se está produciendo en las telecomunicaciones en general, también es una materia pendiente en nuestro país. Nuevamente Herrera advierte sobre las consecuencias perjudiciales para el desarrollo del sector si no se desarrolla una regulación efectiva que puede colocar restricciones a la propiedad cruzada entre empresas que ofrecen distinto tipo de servicios de teleco-

municaciones (telefonía fija, celular y móvil; transmisión de datos; TV por cable; producción y provisión de programas de TV, etc.) o entre éstas y la prensa escrita y que ofrezca garantías de acceso no discriminatorio a la vehiculización de información y programación. La mención del entramado de relaciones de dos grupos con fuerte presencia en varios segmentos de las telecomunicaciones sirva para ilustrar la concentración general del mercado argentino. Por un lado el consorcio formado entre Telefónica Internacional S.A. (TISA) y el grupo inversor CEI. A través de distintas empresas y asociaciones como Atlántida Comunicaciones (ATCO), Torneos y Competencia (TyC) y Cablevisión TCI, tiene una presencia significativa en TV abierta (Telefe, 12 canales de TV abierta del interior), radio AM (Radio Continental, Radio La Red, Radio Libertad), TV por cable (Cablevisión TCI y varios cables del interior), telefonía básica, celular (Telefónica de Argentina, TCP Unifón), transmisión de datos e internet (Advance, Satlink, Radiollamada, Compuserve). En el segmento de producción y programación de TV abierta y por cable comienza a relacionarse con el otro grupo que queremos mencionar que es el conformado por Clarín. Entre TyC (40%) y Clarín (60%) conforman Tele Red Imagen que poseen TyC Sports, TyC Uruguay y otros. La presencia de

Clarín se complementa en TV abierta (Canal 13), TV por cable (Multicanal), TV satelital (Direct TV), producción para TV por cable (Todo Noticias, Volver), prensa escrita (Diario Clarín, Diario Olé, Agencia de noticias DyN, revistas, etc), telefonía básica y celular (CTI), transmisión de datos e Internet (Ciudad Digital, Datamarkets).

En este último año, el proceso de concentración se profundizó. Las posiciones de privilegio de los “cuatro grandes” y la salvaguarda frente a eventuales competidores en el segmento de la telefonía básica además de las disposiciones legales otorgadas por la administración menemista en el Decreto 264/98, se consolidaron luego del proceso de licitación de las frecuencias para la explotación de los servicios de PCS durante este último año. Aunque aquí en principio había posibilidades de que otros grupos, nacionales e internacionales sin actividades significativas en el país pudieran obtener alguna licencia para la explotación de estos servicios, el resultado final favoreció a las mismas cuatro empresas que ya prestaban el servicio de telefonía celular. Un rápido análisis de los principales momentos de este episodio resultará útil para los fines de este trabajo. El 17 y el 23 de junio de 1999 se adjudicaron 4 licencias para el AMBA y 8 para el interior respectivamente, utilizándose por primera vez el sistema de “remate a

mano alzada”. En la ronda de ofertas por las frecuencias del AMBA además de los operadores de telefonía Telecom/Telefónica y GTE-CTI, se presentaban dos nuevos grupos: Airtech (sociedad de la norteamericana Airtouch y Techint) y Electrosecur (operador de telefonía en Asia). La decisión de los actuales operadores de no permitir fácilmente el ingreso de nuevos competidores quedó de manifiesto cuando en el transcurso del remate, las telefónicas ofertaron doscientos millones más de lo estipulado como base. Esto determinó que tanto Airtech como Electrosecur se retiraran y que una de las frecuencias fuera adjudicada a las telefónicas y otra a GTE-CTI. A la semana se remataron las licencias para la zona norte y sur del país y allí la disputa fue menor y más acotada. No hubo intento de nuevos competidores y sólo se presentaron dos concurrentes por zona: Movicom y Telefónica en la zona norte (“de” Telecom y CTI) y Movicom y Telecom en la zona sur (“de” Telefónica y CTI) que terminaron siendo los adjudicatarios pagando sólo 6 y 3 millones por encima del precio base. El objetivo estaba cumplido, los mismos cuatro operadores de telefonía celular, las actuales LSB y los dos nuevos consorcios que a partir de noviembre de ese año competirían en el segmento de telefonía interurbana nacional e internacional, se adjudicaban las 12 licencias para PCS.⁹

La posibilidad que tuvieron las LSB y los actuales operadores de servicios de telefonía celular de ingresar en el segmento de PCS sin ningún tipo de condicionamiento, restringió desde un principio cualquier posibilidad de introducir mayor competencia tanto en este sector como en el segmento de la telefonía urbana en el que el inalámbrico PCS es un posible medio alternativo a las redes terrestres. En la medida que los actuales operadores de telefonía celular tenían garantizada la adjudicación directa de una frecuencia en cada una de las zonas donde operaban, una simple y directa medida de exclusión de estos operadores de las licitaciones de las frecuencias que se ponían a remate hubiera favorecido la entrada de nuevos competidores al segmento y transformarse en posible competidor en el de telefonía básica. Sin embargo, el resultado es una evidente concentración en los segmentos de mayor tráfico y mayores posibilidades de expansión en el que la competencia estará restringida a estos cuatro operadores multisegmento.

En definitiva, las tendencias actuales del mercado de las telecomunicaciones, por un lado, como una consecuencia directa del tipo de diseño de la privatización originaria de 1989 y por el otro, por la dirección y el contenido que tuvieron las demás medidas a través de los sucesivos Decretos que esta-

bleció el P.E.(Acuerdo Tarifarios, Idas y vueltas del órgano regulador, Rebalanceo, Plan de Liberalización, licitaciones de nuevos servicios, etc.) exacerbaban los rasgos restrictivos y concentradores, donde no hay espacio para demasiadas modificaciones que afecten la distribución de poder entre actores relevantes del mercado telefónico.

Bibliografía:

- Abeles, M., Forcinito, K., Schorr, M., (1999) "La liberalización del mercado argentino de telecomunicaciones. Un análisis crítico", Realidad Económica N° 164, IADE, Bs. As., pp. 50-77.
- Acuña, Carlos -comp.- (1995) *La nueva matriz política argentina*, Bs. As., Nueva Visión.
- Azpiazu, Daniel y Vispo, Adolfo (1994) "Algunas enseñanzas de las privatizaciones en argentina", en Revista de la CEPAL N° 54, diciembre de 1994, pp. 129-147.
- Azpiazu, Daniel (1995) «El programa de privatizaciones. Desequilibrios macroeconómicos y concentración del poder económico», en MINSBURG, N., y VALLE, H. (coord.) *Argentina hoy: crisis del modelo*, Bs. As., Letra Buena, pp 147-198.
- Cebrian, Juan Luis (1998) *La Red. Como cambiarán nuestras vidas los nuevos de comunicación*, Madrid, Taurus.
- Herrera, Alejandra (1998) "Competencia y Universalización: ¿Qué hay de nuevo en la regulación?. Los casos de Bolivia y Nicaragua. en BARRIONUEVO y LAHERA eds. ¿Qué hay de nuevo en las regulaciones? Telecomunicaciones, electricidad y agua en América Latina. Bs. As., Eudeba/Clad, pp. 241-299.
- Iazzetta, Osvaldo (1996) *Las privatizaciones en Brasil y Argentina. Una aproximación desde la técnica y la política*, Rosario, Homo Sapiens.
- Llanos, Mariana (1997) *El Poder Ejecutivo, el Congreso y la Política de privatizaciones en Argentina (1989-1997)*, paper presentado en el III Congreso Nacional de la SAAP, Mar del Plata, 5-8 de noviembre de 1997.
- Mirabito Michael (1998) *Las Nuevas Tecnologías de la Comunicación*. Barcelona, Gedisa Multimedia.
- Palermo, Vicente y Novaro, Marcos (1996) *Política y poder en el gobierno de Menem*, Buenos Aires, Norma/Flacso.
- Torre Juan Carlos (1998) *El proceso político de las reformas en América Latina*, Bs. As. Paidós.
- Vispo, Adolfo (1999) *Los Entes de Regulación. Problemas de diseño y contexto. Aportes para un urgente debate en la Argentina*, Grupo Editorial Norma, Bs. As.
- Walter, Jorge y Senen Gonzalez, Cecilia comp. (1998) *La Privatización de las telecomunicaciones en América Latina. Empresas y Sindicatos ante los desafíos de la reestructuración*, Eudeba, Bs. As.
- Leyes y Decretos del PE
Ley de Reforma del Estado N° 23.696
Decreto 731/89 de Privatización de ENTel y sus modificaciones.
Decreto 62/90 Pliegos de Bases y Condiciones para la privatización de ENTel y sus modificaciones
Decreto 1185/90 Creación del Comisión Nacional de Telecomunicaciones y modificaciones.
Decreto 2332/90 Transferencia de la ex ENTel a las nuevas LSB.
Decreto 2585/91 Acuerdo entre PE y LSB

sobre modificaciones tarifarias.
Decreto 92/97 Rebalanceo tarifario.
Decreto 933/98 Reglamento del Servicio de PCS.
Decreto 264/98 Plan de Liberalización de las telecomunicaciones
Proyecto de Reglamento sobre Prácticas restrictivas y subsidios cruzados
Plan Fundamental de Numeración Nacional
Proyecto de Reglamento del Servicio Básico Universal

Notas.

1 Un análisis que considera a esta privatización como un fracaso puede encontrarse en Spiller Pablo: “Compromiso regulador y privatización de servicios públicos”, en Saiegh, S. y Tommasi, M. (comp.) *La Nueva Economía Política: Racionalidad e Instituciones*, Eudeba, Bs. As., 1998, pp. 245-266. Una visión sobre las consecuencias del tipo de privatización implementada se encuentra en Azpiazu y Vispo “Algunas enseñanzas de las privatizaciones en Argentina”, *Revista de la CEPAL* N° 54, Santiago de Chile, 1994.

2 Algunos autores han comparado la situación en la que se encontraba el gobierno menemista durante sus primeros meses al decidir una política económica neoliberal que no era la que se había pregonado en la campaña electoral y tampoco se correspondía con la actitud esperada por los actores de poder económico, como afectado por el “Síndrome de Nixon en China”. En relación con la política exterior de EE. UU. no había nada menos desconfiable a los ojos de los distintos analistas que un acercamiento a China de parte de un conocido defen-

sor de la causa anticomunista. En forma equivalente, la conversión neoliberal de un reconocido populista podía despertar sospechas pero a la larga sería la más consecuente con esas ideas. Para ello, una política de grandes gestos como la privatización en gran escala de la mayoría de las empresas y activos estatales estaba dirigida mucho más hacia el mundo de los negocios que a resolver los problemas económicos que la gestión estatal de las mismas podía traer.

3 Algunos cambios ocurridos entre septiembre de 1989 y noviembre de 1990 pueden ilustrar nuestro comentario: a) de tres regiones en que iba a ser dividido el país, se pasó a dos; b) el período de exclusividad en cada zona se extendió de un máximo de 7 años a un mínimo de 7 años con la opción de 3 años adicionales si se cumplían ciertas metas; c) las tarifas a aplicar de garantizar una tasa mínima de retorno del 16% sobre los activos, ajustadas mensualmente por el Índice de Precios al Consumidor (IPC), pasaron a incorporar una cláusula de ajuste “ante acontecimientos extraordinarios o imprevisibles” que cuando la variación del tipo de cambio era superior en un 25% a la del IPC, pasaba a calcularse por una fórmula que combinaba el IPC (60%) y el tipo de cambio (40%). Mas adelante, aunque el Pliego de Bases establecía que los demás servicios no básicos (procesamiento y transmisión de datos, telefonía móvil, etc.) serían prestados en régimen de competencia abierta, sin exclusividad ni división en regiones, se les permitió a las Licenciatarias participar en las licitaciones para ofrecer estos servicios dividiendo al país en regiones y acotando la competen-

cia a dos oferentes por cada región en el caso de la telefonía móvil.

4 La agencia reguladora, Comisión Nacional de Telecomunicaciones (CNT) fue creada poco tiempo antes del traspaso de las empresas a los nuevos dueños (Decreto 1185/90), aunque comenzó a funcionar con posterioridad a dicho traspaso. Todo un conjunto de Decretos (2728/90; 663/92; 761/93; 1461/93; 702/95; 515/96; 660/96; 952/96; 1260/96; 1620/96; 1626/96; 80/97; 1503/98) fue modificando tanto la Secretaría de Comunicaciones dependiente del poder Ejecutivo como las atribuciones, incumbencias y alcances de la agencia reguladora y las características del marco de regulación sectorial. La CNT se convirtió en la Comisión Nacional de Comunicaciones (CNC) y quedó subordinada a la Secretaría de Comunicaciones dependiente y controlada directamente por el Poder Ejecutivo Nacional.

5 Adolfo Vispo en *Los Entes de Regulación. Problemas de diseño y contexto. Aportes para un urgente debate en la Argentina*. Grupo Editorial Norma, Bs. As., 1999, ofrece un detallado estudio sobre las diversas modificaciones sufridas por la agencia reguladora de las telecomunicaciones en nuestro país, concluyendo que no cabría hablar de una Agencia Reguladora propiamente dicha por las diversas deficiencias técnicas y políticas presentes en la misma.

8 Sobre este tema ver: Cebrián, Juan Luis *La Red. Como cambiarán nuestras vidas los nuevos de comunicación*, Madrid, Taurus, 1998.

9 Un análisis detallado del tema puede encontrarse en Mirabito Michael M. A. *Las Nuevas Tecnologías de la Comunicación*.

Barcelona, Gedisa Multimedia, 1998.

10 La portabilidad de número es un derecho de los usuarios de servicios de telefonía, tanto básica como celular, que en otros países es efectivo en la medida que la dependencia de un número conocido por todos hace que muchos usuarios permanezcan cautivos de una determinada empresa con cuyos servicios y tarifas no están conformes.

11 En el AMBA ganaron una licencia Telecom/Telefónica pagando U\$350 millones y otra GTE-CTI pagando U\$301 millones y se adjudicaron directamente una para Movicom y otra para Telecom/Telefónica (pagando por cada una U\$163 millones). En la región norte ganó una licencia Telefónica pagando U\$56 millones y otra Movicom pagando U\$53 millones y se adjudicaron directamente una Telecom y una CTI pagando U\$27 cada una. En la región sur ganó una licencia Telecom pagando U\$46 millones y otra Movicom pagando U\$43 millones y se adjudicaron directamente una Telefónica y otra CTI pagando U\$22 millones cada una.