

PAUTAS PARA LA RENEGOCIACION SERVICIO DE TELEFONIA FIJA

I. SINTESIS

La estrategia de negociación que se propone es la de avanzar simultáneamente en acuerdos parciales y en la renegociación integral, hasta lograr un acuerdo global, conforme a un cronograma que contemple como fecha límite la prevista en la normativa vigente.

El procedimiento de negociación tiene una etapa de análisis de las propuestas del Estado y de los consecuentes requisitos para el equilibrio contractual, teniendo siempre como objetivo la continuidad en la prestación de los servicios, el bienestar general y los derechos de los usuarios establecidos en el artículo 42 de la Constitución Nacional.

Logrados los acuerdos necesarios, las propuestas se formalizarán a través de Resoluciones Conjuntas de los Presidentes de la Unidad de Renegociación y Análisis de Contratos de Servicios Públicos.

Todo esto irá precedido de procedimientos de consulta pública (Audiencias Públicas y/o Documentos de Consulta), intervención de la SIGEN y la Procuración del Tesoro de la Nación y la posterior del Congreso Nacional, conforme a las normas vigentes.

La renegociación integral comprende las modificaciones contractuales que se establezcan, y la determinación de un sendero de adecuación del equilibrio del contrato en orden a la redeterminación que resulte de las obligaciones y derechos de las partes.

Cabe remarcar que mientras la situación externa e interna de la economía no haya superado los efectos de la crisis que vive la sociedad argentina, y las principales variables no se encuentren dentro de parámetros de normalidad y con un razonable horizonte de estabilidad, la readecuación de los contratos deberá prever el carácter dinámico del proceso.

II. PAUTAS DE LAS NEGOCIACIONES

1. ETAPA INICIAL

Dentro del proceso de renegociación de los contratos de concesión de Telefonía Fija está prevista una etapa inicial de preparación de la misma, relacionada con los siguientes aspectos:

- a) Informe del Estado de Situación y grado de cumplimiento de cada contrato de concesión.
- b) Actualización y ampliación de la información entregada.
- c) Definición de una agenda de renegociación.

2. OBJETIVOS DEL ESTADO NACIONAL

El Estado Nacional, en el régimen legal dictado para hacer frente a la emergencia ha afirmado su objetivo central de preservar el funcionamiento y desarrollo de los servicios. A

tales efectos, resulta necesario instrumentar un acuerdo que defina las condiciones bajo las cuales el Estado y los concesionarios Telefónica de Argentina S.A. y Telecom Argentina S.A. consideran factible continuar prestando el servicio.

En este marco la posibilidad de llegar a un acuerdo presupone la voluntad de ambas partes de lograr un resultado que implique una alternativa superior a la ruptura contractual y evitar la realización de reclamos mutuos por vía administrativa o judicial.

En el marco de la Ley de Emergencia, el Estado debe velar por el cumplimiento del principio de sacrificio compartido, establecido en la Resolución ME N° 20/2002 y de los criterios del artículo 9° de la Ley N° 25.561:

1. el impacto de las tarifas en la competitividad de la economía y en la distribución de los ingresos;
2. la calidad de los servicios y los planes de inversión, cuando ellos estuviesen previstos contractualmente;
3. el interés de los usuarios y la accesibilidad de los servicios;
4. la seguridad de los sistemas comprendidos; y
5. la rentabilidad de las empresas.

Se reitera que es objetivo central del Estado asegurar la continuidad del servicio público en el largo plazo, prestado por el sector privado. Para ello, sobre la base de la revisión del régimen regulatorio a la luz de la experiencia acumulada y los análisis y evaluación del propio proceso de readecuación de los contratos y licencias, se acordarán las reglas del servicio que regirán en el futuro.

3. OTROS OBJETIVOS A COMPARTIR

Se asume que las empresas que desean continuar prestando servicios reconocerán la necesidad de adaptar la relación contractual, y encontrar soluciones a las necesidades de mantenimiento e inversiones pendientes, en el actual contexto socioeconómico del país, por lo que, hacia el futuro se plantea la definición de un sendero de adecuación del equilibrio de los contratos en orden a la redeterminación que resulte de las obligaciones y derechos de las partes.

Como parte del establecimiento de dicho sendero, se considerarán las siguientes pautas:

1. *Preservar como criterio estratégico la alineación del equilibrio económico contractual a los costos de eficiencia.*

Cualquier nivel de recursos que no cubra la totalidad de los costos económicos de eficiencia sólo puede ser considerado una solución transitoria, ya que su permanencia en el tiempo supone el deterioro de la infraestructura y calidad de servicio.

2. *Sacrificio compartido*

Se entiende que el criterio general que debe primar en la negociación, es el de los sacrificios compartidos, entre todos los sectores afectados por la crisis con base en razonables criterios de equidad.

3. *Preservar la cadena de formación de precios*

Se tiene en cuenta en todo momento que los precios a usuarios finales están determinados – en algunos casos sustancialmente- por los precios de otros bienes que se forman en mercados libres o dependen de otro tipo de regulación. La renegociación no puede ignorar estos hechos, que a la vez obligan a todos los participantes, con responsabilidad en el tema, a actuar en forma coordinada para no esterilizar esfuerzos, en un todo de acuerdo al criterio sostenido en el inciso 1 del art. 9 de la Ley 25.561.

4. Seguridad

Los requisitos esenciales de seguridad de las personas como de las instalaciones contenidos en las normas no pueden ser alterados por los acuerdos que se establezcan, en un todo de acuerdo al criterio sostenido en el inciso 3 del art. 9 de la Ley 25.561.

5. Renegociación por empresa, resultado por sector

La renegociación de los contratos se efectuará por separado para cada una de las empresas del sector involucrado. Sin embargo, los parámetros en términos de niveles de recursos, calidad de servicio y otros asuntos de la Licencia deberán ser análogos para las empresas que actúan en mercados semejantes.

6. No Reversión

La reversión del servicio al dominio del Estado no está contemplada en los objetivos de la renegociación.

7. Legitimidad y transparencia

El proceso que se instrumente debe contemplar distintos niveles de discusión, incluyendo el propiamente técnico, las condiciones para el futuro del servicio, los requisitos de transparencia y participación a instrumentarse a partir del régimen de consulta pública (Audiencias Públicas y/o Documentos de Consulta), de intervención previa de la SIGEN y la Procuración del Tesoro de la Nación y la instancia de control reservada al Poder Legislativo. El principio que debe ocupar el centro de la escena de la renegociación es la continuidad de la prestación del servicio de los concesionarios Telefónica de Argentina S.A. y Telecom Argentina S.A., en condiciones que permitan garantizar el beneficio al usuario por un lado, y su sustentabilidad económica en el mediano plazo, por el otro.

4. PROCEDIMIENTO

La estrategia propuesta se basa en iniciar en forma simultánea tratativas para acuerdos parciales y para una renegociación integral sobre la base de una agenda común.

4.1 Agenda Común

Con el acuerdo de una agenda común de temas a negociar se pretende lograr:

- La aceptación de las partes de los tópicos incluidos en la agenda de renegociación
- Evitar que la renegociación pueda regresar en forma reiterada a replantear su objeto.
- La aceptación de que ciertos aspectos sean abordados en forma separada, como así también que pueden ser objeto de acuerdos parciales.

4.2 Previsión de temas de difícil resolución

Es necesario tener presente que el proceso de readecuación del contrato incluye cuestiones que presentan distinto grado de complejidad y cuya solución definitiva puede no darse en el contexto económico actual.

Aguardar que estén dadas las condiciones ideales para lograr una solución integral y definitiva, puede llevar a una parálisis de algunas inversiones críticas y, con ello, poner en crisis la continuidad de las prestaciones.

La estrategia para abordar esta situación es convenir un tratamiento gradual de los temas, que permita avanzar en acuerdos parciales, aún cuando los mismos no constituyan una solución definitiva.

Apartar temas no significa que las cuestiones más complejas no se tratarán, sino que su solución definitiva se posterga.

4.3 Contenido de la agenda de renegociación

La definición de una agenda es uno de los primeros pasos del proceso de renegociación. Dicha agenda comprenderá los temas que las partes consideran deben incluirse en las tratativas, y establecerá pautas acerca de su tratamiento, a fin de avanzar en acuerdos parciales que conduzcan a un acuerdo integral. Se asume que el logro de Acuerdos Parciales generará un impulso negociador, para lograr progresivamente el Acuerdo Integral.

5. ACUERDOS PARCIALES

Las propuestas de acuerdo surgirán del análisis de la información disponible, de la remitida por las Autoridades de Aplicación y de Control y de nueva información solicitada a las empresas, y podrá contener, cualquier aspecto vinculado al contrato de concesión o licencia.

6. RENEGOCIACION INTEGRAL

En forma simultánea se trabajará en la renegociación integral de los contratos de los concesionarios y licencias, la cual deberá estar concluida antes de finalizar el plazo legal vigente.

Dicha renegociación integral concluirá la adaptación del contrato al nuevo marco macroeconómico y legal.

El análisis y la propuesta para sustentar la oferta de Renegociación Integral, deberán incluir un mecanismo de revisión periódica de los costos, que contemple los efectos de las variaciones de los precios de los insumos empleados en la prestación del servicio, siempre bajo parámetros de eficiencia. Asimismo, mecanismos de revisión de las inversiones.

Esto implica contar con una metodología de seguimiento y control sobre la base de datos propios e información proporcionada periódicamente por las empresas. Esta metodología también servirá para hacer un seguimiento de las contraprestaciones y compromisos adquiridos por los prestatarios.

7. INSTANCIAS DE LA RENEGOCIACION

La forma a emplear para promover la aprobación del Acuerdo Integral, deberá completar las instancias, que se detallan a continuación:

- a) Consultas previas a nivel Ministerial.
- b) Discusión informal de la propuesta con la empresa.
- c) Formalización de la propuesta: Carta de Entendimiento
- d) Consultas Públicas (Audiencias Públicas y/o Documentos de Consulta).
- e) Período de adhesión.
- f) Dictamen de la SIGEN – Dictamen del Procurador del Tesoro – Intervención del Congreso de la Nación – Firma de Ministros ad-referéndum del PEN – Aprobación, en su caso, del PEN.