

SERIE

REFORMAS ECONÓMICAS

22

**LA INVERSIÓN EN EL SECTOR DE
TELECOMUNICACIONES DEL PERÚ
EN EL PERÍODO 1994-2000**

Humberto Campodónico Sánchez

LC/L.1206
Mayo de 1999

Este trabajo fue preparado por el señor Humbero Campodónico Sánchez, consultor, para el Proyecto “Crecimiento, empleo y equidad: América Latina en los años noventa” (HOL/97/6034). Las opiniones expresadas en este trabajo, que no ha sido sometido a revisión editorial, son de la exclusiva responsabilidad del autor y pueden no coincidir con las de la Organización.

ÍNDICE

RESUMEN	5
I. BREVE DESCRIPCION DEL SUB-SECTOR TELE-COMUNICACIONES Y DE LA EVOLUCION DE LAS INVERSIONES EN EL PERIODO 1970-1994	7
1. El retraso de las tarifas telefónicas	9
II. LA NUEVA LEY DE TELECOMUNICACIONES DE 1992	11
1. El órgano regulador de las Telecomunicaciones (OSIPTEL)	11
2. El Fondo de Inversión en Telecomunicaciones (FITEL)	13
III. EL PROCESO DE PRIVATIZACIÓN	15
1. La venta de CPTSA y ENTELPERU	18
2. El aumento del stock de inversión extranjera directa	19
3. La venta de acciones en el mercado internacional y local	21
4. Expansión de la red telefónica en el periodo 1994-1998	22
5. Indicadores de desempeño de Telefónica del Perú	23
6. El estado de resultados de TdeP en el periodo 1994-97	24
IV. LAS INVERSIONES DE TELEFÓNICAS	27
1. Las inversiones de TdeP en el periodo 1994-1997 y 1998-2000	27
2. La rentabilidad de Telefónica del Perú	28
3. Fuentes de financiamiento de las inversiones de TdeP	28
4. Inversiones del Estado: FITEL y Telefonía Rural	29
V. EL TÉRMINO DEL MONOPOLIO DE TELEFÓNICA	31
1. Cambios en el método de fijación de las tarifas	31
2. Postergación de la apertura del mercado	31
VI. CONCLUSIONES	33
BIBLIOGRAFÍA	39
Notas	40

RESUMEN

Este trabajo se centra en el proceso de inversiones en el sector telecomunicaciones en el Perú y forma parte de una serie de estudios sectoriales sobre la respuesta de la inversión privada frente a las reformas estructurales de la década del 90. Las principales modificaciones legales en el sector comenzaron en 1992, con la promulgación de una nueva Ley de Telecomunicaciones, que tiene como eje la eliminación del monopolio estatal de las telecomunicaciones que, hasta ese momento era ejercido por dos empresas: ENTEL, empresa pública encargada de la telefonía local en todo el país, excluyendo Lima, así como el servicio de larga distancia nacional e internacional y la Compañía Peruana de Teléfonos, sociedad anónima con mayoría de capital en manos del Estado, que proveía el servicio de telefonía fija en la ciudad de Lima.

A mediados de 1994 se llevó a cabo el proceso de privatización de estas dos empresas, las que fueron adjudicadas a Telefónica Internacional de España, empresa que compitió -y ganó a otros dos postores- para adjudicarse un contrato de concesión que contenía metas precisas de expansión del servicio telefónico, telefonía pública y telefonía rural, además de condiciones diversas para la mejora de la calidad del servicio. Estos compromisos de inversión han sido una característica de casi todas las privatizaciones peruanas.

Desde 1994, Telefónica realizó importantes inversiones, lo que ha duplicado la densidad telefónica en el Perú. Sin embargo, a pesar de los avances realizados, la densidad telefónica sigue siendo una de las más bajas de la Región, sobretodo en las zonas más pobres del país. Telefónica ha previsto un importante plan de inversiones para el periodo 1998-2000, el mismo que es adicional a sus compromisos iniciales de inversión. En el presente trabajo también se analizan las inversiones de otras empresas en el campo de la telefonía celular y la televisión por cable.

El monopolio de Telefónica en telefonía fija local a nivel nacional, así como en el servicio de larga distancia nacional e internacional, terminó en agosto de 1998, un año antes de lo previsto, por mutuo acuerdo entre la empresa y el ente regulador. Por lo tanto, se espera que en los próximos años se materialicen inversiones importantes de parte de nuevas empresas en estos campos de la actividad de las telecomunicaciones. En este desarrollo tendrá crucial importancia el rol del ente regulador para la fijación de las tarifas de servicio de larga distancia nacional e internacional y, también, de las tarifas de interconexión, punto de partida para el libre acceso al mercado por parte de las nuevas empresas.

I. BREVE DESCRIPCION DEL SUB-SECTOR TELE-COMUNICACIONES Y DE LA EVOLUCION DE LAS INVERSIONES EN EL PERIODO 1970-1994 ¹

A inicios de los años 90, los servicios de telecomunicaciones en el país eran suministrados básicamente por dos empresas: la Compañía Peruana de Teléfonos SA (CPTSA) la cual tenía, con carácter de exclusividad, la concesión para operar el servicio de telefonía local fija en el área de Lima Metropolitana y el Callao.

La otra empresa era la Empresa Nacional de Telecomunicaciones del Perú (ENTELPERU), empresa pública de derecho privado, que estaba a cargo del servicio de telefonía en el resto del país; asimismo, esta empresa se encargaba del servicio de comunicaciones de larga distancia nacional e internacional para todo el país.

A mediados de 1990 comenzó a operar una tercera empresa, Tele 2000, suministrando el servicio de telefonía celular sólo en Lima. Esta empresa funcionaba con la concesión que le fuera otorgada en 1982 a la empresa difusora Radio Tele SA, en virtud de ser una empresa estatal asociada en la que el Estado era propietario del 25% del capital social.

La densidad del servicio telefónico era de las más bajas de América, llegando a sólo 2,6 líneas por cada 100 habitantes, situándose por debajo de la densidad de Bolivia y Ecuador y bastante más lejos de Chile, Argentina y Estados Unidos (cuadro 1). Vale la pena resaltar que la densidad telefónica incluso tuvo descensos pronunciados en algunos periodos. Así, por ejemplo, en Lima y Callao (zona de concesión de CPTSA) pasó de 8,7 a 7,2 líneas por cada 100 habitantes de 1976 a 1985 (Memoria CPTSA 1985, p. 27).

A inicios de los años 90, los servicios de telecomunicaciones en el país eran suministrados básicamente por dos empresas: la Compañía Peruana de Teléfonos SA (CPTSA) la cual tenía, con carácter de exclusividad, la concesión para operar el servicio de telefonía local fija en el área de Lima Metropolitana y el Callao.

La otra empresa era la Empresa Nacional de Telecomunicaciones del Perú (ENTELPERU), empresa pública de derecho privado, que estaba a cargo del servicio de telefonía en el resto del país; asimismo, esta empresa se encargaba del servicio de comunicaciones de larga distancia nacional e internacional para todo el país.

A mediados de 1990 comenzó a operar una tercera empresa, Tele 2000, suministrando el servicio de telefonía celular sólo en Lima. Esta empresa funcionaba con la concesión que le fuera

otorgada en 1982 a la empresa difusora Radio Tele SA, en virtud de ser una empresa estatal asociada en la que el Estado era propietario del 25% del capital social.

Cuadro 1
DENSIDAD TELEFÓNICA EN PAÍSES SELECCIONADOS - 1993

	Densidad Telefónica (1)	Accesibilidad al Teléfono (2)	PBI/cápita
Perú Nivel Nacional	2.9	10.1	1450
Bolivia	3.0	11.0	700
Paraguay	3.1	9.7	1425
Ecuador	5.3	19.7	1150
Chile	11.0	39.1	3035
Colombia	11.3	33.9	1305
Países de Renta Media Inferior (3)	9.2	28.1	1740
Brasil	7.5	21.0	2570
México	8.8	25.3	3880
Venezuela	10.0	37.7	2985
Argentina	12.3	27.9	6910
Uruguay	16.8	44.2	3645
España	36.4	87.9	14705
Italia	41.8	95.4	21120
Estados Unidos	57.4	100.0	32215
Australia	61.1	93.7	34960

Fuente: "Perú: Libro blanco de las telecomunicaciones, tomado de "Indicadores de las Telecomunicaciones Mundiales", UIT, 1994.

(1) Líneas por cada 100 habitantes.

(2) Líneas por cada 100 hogares.

(3) Densidad promedio para grupo de países al cual pertenece Perú.

La baja penetración telefónica en el Perú se debió a la escasa inversión en la expansión de la red telefónica durante las décadas del 70 y el 80. En efecto, como se puede apreciar en el cuadro 2, las inversiones de Entel Perú y de CPTSA no llegaron a sobrepasar los US\$ 50 millones anuales (en dólares constantes de 1995)².

De su lado, la inversión de Entel Perú (empresa pública) fue de una de las más bajas del sector de empresas públicas peruanas, situándose en niveles que oscilaron alrededor del 0,10 a 0,14% del PBI, lo cual era ampliamente insuficiente para cubrir las necesidades del sector telecomunicaciones.

Entre 1987 y 1992 se pusieron en servicio 154,100 líneas nuevas a nivel nacional, con lo cual la densidad telefónica sólo creció de 2,3 a 2,6 líneas por cada 100 habitantes.

Existen tres razones que explican la baja inversión en el sector: a) porque desde 1983 el Estado peruano dispuso que las empresas estatales dejaran de pagar sus deudas contraídas en el extranjero, por lo que las empresas públicas, en general, dejaron de ser sujetos de crédito en el mercado financiero internacional; b) porque la retracción de los ingresos fiscales limitó

severamente el gasto en infraestructura y, c) porque las tarifas - especialmente las de telefonía local fija - eran fijadas por debajo de los costos operativos, lo cual hacía que las empresas no pudieran contar con los márgenes mínimos para financiar sus planes de expansión.

Cuadro 2
INDICADORES RELEVANTES ENTELPERU Y CPTSA

	70-79	80-89	80-85	86-90	90-93	94-97
Inversiones en US\$MM de 1995, promedios anuales por período						
ENTEL	44.8	47.5	51.7	38.9	48.0	P
CPTSA (1)	ND	ND	ND	52.2	65.1	P
Telefónica del Perú	I	I	I	I	I	499.2
Inversiones % PBI promedios anuales por período						
ENTELPERU	0.12	0.12	0.14	0.10	0.09	P
Tasa de Crecimiento CPTSA	76-79	80-89	80-85	86-90	90-93	94-97 (2)
Líneas en servicio	1.5	4.0	2.3	7.8	10.5	28.7
Estaciones (teléfonos)	1.7	1.2	2.0	-0.5	2.0	30.1
ENTELPERU						
TdeC de líneas en servicio (3)	ND	ND	ND	ND	4.8	P
DENSIDAD TELEFÓNICA			1987	1992	1994	1997
Nivel Nacional			2.3	2.6	3.4	6.7

Fuente: Memorias BCR y Memorias CPTSA, varios años.

Notas: TdeC = Tasa de Crecimiento

P = Privatizada, I = Inexistente, ND = No disponible

(1) Período 1985-1990 y 1990-1993

(2) El período 1994-1997 considera cifras a nivel nacional

(3) Período 1987-1992

1. El retraso de las tarifas telefónicas

Vale la pena resaltar con algún detalle la cuestión del retraso de las tarifas así como de las distorsiones existentes en el modo de fijación de las tarifas telefónicas. En lo que respecta a los incrementos tarifarios, éstos se efectuaban en función de criterios políticos o de los intereses de las empresas y no en función de una estructura de costos que reflejara los costos de operar cada servicio.

De otro lado, la Comisión Reguladora de Tarifas de Comunicaciones (CRTC), entidad estatal encargada de establecer las tarifas telefónicas, no poseía una política tarifaria definida, ni contaba con la autonomía necesaria para cumplir con su labor. En tal contexto, la CRTC usualmente fijaba sus tarifas en función de las solicitudes de incrementos de las empresas operadoras (CPTSA y Entel Perú SA) y de los requerimientos de política del gobierno de turno. Esto último fue especialmente importante durante el proceso hiper-inflacionario que vivió la economía peruana a fines de la década del 80, debido a que el gobierno trató de reducir la tasa de

inflación a través del congelamiento de las tarifas de servicios públicos. Por ello, los reajustes tarifarios eran irregulares con respecto a la inflación.

El procedimiento no sólo generó que las tarifas telefónicas variaran erráticamente, sino que algunas, como el cobro fijo del servicio local se redujeran significativamente, alcanzando niveles muy por debajo de su promedio histórico. Para atenuar el efecto de estas distorsiones en los resultados de las empresas, la CRTC autorizó fuertes incrementos en las tarifas de llamadas de larga distancia internacional (LDI).

De esta manera, la lógica de la estructura tarifaria del servicio de telecomunicaciones se sustentaba en el subsidio de algunos servicios - como el consumo mínimo del servicio local - mediante elevadas tarifas en otros servicios - como el de LDI -. Dicha situación generaba, a su vez, un subsidio a los consumidores residenciales - quienes demandaban mayormente el servicio local -, financiado con los ingresos generados por los consumidores comerciales, que eran usuarios intensivos del servicio de LDI³ (ver Cuadro 3).

Cuadro 3
RENTABILIDAD OPERATIVA POR SERVICIO (1991)
(en porcentaje)

SERVICIO	CPTSA	Entel Perú	British Telecom
Local	0	-9	10
Larga Distancia Nacional	42	-2	65
Larga Distancia Internacional	82	25	47

Fuente: Informe Coopers & Lybrand, Libro Blanco, p. 13.

II. LA NUEVA LEY DE TELECOMUNICACIONES DE 1992

A partir de 1991, el gobierno dictó una serie de leyes para la reestructuración del sector telecomunicaciones. En primer lugar, tenemos el Decreto Legislativo 702 de noviembre de 1991, Normas que Regulan la Inversión Privada en Telecomunicaciones, que fue dictado al amparo de facultades extraordinarias y en el cual se prohibía tocar temas relacionados con la reforma del Estado. Más adelante se promulgaron los Decretos Leyes 26095 y 26096 del 31 de diciembre de 1992. En mayo de 1993 se promulgó el Texto Unico Ordenado de la Ley de Telecomunicaciones (TUO), aprobado mediante DS 013-93-TCC del 6 de mayo de 1993, el cual integra todas las modificaciones y ampliaciones.

Los principales cambios que introdujo el nuevo marco legal fueron la eliminación de la exclusividad del sector público en el desarrollo del sector de telecomunicaciones; b) la promoción de la libre competencia en todos los servicios de telecomunicaciones en donde fuera técnicamente posible y, c) la transferencia del protagonismo en el desarrollo y modernización de las telecomunicaciones al sector privado. El objetivo era crear las condiciones propicias para atraer la inversión que requerían las telecomunicaciones peruanas y estar en capacidad de ofrecer los servicios que - en términos de calidad, cobertura y diversidad - se necesitaban para el desarrollo nacional.

1. El órgano regulador de las Telecomunicaciones (OSIPTTEL)

En el TUO se dispone la creación del Organismo Supervisor de Inversión Privada en Telecomunicaciones (OSIPTTEL), encargado de regular el comportamiento de las empresas operadoras, así como de las relaciones entre estas empresas, de garantizar la calidad y eficiencia del servicio brindado al usuario y de regular el equilibrio de las tarifas.

Se establece que OSIPTTEL es un organismo público dependiente directamente del Presidente de la República, con autonomía administrativa, económica y financiera. Sus funciones son las siguientes:

- Mantener y promover una competencia efectiva y justa entre los prestadores de servicios finales, de difusión y de valor añadido;
- Proveer asistencia e información al Ministerio de Transportes y Comunicaciones;
- Expedir directivas procesales para solucionar y resolver los reclamos de los usuarios de los servicios;

- Resolver controversias por la vía administrativa entre prestadores de servicios portadores, finales, de difusión y de valor añadido.
- Fijar las tarifas de servicios públicos de telecomunicaciones y establecer las reglas para su correcta aplicación.
- Asesorar al Ministerio de Transportes y Comunicaciones sobre el otorgamiento de autorizaciones, permisos y licencias.
- Asegurar la correcta normalización y aprobación de equipos y aparatos de telecomunicaciones.
- Administrar arbitrajes de acuerdo a la previsto por la Ley.
- Administrar el Fondo de Inversión Telecomunicaciones (FITEL).

Recuadro 1

SERVICIOS QUE SE INCLUYEN EN LA NUEVA REGLAMENTACIÓN

Los servicios portadores son aquellos servicios que proporcionan la capacidad necesaria para el transporte de señales que permiten la prestación de los servicios finales, de difusión y de valor añadido. Estos servicios sólo podrán ser desarrollados por empresas que reciban “concesión expresa para su ejercicio”; la concesión es otorgada por el Ministerio de Transportes y Comunicaciones. La ley establece la obligatoriedad de la interconexión de los sistemas portadores y, además, que las empresas operadoras de estos servicios y de los servicios finales destinen un porcentaje del monto total de su facturación anual para el Fondo de Inversión en Telecomunicaciones (FITEL).

Los servicios finales están definidos como aquellos servicios de telecomunicaciones que proporcionan la capacidad completa que hace posible la comunicación entre usuarios. Entre estos servicios está el servicio telefónico fijo y móvil, télex, el servicio telegráfico; los servicios de radiocomunicación: radio aficionados, fijo, móvil y busca personas. Estos servicios se prestan en régimen de libre competencia, por cualquier persona nacional o extranjera. Para la prestación de estos servicios se requiere de contratos de concesión, la misma que es otorgada por el Ministerio de Transportes y Comunicaciones.

Los servicios de difusión son aquellos en que la comunicación se realiza en un solo sentido hacia varios puntos de recepción. Aquí se incluyen los servicios de radiodifusión sonora, de radiodifusión de TV; de distribución de radiodifusión por cable; de circuito cerrado de TV. Se establece que estos servicios se prestan en libre competencia y no se permiten monopolios ni acaparamiento. Se requiere de concesión para prestar los servicios públicos de difusión, la misma que es otorgada por el Ministerio de Transportes y Comunicaciones. Los servicios privados sólo necesitan autorización, permisos y licencias.

Los servicios de valor añadido son aquellos que, utilizando como soporte los servicios portadores o finales de difusión, añaden alguna característica o facilidad al servicio que les sirve de base. Entre estos servicios están el facsímil, el videotex, el teletexto, la teleacción, telemando, telealarma, almacenamiento y retransmisión de datos y teleproceso.

Fuente: OSIPTEL.

2. El Fondo de Inversión en Telecomunicaciones (FITEL)

El Fondo de Inversión en Telecomunicaciones (FITEL) fue creado por el TUO (Art. 12), con la finalidad de financiar los servicios de telecomunicaciones en zonas donde su explotación comercial no fuera rentable y fueran áreas rurales o de interés social. Para financiar tales actividades, la Ley estableció que a las empresas de servicios de telecomunicaciones les correspondía financiar el FITEL a través de la transferencia de un porcentaje de sus ingresos. Anteriormente, Entel Perú tenía la responsabilidad de expandir la telefonía básica en dichas zonas en función de su disponibilidad de recursos⁴.

III. EL PROCESO DE PRIVATIZACIÓN

En 1991, el gobierno promulgó el Decreto Legislativo 757, Ley Marco para el Crecimiento de la Inversión Privada, señalando que esta ley tiene por objeto garantizar la libre iniciativa y las inversiones privadas, efectuadas o por efectuarse, en todos los sectores de la actividad económica y en cualquiera de las formas empresariales permitidas por la Constitución. Agrega que la economía social de mercado se desarrolla sobre la base de la libre competencia y el libre acceso a la actividad económica. Señala, asimismo, que cuando una actividad económica es realizada por el Estado y por la empresa privada, iguales condiciones son aplicables a ambas.

De otro lado, el Decreto Legislativo 674, de setiembre de 1991, declara de interés nacional la inversión privada en el ámbito de las empresas que conforman la Actividad Empresarial del Estado. Se señala que los órganos a cargo de la inversión privada son: a) la Comisión de la Promoción de la Inversión Privada (COPRI) y b) los Comités Especiales de Privatización (CEPRI), los cuales se ocuparán de la privatización de empresas estatales específicas.

En junio de 1992, el proceso de privatización peruano incluyó a la CPT y a ENTEL, formándose para tal efecto un Comité Especial para la privatización del sector telecomunicaciones (CEPRI-Telecom). Este organismo se fijó una serie de objetivos para determinar el esquema de privatización, los mismos que fueron proporcionados por el Poder Ejecutivo. El objetivo más importante era pasar de 2.6 líneas por cada 100 habitantes en 1992 a 10 líneas por habitante para el año 2000.

El criterio más importante de la CEPRI Telecom fue el de adjudicar el servicio telefónico en el Perú a un operador internacional que contara con la tecnología apropiada y con una presencia importante en el sector. Para ello, era importante, según la CEPRI, establecer un periodo de concurrencia limitada (monopolio) y un nivel de tarifas que permitiera la expansión de la red telefónica peruana.

Según la CEPRI:

- Se establecía un periodo de concurrencia limitada de cinco años en el cual no se permitía la entrada de nuevos competidores en telefonía básica. A cambio, se le exigía al operador el cumplimiento de importantes metas de expansión y mejora de la calidad de los servicios, necesarios para un adecuado abastecimiento de la demanda telefónica.
- Al concluir el periodo de concurrencia limitada, todos los sectores de telecomunicaciones se abrían a la libre competencia. Para entonces, las tarifas de todos los

servicios básicos debían reflejar su estructura de costos, lo que permitiría la entrada de nuevas empresas.

■ Para ello se establecía un periodo de rebalanceo tarifario, también de cinco años, en el que las distorsiones tarifarias debían ser reducidas progresivamente, de manera tal de generar los recursos suficientes para financiar el programa de inversiones que se exigía. Este periodo terminaba en la misma fecha o antes que el de concurrencia limitada, pero de ninguna manera después.

Como se aprecia, los incentivos a la inversión en la red telefónica provendrían del monopolio por cinco años y de un nivel tarifario que permitiera el financiamiento de las inversiones necesarias para la expansión del sector.

En síntesis, las condiciones del proceso de privatización fueron:

■ CPTSA y Entel Perú SA se fusionarían en una sola empresa, bajo ciertas condiciones. Se exigió, sin embargo, que se debía llevar a cabo la contabilidad por unidades de negocio, así como la creación de una sucursal, separada, que se encargara exclusivamente de los servicios de larga distancia.

■ Como un solo paquete se ofrecerían el 35% de las acciones de Entel Perú SA y el 19,9% de CPT. En adición, este último paquete accionario contendría acciones de la CPT correspondientes a un aumento de capital de 23,23%, lo que permitiría que el nuevo operador tuviera el 35% del nuevo capital social de la CPT. Estos paquetes otorgarían el control de la empresa al futuro operador.

■ Se establecía un periodo de concurrencia limitada (monopolio) de cinco años. En el no cual no se permitía la entrada de nuevos competidores en telefonía básica⁵. A cambio, se le exigía al operador el cumplimiento de importantes metas de expansión y mejora de la calidad de los servicios, necesarios para un adecuado abastecimiento de la demanda telefónica. El Plan de Expansión contemplaba la instalación de 2'769,000 nuevas líneas telefónicas a nivel nacional (ver cuadro 4).

El programa de expansión contemplaba, además, la instalación de cabinas públicas en 1500 poblados de 50,000 habitantes en zonas rurales.

- Al concluir el periodo de concurrencia limitada, todos los sectores de telecomunicaciones se quedarían abiertos a la libre competencia. Para entonces, todos los servicios telefónicos debían reflejar su estructura de costos, lo que permitiría la entrada de nuevas empresas.

- Para cumplir el acápite anterior, se establecía un periodo de rebalanceo tarifario, también de cinco años, en el que las distorsiones tarifarias debían ser reducidas progresivamente, de manera tal de generar los recursos suficientes para financiar el programa de inversiones que se exigía. Este periodo terminaba en la misma fecha o antes que el de concurrencia limitada, pero de ninguna manera después.

Cuadro 4
PLAN DE EXPANSIÓN Y MODERNIZACIÓN
(en miles de líneas)

	1994	1995	1996	1997	1998	TOTAL
LIMA Y CALLAO						
Líneas instaladas adicionales	65.000	84.000	105.000	126.000	126.000	506.000
Sustitución de líneas instaladas	15.000	20.000	30.000	30.000	30.000	125.000
Sub-total	80.000	104.000	135.000	156.000	156.000	631.000
Teléfonos Públicos	1.400	1.400	1.400	1.400	1.400	7.000
Total Expansión y Modernización	81.400	105.400	136.400	157.400	157.400	638.000
RESTO DEL PAÍS						
Líneas instaladas adicionales						
Región Norte	10.300	19.630	38.661	46.429	46.429	161.399
Región Oriente	0	1.587	7.548	9.064	9.064	27.263
Región Centro	16.000	19.070	31.247	37.524	37.524	141.365
Región Sur	12.700	15.713	33.544	40.283	40.283	142.573
Sub-total	39.000	56.000	111.000	133.300	133.300	472.600
Sustitución de líneas instaladas	5.000	10.000	20.000	20.000	20.000	75.000
Sub-total	44.000	66.000	131.000	153.300	153.300	547.600
Teléfono Públicos	0.700	2.100	3.000	3.100	3.100	12.000
Total Expansión y Modernización	44.700	68.100	134.000	156.400	156.400	559.600
TOTAL NACIONAL	126.100	173.500	270.400	313.800	313.800	1.197.600

Fuente: OSIPTEL, Contratos de concesión con Telefónica del Perú.

El rebalanceo tarifario en el periodo 1994-98 aumenta notablemente la Renta Mensual que deben pagar los usuarios residenciales y nacionales (principalmente los primeros), al mismo tiempo que disminuye notablemente el costo de las llamadas locales y las de Larga Distancia Nacional e Internacional (ver cuadro 5).

Cuadro 5
TARIFAS TOPE DE REBALANCEO – SERVICIOS DE CANASTA “A”
(en nuevos soles de febrero de 1994)

	Feb-94	1994	1995	1996	1997	1998	Variación
NIVEL NACIONAL							
Renta mensual Residencial	8.000	10.970	14.060	18.640	25.290	31.930	299.1%
Renta mensual Comercial	18.000	21.800	25.990	29.430	30.520	31.930	77.4%
Llamadas locales (3 minutos)	0.151	0.144	0.140	0.135	0.128	0.120	-20.5%
Llamadas LDN (1 minuto)	0.605	0.575	0.519	0.458	0.416	0.371	-38.7%
LDI (1 minuto)	3.934	3.532	3.205	2.834	2.398	2.035	-48.3%

Fuente: OSIPTEL, Contratos de concesión con Telefónica del Perú.

Nota: A diciembre de cada año.

LDN = Larga Distancia Nacional

LDI = Larga Distancia Internacional

- Se establecía la reducción progresiva de las tarifas de conexión. La tarifa residencial pasaría de 924 a 420 nuevos soles (de febrero de 1994) de 1994 a 1998. De su lado, la tarifa comercial pasaría de 1,848 a 420 nuevos soles de febrero de 1994.

- Los servicios diferentes a los de telefonía básica (local fija y portador de larga distancia nacional o internacional) estaban abiertos a la libre competencia en todo momento. Estos incluían los de valor agregado, telefonía celular, transmisión de datos, correo electrónico y televisión por cable.

Recuadro 2

OBLIGACIONES DE LAS EMPRESAS GANADORAS DEL CONCURSO

- Prestar los servicios públicos de telecomunicaciones en las áreas de concesión de acuerdo a los términos de los contratos de concesión, la ley de telecomunicaciones, sus reglamentos y normas pertinentes.
- Seguir prestando los servicios públicos de telecomunicaciones en todas las zonas de su concesión en las que éstos eran brindados al momento de la transferencia, incluyendo los servicios no rentables.
- Proveer en arrendamiento líneas y circuitos a los usuarios sobre una base no discriminatoria;
- Cumplir con metas específicas mínimas en relación a:
 - Expansión del servicio de telefonía local
 - Crecimiento de las líneas instaladas
 - Expansión del servicio de teléfonos públicos
 - Reducción del tiempo de espera para conexiones
 - Sustitución de las centrales manuales por centrales digitales
- Interconexión de la larga distancia a las localidades de más de 500 pobladores listados en los contratos de concesión.
- Cooperar obligatoriamente con otros prestadores de servicios públicos de telecomunicaciones en la medida que así lo requiera la Ley de Telecomunicaciones, sus reglamentos y las resoluciones de OSIPTEL.
- Interconectar a todas las empresas que lo soliciten en igualdad de condiciones, así como ofrecerles un servicio adecuado.
- Aportar el 1% de los ingresos brutos facturados al FITEL.

Fuente: OSIPTEL, Contratos de concesión con Telefónica del Perú.

1. La venta de CPTSA y ENTELPERU

Para la privatización, el CEPRI Telecom convocó a un concurso internacional en el que participaron siete empresas internacionales. Como se ha señalado anteriormente, las compañías participantes debían ofrecer un monto de dinero para adjudicarse el contrato de concesión establecido por la CEPRI Telecom.

El precio base para las acciones de Entel Perú y CPTSA fue fijado en US\$ 535 millones. Se presentaron tres consorcios, resultando ganador el consorcio encabezado por Telefónica Internacional de España, junto con accionistas peruanos. La oferta de Telefónica fue de US\$ 2,002 millones, casi 4 veces el precio base fijado originalmente (ver cuadro 6). Los otros dos consorcios postores, Peruvian Telecommunications (liderado por Southwestern Bell y Korea Telecom) y Telecomunicaciones Peruanas (liderado por GTE de Estados Unidos), hicieron ofertas sustancialmente menores.

Vale la pena volver a resaltar que Telefónica del Perú sólo adquirió el 35% de las acciones de ambas compañías. El 65% restante estaba repartido de la siguiente manera: 36,4% en poder de los accionistas minoritarios y 28,7% en poder del Estado peruano (la mayor parte de esta participación estatal fue vendida en los mercados internacionales y nacionales en julio de 1996, como se detalla más adelante).

Cuadro 6
PROCESO DE PRIVATIZACIÓN EN PERÚ – 1994
(en US\$ millones)

POSTORES	Precio Base	Oferta	Oferta/ Precio Base	Precio por línea (US\$)
Telefónica del Perú (1)	546	2002,2	366,7%	8773
Peruvian Telecommunications (2)	546	857,1	157,0%	3755
Telecomunicaciones Peruanas (3)	546	803,0	147,1%	3519
Memorándum:				
Venezuela				2370
México				1915
Argentina				705
Chile				1348

Fuente: CEPRI Telecomunicaciones, p. 113.

(1) Telefónica de España, Graña y Montero, Backus, Banco Wiese.

(2) Southestern Bell y Korea Telecom, junto con Daewoo Telecom, ConduMex-Carso y Banco de Crédito.

(3) GTE, Companhia Portuguesa Radio Marconi y Empresa Brasileira de Telecomunicaciones.

El precio por línea pagado en Perú fue bastante mayor al de otras privatizaciones en América Latina (ver nuevamente el cuadro 6, Memorandum). Este aparente sobreprecio fue motivo de análisis y especulaciones de diverso tipo (ver recuadro 3).

2. El aumento del stock de inversión extranjera directa

La venta de Telefónica ha sido, hasta ahora, la más grande del país, no pudiendo ser ya superada por ninguna otra empresa pública. La privatización provocó un extraordinario crecimiento de la inversión extranjera directa en el país. Los US\$ 2,000 millones representaron casi el 4% del PBI de financiaron el 80% del déficit de cuenta corriente de la Balanza de Pagos en 1992.

Según la Comisión Nacional de Inversiones y Tecnología Extranjera (CONITE) la inversión extranjera en el sector telecomunicaciones, casi totalmente perteneciente a Telefónica, representa el 27% del total del stock de inversión extranjera directa en el Perú. En efecto, a diciembre de 1998, el stock total registrado por CONITE era de US\$ 7,829 millones, correspondiéndole al sector telecomunicaciones la suma de US\$ 2,079 millones.

Recuadro 3
ANÁLISIS DEL PRECIO PAGADO POR TELEFÓNICA

El Cepri Telecom evaluó que la elevada oferta de Telefónica Internacional de España (TI) podía explicarse por varios factores. Uno era la presencia de 3 ofertantes en la subasta, mientras que en las otras privatizaciones de telecomunicaciones en América Latina hubo un máximo de dos. Según los funcionarios de TI, su oferta consideraba un premio de entre 20 a 30% para asegurarse la adjudicación de las empresas. Otro era que el horizonte de la recuperación de la inversión podía diferir entre postores. Un cuarto factor pudo ser el mayor conocimiento de TI del potencial del mercado telefónico de Sudamérica que el resto de operadores. También influyó el interés de TI de consolidar su posición de liderazgo en la región de América del Sur. De su lado, el banco de inversión Morgan Grenfell (MG), asesor del CEPRI en la privatización, analizó la oferta de TI bajo tres escenarios:

Análisis A: comparar la oferta de TI con los valores empresariales (capitalización bursátil más deuda) de las empresas de telecomunicaciones de países en desarrollo cuyas acciones se transaban en las bolsas de valores de sus respectivos países. Análisis B: Evaluar el análisis de sensibilidad el precio base. Análisis C: evaluar la oferta de TI desagregando el potencial valor de cada una de las concesiones otorgadas.

Del análisis A se desprendía la conclusión de que TI pudo haber valorizado al Perú tomando en consideración las altas valorizaciones de los países de Sudeste Asiático, como Hong Kong Telecom, Telekom Malasia, Singapur Telecom y Telecom Asia de Tailandia. Estas empresas tenían un alto valor debido a que ofrecían altas tasas de crecimiento económico con importantes crecimientos de la demanda de servicios de telecomunicaciones. De esto se podía deducir que TI apostaba a una mejora sustantiva de la situación económica del país y, por ende, de la demanda de líneas y servicios telefónicos.

El análisis B indicaba que TI pudo haber estimado muchos más altos niveles de ingresos, flujos de caja e incrementos de productividad que los postores norteamericanos, pero a niveles racionales. Estos podían ser: a) el aumento en 50% de la meta de expansión durante el periodo de concurrencia limitada; b) incrementos de productividad de entre 40 a 100% en un periodo de 10 años; c) 50% de reducción en el costo por línea en el lapso también de 10 años y, d) el incremento de tráfico anual por línea de entre 2,3 a 4,6%. Este caso también mostraba la posibilidad de diferentes percepciones del riesgo y de horizontes de recuperación de la inversión entre los postores.

El análisis C indicaba que el valor económico por línea instalada en el Perú de la oferta de TI pasaba de US\$ 7,910 a US\$ 5,884 cuando se descontaba el valor potencial de otras concesiones otorgadas. Dicho valor no era muy diferente de la capitalización bursátil por línea que tuvieron Telmex y Teléfonos de Chile en 1992. Según MG, la concesión de telefonía celular representaba un valor económico de US\$ 73 millones para CPTSA y de US\$ 98 millones para Entel Perú SA. Por su parte, la concesión de TV por cable representaba un valor económico de US\$ 401 millones para CPTSA y de US\$ 785 millones para Entel Perú SA.

De otro lado, la superioridad de las ofertas económicas por línea que efectuaron los tres postores respecto a los precios pagados en otras privatizaciones latinoamericanas no sólo era atribuible a la mayor competencia que hubo en la subasta, sino también a que el proceso peruano generó un panorama más claro para los inversionistas. Ello fue posible gracias a la experiencia que el equipo peruano pudo recoger de las otras privatizaciones latinoamericanas. De otro lado, el modelo para valorizar las compañías peruanas pudo ser distinto del usado para empresas de países con una densidad telefónica dos o tres veces mayor que la peruana. Cabe señalar que la privatización peruana constituyó la primera experiencia de privatización de empresas telefónicas de países con densidades tan bajas como la que el Perú tuvo en 1993 (2,94 líneas por cada 100 habitantes).

Fuente: Libro blanco de CEPRI TELECOM, pp. 116-117.

3. La venta de acciones en el mercado internacional y local

En julio de 1996 se concretó la venta de un paquete de acciones de Telefónica del Perú que estaban en posesión del Estado peruano, constituyendo el 28,65% del total de acciones de la empresa. Inicialmente se consideró que el Estado vendería una cantidad equivalente al 24,65% de las acciones, manteniendo una participación del 4 a 5%. Finalmente, sin embargo, el Estado vendió el 26,65% de las acciones, quedándose en poder del 2% restante (ver cuadro 7).

Cuadro 7
ESTRUCTURA DE LA OFERTA GLOBAL

	Oferta Inicial	Oferta Adicional	Total Acciones	Precio ADS (en US\$)	Monto en US\$ millones
Tramo Interanacional					
Estados Unidos	292.1	43.8	335.9	20.5	689
Resto del Mundo	97.4	14.6	112	20.5	230
Total	389.5	58.4	447.9		918
Tramo Nacional				Soles/acción	
Participación Ciudadana (cash)	10.5	0	10.5	4.76	20
Participación Ciudadana (crédito)	139.8	0	139.8	4.51	257
Inversionistas Institucionales	21.1	0	21.1	5.02	43
Sub-Total	171.4	0	171.4		321
TOTAL GENERAL	560.9		619.3		1239

Fuente: Telefónica del Perú, Memoria 1996.

La subasta de acciones se llevó a cabo en diversas plazas financieras del mundo y en el mercado local. Es importante destacar que era la primera vez que una compañía peruana vendía acciones del Estado en el mercado internacional en magnitudes importantes. En efecto, el producto total de la venta ascendió a US\$ 1,239 millones. En los mercados internacionales (en Nueva York, principalmente) el Estado recaudó US\$ 918 millones (el 74% del total vendido). En el mercado nacional, las ventas de acciones mediante el mecanismo de Participación Ciudadana⁶ alcanzaron US\$ 277 millones (22%), correspondiéndole el 4% restante a los inversionistas institucionales.

De esta manera, la nueva estructura accionaria de Telefónica del Perú quedó constituida de la siguiente manera:

Cuadro 8
DISTRIBUCIÓN ACCIONARIA
(en porcentaje)

	1995	1996	1997
Telefónica Perú Holding	35.0	35.0	35.0
Programa ADS's	0.0	25.3	29.8
Estado	28.7	2.0	2.0
Accionistas Clase B	34.7	36.6	32.3
Accionistas Clase C	1.6	1.2	0.9
Sub-Total	100%	100%	100%

Fuente: Telefónica del Perú. Memoria Anual 1997.

En julio de 1998, Telefónica Internacional de España (TISA), amplió la participación de los accionistas peruanos, incorporando a 5 nuevos grupos como socios estratégicos de la empresa. En efecto, a los Grupos Wiese y Graña (que participaron en el proceso de privatización) se unen los grupos Romero, Bustamante, Cosapi, Benavides y Rodríguez Mariátegui. En total, poseerán un total de 6.961% de las acciones de TdP (ver cuadro 9).

El comunicado de prensa de TdeP dice: “Los nuevos socios cooperarán, realizarán sus mejores esfuerzos y prestarán su ayuda y asesoramiento con el objeto de fortalecer las diversas líneas de negocios que desarrolla Telefónica del Perú, lo cual contribuirá a darle mayor valor a la empresa. Esto redundará en beneficio no sólo de las mismas partes sino también de los demás accionistas de Telefónica del Perú”.

La participación de los socios peruanos se aprecia a continuación:

Cuadro 9
PARTICIPACIÓN DE ACCIONISTAS PERUANOS
(en porcentaje del capital total)

	Como % del Capital Total	Obligación de compra Acciones B	Posición Final
Wiese	1.364	0.136	1.50
Graña	1.364	0.136	1.50
Romero	1.2	0.12	1.32
Bustamante	1	0.1	1.10
COSAPI	1	0.1	1.10
Benavides	0.2	0.02	0.22
Rodríguez/Mariátegui	0.2	0.02	0.22
TOTAL			6.96

Fuente: Telefónica del Perú, julio de 1998.

4. Expansión de la red telefónica en el periodo 1994-1998

Los compromisos de expansión de la red telefónica del Perú, asumidos por TdeP han sido cumplidos antes de 1999, que era el plazo establecido en el contrato de 1994. Así, las líneas instaladas a diciembre de 1997 llegaron a 942,600 (Cuadro 10), mientras que el compromiso de expansión establece la cantidad de 978,600 líneas a diciembre de 1998. El cumplimiento de los compromisos es aún mayor en los teléfonos públicos, pues éstos ya sobrepasaron la meta de 19,000 líneas a diciembre de 1998, alcanzando 30,000 líneas a diciembre de 1997.

A pesar de los avances realizados en el Plan de Expansión, la densidad telefónica del Perú sigue siendo una de las más bajas de la Región. En efecto, la cobertura promedio en América Latina es de 12,91 líneas por habitante, mientras que en Perú sólo se llegó a 6,8 a mediados de 1998. Argentina tiene la densidad más alta con 23,2 líneas por cada 100 habitantes (Gestión, 23/8/1998, Informe de Continental SAB).

Cuadro 10
EJECUCIÓN DE LOS COMPROMISOS DE LA PRIVATIZACIÓN
(en miles de líneas)

LÍNEAS FIJAS INSTALADAS	1994	1995	1996	1997	1998	TOTAL
Líneas instaladas según contrato (1)	148.7	208.1	350.0	415.7	415.7	1538.2
Líneas instaladas ejecutadas	94.2	329.0	315.5	203.9	nd	942.6
TELÉFONOS PÚBLICOS						
Tel. Públicos según contrato	2.1	3.5	4.4	4.5	4.5	19.0
Tel. Públicos instalados	5.2	9.4	9.7	6.0	nd	30.3

Fuente: Telefónica del Perú, Memorias Anuales.

(1) No incluye sustitución de líneas.

5. Indicadores de desempeño de Telefónica del Perú

De 1994 a 1997, la cantidad de líneas de telefonía fija se ha duplicado, aumentando de 871,000 a 1'920,000 en dicho periodo (cuadro 11). Una evolución similar puede apreciarse para la cantidad de líneas en servicio (113%), mientras que el mayor incremento se realizó en el servicio de telefonía pública, con 192,3%.

La productividad por empleado también aumentó, pues, de un lado, hubo el aumento de líneas señalado líneas arriba y, de otro, disminuyó la cantidad de personal empleado por la empresa, de casi 8,900 empleados en 1994 a solo 5,800 a fines de 1997. Así, las líneas instaladas por empleado tuvieron un aumento de 235 %. Ello no obstante, debemos anotar que si bien las líneas en servicio por cada 100 habitantes casi se duplicaron de 1994 a 1996 (97%), el Perú continúa entre los países más rezagados de la Región.

La modernización tecnológica del servicio telefónico se puede apreciar por el grado de digitalización de la red, que en 1997 que aumentó en 66% de 1994 a 1997, con lo cual se llegó al 88% de digitalización. Si bien el aumento es notable, aún no se llega al nivel de otros países de la Región (Chile, 100%; Argentina, 90%).

Finalmente, es importante resaltar el significativo aumento de la telefonía celular y de la televisión por cable (ver nuevamente el cuadro 11).

Cuadro 11
TELEFÓNICA DEL PERÚ: INDICADORES DE DESEMPEÑO

	1994	1995	1996	1997	Variación 97/94
Total de líneas instaladas (miles)	871	1310	1765	1920	120.4 %
Líneas en servicio (miles)	772	1109	1435	1645	113.1 %
Líneas de Teléfonos Públicos (miles)	13	23	32	38	192.3 %
PLANTILLA DE PERSONAL	8894	8456	6286	5836	-34.4 %
Líneas instaladas por empleado	98	155	281	329	235.7 %
Líneas en servicio por empleado	87	132	228	282	224.1 %
Líneas en servicio por 100 hab.	3.4	4.7	5.9	6.7	97.1 %
Lista de espera (miles)	280	137	45	50	
Tiempo de espera (meses)	33	5	2	2	
Digitalización de la red (%)	53	77	85	88	66.0 %
Clientes de telefonía celular (miles)	26	42	131	320	1130.8 %
Clientes de TV por cable (miles)	6	19	101	252	4100.0 %

Fuente: Telefónica del Perú, Memoria 1997.

6. El estado de resultados de TdeP en el periodo 1994-97

Telefónica del Perú se ha convertido en la compañía con la facturación más importante del país, con US\$ 1,428 millones en 1997, seguida de Southern Perú y el Banco de Crédito, con US\$ 780 y 700 millones, respectivamente.

Los Ingresos más importantes de Telefónica provienen de la facturación de Telefonía Local, tal como estaba previsto en el rebalanceo tarifario; estos ingresos representan el 37,7% del total, proporción que no ha variado desde 1994 (ver cuadro 12). Se aprecia, también, que han disminuido, proporcionalmente, los ingresos por concepto de Larga Distancia Internacional (LDI) y Larga Distancia Nacional (LDN), lo cual también estaba previsto en el rebalanceo tarifario; ello no obstante, los montos facturados han crecido en términos absolutos en el periodo analizado.

El aumento más importante de los ingresos de TdeP se ha dado en el rubro teléfonos celulares, los mismos que se incrementaron de US\$ 28 a US\$ 238 millones, es decir un aumento de 9 veces (Cuadro 12). Así, su proporción en la facturación de TdeP se multiplicó por cuatro, pasando del 4 al 16% del total. También se aprecian incrementos importantes en la telefonía pública, la comunicación de empresas y la guía telefónica (publicidad, principalmente). Cabe resaltar que no se aprecia un aumento importante en la facturación de TV por cable, si bien el número de usuarios ha aumentado considerablemente, pasando de 6,000 a 252,000 clientes de 1994 a 1997.

Cuadro 12
TELEFÓNICA DEL PERÚ
 (estructura de ingresos operativos 1994 – 1997)

Ingresos Operativos	% 1994	1994	1995	1996	1997	% 1997
1. Telefonía local	35.5 %	250.7	457.8	506.4	539.9	37.8 %
2. Larga Distancia Internacional	30.5 %	215.5	235.3	230.2	231.5	16.2 %
3. Larga Distancia Nacional	17.4 %	122.9	130.6	142.9	148.1	10.4 %
4. Telefonía Pública	5.1 %	35.8	108.3	120.2	135.9	9.5 %
5. Servicios Móviles (celulares)	4.0 %	28.4	44.8	122.0	239.1	16.7 %
6. TV Cable	5.1 %	1.5	4.0	13.5	43.9	3.1 %
7. Comunicaciones de Empresas	2.2 %	36.1	39.7	52.2	57.6	4.0 %
8. Guía Telefónica	0.2 %	15.3	15.5	20.8	32.3	2.3 %
Total	100.0 %	706.2	1020.5	1208.2	1428.3	100.0 %

Fuente: Telefónica del Perú, Memorias Anuales, varios años.

Nota: Los años 1994 y 1995 están en soles y dólares del 31/12/95.

Los años 1996 y 1997 están en soles y dólares del 31/12/97.

Los gastos de la empresa han tenido un aumento importante en los últimos años, debido a la puesta en marcha del Plan de Expansión. Sin embargo, los resultados han sido favorables para la empresa y las utilidades operativas, por ejemplo, se han incrementado en 42,8% de 1995 a 1997. La Utilidad Neta de Telefónica del Perú también ha crecido fuertemente en los últimos años, pasando de US\$ 300 millones en 1995 a US\$ 400 millones en 1997 (ver Cuadro 13).

Cuadro 13
TELEFÓNICA DEL PERÚ: ESTADO DE GANANCIAS Y PÉRDIDAS
 (en US\$ millones)

	1994	1995	1996	1997	Var. % 97/94	Var. % 97/95
A. Ingresos Operativos	706.2	1036.0	1208.2	1428.3	102.3 %	37.9 %
B. Gastos Operativos	528.4	569.9	621.8	762.5	44.3 %	33.8 %
C. Resultado Operativo (A-B)	177.8	466.1	586.4	665.8	274.5 %	42.8 %
D. Otros Ingresos (Gastos)	-31.8	36.2	5.4	-35.9	12.9 %	-
E. Programa de retiro voluntario	74.7	33.7	35.3	8.6	-88.5 %	199.2%
F. Resultado antes de impuestos (C+D-E)	71.3	468.6	556.5	621.3	771.4 %	-74.5%
G. Participación de trabajadores	7.0	44.2	56.3	59.7	752.9%	32.6%
H. Impuestos	28.8	119.3	151.9	161.1	459.4 %	35.1%
						35.0%
I. Utilidad Neta (F-G-H)	35.5	305.1	348.3	400.5	1028.2 %	31.1%

Fuente: Telefónica del Perú, Memorias Anuales, varios años.

IV. LAS INVERSIONES DE TELEFÓNICAS

1. Las inversiones de TdeP en el periodo 1994-1997 y 1998-2000

La expansión de la red de telecomunicaciones en el Perú ha significado inversiones que ascienden a US\$ 2,000 millones (corrientes) para el período 1994-1997, las mismas que se subdividen de la siguiente manera (Cuadro 14).

Cuadro 14
INVERSIONES DE TELEFONICA DEL PERU
(en US\$ millones corrientes)

Años	1994	1995	1996	1997	1998 (e)
Inversiones	80	750	670	521	395

Fuente: Telefónica del Perú.

Las mayores inversiones realizadas para ejecutar el Plan de Expansión se realizaron en el rubro Telefonía Básica, donde invirtiéndose US\$ 1,372 millones (el 65%) en el periodo 1994-1997 (ver cuadro 15). En su conjunto, el rubro telefonía representó el 70,9% del total invertido por Telefónica en este periodo. Le sigue en importancia la inversión en servicios móviles (celulares) con US\$ 348 millones (el 16,6%), la televisión por cable y comunicaciones de la empresa con US\$ 105 y 64 millones, respectivamente (el 5 y el 3% del total).

Cuadro 15
ESTRUCTURA DE LA INVERSIÓN 1994 – 1997
(en US\$ millones y %)

	1994-1997	%	1998-2000	%
Telefonía básica	1372	65.4 %		
Larga distancia	55	2.6 %		
Telefonía pública	62	3.0 %		
Sub-total	1489	70.9 %	750	50.0 %
Servicios Móviles	348	16.6 %		
TV Cable	105	5.0 %		
Comunicaciones de empresa	64	3.0 %		
Sub-total	517	24.6 %	630	42.0 %
Corporativa	93	4.4 %	120	8.0 %
Total	2099	100.0 %	1500	100.0 %

Fuente: Telefónica del Perú (1998 b).

Las metas de expansión para el periodo 1998-2000 demandarán, según TdeP una inversión de US\$ 1,500 millones, la misma que en un 50% estará dedicada a telefonía básica (ver nuevamente el cuadro 12). También habrá importantes inversiones en los servicios móviles y la televisión por cable.

2. La rentabilidad de Telefónica del Perú

El ratio Utilidad Neta/Ingresos aumentó al 28% en 1997, lo cual constituye una cifra bastante alta en este sector⁷ de actividad a nivel internacional⁸ (cuadro 16). Lo mismo sucede con la rentabilidad de Telefónica (Utilidad Neta/Patrimonio) que se ha mantenido en niveles del 20% desde 1995.

3. Fuentes de financiamiento de las inversiones de TdeP

La Generación Interna de Recursos (utilidad neta más la depreciación) alcanza niveles importantes, lo que le permite financiar con recursos propios la totalidad de la inversión. En el periodo 1994-97, la GIR/Inversión fue de 123,2%, lo que significa que el íntegro de la inversión pudo ser financiado con recursos propios. Este resultado es coherente con las bases de la privatización, que preveían que los usuarios financiarían el Plan de Expansión de la compañía que finalmente fuera la ganadora del proceso de privatización de Telefónica del Perú.

Cuadro 16
TELEFÓNICA DEL PERÚ
UTILIDAD NETA/INGRESOS Y RENTABILIDAD 1994 – 1997
(en porcentaje)

Año	1994	1995	1996	1997	Total
Utilidad Neta/Ingresos	5.0 %	29.4 %	28.8 %	28.0 %	24.9 %
Utilidad Neta/Patrimonio	2.9 %	21.1 %	20.8 %	20.8 %	17.3 %
Inversiones/GIR	75.0 %	178.7 %	130.1 %	87.0 %	123.2 %

Fuente: Telefónica del Perú.

GIR = Generación Interna de Recursos = Utilidad Neta + Depreciación

No obstante la capacidad de autofinanciamiento, TdeP ha emitido papeles comerciales a corto plazo por un importe máximo en circulación de US\$ 180 millones o su equivalente en moneda nacional. Estos papeles sirven para el financiamiento de capital de trabajo y/o a la expansión y renovación de la red telefónica y equipos de telecomunicaciones en general. La empresa también tiene la autorización del Directorio para emitir bonos hasta por US\$ 300 millones. A diciembre de 1997, la empresa tenía obligaciones en bonos por US\$ 145 millones (Memoria Anual TdeP 1997, pp. 68-69). Las deudas a largo plazo no son significativas y, a fines de 1997, alcanzaban la suma de US\$ 28 millones.

En diciembre de 1998, TdeP anunció que había conseguido US\$ 450 millones para el financiamiento de sus inversiones en Perú, a través de tres operaciones realizadas en simultáneo. Así, Telefónica del Perú recibió de la Corporación Andina de Fomento (CAF) y un grupo de 17

bancos⁹ un préstamo a tres años por US\$ 250 millones, estructurado mediante la modalidad financiera conocida como préstamos A/B ("A/B Loans").

Adicionalmente, Telefónica del Perú captó US\$ 50 millones en similares condiciones con un grupo de los bancos mencionados. El pago de intereses es trimestral y el principal se amortiza al vencimiento.

Por otro lado, TdeP procedió a colocar bonos en los mercados internacionales por un monto de US\$ 150 millones. Dichos bonos están respaldados por las cuentas por cobrar producto de las llamadas de larga distancia internacional que se reciben de operadores extranjeros¹⁰. La titularización de llamadas de larga distancia representa la primera colocación de bonos en los mercados internacionales por parte de TdeP.

Recuadro 4

UN NUEVO ACTOR EN EL MERCADO DE CELULARES: BELL SOUTH

En enero de 1997 la empresa norteamericana Bell South compró el 58,7% de las acciones de Tele2000 por un monto de US\$ 112 millones. Tele 2000 venía operando en el mercado de teléfonos celulares de Lima en la Banda B (más no a nivel nacional), en competencia con Telefónica, que tiene la concesión de la Banda A para Lima y provincias, es decir, para la totalidad del territorio.

A diciembre de 1997, el número de suscriptores del servicio de telefonía celular llegó a aproximadamente 400,000 usuarios, de los cuales el 75% corresponde a Telefónica del Perú y el 25% restante a Tele 2000-Bell South. La mayor parte de los teléfonos celulares (el 80%) están concentrados en Lima Metropolitana, mientras que el resto está en provincias.

En provincias el único operador de telefonía celular es Telefónica del Perú, que tiene la Banda A. En mayo de 1998, el gobierno subastó la Banda B de telefonía celular para provincias, concurso que fue ganado por la empresa Tele 2000-Bell South, que ofertó US\$ 35,1 millones. Esta compañía tendrá la concesión de la Banda B por un periodo de 20 años, el mismo que podrá ser renovado por un periodo de tiempo similar o quinquenalmente.

La administración de la Banda B por Tele 2000 se financiará mediante un esquema de financiación por un total de US\$ 400 millones, de los cuales US\$ 200 millones se invertirán en 1998. El programa estará compuesto por una emisión de bonos corporativos por US\$ 250 millones y un préstamo sindicado hasta 3 años por US\$ 150 millones. La mayor parte de las inversiones se dirigirán a adquisición de equipos y establecimiento de nuevas sucursales. En 1998, se invertirían US\$ 200 millones. Durante 1997, Tele 2000/Bell South invirtió US\$ 100 millones (Gestión, 20/1/98 y 8/5/98).

Fuente: Elaboración propia en base a publicaciones periódicas.

4. Inversiones del Estado: FITEL y Telefonía Rural

El FITEL fue creado en 1992 para atender la demanda de teléfonos de las zonas rurales de bajos ingresos, en los cuales, probablemente no se producirían inversiones por parte de las compañías privadas. Si bien el contrato con Telefónica prevé la instalación de teléfonos en 1,500 poblados con más de 500 habitantes a nivel nacional, siguen quedando cerca de 70,000 poblados que

requieren el servicio telefónico. Se considera que esto queda a cargo del Estado, a través de FITEL. Como se vio anteriormente, este fondo se financia con el 1% de los ingresos de las empresas concesionarias del sector.

Recién en enero de 1998 se publicó la Resolución de Presidencia 032-PD/Osiptel, en la cual se aprueba el proyecto de Reglamento de Administración y Funcionamiento del FITEL. El objetivo del Reglamento es dar un marco adecuado para la inversión privada y el desarrollo de proyectos de telecomunicaciones en áreas rurales, estableciendo un mecanismo de financiamiento para la provisión de servicios de telefonía en dichas áreas, donde la empresa privada no invierte por el alto costo y la baja rentabilidad que implicaría su ejecución. El Reglamento fija pautas para que las empresas privadas reciban un pago del Estado por la ejecución de tales proyectos.

Inicialmente, se han puesto en marcha dos proyectos pilotos encaminados a evaluar la eficiencia de los mecanismos de desarrollo de la telefonía rural: uno, en el norte del país, que considera la cobertura de 193 poblados, cuyo proceso de selección culminó a fines de marzo y otro en el sur del país, que beneficiará a 252 poblados.

V. EL TÉRMINO DEL MONOPOLIO DE TELEFÓNICA

El periodo de concurrencia limitada de TdeP, que debía terminar en agosto de 1999, fue dado por finalizado en agosto de 1998, por común acuerdo entre TdeP y OSIPTEL. La empresa española y el órgano regulador peruano manifestaron que se habían cumplido casi todas las metas establecidas en el contrato de 1994, lo que posibilitaba adelantar la apertura del mercado de telecomunicaciones.

1. Cambios en el método de fijación de las tarifas

El acuerdo dio lugar a los siguientes cambios:

- Fijación de tarifas tope para el servicio, que estarán vigentes hasta el año 2001;
- Reducción de las tarifas de instalación de US\$ 270 a US\$ 150, con lo que se da por concluido, también de forma adelantada, el proceso de rebalanceo tarifario;
- Introducción de un nuevo servicio de teléfonos económicos, que podrán ser adquiridos por S/. 50, costo que cubre la línea telefónica, aparato telefónico, renta mensual, 60 minutos libres de pago en horario diurno; 300 minutos libres de pago en horario nocturno y servicio de recepción de llamadas;
- Las llamadas realizadas dentro de un área departamental tendrán el costo de una llamada local.

Uno de los aspectos más cuestionados ha sido la fijación de tarifas tope para el servicio hasta el año 2001. En efecto, se había previsto que, en junio de 1999, la nueva fórmula tarifaria debía incluir un factor de productividad; el mismo que considera la ganancia de la empresa por la expansión llevada a cabo en los últimos años. Sin embargo, La puesta en vigencia del factor productividad se ha postergado para el año 2001, con lo cual los usuarios no se beneficiarán del factor productividad, que habría hecho descender las tarifas telefónicas¹¹.

2. Postergación de la apertura del mercado

Con el fin del monopolio (concurrencia limitada) de TdeP, ahora es posible que ingresen nuevos operadores para proveer servicios de larga distancia nacional e internacional, así como para los servicios de telefonía local fija. Debe recordarse, que ya existe competencia en el servicio de teléfonos celulares.

Los nuevos operadores podrán proveer el servicio previo pago a TdeP de un cargo por interconexión, es decir un pago por el uso de la infraestructura que posee TdeP. Esto es así

debido a que las características del servicio telefónico no hacen que sea rentable que cada operador construya su propia infraestructura (redes, cableado, etc.).

En octubre de 1998, OSIPTEL promulgó la Resolución 018-98-CD/OSIPTEL, que establece que los contratos de interconexión entre los operadores de las redes y servicios se sujetarán al acuerdo entre las partes. En otras palabras, que la tarifa de interconexión será producto de una negociación entre TdeP y la nueva compañía operadora.

Sin embargo, en el Art. 2 de la mencionada Resolución, se establecen cargos tope, es decir, cargos máximos que puede cobrar TdeP¹². La tarifa tope para interconexión diurna se establece en US\$ 0,029 por minuto.

Las empresas que aspiran a entrar al mercado, principalmente Bell South, han objetado esta tarifa, pues estiman que los cargos por interconexión son muy altos y no les permiten una rentabilidad adecuada. A modo de comparación, esta tarifa en Chile es US\$ 0,017 y en México es US\$ 0,022¹³.

Además, afirman que los usuarios de TdeP pagan actualmente una tarifa de US\$ 0,026 por minuto, lo que significa que la tarifa que tendrían que pagarle a TdeP es superior, lo que daría como resultado que las tarifas al público de los nuevos proveedores serían mucho más altas. En esa situación, los nuevos proveedores no estarían en condiciones de competir con TdeP¹⁴.

Estaríamos, así, frente a una barrera de entrada al mercado. De su lado, tanto los funcionarios de OSIPTEL como los ejecutivos de TdeP están de acuerdo con la tarifa, afirmando que sí permite una rentabilidad a los nuevos operadores y, por lo tanto, que crea las bases para la competencia en el sector.¹⁵

A mediados de noviembre, Bell South apeló la Resolución de OSIPTEL, entidad que tiene un plazo de 60 días (hasta mediados de febrero, aproximadamente), para fijar una nueva tarifa de interconexión. Sin embargo, el plazo puede ser ampliado por 30 días más, lo que quiere decir que, en última instancia, OSIPTEL tiene hasta mediados de marzo para emitir la resolución definitiva.

Así las cosas, el monopolio de TdeP en telefonía local se prolongará, por lo menos hasta mediados del próximo año, con lo cual se llegará a los 5 años de monopolio previstos en 1994.

Finalmente, en lo que se refiere al servicio de larga distancia nacional e internacional, existen varias compañías interesadas en proveer ese servicio, pero hasta la fecha ninguna de ellas ha entrado en operación.

VI. CONCLUSIONES

Hasta 1992, Perú tenía una de las densidades telefónicas más bajas de América Latina, como resultado del poco dinamismo de las inversiones de las mencionadas empresas. Ese año el gobierno dictó una nueva ley de telecomunicaciones, que introdujo una serie de modificaciones, siendo las principales: la eliminación de la exclusividad del sector público en el desarrollo del sector de telecomunicaciones; b) la promoción de la libre competencia en todos los servicios del sector en donde fuera técnicamente posible y, c) la transferencia del protagonismo en el desarrollo y modernización de las telecomunicaciones al sector privado; d) se creó un órgano regulador del servicio de telecomunicaciones y un fondo de inversiones para el desarrollo de la telefonía rural.

El objetivo de la Ley era crear las condiciones propicias para atraer la inversión que requerían las telecomunicaciones peruanas y estar en capacidad de ofrecer los servicios que - en términos de calidad, cobertura y diversidad - se necesitaban para el desarrollo nacional.

El proceso de inversiones en el sector telecomunicaciones, en el caso peruano, tuvo incrementos notables en el periodo 1994-98, las mismas que estuvieron a cargo de Telefónica de España, empresa que, en el proceso de privatización, adquirió las dos empresas a cargo del sector hasta 1994: la Compañía Peruana de Teléfonos (CPTSA, empresa privada, pero con mayoría de capital estatal) y ENTEL PERU (empresa pública). La primera operaba el servicio de telefonía fija de Lima, mientras que la segunda tenía a su cargo el servicio público de provincias y el servicio de llamadas de larga distancia nacional e internacional.

Telefónica, junto con otros dos postores, compitió para adjudicarse un contrato de concesión que contenía metas precisas de expansión del servicio telefónico, telefonía pública y telefonía rural, además de condiciones diversas para la mejora de la calidad del servicio. Estos compromisos de inversión han sido una característica general de casi todas las privatizaciones peruanas.

El monto pagado por Telefónica por la compra de CPTSA y ENTEL PERU en 1994 fue de US\$ 2,002 millones, lo que representó cerca de 4 veces el precio base fijado por el gobierno. El alto precio pagado causó sorpresa en los medios empresariales y financieros. Según diversos analistas, esto se explica, de un lado, por la creciente importancia de los servicios y las oportunidades de negocios que representan las telecomunicaciones en el contexto de un mercado globalizado y, de otro, debido a la política de Telefónica de España, que desea situarse a la cabeza de las telecomunicaciones en el mercado de América Latina.

Asimismo, dicho contrato contemplaba un periodo de concurrencia limitada (monopolio) de 5 años (hasta mediados de 1999) y un esquema de re-balanceo tarifario que determinaba claramente el cronograma de incremento del servicio de conexión, de las tarifas comerciales y residenciales, así como de las tarifas de larga distancia nacional e internacional. El periodo de concurrencia limitada constituyó también un importante incentivo pues permite un posicionamiento en el mercado que garantiza la preeminencia de Telefónica en el mercado peruano por varios años.

Cabe resaltar que el objetivo de las nuevas tarifas, además de reflejar una nueva estructura de costos, era permitir el financiamiento de las inversiones del Plan de Expansión a que se obligaba la empresa ganadora. Es decir, los usuarios financian el Plan de Expansión: “el rebalanceo debe generar los recursos suficientes para financiar el programa de inversiones que se exigía”(Libro Blanco de la privatización, CEPRI de Telecomunicaciones).

En efecto, la Generación Interna de Recursos (utilidad neta más la depreciación) alcanza niveles importantes, lo que le permite financiar con recursos propios la totalidad de la inversión. En el periodo 1994-97, la GIR/Inversión fue de 123,2%, lo que significa que el íntegro de la inversión pudo ser financiado con recursos propios. Este resultado es coherente con las bases de la privatización, que preveían que los usuarios financiarían el Plan de Expansión.

Es importante resaltar, entonces, que el Estado ha sido un actor clave, no sólo en el proceso de privatización, sino en la fijación de las condiciones que permiten el financiamiento del Plan de Expansión, minimizando los riesgos de los inversionistas con la garantía de un monopolio de 5 años y un nivel de tarifas que permite altos niveles de autofinanciamiento y de generación de utilidades, las mismas que han sido financiadas por los usuarios.

El Plan de Expansión ha significado importantes inversiones de Telefónica del Perú (TdeP), filial de Telefónica de España., las que han alcanzado US\$ 2,099 millones en el periodo 1994-97. Se invirtieron US\$ 1,489 millones en telefonía, lo que representó el 70,9% del total. Las metas de expansión para el periodo 1998-2000 demandarán, según TdeP una inversión de US\$ 1,500 millones, la misma que en un 50% estará dedicada a telefonía básica. También habrá importantes inversiones en los servicios móviles y la televisión por cable.

La importante dinamización de las inversiones en el periodo 94-98 ha duplicado la densidad telefónica en el Perú. Sin embargo, a pesar de los avances realizados, la densidad telefónica sigue siendo una de las más bajas de la Región, sobretodo en las zonas más pobres del país. En efecto, la cobertura promedio en América Latina es de 12,91 líneas por habitante, mientras que en Perú sólo se llegó a 6,8 a mediados de 1998. Argentina tiene la densidad más alta con 23,2 líneas por cada 100 habitantes.

En poco tiempo, TdeP se ha convertido en la compañía con la facturación más importante del país, con US\$ 1,428 millones en 1997, seguida de Southern Perú y el Banco de Crédito, con US\$ 780 y 700 millones, respectivamente. A mediados de 1996, se vendieron en las bolsas

internacionales, principalmente en la Bolsa de Nueva York las acciones de TdeP que aún poseía el Estado, obteniéndose cerca de US\$ 1,000 millones, cifra que ese año constituyó una de las mayores colocaciones del conjunto de las empresas de la Región.

La rentabilidad de Telefónica (Utilidad Neta/Patrimonio) se ha mantenido en niveles del 20% desde 1995, lo cual constituye una de las rentabilidades más altas de todas las empresas de telecomunicaciones de la Región. Lo mismo sucede con el ratio Utilidad Neta/Ingresos, que aumentó al 28% en 1997.

Vale la pena destacar, también, la baja participación de grupos económicos peruanos en la privatización de CPTSA y ENTELPERU, característica que también se aprecia en el sector minero, eléctrico y petrolero. En efecto, la participación de 7 grupos peruanos en el capital accionario de TdeP apenas llega, en su conjunto, al 6,91%.

El periodo de concurrencia limitada de TdeP, que debía terminar en agosto de 1999, fue dado por finalizado en agosto de 1998, por común acuerdo entre TdeP y OSIPTEL. La empresa española y el órgano regulador peruano manifestaron que se habían cumplido casi todas las metas establecidas en el contrato de 1994, lo que posibilitaba adelantar la apertura del mercado de telecomunicaciones.

Con el fin del monopolio de TdeP, ahora es posible que ingresen nuevos operadores para proveer servicios telefonía local fija, así como a los servicios de larga distancia nacional e internacional. En el mercado de los teléfonos celulares, ya existía competencia.

Los nuevos operadores podrán proveer el servicio, previo pago a TdeP de un cargo por interconexión, es decir un pago por el uso de la infraestructura que posee TdeP. Esto es así debido a que las características del servicio telefónico no hacen que sea rentable que cada operador construya su propia infraestructura (redes, cableado, etc.).

Desde octubre de 1998 se está procesando una álgida discusión entre los nuevos operadores que desean ingresar al mercado, el órgano regulador y TdeP, puesto que los primeros consideran que la tarifa de interconexión fijada por OSIPTEL es demasiado alta, motivo que constituiría una barrera a la entrada y, por ende, un obstáculo a la libre competencia.

Hasta 1992, Perú tenía una de las densidades telefónicas más bajas de América Latina, como resultado del poco dinamismo de las inversiones de las mencionadas empresas. Ese año el gobierno dictó una nueva ley de telecomunicaciones, que introdujo una serie de modificaciones, siendo las principales: la eliminación de la exclusividad del sector público en el desarrollo del sector de telecomunicaciones; b) la promoción de la libre competencia en todos los servicios del sector en donde fuera técnicamente posible y, c) la transferencia del protagonismo en el desarrollo y modernización de las telecomunicaciones al sector privado; d) se creó un órgano regulador del servicio de telecomunicaciones y un fondo de inversiones para el desarrollo de la telefonía rural.

El objetivo de la Ley era crear las condiciones propicias para atraer la inversión que requerían las telecomunicaciones peruanas y estar en capacidad de ofrecer los servicios que - en términos de calidad, cobertura y diversidad - se necesitaban para el desarrollo nacional.

El proceso de inversiones en el sector telecomunicaciones, en el caso peruano, tuvo incrementos notables en el periodo 1994-98, las mismas que estuvieron a cargo de Telefónica de España, empresa que, en el proceso de privatización, adquirió las dos empresas a cargo del sector hasta 1994: la Compañía Peruana de Teléfonos (CPTSA, empresa privada, pero con mayoría de capital estatal) y ENTEL PERU (empresa pública). La primera operaba el servicio de telefonía fija de Lima, mientras que la segunda tenía a su cargo el servicio público de provincias y el servicio de llamadas de larga distancia nacional e internacional.

Telefónica, junto con otros dos postores, compitió para adjudicarse un contrato de concesión que contenía metas precisas de expansión del servicio telefónico, telefonía pública y telefonía rural, además de condiciones diversas para la mejora de la calidad del servicio. Estos compromisos de inversión han sido una característica general de casi todas las privatizaciones peruanas.

El monto pagado por Telefónica por la compra de CPTSA y ENTEL PERU en 1994 fue de US\$ 2,002 millones, lo que representó cerca de 4 veces el precio base fijado por el gobierno. El alto precio pagado causó sorpresa en los medios empresariales y financieros. Según diversos analistas, esto se explica, de un lado, por la creciente importancia de los servicios y las oportunidades de negocios que representan las telecomunicaciones en el contexto de un mercado globalizado y, de otro, debido a la política de Telefónica de España, que desea situarse a la cabeza de las telecomunicaciones en el mercado de América Latina.

Asimismo, dicho contrato contemplaba un periodo de concurrencia limitada (monopolio) de 5 años (hasta mediados de 1999) y un esquema de re-balanceo tarifario que determinaba claramente el cronograma de incremento del servicio de conexión, de las tarifas comerciales y residenciales, así como de las tarifas de larga distancia nacional e internacional. El periodo de concurrencia limitada constituyó también un importante incentivo pues permite un posicionamiento en el mercado que garantiza la preeminencia de Telefónica en el mercado peruano por varios años.

Cabe resaltar que el objetivo de las nuevas tarifas, además de reflejar una nueva estructura de costos, era permitir el financiamiento de las inversiones del Plan de Expansión a que se obligaba la empresa ganadora. Es decir, los usuarios financian el Plan de Expansión: “el rebalanceo debe generar los recursos suficientes para financiar el programa de inversiones que se exigía”(Libro Blanco de la privatización, CEPRI de Telecomunicaciones).

En efecto, la Generación Interna de Recursos (utilidad neta más la depreciación) alcanza niveles importantes, lo que le permite financiar con recursos propios la totalidad de la inversión. En el periodo 1994-97, la GIR/Inversión fue de 123,2%, lo que significa que el íntegro de la

inversión pudo ser financiado con recursos propios. Este resultado es coherente con las bases de la privatización, que preveían que los usuarios financiarían el Plan de Expansión.

Es importante resaltar, entonces, que el Estado ha sido un actor clave, no sólo en el proceso de privatización, sino en la fijación de las condiciones que permiten el financiamiento del Plan de Expansión, minimizando los riesgos de los inversionistas con la garantía de un monopolio de 5 años y un nivel de tarifas que permite altos niveles de autofinanciamiento y de generación de utilidades, las mismas que han sido financiadas por los usuarios.

El Plan de Expansión ha significado importantes inversiones de Telefónica del Perú (TdeP), filial de Telefónica de España., las que han alcanzado US\$ 2,099 millones en el periodo 1994-97. Se invirtieron US\$ 1,489 millones en telefonía, lo que representó el 70,9% del total. Las metas de expansión para el periodo 1998-2000 demandarán, según TdeP una inversión de US\$ 1,500 millones, la misma que en un 50% estará dedicada a telefonía básica. También habrá importantes inversiones en los servicios móviles y la televisión por cable.

La importante dinamización de las inversiones en el periodo 94-98 ha duplicado la densidad telefónica en el Perú. Sin embargo, a pesar de los avances realizados, la densidad telefónica sigue siendo una de las más bajas de la Región, sobretodo en las zonas más pobres del país. En efecto, la cobertura promedio en América Latina es de 12,91 líneas por habitante, mientras que en Perú sólo se llegó a 6,8 a mediados de 1998. Argentina tiene la densidad más alta con 23,2 líneas por cada 100 habitantes.

En poco tiempo, TdeP se ha convertido en la compañía con la facturación más importante del país, con US\$ 1,428 millones en 1997, seguida de Southern Perú y el Banco de Crédito, con US\$ 780 y 700 millones, respectivamente. A mediados de 1996, se vendieron en las bolsas internacionales, principalmente en la Bolsa de Nueva York las acciones de TdeP que aún poseía el Estado, obteniéndose cerca de US\$ 1,000 millones, cifra que ese año constituyó una de las mayores colocaciones del conjunto de las empresas de la Región.

La rentabilidad de Telefónica (Utilidad Neta/Patrimonio) se ha mantenido en niveles del 20% desde 1995, lo cual constituye una de las rentabilidades más altas de todas las empresas de telecomunicaciones de la Región. Lo mismo sucede con el ratio Utilidad Neta/Ingresos, que aumentó al 28% en 1997.

Vale la pena destacar, también, la baja participación de grupos económicos peruanos en la privatización de CPTSA y ENTELPERU, característica que también se aprecia en el sector minero, eléctrico y petrolero. En efecto, la participación de 7 grupos peruanos en el capital accionario de TdeP apenas llega, en su conjunto, al 6,91%.

El periodo de concurrencia limitada de TdeP, que debía terminar en agosto de 1999, fue dado por finalizado en agosto de 1998, por común acuerdo entre TdeP y OSIPTEL. La empresa española y el órgano regulador peruano manifestaron que se habían cumplido casi todas las metas

establecidas en el contrato de 1994, lo que posibilitaba adelantar la apertura del mercado de telecomunicaciones.

Con el fin del monopolio de TdeP, ahora es posible que ingresen nuevos operadores para proveer servicios telefonía local fija, así como a los servicios de larga distancia nacional e internacional. En el mercado de los teléfonos celulares, ya existía competencia.

Los nuevos operadores podrán proveer el servicio, previo pago a TdeP de un cargo por interconexión, es decir un pago por el uso de la infraestructura que posee TdeP. Esto es así debido a que las características del servicio telefónico no hacen que sea rentable que cada operador construya su propia infraestructura (redes, cableado, etc.).

Desde octubre de 1998 se está procesando una álgida discusión entre los nuevos operadores que desean ingresar al mercado, el órgano regulador OSIPTEL y TdeP, puesto que los primeros consideran que la tarifa de interconexión fijada por OSIPTEL es demasiado alta, motivo que constituiría una barrera a la entrada y, por ende, un obstáculo a la libre competencia. En el desarrollo de las nuevas inversiones, entonces, tendrá crucial importancia el rol del ente regulador en la fijación de las tarifas de interconexión, punto de partida para el libre acceso al mercado por parte de las nuevas empresas.

BIBLIOGRAFÍA

- APOYO CONSULTORÍA S.A. (1997), “Informe especial del sector telecomunicaciones”, Lima, octubre.
- Comisión Especial de Privatización de Telecomunicaciones - CEPRI-TELECOM (1995), “La privatización de las telecomunicaciones”, Lima.
- Comisión Nacional Supervisora de Empresas y Valores – CONASEV, *Las primeras 1.000 Empresas en el Perú*, varios años, Lima.
- Diario Gestión, varios números.
- Melo, José Ricardo (1996) “Regulación de Telecomunicaciones en Chile, Perú y Venezuela”, *Dirección de Planificación del Sector Público y Corporación Andina de Fomento, ILPES/CAF*, Santiago.
- OSIPTEL, Organismo Supervisor de la Inversión Privada en Telecomunicaciones (1994) “La transformación de las telecomunicaciones en el Perú”, Lima.
- _____ (1995) “Regulación y mercado de las telecomunicaciones”, Lima.
- _____ (1996) “La apertura del mercado de las telecomunicaciones en el Perú”, Lima.
- _____ (1996b) “Marco legal de las Telecomunicaciones”, Lima.
- Távora, José, Giovanna Aguilar y José Oscátegui (1996) “Perú: Regulación de los servicios públicos domiciliarios. Una mirada desde los consumidores” *Consumers International*, Oficina Regional para América Latina y el Caribe, Santiago.
- Telefónica del Perú, *Memorias Anuales*, varios años, Lima.
- _____ (1998a) “A Global Perspective 1998-2000”, Lima.
- _____ (1998b) “Comunicando mejor al Perú”, Lima.
- The Peru Report (1998) “Telecommunications Sector Report”, Lima, enero.

Notas

¹ Buena parte de la información de esta sección proviene de CEPRI TELECOM (1995) y Memoria OSIPTEL (1994).

² Según Coopers & Lybrand, consultor encargado del estudio para la privatización de las telecomunicaciones en el Perú, “la incapacidad de CPTSA y Entel Perú SA para abastecer adecuadamente la demanda generaría que la lista de espera se incremente hasta 910,000 personas en 1997. Para satisfacer tal demanda, ambas empresas requerirían invertir cerca de US\$ 1,500 millones anuales entre 1993 y 1997. Esto implicaba una inversión anual promedio de US\$ 300 millones, la cual era significativamente superior al ritmo anual de inversiones de CPTSA (US\$ 46 millones) y de Entel Perú SA (US\$ 30 millones) antes de la privatización (Libro Blanco de la privatización de las telecomunicaciones, p. 8).

³ Según C&L, el 5 y el 6% de los usuarios de Entel Perú SA y CPTSA representaban, respectivamente, el 29 y el 28% de los ingresos de cada empresa.

⁴ Recién en enero de 1998 fue publicada la Resolución de Presidencia 032-PD/OSIPTEL que constituye el proyecto de Reglamento de Administración y Funcionamiento del FITEL. Durante 1998 el FITEL comenzará sus inversiones en zonas rurales.

⁵ “El objeto del periodo de concurrencia limitada es lograr el rebalanceo de tarifas, de tal forma que éstas tengan relación con el costo de los servicios, a fin de permitir la libre y real competencia. Para estos efectos, OSIPTEL y la empresa concesionaria rebalancearán las tarifas durante el periodo de concurrencia limitada, de acuerdo a la cláusula ⁹. La empresa concesionaria estará obligada a satisfacer durante dicho periodo los requisitos de expansión de la Red, los Requisitos de Teléfonos Públicos y los Requisitos de Calidad del Servicio. Contrato por CPTSA, Marco legal de las Telecomunicaciones, p. 374.

⁶ La acogida del público en la subasta del paquete accionario sobrepasó las expectativas, originándose incluso un conflicto en el momento en que el Estado disminuyó la venta en el mercado local para satisfacer los intereses de los mercados internacionales. La solución fue una venta adicional de las acciones del Estado para cubrir la demanda local. Por ese motivo, si bien el Estado quiso retener el 5% de las acciones, la venta adicional hizo que finalmente sólo se quedara con el 2%.

⁷ Se prevé que este ratio disminuya cuando, a mediados de 1999, los servicios de telefonía básica y de Larga Distancia Nacional e Internacional, se abran a la competencia: “El competidor Tele 2000 afirma que Telefónica no puede pensar que mantendrá los actuales niveles de ganancia en el nivel “distorsionado” del 30% de las ventas. “Ninguna compañía de telecomunicaciones tiene ese nivel de ganancias en un mercado competitivo, dijo Diez Canseco de Tele 2000. asegurando que este ratio debía situarse en el orden del 10 al 15%” (The Peru Report, 1998).

⁸ “Comparativamente, TdeP registró el mayor margen neto entre las principales compañías latinoamericanas, alcanzando el 27,1% en el primer semestre de 1998. Cabe indicar que esta empresa anotó ingresos operativos de US\$ 688 millones y utilidades netas de US\$ 186 millones. Las seis compañías analizadas son: Telefónica de Argentina; Telecom Argentina; CTYC de Chile; Teléfonos de México y Compañía Anónima Nacional de Venezuela y Telefónica del Perú (Informe de Continental Sociedad Agencia de Bolsa (SAB), Gestión, 23/8/98).

⁹ Los bancos prestatarios son ABN Amro, Argentaria, Banco Central Hispanoamericano, Banco de Crédito, BankBoston, Citibank, Santander Investment, Export Development Corporation (Canadá), Dresdner Bank Lateinamerika, Instituto Crédito Oficial, Banque Nationale de Paris, Banco Bilbao Vizcaya, BEAL, ING Bank, Hamburgische Landesbank y Landesbank Schleswig Holstein.

¹⁰ El plazo de la transacción es de 10 años con pago de intereses y principal semestral resultando en una vida promedio de 5.25 años. La transacción recibió un rating de A3 / A- de Moody's y Duff & Phelps.

¹¹ “Como producto de la expansión, TdeP ha obtenido una gran cantidad de ingresos económicos, lo cual debería repercutir en beneficio de los usuarios, bajando las tarifas. Esto no sucederá, porque se ha establecido en su reemplazo el régimen de las tarifas tope” (Gestión, 6/8/98).

¹² Artículo 2º: Los cargos de interconexión tope o por defecto que se aplicarán por minuto de tráfico efectivo para la terminación de llamadas en la red de telefonía fija local serán por todo concepto:

- US\$ 0,015 para la interconexión entre redes de telefonía fija local en horario nocturno desde las 23:00 a 07:00

horas,

- US\$ 0,029 para la interconexión de todos los servicios públicos de telecomunicaciones.

Resolución 018-98 de OSIPTEL.

¹³ Gestión, 20/10/98

¹⁴ “Larry Smith, Presidente Ejecutivo de Tele2000 (Bell South), confesó que no terminaba de entender por qué se había optado por el modelo de poner un precio máximo sobre el cual negociar a la baja con el dueño de las redes, aunque manifestó que en cierto modo era comprensible, en vista que todo el tema de regulación telefónica es bastante reciente en el área” (El Comercio, 18/11/1998).

¹⁵ Para los funcionarios de TdeP, la fijación de una tarifa menor significaría que los nuevos operadores estarían aprovechando, a un costo sumamente bajo, las inversiones efectuadas por TdeP en los últimos años, constituyéndose, de hecho, en “free riders” (“viaje gratis”). “El Presidente saliente de TdeP, Manuel García, sostuvo que algunos operadores –a los que no nombró- pretenden lograr una participación de 30% en el mercado telefónico, con una inversión de sólo 5%, lo cual dijo, es inadmisibles” (Gestión, 29/8/98).