

Evento	Primer Foro Internacional de la Cultura Digital "La Cultura Digital y su Impacto en la Sociedad del Mañana"
Fecha	1999.11.23, por la mañana
Ponencia	[12] Participación en el primer panel
Ponente(s)	William Henry
Institución	

Documento	FCD01-12-WilliamHenry-1999.11.23.doc
Fecha del documento	2002.06.19
Fuente	Documento HENRY.doc de Leticia Reyes

Participación en el primer panel
William Henry

México, D. F., 23 de noviembre de 1999.

VERSION ESTENOGRAFICA. PRIMER FORO INTERNACIONAL DE LA CULTURA DIGITAL. "LA CULTURA DIGITAL Y SU IMPACTO EN LA SOCIEDAD DEL MAÑANA".

WILLIAM HENRY:

...comercio electrónico o ASP, ven ustedes aquí que los reglamentos se rigen por la tecnología, esto funcionó muy bien cuando uno no tenía la convergencia de tecnologías para dar el mismo tipo de servicio a los mismos clientes.

El reto actualmente, con esta convergencia, es la siguiente. Aquí tenemos el traslape de estos diferentes servicios.

Hablemos ahora de los servicios locales, solían ser servicios locales del operador local, pero hay un segmento cada vez mayor, en muchos países del mundo, que no tienen servicios locales, sencillamente utilizan el inalámbrico como su servicio local, con un solo número telefónico.

Aquí tenemos una clara sustitución, una clara competencia en ese espacio que ya está con tecnología actual y que proporciona los mismos servicios.

Pasamos a la sección de televisión por cable. Servicios de valor agregado, el mejor ejemplo aquí es la aplicación agrupada, como mencioné anteriormente, que da voz, datos, entretenimiento por video, en un solo paquete que se vende al cliente a un precio mucho más atractivo que si se compran estas tres partes por separado.

Servicios de valor agregado, telefonía, es algo que está explotando en el mundo entero, y es algo muy interesante, tenemos un cliente con el cual trabajamos mucho. En Europa Oriental el mercado no está abierto ahí a la competencia todavía, y sin embargo si ves los datos, y ves qué está pasando, y existe ya la competencia de facto hoy en día, porque los proveedores de telefonía están atacando este mercado y llevándose mucho del tráfico, y una cosa muy interesante que está pasando de un mercado que por ley no está abierto a la competencia, y que en realidad es muy competitivo, mucho muy competitivo, y si te pasas a la red privada es una cosa muy interesante aquí. Esta convergencia impulsada por tecnología, vemos grandes clientes que están implementando lo que con frecuencia se

llaman soluciones colegiadas para mezclar la voz con los datos en sus redes, y reducir sus costos de telecomunicaciones.

Los servicios BPN, que antes se proporcionaban en PSTN, están creciendo muy rápidamente. Y aquí el punto es que la velocidad de esta convergencia ha sido muy lenta en llegar a nosotros, hemos tenido mucho tiempo para pensarlo y para hablarlo, pero está empezando a llegar y va a seguir moviéndose muy rápidamente, y creo que se va a acelerar, porque las tecnologías subyacentes lo que las impulsa ahora es que la tecnología es muy atractiva, y cuando haya un incentivo económico la gente se va a mover rapidísimo para convertirlo.

Aquí la clave es: ¿cómo regulas algo que se mueve tan rápido?, si ves el espacio en la Internet, no sé cuánta gente aquí ha tenido la experiencia en este espacio en Internet, pero tienes gente que trabaja hasta 18 o 20 horas al día, que duerme ahí en la computadora, y los cambios en el ambiente que se suceden a un ritmo rapidísimo, lo que es un modelo muy válido hoy dentro de un mes estará obsoleto.

Y aquí lo que es interesante es que estamos empezando a ver efectos muy interesantes en toda la economía. Hay un artículo muy interesante en el periódico sobre el trabajo en las escuelas las semanas pasadas. Hay escuelas de administración en Estados Unidos con 25 estudiantes en su primer año de maestría, que entraron a la compañía y no volvieron a la escuela. Entonces de 725 como que no es demasiado, pero es un aumento de 400 por ciento sobre cualquier cosa que hubieran visto antes, y está sucediendo también en otras escuelas. Tenemos a la gente que también se ve atraída a este negocio que se mueve tan rápido, y eso es lo que impulsa la revolución del comercio electrónico a esa velocidad.

¿Cómo vas a regular eso? Y eso es uno de los desafíos clave. Y aquí vamos a establecer criterios para decirles cómo.

Ahora, hablemos de algunos de los objetivos clave y cómo si los reglamentos siguen como están van a amenazar los objetivos de política que la gente está tratando de lograr.

Aquí el problema número uno es la eficiencia del mercado. Una inversión basada en arbitraje distorsiona el mercado, esto es algo que se entiende muy claramente a nivel universal, y sin embargo la clave es que en un mercado que se mueve así de rápido, con la tecnología para explorar cosas pequeñas para arbitraje, se va a volver cada vez más difícil de evitar. Y también la nueva estructura de costos, si ven aquí telefonía contra un mercado competitivo, con la larga distancia internacional, esos puntos en precios de larga distancia internacional eran parte de estructura de balance que se estableció hace varios años, pero ya no se puede sostener, se están bajando a un paso rapidísimo, impulsados por esta tecnología.

La tecnología ofrece enormes oportunidades para crecimiento, ¿pero cómo se regula esto de tal manera que beneficie al país y llegue a cumplir con los objetivos de la política pública y cree un ambiente favorable para los jugadores en ese mercado.

Ahora, el crecimiento del mercado yo creo que es muy importante, estos mercados tienen la posibilidad de crecer a un ritmo mucho más elevado del que han tenido. Y si ve uno el comercio electrónico, los mercados digitales que crecen tan rápidos, están creciendo a varios cientos de por ciento al año, sus objetivos son de más de 300 por ciento para el futuro.

Si uno ve esto el objetivo va a ser cómo se regula este tipo de ambiente que se mueve tan rápido, de tal manera que se puedan obtener los beneficios sin destruir la velocidad y la evolución del mercado, y entonces los participantes en muchos casos, y estoy hablando aquí en términos generales sobre la experiencia mundial, han dudado mucho en ponerse a invertir en muchas de estas tecnologías cuando el ambiente regulatorio está incierto, porque no hay un método muy claro para recuperar costos. Es muy interesante si te pones a ver en los inicios de Internet, antes los inversionistas querían un 60 por ciento retorno sobre su inversión al año, y entonces si no llegas a ese umbral no vas a conseguir

fondos para inversión, pero están teniendo una gran compensación si es que funciona este mercado.

Entonces piensa uno en 300 o 400 de este retorno sobre inversión, y entonces hay que crear el medio ambiente en el cual los jugadores en el mercado tengan los incentivos para invertir en tecnologías nuevas que van a activar, para que tengan retornos sobre su inversión, lo cual lo haga un buen negocio para ellos.

Y aquí el otro punto es que esto no es necesariamente un problema que se refiera a un solo país. De esto ya hablamos. Aquí el desafío es cómo se maneja esto a nivel mundial, en donde el mercado competitivo mundial se está moviendo a un ritmo en el cual en algunos países regulan estas actividades y otras no. Entonces se encuentra una ventaja muy diferentes que van a tener los países en sus respectivas fuerzas económicas.

Uno de los principios guías necesita ser aquí cómo se desarrolla una ventaja competitiva sostenible como país, a través de infraestructura, para poder sostener este tipo de negocio digital internacional. Y a medida que lo vas haciendo hay grandes oportunidades para crecer muy rápidamente y participar en esto. Si esto está muy regulado y la infraestructura no se desarrolla esas oportunidades van a desaparecer, y van a ser sustituidos por otros países que sí inviertan en esas tecnologías.

El último punto clave aquí es la disponibilidad y si te lo puedes permitir. Si examinamos esto hay un motivo de utilidades muy fuerte. Donde haya oportunidad de ganar dinero la gente irá a ganarlo, y mientras lo vayan haciendo muchos de estos modelos de negocios están dando la vuelta a los objetivos sociales de hoy en día. El nuevo crecimiento no necesariamente está diseminado de manera pareja en todos los países, está en muy pocos nichos, que es donde están los grandes mercados. Y como ve uno el tráfico que va alejándose de las redes antiguas a las redes nuevas, y luego dice uno: ¿qué le pasa a la estructura de costos de la red antigua?, y ese punto en el precio va a seguir cayendo, o es que cae al mismo ritmo, si se puede empacar todo esto para poder ofrecerlo en una sola oferta.

Yo creo que no, existe el potencial de tener la vieja infraestructura, que se va a volver más cara porque no tiene el mismo volumen económico que se pudiera obtener de otra manera.

Sigamos adelante para hablar de algunos de los desafíos regulatorios, los más importantes y los principios que los van a guiar.

Y, como les decía yo a ustedes, estaba yo tratando de pensar en cómo se hace que un reglamento sea emocionante, pero esto es muy difícil. Entonces simplemente hice una lista de los diez más importantes. Aquí la idea es repasar cada uno de estos diez puntos.

La primera es que los reguladores deben ser neutrales ante la tecnología, hay que regular los mercados y los servicios, no la tecnología. Y es interesante cuando uno vive la regulación de la tecnología, inclusive en muchos casos los reguladores que regulan una tecnología, comparada con otra, que compiten ahora en el mercado, con diferentes programas, que ni siquiera comparten algunos de sus objetivos comunes.

Entonces este es un punto verdaderamente crítico. Si vamos a hacerla en el mundo nuevo hay que saber cómo regular los mercados para tener éxito.

Esto ya ha sido probado en varias jurisdicciones en el mundo entero. Yo no creo que quiera uno impedir la evolución de tecnologías, no creo que sea algo que se pueda controlar. Ya hablé del ejemplo de Europa Oriental. Igual la telefonía de Internet está explotando en la cara de costos de llamadas internacionales. Esto no se puede declarar fuera de la ley por los incentivos tan fuertes para hacerlo, pero la clave es cómo se domina esto, cómo se le utiliza en un marco más amplio para lograr las políticas que son los objetivos.

Y número ocho, es que la nueva economía de escala y de alcance necesita pensarse con mucho cuidado. Este juego ha ido cambiando bastante y en el pasado se veía que era

bueno tener muchos proveedores y que nadie tuviera un solo gran segmento del mercado. Pero ahora, aquí, ¿cuál es el mercado?

Esa es la pregunta. Y hay otras economías de verdadera escala. Si se puede integrar un paquete de servicios que cruce estas varias industrias que tenemos en la pirámide que le dé punto de contacto a un cliente, y una sola factura que pagar, y un solo conjunto de infraestructura para servicio al cliente.

Me permite eso darle una calidad mejor de servicios para lograr ventajas competitivas, y tienes mucha gente que lo puede hacer al mismo, lo que tienes en esencia es un mercado competitivo.

Número siete, aquí esto es muy importante, y esto lo vemos que está sucediendo en todo el mundo, estaba yo hablando de uno de los funcionarios de la compañía Bell sobre esto, y en su opinión este era el problema más importante en el ambiente regulatorio en los Estados Unidos.

Y los reguladores quieren tener la entrada, tal vez quieran tener un mercado competitivo. En su opinión es que se han enfocado a muy corto plazo y han creado competencia en el mercado. Pero lo han hecho al no requerir inversión y creando la oportunidad de arbitraje para poder entrar y tener éxito.

Y eso qué bueno es a corto plazo, porque la competencia te proporciona una buena compensación, pero estás construyendo el marco para tener éxito en el mercado digital para el futuro, ¿o es esta una manera esta de tener competencia en un segmento del mercado que no va a construir hacia el futuro en el cual tú te interesas tanto?

Entonces hay que pensar ampliamente sobre la definición del poder del mercado. Me acuerdo de lo que pasó a Coca Cola hace poco. Antes ellos se medían como subsegmento del mercado, o sea es el porcentaje de cola que se consume en el mundo, y tenían más o menos un segmento del mercado como de 40, y se veían como un competidor fuertísimo. Y entonces su nuevo Director General, que acaba de entrar, tenía una perspectiva muy diferente y dijo: esa es una manera de medir el mercado, la medición del mercado es los líquidos entran en el cuerpo humano, y desde ese punto de vista del mercado su segmento del mercado era muy bajo.

Aquí el problema es cuál es la manera correcta de medir este mercado. Y con todas estas industrias diferentes peleándose para ser dueños del cliente va a ser muy difícil medir en una sola industria, especialmente a la industria que tal vez no tenga la ventaja principal para ser dueño de ese cliente desde el punto de vista de la tecnología, y el poder utilizar eso como la base para su reglamentación.

Y ahora sigamos adelante al número cinco. Este es un punto que se relaciona a lo que habíamos dicho antes. Pero aquí la clave es cómo quiere uno minimizar las oportunidades de arbitraje sobre una base continua.

Aquí lo que es interesante es que con la tecnología que tenemos disponible el día de hoy la gente puede explotar oportunidades de arbitraje cada vez más y más pequeñas y ganar bastante dinero con eso.

Antes la oportunidad de arbitraje tenía que ser de buen tamaño para poder atacarla y poder ganar dinero. Pero ahora la tecnología que tenemos permite a la gente encontrar oportunidades más pequeñas de arbitraje y ganar lo más que se pueda de dinero en el periodo más corto posible. Esta es otra manera de ver cómo está cambiando el mercado.

Otro punto. Este es muy interesante. Aquí el principio que lo subyace, uno de los principios claves de la reglamentación, es que se regula un mercado en donde los casos en el mercado no han logrado proporcionar un mecanismo de autorregulación, y si uno cuando piensa qué mercados voy a regular, cuáles sí, cuáles no, generalmente se utiliza un mecanismo para decir: existe una forma de autorregulación o de competencia efectiva, y si es que ese está implementado ya no hay necesidad de reglamentación.

Aquí, si pensamos más ampliamente sobre el mercado de digital, vemos que es muy importante pensar en cuál es la competencia relativa en ese mercado el día de hoy, cómo va a suceder eso, cómo se va a evolucionar mientras avanza, y a medida que vayamos teniendo cada vez más y más gente peleándose por ese cliente, y comoditizar los servicios suyos, entonces, por ejemplo, pudieron tener ISPs que están ofreciendo todo el conjunto de servicios de voz y de datos, así como ISP. Eso puede ser competencia de facto, nada más utilizando una tecnología diferente, de manera diferente, pero se obtiene un servicio competitivo en el mercado.

Y el siguiente punto creo que es crítico. Si uno se pone a ver la velocidad de la economía digital, el crecimiento de la tecnología necesaria para dominar estas oportunidades, eso es muy importante, y hoy, cuando vemos oportunidades para desplegar estas nuevas tecnologías, los participantes tienen grandes oportunidades, están en una posición excelente para desplegar estas tecnologías rápidamente.

Y esta nueva entrada es buena para estas nuevas tecnologías, pero lo hacen en áreas pequeñas y aisladas que le dan servicio nada más a los más grandes mercados en potencia, con capital limitado y que no se despliega lo suficientemente rápido. Hay que ver cómo ha explotado el mercado de los ISPs, eso pasó de ser un mercado relativamente pequeño hace unos cuantos años, hasta convertirse en un mercado enorme, con enorme competencia.

Hoy en día se ha vuelto ubicuo, está en todos los Estados Unidos y en otros países apenas están empezando a entrar, a empezar a hacer lo que hizo los Estados Unidos hace dos o tres años. Hay inversiones enormes en ISP. Pero aquí hay un papel para que lo hagan los participantes en estas tecnologías.

Y ya hemos tocado este tema, así lo llamo yo, la armonización global, así ya lo mencioné, pero éste es un punto crítico de manera diferente a lo que la industria encara antes, antes podía uno regular la industria de las telecomunicaciones en un país y no tener enormes efectos que se desbordan para que este país tenga una ventaja competitiva en el mercado. Pero en este mundo donde tenemos estas sociedades sin fronteras, especialmente en la parte de arriba de la pirámide, en que tenemos la ISP y las compañías de comercio electrónico que son verdaderamente mundiales, sin fronteras, creo yo que la armonización es crítica aquí para asegurarse que los objetivos de la política pública se están cumpliendo, pero que el ambiente regulatorio está fomentando también la ventaja competitiva de la economía mexicana.

Y por último, es un punto sobre el cual hemos hablado muchísimo, cuando estábamos escribiendo esta presentación. Dice, cuando sea apropiada la desregulación de la antigua infraestructura, debe preferirse encima de la regulación de la nueva.

Si lo vemos, hay oportunidades tremendas en este futuro digital. Si esto se regula muy estrechamente, se va a tener que hacer de tal manera que no haga más lento el desarrollo de este mercado y, una vez más, no es lento en comparación con la experiencia del pasado en la telefonía, es lento en comparación con los avances en estos mercados en otros países que van a competir contigo.

El verdadero mensaje aquí es que la desregulación no es cosa mala, puede ser un enorme motor del mercado a medida que los mercados se vuelven competitivos en toda una variedad de maneras, ya sea que sean jugadores, que jueguen con la misma tecnología, o gente que ofrece servicios diferentes con diferentes tecnologías, u ofrece los mismos servicios con diferente tecnología. Aquí la clave es que la tecnología va a avanzar a un ritmo alarmante comparado con lo que hemos visto en el pasado.

La industria de las computadoras está quieta, y parte de esta tecnología que está avanzando más rápidamente que otras. Por ejemplo, hay partes que duplican su precio cada año y medio, pero hay un desafío, cómo regular este mercado para obtener los beneficios

que esta tecnología le trae al país y al mismo tiempo asegurarse que estamos cumpliendo con los objetivos de la política pública. Y eso no es fácil por nada.

Pero aquí el objetivo es cómo se hace esto de tal manera en el cual domines la tecnología para que trabaje para ti, para que logres tus objetivos en lugar de tratar de manejar y administrar la tecnología.

Gracias por su tiempo que me han dado esta mañana.

MODERADOR:

Dos puntos me parecen nodales en esta presentación, están entre los diez principios regulatorios, el primero, estar conscientes de las inversiones que se hacen para tomar provecho de un mandato regulatorio, para sacar provecho de un mandato regulatorio, o las inversiones que se dejan de hacer por un mandato regulatorio, en lugar de las inversiones relacionadas absolutamente con la eficiencia.

El segundo punto, que me parece importantísimo, es recalcar la importancia del operador establecido en el crecimiento del mercado y el fomento de las nuevas tecnologías. Son puntos que me llevan a reflexión en este momento acerca de la plática del señor Henry.