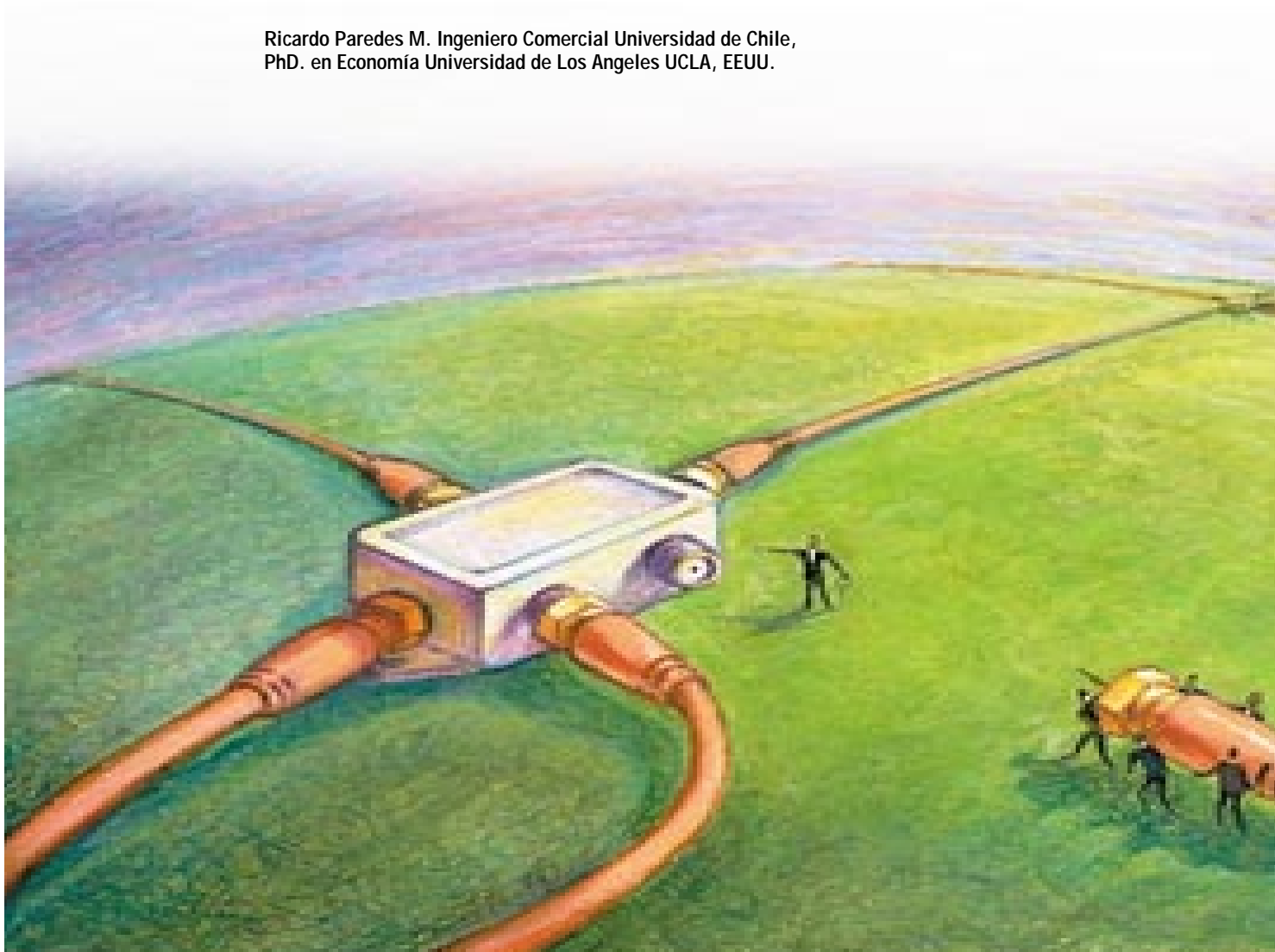


Sectores eléctrico y telecomunicaciones:

¿cómo hacer más eficiente la regulación?

Ricardo Paredes M. Ingeniero Comercial Universidad de Chile,
PhD. en Economía Universidad de Los Angeles UCLA, EEUU.



En los últimos meses, en el tapete de la discusión económica ha sobresalido la idea que es importante reimpulsar algunas reformas estructurales. La caída en la tasa de crecimiento potencial que se aprecia desde fines de los noventa y la urgencia que impone un desempeño muy pobre en materia de empleo, que se refleja en el 15% de desempleo en el Gran Santiago y en una moderación en la tasa de caída de la pobreza, indican que debemos buscar herramientas para retomar tasas de mayor crecimiento.

Aparte de estar arrastrados por una situación externa que es particularmente severa desde fines de los noventa, y de reconocer que la labor desde el punto

de vista de los equilibrios fiscales ha sido tremendamente importante, hay políticas microeconómicas que pueden ser implementadas y que contribuirían a dar un impulso importante para aumentar el crecimiento. En Economía y Administración N° 138, N°139 y N°140 ya nos referimos a la política tributaria, a las privatizaciones y a la política laboral, políticas microeconómicas, que afectan tal crecimiento. En este artículo nos referimos a la regulación de sectores definidos como monopolios, regulación que suele hacer la diferencia en materia de inversión en áreas que pueden constituirse en cuellos de botella para el desarrollo.

Aunque el propósito del artículo es provocar al lector sobre la regulación en general, lo que incluye diversos sectores como el sanitario, de provisión de infraestructura, y el aéreo comercial, la discusión la centramos en el sector eléctrico y de telefonía básica, sectores particularmente cuestionados en el último tiempo.

El desempeño del sector eléctrico y de telefonía fija en Chile en las últimas dos décadas ha sido muy satisfactorio, apreciándose aquello en distintos indicadores tales como producción, servicios, precios y consumo. Sin embargo, a partir de fines de los años 90s, este desempeño ha sido cuestionado por los mismos indicadores, particularmente la inversión. Por ello, cabe preguntarse si el crecimiento que se ha observado es sostenible y de no serlo, si ello obedece a políticas erradas.

El Sector Eléctrico

No obstante lo exitoso que mostró ser el modelo eléctrico chileno, sólo fue hacia fines de los años noventa que experimentó una gran prueba, producto de la falta de lluvias y la subsecuente

crisis eléctrica. En ese contexto, se introdujeron cambios legislativos que a pesar que estaban orientados a promover el respaldo, han sido responsables de afectar adversamente la inversión. El síntoma más claro de que algo falló en el sector eléctrico es la falta de inversiones, lo que también se puede expresar (como ha sido el caso), en la falta de interés de parte de generadores por contratar energía con las distribuidoras y en la preocupación generalizada entre analistas del sistema eléctrico sobre posibilidades de entrar en racionamiento.

Un diagnóstico actualizado del sector eléctrico muestra la necesidad de corregir una serie de problemas reales y aclarar otros que no son problemas de funcionamiento, pero que dadas las dudas y mitos que se han levantado en torno al sector generan importante incertidumbre¹. Hay por cierto un conjunto de críticas que no tienen como base la existencia de reales obstáculos.

En 1999, en medio de la crisis, se cambió la ley (Sector Eléctrico) con el propósito de inducir más seguridad a los clientes regulados. Hoy con más perspectiva, es evidente que esta reforma no lograría aumentar el respaldo ni la inversión, sino que por el contrario, la desalentaría.

¹ Véase: Fortalezas y Debilidades del Marco Regulatorio Eléctrico en Chile, R. Paredes y J. M. Sapag, CIADE, Facultad de Ciencias Económicas y Administrativas, Universidad de Chile, Santiago, Mayo, 2001.



De hecho, mucho de lo que se le cuestiona no ha impedido que el sector hubiere sido un ejemplo de desarrollo particularmente en las etapas de generación y distribución. Es el caso, por ejemplo, de críticas a nuestro juicio infundadas asimilados a la concentración industrial en la etapa de generación y ciertos diagnósticos sobre el funcionamiento del CDEC.

Existe sí un conjunto de problemas que pueden estar limitando la inversión en generación. Entre éstos, lo más estructural y relevante tiene que ver con los incentivos a la inversión, que han caído desde fines de los 90s y se reflejan hoy en la preocupación sobre el futuro abastecimiento eléctrico.

El Problema Eléctrico: Incentivos a la seguridad

El problema central que cabe destacar para este punto se refiere a los incentivos para la seguridad. Hasta 1999 la ley estableció un sobre precio para

los clientes regulados a través del precio de nudo. En caso que el sistema fallara por razones que eran imputables a los generadores, ellos debían compensar a los clientes regulados por la energía no suministrada a un valor conocido como costo de falla. Ello se concibió como una forma de seguro, pues el sobre precio induciría a los generadores a mantener un respaldo de generación con centrales, que sólo operarían en el caso de un imprevisto, como por ejemplo una sequía.

En 1999, en medio de la crisis, se cambió la ley con el propósito de inducir más seguridad a los clientes regulados.

La modificación consistió en que si el sistema entraba en falla, independiente de la hidrología, las generadoras deberían compensar a los clientes por la energía no suministrada a costo de falla. Es decir, se estimó que por la vía de aumentar las penas a los clientes regulados, en caso de no suministrarles, el respaldo aumentaría.

Hoy con más perspectiva, es evidente lo que para algunos ya lo fue en el momento del cambio: esta reforma no lograría aumentar el respaldo ni la inversión, sino que por el contrario, la desalentaría. En efecto, las modificaciones legales señaladas llevaron al sistema a una situación en la que se perdió la relación entre respaldo y remuneración. Existiendo una forma precisa para remunerar el respaldo en el modelo eléctrico chileno, a través del Margen de Reserva Teórico (MRT), ello se deshechó (véase, Paredes y Sapag 2001 para una explicación detallada)

El problema es que cuando se pierde la relación entre seguridad pre establecida y pago, ocurren dos cosas. Por una parte, se retrasan las inversiones, porque a través del retraso de ellas se recompone la relación entre seguridad y remuneración. En efecto, el retraso de las inversiones hace que se despachen más frecuentemente centrales de alto costo marginal, con lo que aumenta

dicho costo. Con ello, el precio de nudo que se construye a partir de la proyección de costos marginales, también aumenta. Lo segundo, es que se compromete el abastecimiento de clientes regulador.

Abastecimiento de Consumidores Regulados

La legislación eléctrica chilena define dos tipos de consumidores, según ellos estén o no sujetos a regulación. A los grandes consumidores se les concibe con medios para defender sus intereses, por lo que no están sujetos a regulación de precios, mientras que los pequeños, comerciales y residenciales, se piensa que no pueden negociar directamente ni con las generadoras ni con las distribuidoras, por lo que se les dispone de precios fijados por la autoridad, condiciones de servicio, y compensaciones en el caso de cumplirse tales condiciones, también fijadas por la autoridad.

El precio que pagan los consumidores regulados está compuesto por la suma del precio de nudo (precio que reciben los generadores cuando hacen contratos con las distribuidoras), más el costo de distribuir la energía, también regulado. Por ello, los generadores no están propiamente regulados, puesto que son libres para vender a distribuidoras (en cuyo caso reciben el precio de nudo), o a clientes libres, en cuyo caso asumen riesgos propios del negocio. A su vez, las distribuidoras reciben como remuneración el costo de distribución, el que incluye una rentabilidad semi garantizada para el conjunto, pues si bien cobran a los consumidores ese costo más el precio de nudo, este último debe ser íntegramente pagado a las generadoras que les proveen energía. También la ley establece que las distribuidoras deben tener asegurado el suministro a través de contratos con las generadoras.

El problema que hoy afecta a algunas distribuidoras que han visto sus contratos vencidos, es la falta de interés de las generadoras de establecer nuevos contratos. El modelo eléctrico chileno requiere y presupone que los distribuidores podrán asegurar contratos con las generadoras, pues los precios de nudo serían lo suficientemente convenientes no sólo para remunerar la inversión, sino que también para hacer frente al riesgo de falla y a las compensaciones. Sin embargo, ello no está garantizado en cada momento del tiempo, particularmente cuando, como fue el caso de fines de los noventa, donde se modificaron reglas que hicieron que el precio de nudo mostrara un rezago. El tema concreto es entonces, que se reduce el interés de los generadores en firmar contratos con las distribuidoras. Este problema se



No existe la posibilidad que las distribuidoras paguen más que el precio de nudo por el suministro y así induzcan contratos, sin que ello las lesione patrimonialmente.

producirá cuando, por inconsistencia de la ley, las distribuidoras, a pesar de tener la obligación de contar con contratos de abastecimiento, no disponen de herramientas para inducir la firma de contratos. Las distribuidoras deben pasar el precio de nudo a los consumidores y ese precio está fijado por la autoridad. En otros términos, no existe la posibilidad que las distribuidoras paguen más que el precio de nudo por el suministro y así induzcan contratos, sin que ello las lesione patrimonialmente.

Soluciones propuestas

a) Hacia la Desregulación Total: Bolsa de Energía

Una primera propuesta formulada en un anteproyecto de la CNE del año 2000 fue la introducción de un sistema en que la generación eléctrica sea remunerada a través de contratos bilaterales de largo plazo más un sistema de bolsa de energía (BE) para transacciones de ajuste de corto plazo. En términos simples, se reemplaza el funcionamiento centralizado del CDEC cuyo despacho se basa en el orden ascendente de los costos marginales de las distintas centrales del sistema, por un sistema de precios declarado por las propias empresas.

Uno de los beneficios más claros del sistema de BE sería, según sus promotores, que los problemas de despacho y compensaciones, presentes en las críticas al sistema vigente, desaparecen. La pregunta básica que surge entonces es si efectivamente la BE, bajo las condiciones que existen en Chile y las que se prevén que persistan, pueda desempeñarse eficientemente en el sentido que se produzcan transacciones a precios de mutuo beneficio. Otra forma de hacerse un cuestionamiento análogo es preguntarse si la BE genera mayores barreras a la entrada que las que hoy existen.

La respuesta desarrollada a partir del análisis práctico y analítico (Paredes y Sapag, 2001), es que el cambio de sistema es altamente cuestionable, porque muchos de los problemas que hoy se asocian a la concentración de mercado, a la volatilidad y a las barreras a la entrada, serían ampliamente potenciados por un sistema de BE. Más concretamente, a pesar que la BE ha sido concebida con el propósito de generar competencia en los precios, uno de los principales problemas evidenciados de las experiencias internacionales dice relación con la manipulación de precios cuando se han dado las condiciones para ejercer poder de mercado de algunas empresas, particularmente cuando existe sequía, demanda ajustada o fallas de centrales programadas y no programadas.

b) Liberalización cuidada de Precios de Nudo

Una solución que nos parece más adecuada, estructural y de largo plazo es la liberalización cuidada de los precios de nudo, lo que requiere tomar

costosos. Como los generadores no están obligados a firmar contratos con las distribuidoras (a un precio fijado) y así asumir el riesgo de multas y sanciones (también fijadas por la autoridad), pueden optar por vender a clientes libres, donde negocian el precio y las sanciones. En términos simples, la remuneración que reciben puede no alcanzar a cubrir los costos de vender a un mercado en el que hay serios riesgos de tener que responder por algo que está fuera de su control.

Frente a esta posibilidad, y considerando que los precios de nudo son verdaderas anclas para los contratos libres, la solución pasa por liberalizar los precios de nudo. Concretamente, se debiera mantener la regulación a los consumidores finales a nivel del costo de distribución más el precio de nudo, y permitir un “pass through” desde el precio que cobren libremente las generadoras a las distribuidoras, a los consumidores regulados. Sin embargo, para que ello no involucre un serio riesgo de abuso, es fundamental

beneficios de esa compra cara.

Existen medios claros a través de los cuales ese tipo de acción se puede evitar y ya se han dado pasos. En primer lugar, cuando se impone el requisito que las distribuidoras liciten sus contratos y compren a la generadora que hace la mejor oferta, ello ayuda. Lo crucial, evidentemente, es que el diseño de las licitaciones sea tal, que aseguren un proceso transparente y competitivo. Un segundo mecanismo que fortalece el anterior es el desarrollo de la etapa de comercialización.

Con comercializadores independientes se puede incluso regular licitaciones distorsionadas. Supóngase que por los problemas que sean, el margen de cobro del generador es alto. Con ello, los consumidores sufren de un alto precio. Sin embargo, la aparición de comercializadores, que junten consumidores y les ofrezcan mejores condiciones, porque pueden negociar directamente con otros generadores, es un medio de resolver el mencionado problema.

No obstante lo elegante que puede parecer este mecanismo, la existencia de comercializadores requiere que los peajes de distribución estén perfectamente definidos. El éxito que puedan tener los comercializadores para desafiar la posición de distribuidores es que exista mucha claridad en los peajes, la que se puede lograr definiendo peajes a prorrata de las potencias conectadas, por ejemplo.

Telefonía Básica

El sector telecomunicaciones es uno de los que más dinamismo y admiración ha producido, lo que se basa en la inversión, cobertura y menores precios que también han beneficiado a los consumidores desde mediados de los años ochenta. La privatización y la desregulación en larga distancia y en telefonía local fija han recibido los más

Se aprecia una notable disminución de la tasa de crecimiento de la telefonía local fija, que no atribuimos a la crisis económica, sino, a la forma específica en que se reguló al sector.

un par de resguardos clave. Ya hemos sugerido, como diagnóstico, que para las generadoras establecer contratos en lugar de abastecer clientes libres puede aumentar su riesgo, riesgo que podría no estar remunerados a través del precio de nudo. Si las generadoras proveen suministro a distribuidoras, toman pasivos contingentes que pueden ser, para la remuneración que obtienen, muy

entender que fijando los precios de nudo, el legislador procuró evitar que distribuidores complotaran con generadores, relacionados o no, en contra de los consumidores. Es decir, se temió que las distribuidoras acordaran una compra cara con una generadora, traspasaran el costo al consumidor y se repartieran, distribuidora y generadora, los

notables signos de admiración y aprobación, siendo lo más significativo el hecho que muchos países hayan seguido de alguna forma los pasos que se dieron en Chile. Con la forma en que se implementó la desregulación en las telecomunicaciones, tanto en larga distancia como en telefonía fija, particularmente facilitando la interconexión entre distintas empresas de telefonía local fija y para impulsar el desarrollo de la telefonía móvil (celular y PCS), se inició realmente la

Ello ha permitido un aumento de la penetración de telefonía local fija enorme, que casi se duplicó en los últimos cinco años. No obstante, en este mismo cuadro también se aprecia una notable disminución de la tasa de crecimiento de la telefonía local fija, que no atribuimos a la crisis económica, pues el incremento de la telefonía móvil más que compensa este desaceleramiento. Tal caída tiene gran parte de su explicación en la forma específica en que se reguló al sector,

problema de los competidores de aquellas y de los usuarios. Diremos que la preocupación, desde un punto de vista del desarrollo del país, es por el usuario de hoy y de mañana, es decir, porque haya consistencia entre un esquema que asegure precios no abusivos y precios que no inhiban la inversión y el desarrollo de la industria. Más concretamente al caso en cuestión, a pesar que la telefonía móvil pueda representar avances notables de sustitución para los usuarios, el

Cuadro 1
INDICADORES DE CRECIMIENTO EN TELECOMUNICACIONES

Indicador	1991	1992	1993	1994	1995	1996	1997	1998	1999	2000 (e)
N° líneas telefónicas fijas ⁽¹⁾	1,056,781	1,283,876	1,520,685	1,634,393	1,891,163	2,264,342	2,693,286	3,046,698	3,108,799	3,231,256
Tasa de crecimiento (%) ⁽¹⁾	22.3	21.5	18.4	7.5	15.7	19.7	18.9	13.1	2.0	4.0
Penetración Telefonía local fija ⁽¹⁾	7.9	9.4	11	11.6	13.2	15.6	18.3	20.4	20.6	21.5
N° líneas móviles(1)	36,136	64,438	85,186	115,691	197,314	319,474	409,740	964,248	2,260,687	3,300,000
Tasa de crecimiento (%) ⁽¹⁾	159.6	78.3	32.2	35.8	70.6	61.9	28.3	135.3	134.5	45.9
Penetración Telefonía móvil ⁽¹⁾	0.3	0.5	0.6	0.8	1.4	2.2	2.8	6.5	15	22.5
N° Líneas Totales	1.092.917	1.348.314	1.605.871	1.750.084	2.088.477	2.583.816	3.103.026	4.010.946	5.369.486	6.531.256
Tasa de crecimiento (%) ⁽¹⁾	23,4	23,4	19,1	9,0	19,3	23,7	20,1	29,3	33,9	21,6
Penetración Telefónica (Fijo + Móvil)	8,2	9,9	11,6	12,4	14,6	17,8	21,1	26,9	35,6	43,5
Tasa crecimiento PIB (%) ⁽²⁾	8	12.3	7	5.7	10.6	7.4	7.4	3.9	-1.1	5,6
Tasa de crecimiento del PIB Telecomunicaciones (%) ⁽²⁾	26.7	20	11.6	15.2	21.3	18.9	26.2	20.8	-	-

Fuentes: (1) Subtel, Informe de estadísticas básicas del sector de las telecomunicaciones en Chile, Sept. 2000
(2) Banco Central de Chile, Anuario de cuentas nacionales 1999
(e) Cifras estimadas por Telefónica CTC Chile

posibilidad de competencia en el segmento de la telefonía local fija, cuando en todo el mundo se mantenían monopolios legales o de hecho en ese mismo servicio.

Ello se aprecia en los indicadores del cuadro 1. Un fuerte incremento de las líneas en servicio tuvo lugar hasta 1998. De 550.124 en 1980, pasaron a 718.659 en 1985, a 1.056.781 en 1991, a 1.891.000 en 1995 y se estima que habrían llegado a 3.231.256 en 2000.

que plantea entonces un importante desafío.

El Problema de la Telefonía Fija

En torno al tema regulatorio, debe separarse el problema de regulación asociado a la telefonía fija entre lo que constituye un problema para las empresas de telefonía fija y que están sujetas a regulación (Telefónica CTC y Telefónica del Sur), de lo que es el

desarrollo de la red fija sigue siendo importante, pues en base de él es que se pueden desarrollar un conjunto de actividades, entre ellas internet. Por ello, está en el interés del desarrollo de las telecomunicaciones seguir promoviendo el desarrollo de la red fija.

El problema que ha sufrido la inversión en red fija y que ha estado en el centro del debate, se relaciona con dos elementos diferentes. En primer lugar, con el hecho que la industria ha

evolucionado y presenta hoy una paradoja que no ha sido resuelta desde el punto de vista analítico, cual es cómo regular una industria en la que existen operadores que han sido claros monopolios, pero sobre los cuales el avance de la competencia, les ha reducido fuertemente tal poder. El segundo, dice relación con el decreto tarifario.

Regulación asimétrica y competencia

Sobre el primer punto, la respuesta que Chile ha dado se conoce como regulación asimétrica, es decir, establecer regulación exclusivamente para un operador, que es el que inicialmente fue considerado como un monopolio indisputado. Tal respuesta, no obstante, adolece de un conjunto de problemas. El principal problema que ocupó a la Subtel y a la Comisión

empresa existente mantenga clientes en esa área. En este caso, la empresa inicialmente instalada debería bajar las tarifas para competir, lo que le sería impracticable si se obliga a un cobro uniforme en toda el área servida. Esta situación, conocida como “descreme”, se resolvería si la estructura tarifaria impuesta por el regulador aceptara cobros diferenciados en virtud de costos diferenciados. Por cierto, este problema se agrava cuando la regulación no sólo se hace sobre el nivel tarifario, sino que también sobre la estructura (i.e., composición de cargos fijos y variables, horarios descuentos, etc.).

El Decreto Tarifario

El segundo problema tiene que ver con el Decreto Tarifario, que si bien es menos interesante desde el punto de vista conceptual, ha sido crítico desde la perspectiva del desarrollo de la red

minuto de \$20. Tampoco una renta plana, que se concibe como un cargo fijo alto y un cargo por minuto de cero. En tal sentido, la regulación asimétrica puede afectar significativamente a una empresa regulada, particularmente si hay entrada en su área de operación. Este es el caso en Chile, y particularmente en Santiago, lo que se ilustra en la figura 2.

El segundo tema, fuertemente debatido, que también se ha asociado con las pérdidas que ha mostrado Telefónica CTC en los últimos años, y directamente relacionado con la solicitud de la empresa en el sentido de terminar con la regulación que la afecta, es la consideración de costos para el cálculo de las tarifas aplicadas a los consumidores y la solicitud de Telefónica CTC a la Comisión Resolutiva para que se pronunciara si la competencia existente en la industria era lo suficientemente fuerte como para terminar con la regulación a los consumidores.

Sin entrar en la discusión de ese problema concreto y de las mediciones sobre cuánta competencia existe y su profundidad, supongamos que efectivamente los puntos de vista diferentes que han planteado las empresas nos llevan a tener una duda razonable sobre cuál es el grado de competencia y si es una buena decisión desregular las tarifas a público. Para ello, evaluamos fundamentalmente los argumentos de quienes sostienen que es una mala idea. Hay dos argumentos que señala ello; ambos, sin embargo, se basan en argumentos en alguna medida contradictorios. El primero, indica que al desregular, la empresa que todavía posee un poder de mercado, podrá aumentar los precios, perjudicando a los consumidores. El segundo, indica que al desregular, la empresa bajará los precios, destruyendo a los competidores.

En el caso de telefonía fija, se puede avanzar hacia una desregulación que no comprometa el bienestar de los consumidores. Hay signos que sugieren que este será el camino en la Resolución 611, pero falta más claridad.

Resolutiva desde 1995, se producía por la existencia de entrada de nuevas empresas a la industria, del hecho que esa entrada generaba superposición y que no era posible realizar ajustes de tarifas ante la entrada de nuevos operadores.² En el caso de regulación con superposición parcial de operadores, que es lo que en la práctica ocurre con más frecuencia, los problemas asociados a la regulación pueden entenderse como sigue: si una nueva empresa que ingresa tiene la capacidad de aplicar una menor tarifa a la aplicada por la empresa existente en la zona superpuesta, impedirá que la

fija y de la concepción de la regulación. Sin entrar en la discusión del decreto, hay dos elementos que muestran la dificultad de regular, el espacio para la discrecionalidad y los costos que ello puede tener en la inversión. En primer lugar, el Decreto impone enorme inflexibilidad, lo que ha sido argumentado por las dos empresas reguladas.

Considérese el caso que el decreto imponga un cargo fijo, de \$5000 y un costo por minuto, de \$13. La empresa regulada no puede, por ejemplo ofrecer un cargo fijo de \$0 y un cargo por

² Un artículo en el que se realiza este diagnóstico es R. Paredes (1997) “Fijación de tarifas, libre entrada y traslape de concesiones”, trabajo preparado para la Subtel con motivo del problema aludido.

De ser cierto que existe una probabilidad que sea el primer caso, es decir, que se aumenten los precios a los consumidores, ello se puede resolver obligando que la empresa regulada tenga en su menú de ofertas las que establece el decreto tarifario. Concretamente, la oferta \$5000 de cargo fijo y \$13 por minuto debiera seguir vigente, independientemente que la empresa pueda ofrecer renta plana u otro menú. De esta forma, los consumidores, si se vieran perjudicados por un menú que no les satisface, simplemente no lo tomarían. Ello conceptualmente no es distinto de permitir a un panadero, que tiene fijado el precio del pan corriente, que venda pan especial a precios distintos, obligándolo por cierto a disponer de pan corriente.

En el caso que sea el segundo cuestionamiento el que origina la duda,

y que por cierto es, mucho más debatible desde el punto de vista que nos debe preocupar, también pudiera solucionarse de una forma que si bien mantiene cierta rigidez para la empresa regulada, la reduce y le da más espacio para competir. Esta consiste en permitir que la empresa sometida a fijación tarifaria pueda ofrecer menús y descuentos sólo en la medida que no sean mejores a los que ofrece su competencia. En este caso, la posibilidad de depredación queda eliminada.

Conclusiones

La evidencia recogida por Stigler y Friedlander en los Estados Unidos, demostró, hace ya un par de décadas, que los estados en los que la regulación era más fuerte en materia eléctrica, para todo lo demás constante, los precios pagados por los consumidores eran

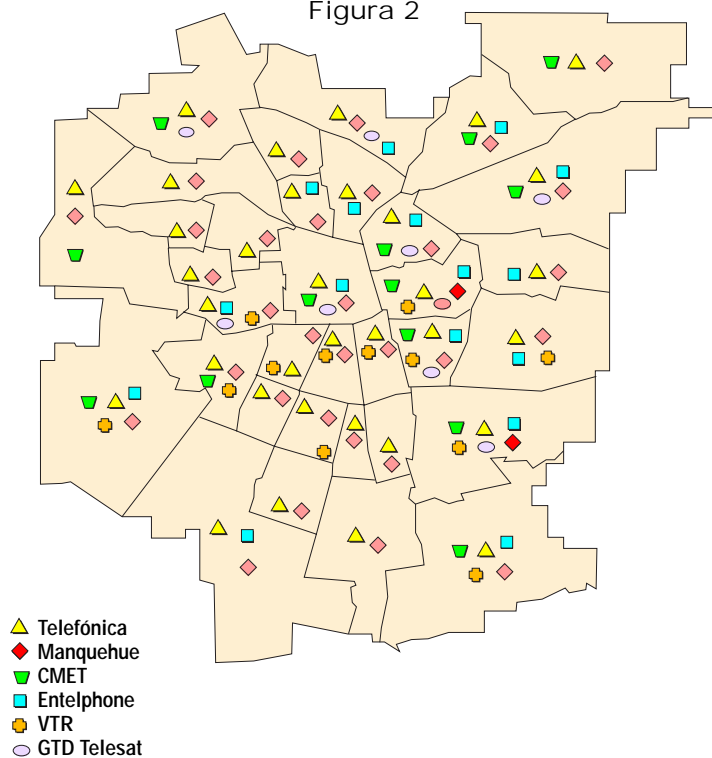
mayores a donde la regulación era más suave o inexistente. En Chile la experiencia de desregulación en telefonía de larga distancia condujo a una situación similar: a pesar de las críticas de las mismas firmas, la desregulación ha permitido que los consumidores accedan a más llamadas y mejores servicios.

No obstante lo anterior, cuando el problema de la regulación de cuasi monopolios naturales se plantea como blanco o negro, es decir, regular o no hacerlo, la prudencia puede llamar a no cambiar el status quo y mantener la regulación. Es por lo anterior que en este artículo hemos sugerido líneas de acción que no significan desregulación total, sino que un progreso hacia una menor, pero mejor regulación.

En el caso del sector eléctrico, una clara regulación a los peajes de distribución y a los procedimientos de licitación permitirá desregular los precios de nudo, lo que traería una solución a un conjunto de problemas, algunos muy álgidos y sin solución bajo el actual esquema regulatorio, como es asegurar la provisión de distribuidoras, y reducir la incertidumbre estructural que existe en el caso de las fijaciones de precio por parte de una autoridad dependiente del Poder Ejecutivo.

En el caso de telefonía fija, también se puede avanzar hacia una desregulación que no comprometa el bienestar de los consumidores. También hay signos que sugieren que este será el camino en la Resolución 611, pero falta más claridad, la que sólo se obtendrá en la medida que se vayan resolviendo propuestas concretas de aplicación de nuevos planes tarifarios.

Figura 2



Nota: El mapa corresponde a las áreas en que están operando las compañías locales