

ALTERNATIVAS DE TARIFICACION: EL CASO DE LA TELEFONIA

Freddy Valverde Koch

1. INTRODUCCION

Desde la aplicación de la Nueva Política Económica, Bolivia ha adoptado el modelo de desarrollo basado en la liberalización de las fuerzas de mercado, lo cual debería posibilitar la vigencia de una economía en la que la asignación de los recursos se realice mediante criterios de optimización.

Para lograr este y otros objetivos, fue necesario emprender un conjunto de reformas que contemplen especialmente la redefinición del rol del Estado, en el entendido de que las empresas que ofrecen los servicios públicos a la comunidad, deberían ser manejadas con criterios similares a los que priman en el sector privado de la economía, es decir, mediante la aplicación de la maximización del beneficio como objetivo central.

Dado que la provisión de servicios públicos generalmente será efectuada por empresas monopólicas, oligopólicas o en competencia monopolística, es importante que las tarifas se determinen bajo un marco regulatorio, velando por la rentabilidad de las empresas, así como impidiendo la apropiación del excedente del consumidor por parte del productor, antes que por disposiciones que tengan como propósito, la otorgación de transferencias, subsidios y, en general, acciones de estado benefactor.

La determinación del precio en mercados competitivos, es producto del juego de las fuerzas del mercado, las que por el lado de la oferta, definen el número de empresas, mientras que la demanda, a través de la restricción presupuestaria, condiciona el número de consumidores. De ese modo, las empresas son "precio-aceptantes" y no tienen sino la posibilidad de lograr el ajuste por medio de las cantidades.

En mercados no competitivos, en cambio, la determinación de precios es crucial y es potestad de la empresa, puesto que el ajuste puede ser logrado por precios o cantidades. En el caso de empresas privadas, si pertenecen a un oligopolio, los precios estarán en función de las actitudes de las empresas restantes, en tanto que si son monopólicas, el nivel del precio tenderá no solo a la maximización del beneficio, sino a la apropiación de la mayor cantidad posible del excedente del consumidor.

Por ese motivo, la mayoría de los Estados prohíbe la conformación de empresas monopólicas y si lo hace, es bajo la estricta vigilancia de un ente regulador. En Bolivia, la mayoría de los servicios públicos es actualmente producida por empresas monopólicas estatales, sujetas a la acción de una oficina reguladora también estatal.

La fijación de tarifas es una de las acciones más importantes que debe encarar la entidad reguladora, en procura de lograr el justo equilibrio entre el beneficio económico de la empresa y los intereses del consumidor. Lamentablemente, ha sido práctica común utilizar los precios de los servicios públicos como instrumentos de control de la inflación, promoción de exportaciones y subvención a determinados sectores, de tal forma que la gestión empresarial se ha visto resentida, determinando, junto a otras razones, estados deficitarios crónicos.

Con el cambio de modelo económico, en 1985, se pretendió otorgar a las empresas públicas un ambiente competitivo, librándolas de las presiones gubernamentales, para convertirlas en atractivas para el inversor privado. Posteriormente, el alcance de las medidas abarcó a la privatización y capitalización de las empresas públicas, con lo que se hace inexcusable la necesidad de instaurar instancias reguladoras.

Este artículo tiene por finalidad demostrar la aplicación práctica de los enfoques teóricos sobre la fijación de precios en monopolios, en contraste con la práctica común de considerar aspectos extra-económicos como determinantes de los precios. Para el efecto, se tomarán en cuenta los argumentos que la teoría económica propone para la fijación de precios en el monopolio y a partir de ello, se analizará la posibilidad de calcular las variables que intervienen en los diferentes modelos, considerando el caso de los Servicios de Telefonía de larga distancia que ofrece la Empresa Nacional de Telecomunicaciones (ENTEL).

2. LA REGULACION DE MONOPOLIOS

2.1. Fijación de Tarifas en Mercados no Competitivos

La determinación de precios administrados, se ha constituido siempre en un problema, por cuanto para llevar a la práctica el procedimiento, es necesario ignorar los parámetros que usualmente intervienen cuando son las fuerzas de mercado que deciden el nivel de los precios.

En los mercados en que las empresas públicas son los productores monopólicos, se consideran además otros factores, tales como el "costo social", la defensa del consumidor y subsidios cruzados a sectores que el Gobierno considere prioritarios. En esos términos, es muy difícil que las empresas públicas puedan generar excedentes y lograr, por lo tanto, una gestión signada por la eficiencia. Un error muy frecuente es calificar a las empresas públicas en base a criterios de rentabilidad usualmente aceptados en el caso de las empresas privadas.

Las principales formas de fijar precios en condiciones monopólicas, son las siguientes:

A. Fijación de precios de margen bruto de ganancia

Bajo el modelo de maximización de las ganancias, el monopolista determina el precio de su producto utilizando para el efecto, el margen bruto de ganancia, $n/(n-1)$

$$P_{recio} = CMg * \left[\frac{\eta}{\eta - 1} \right] \quad (1)$$

donde η es la elasticidad-precio de la demanda y CMg es el costo marginal, aunque se debe reconocer que esta forma de fijación de precios no es exclusiva del monopolio.

Entre las ventajas de este método, se destaca la facilidad de su planteamiento, así como la comprensión casi intuitiva del productor, que sin necesidad de conocer la función de demanda de su producto y, por lo tanto, la elasticidad-precio de la misma, es capaz de tener una idea muy acertada del margen bruto de ganancia. Sin embargo, la confusión se presenta cuando se trata de calcular el costo marginal de corto plazo, por cuanto existe la posibilidad de confundirlo con el costo medio¹, que es de más fácil acceso.

B. Base de tarifas

Este criterio de cálculo de tarifas tiene su basamento en la determinación del valor de los activos fijos de una empresa, asegurando además una rentabilidad predeterminada, mediante la fijación de la tarifa, que proviene de la división de los beneficios esperados (incluida la rentabilidad), entre el número potencial de usuarios². Es decir:

$$\text{tarifa} = \frac{CT + \pi_e}{n} \quad (2)$$

donde CT = costo total

π_e = beneficio esperado o tasa de ganancia

n = número de usuarios

Los problemas que en la práctica presenta esta modalidad se pueden resumir en:

1. La valoración de los activos fijos, que podría estar sujeta a distintas interpretaciones, tales como la contabilidad en moneda extranjera, la sobrevaluación técnica y otras.
2. El ente regulador tiene demasiado poder de decisión y podría constituirse en una instancia no deseable de discrecionalidad.

C. Fijación de precios con demandas interdependientes

El monopolio tiene potestad de lograr el ajuste por medio de precios o cantidades, según la elasticidad de su demanda. La cantidad de equilibrio, viene dada por la igualdad del costo marginal y el ingreso marginal. Ya sea en los casos de tener muchas plantas, como en el de productos diferenciados e incluso en los multiproductos, la lógica de maximización del productor hará que persiga necesariamente la igualdad entre los costos e ingresos marginales.

¹ Tanto en el largo como en el corto plazo, los costos marginales son iguales a los costos medios, sólo en el punto en el que estos últimos son mínimos.

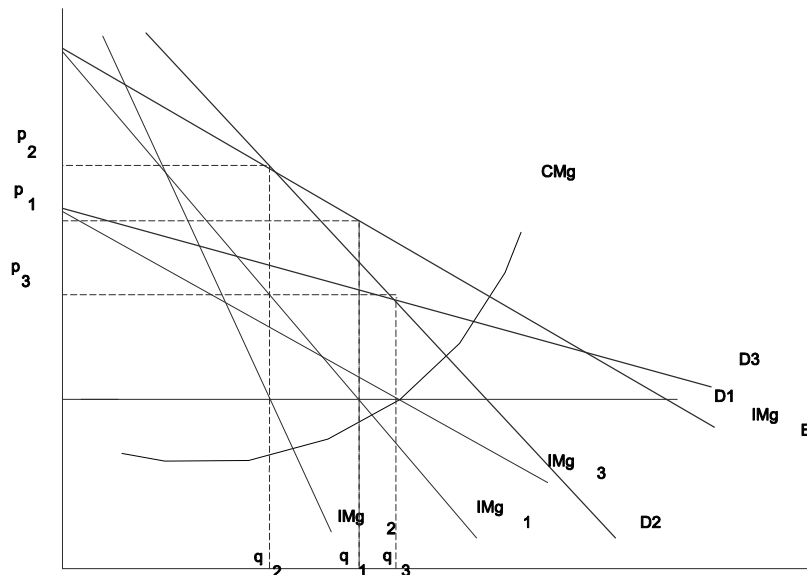
² Una variante de lo anterior, que consiste en considerar en el denominador la producción potencial, se emplea en las empresas de distribución de energía eléctrica.

El problema fundamental radica en impedir que el monopolista se apropie del excedente del consumidor, recurriendo a las prácticas que el monopolio le permite. Por eso, la regulación de los mercados monopólicos es más una necesidad que una forma de administración de precios.

Para conocer la función de ingreso marginal es necesario previamente hallar la función de demanda de los servicios que ofrece la empresa. Luego, mediante la función de costo marginal es posible determinar el punto de equilibrio en el que la empresa maximice la utilidad o minimice la pérdida.

En el caso de empresas que producen un multiproducto con demandas interdependientes (Gráfico 1), lo apropiado es encontrar el ingreso marginal del producto menos rentable (IMg_3), que corresponde a la demanda más elástica (D_3), y a partir de ella definir el ingreso marginal equivalente (IMg_E); de la igualdad con el costo marginal conjunto de producción, se determinan los niveles de producción de equilibrio para cada uno de los productos de la empresa, en función de las curvas de demanda correspondientes.

GRAFICO1



Sin embargo, considerando que los precios (tarifas) de los mencionados servicios son administrados, es decir, determinados al margen de las decisiones de optimización, es muy difícil encontrar la función de demanda y, por ende, de ingreso marginal. Las mismas dificultades son características en la estimación de la función de costo marginal.

Por lo tanto, es necesario tomar en cuenta otras alternativas de determinación de tarifas, más simples y prácticas. Una de ellas es el método de los costos más fijación de precios.

D. Método de los costos más fijación de precios

El método contempla el cálculo del costo variable medio de producir en nivel normal o estándar de producción (comúnmente un porcentaje de la capacidad máxima), más los gastos promedios generales a fin de obtener el costo medio totalmente asignado para el producto, para finalmente añadir la fijación de costos a las ganancias.

La fórmula de fijación de costos es:

$$m = \frac{P - C}{C} \quad (3)$$

donde:

- m fijación de costos.
- P precio del producto.
- C costo medio totalmente asignado.
- P-C margen de ganancia.

despejando el precio de la anterior ecuación, se tiene:

$$P = C(1 + m) \quad (4)$$

En realidad, la fijación de costos es la proporción del margen unitario de ganancia en relación con el costo medio completamente asignado del producto. La diferencia con el método tradicional de margen de ganancia (mark-up), radica en la consideración de un nivel estándar de producción, inferior a la capacidad instalada total, y posibilitar el método del análisis incremental por las decisiones que la empresa adopte.

Este método presenta las siguientes ventajas:

- 1) Requiere menos información que la norma $IMg=CMg$.
- 2) Es relativamente simple y fácil de utilizar.
- 3) Comúnmente resulta en precios más estables.

- 4) Proporciona una clara indicación de la necesidad de los aumentos de precios cuando los costos suben.

En cambio las desventajas:

- 1) Se basa en los costos históricos y contabilidad de costos más que en los costos de oportunidad.
- 2) Se basa más en los costos medios que en los costos marginales.
- 3) Ignora las condiciones de demanda.

3. ESTUDIO DE CASO: LAS TARIFAS DE TELEFONIA DE ENTEL

Las propuestas de tarificación desarrolladas en el acápite anterior, tienen como característica común que pueden ser aplicadas a situaciones en las que la presencia de un monopolio en un determinado mercado, requiera la existencia de una entidad reguladora.

Cada una de ellas se basa en un importante volumen de información necesaria, pero dadas las experiencias reguladoras de otros países, la obtención de la misma no se constituye en un problema de difícil solución. Al contrario, los proyectos de leyes sectoriales que el gobierno boliviano está preparando dentro de su programa de capitalización, consideran como una de las obligaciones de las empresas sujetas a regulación, la provisión de información, contable y técnica, a las superintendencias del Sistema de Regulación Sectorial (SIRESE).

Como estudio de caso se considerará a la Empresa Nacional de Telecomunicaciones (ENTEL), especialmente en los servicios de telefonía nacional e internacional. Aunque existe información disponible sobre estos tópicos, la misma no es suficiente - por ser parcial o por comprender períodos muy cortos - para llevar a cabo todas las propuestas de tarificación, por lo que se centrarán los esfuerzos en una de ellas.

En el primer caso, fijación de precios de margen de ganancia, debido a que no se conocen las funciones de demanda por ambos servicios, no es posible conocer los valores de la elasticidad- precio que posibiliten calcular el nivel de precios en base a la fórmula correspondiente. Asimismo, aunque en menor medida, el desconocimiento de la función de costo total, impide calcular el costo marginal expresado en forma de función. Esta dificultad puede ser subsanada a través de cálculo de los costos marginales mediante los cambios (incrementales) en los valores de costo total y nivel de tráfico.

El método de la base de tarifas, es el más sencillo en cuanto a su ejecución por la accesibilidad de variables que intervienen en su cálculo, pero al mismo tiempo, permite una serie de acciones por parte de las unidades reguladas en procura de minimizar el control de sus tarifas. Sin embargo, la principal dificultad estriba en la carencia de incentivos para emprender las inversiones que desemboquen en una sustancial mejora tecnológica por parte de las empresas.

ENTEL es una empresa que produce un multiproducto, por lo que se enfrenta a diferentes funciones de demanda interdependientes. Si se dispone de información suficiente, es posible estimar la función de ingreso total y, por ende, de ingreso marginal para cada uno de los servicios que ofrece. La estimación de las funciones de costo total y marginal

presentan menor dificultad aún. Empero, no se debe olvidar que esta determinación de precios corresponde a la maximización del beneficio por parte de la empresa, la cual mediante la aplicación de estrategias que tiendan a la reducción de los costos, podrían apropiarse de una parte del excedente del consumidor o ejercitar prácticas desleales, que es lo que precisamente tiende a evitar la regulación de mercados.

Finalmente, en virtud de estos antecedentes se ha decidido considerar la utilización de la metodología de los costos mas la fijación de precios, como un estudio de caso en cuanto a la forma cómo la Superintendencia de Telecomunicaciones podría ejercer sus labores de regulación y fiscalización del sector, no por ser la más adecuada y recomendable, sino por la disponibilidad de información.

3.1. Las tarifas de telefonía Nacional e Internacional

Dentro de los varios servicios que presta ENTEL, el de mayor incidencia y representatividad, es la telefonía de larga distancia nacional e internacional, motivo por el que se constituirán en el estudio de caso correspondiente. El período de análisis será el comprendido entre 1989 y 1993.

Durante ese período, el promedio de participación de la telefonía nacional en los ingresos de operación, fue de 74%, correspondiendo el restante 26% a la telefonía internacional. En cuanto al tráfico, la proporciones no guardan la misma relación, pues mientras la telefonía nacional creció en 19.5% promedio anual, la telefonía internacional lo hizo en 30.6%.(cuadro 1).

Por otra parte, los ingresos por esos mismos conceptos tuvieron un comportamiento diferente, pues mientras los ingresos por telefonía local crecieron a un promedio anual de 15%, en telefonía internacional se observó una tasa de -0.0038%. Estos resultados muestran descensos importantes en los ingresos medios³, sobretudo por telefonía internacional, que podrían ser atribuidos a políticas institucionales dirigidas a la reducción de tarifas. (cuadro 1)

Con referencia a los costos de operación, se observa un crecimiento promedio anual de 15.7% en valores constantes de 1991, ligeramente superior a la tasa de ingresos de operación.(Cuadro 2).

Si se supone que la participación de los costos desglosados en telefonía nacional y telefonía internacional, mantienen la misma proporción que en el caso de los ingresos, es posible encontrar los costos medios por cada uno de los conceptos anteriormente mencionados y, mediante la comparación con los ingresos medios, se puede ver la evolución de los beneficios contables unitarios. (Cuadro 3).

3.2. Aplicación de Métodos de Tarificación

³ El ingreso promedio, calculado en base a los ingresos de operación, es una buena aproximación de las tarifas promedio por los servicios que se consideran en este artículo. La diferencia entre ambos conceptos estriba en la presencia de los impuestos.

La teoría económica postula que las empresas monopólicas, como condición necesaria para lograr el equilibrio, fijan sus precios al nivel en el que el costo marginal es igual al ingreso marginal, es decir el punto en el que el beneficio económico es nulo. Por lo tanto, dado que el ingreso marginal es derivado de la curva de demanda, la opción alternativa es el manejo de la función de costos, como determinante de la fijación de precios. Sin embargo, en la práctica, de manera similar a otras estructuras de mercado, el monopolio, en ausencia de mecanismos de regulación, fija el nivel de sus precios en base a criterios menos técnicos, tales como la comparación con parámetros internacionales o el cumplimiento de otros objetivos que no son precisamente económicos. De ahí que la importancia de comparar las tarifas calculadas por alguno de los métodos anteriormente expuestos y las actualmente vigentes, se constituya en un área de interés.

En el método de los costos mas la fijación de precios, es necesario asumir un nivel de utilización de la capacidad instalada (el parámetro m), el cual en el caso de ENTEL, de acuerdo a reportes de la misma empresa, podría ser cercano al 15%, es decir que habría una utilización estándar de 85% de la capacidad instalada⁴.

El costo medio totalmente asignado, viene dado por la suma del costo medio de operaciones y el gasto medio, que deben ser considerados en términos constantes para fines de comparación. En este caso, como se puede ver en el cuadro 2, se calculan los costos medios a precios de 1991.

En tal sentido, de acuerdo a la fórmula presentada en la parte teórica, el precio (tarifa) para cada uno de los períodos registra los siguientes valores para la telefonía nacional de larga distancia:

	1989	1990	1991	1992	1993
Precio	2.34	2.79	2.98	2.67	2.42
Ing.Medio	2.38	2.70	2.47	2.28	2.04
Dif.%	-0.04	0.09	0.51	0.39	0.38

Si se considera al ingreso medio como una "proxy" de la tarifa promedio vigente, el único año en el que el precio calculado como costos mas fijación de precios, fue superior a la tarifa promedio vigente (ingreso medio), es 1989. En los restantes años, la diferencia positiva es señal que tarifas se han estado fijando en niveles inferiores a los que aseguren una rentabilidad adecuada.

⁴ En industrias como ENTEL, el nivel de utilización menor a la capacidad instalada, no significa un uso no óptimo de los recursos, sino un margen de seguridad ante aumentos inesperados de la demanda en períodos "pico".

En el caso de las tarifas de telefonía internacional, se presenta la siguiente situación:

	1989	1990	1991	1992	1993
Precio	10.16	7.33	7.82	4.38	4.12
Ing.Medio	10.25	7.07	6.48	3.75	3.46
Dif.%	-0.09	0.26	1.34	0.63	0.66

Nuevamente las tarifas en vigencia son menores que las calculadas por el método propuesto. La anterior conclusión, contradice una aseveración ampliamente difundida en el sentido de que las tarifas nacionales de telefonía son comparativamente más altas que en muchos países con igual desarrollo relativo y, con mayor razón, en países desarrollados⁵. Una explicación a este hecho, surge de la consideración del nivel de los costos de operación. Una conclusión acertada, debería considerar además los niveles de costos en esos países, al margen de consideraciones de economías de escala.

4. CONCLUSIONES

1. Aún con las limitaciones de información que se tuvieron que afrontar para la elaboración de este documento, queda demostrada la pertinencia de los distintos métodos de tarificación. La Superintendencia de Telecomunicaciones, contará con información pormenorizada y oportuna que le permitirá una acción eficiente en materia de regulación y fijación de tarifas, por lo que no sólo éstas sino otras metodologías más complejas como el "tope de precios" (price cap), podrán ser ejecutadas con relativa facilidad.
2. Como se mencionó anteriormente, la importancia de la regulación radica en la defensa del consumidor impidiéndole al monopolista la apropiación del excedente del consumidor. Sin embargo, es necesario considerar además el denominado "costo de la regulación", debido a que abundan las experiencias en las que los beneficios sociales de la regulación, han sido bastante menores a los costos.

La alternativa es que los mecanismos de regulación, entre ellos la fijación de tarifas, sean transparentes y definidos por períodos lo suficientemente largos, como para permitirle al monopolista emprender planes de largo plazo.

3. Una de las razones más importantes en el fracaso de las empresas públicas, ha sido la ingerencia política a la que se han visto sometidas, manifestada en la nominación de ejecutivos e imposición de tarifas alejadas de criterios de optimalidad.

⁵ Según el reporte del Banco Mundial, "Bolivia: Restructuring per Growth", September 30, 1992, pag 104., la tarifa doméstica de larga distancia de Bolivia es cercana a \$us 0.40/minuto, mientras que la de Estados Unidos es de \$us 0.11, de México \$us 53, de Brazil \$us 32 y de Guatemala \$us 0.11.

Es de suponer, que las nuevas empresas constituidas por efecto de la capitalización, seguirán otras líneas de comportamiento y su accionar apuntará a la maximización de los beneficios dentro los marcos que le imponga la entidad reguladora.

CUADRO 1

INGRESOS DE OPERACIÓN, TOTALES Y MEDIOS DE ENTEL

	1989	1990	1991	1992	1993
INGRESOS DE OPERACIÓN	129,031,607	171,201,769	222,466,310	280,988,142	334,665,665
Telefonía nacional (%ing.de operación)	0.68	0.73	0.71	0.78	0.79
Telefonía internacional (%ing.de operación)	0.32	0.27	0.29	0.22	0.21
En valores corrientes	129,031,607	171,201,769	222,248,458	280,388,588	334,139,191
Telefonía nacional	87,645,665	124,242,164	156,911,476	218,977,473	263,627,584
Telefonía internacional	41,385,942	46,959,605	65,336,982	61,411,115	70,511,607
En valores constantes de 1991	182,071,261	206,264,120	220,484,896	248,220,297	272,566,914
Telefonía nacional	123,673,239	149,687,125	155,666,369	193,854,728	215,048,575
Telefonía internacional	58,398,022	56,576,995	64,818,527	54,365,569	57,518,339
En \$us corrientes	43,299,197	50,353,461	59,266,255	68,387,460	74,584,641
Telefonía nacional	29,411,297	36,541,813	41,843,060	53,409,140	58,845,443
Telefonía internacional	13,887,900	13,811,649	17,423,195	14,978,321	15,739,198
Volumen de Tráfico					
Telefonía nacional (mill.minutos)	51.86	55.40	63.13	84.85	105.62
Telefonía internacional (mill.minutos)	5.70	8.00	10.00	14.50	16.60
Ingreso Medio					
Telefonía nacional (Bs/minuto)	1.69	2.24	2.49	2.58	2.50
Telefonía internacional (Bs/minutos)	7.26	5.87	6.53	4.24	4.25
Telefonía nacional (Bs/de 1991 minuto)	2.38	2.70	2.41	2.28	2.04
Telefonía internacional (Bs/de 1991 minuto)	10.25	7.07	6.48	3.75	3.46
Telefonía nacional (\$us/minuto)	0.57	0.66	0.66	0.63	0.56
Telefonía internacional (\$us/minuto)	2.44	1.73	1.74	1.03	0.95
Ingreso Marginal					
Telefonía nacional (Bs/de 1991 minuto)		7.36	0.77	1.76	1.02
Telefonía internacional (Bs/de 1991 minuto)		-0.79	4.12	-2.32	1.50

Fuente: Elaboración propia en base a información de SAFCO

CUADRO 2

EVOLUCION DE GASTOS-COSTOS, TOTALES Y MEDIOS DE ENTEL

	1989	1990	1991	1992	1993
COSTOS TOTALES					
A precios corrientes	111,319,000	154,269,000	233,434,000	285,850,000	345,507,000
A precios constantes	157,077,721	185,863,497	231,581,680	253,055,135	281,839,961
En \$us.corrientes	37,365,000	45,373,000	62,249,000	69,720,000	77,122,000
Volumen de Tráfico	57.56	63.40	73.13	99.35	122.22
Telefonía nacional (mill.minutos)	51.86	55.40	63.13	84.85	105.62
Telefonía internacional (mill.minutos)	5.70	8.00	10.00	14.50	16.60
Costos Medios					
Telefonía nacional (Bs/minutos)	1.46	2.02	2.61	2.63	2.58
Telefonía internacional (Bs/minutos)	6.26	5.29	6.86	4.31	4.39
Telefonía nacional (Bs/de 1991 minuto)	2.06	2.43	2.59	2.32	2.10
Telefonía internacional (Bs/de 1991 minuto)	8.84	6.37	6.80	3.81	3.58
Telefonía nacional (\$us/minuto)	0.49	0.59	0.70	0.64	0.58
Telefonía internacional (\$us/minuto)	2.10	1.56	1.83	1.05	0.98
Costo Marginal		4.93	4.70	0.82	1.26

Fuente: Elaboración propia en base a información de ENTEL

CUADRO 3

COMPARACION DE COSTOS E INGRESOS MEDIOS

	1989	1990	1991	1992	1993
INGRESO MEDIO					
Telefonía nacional (Bs/minuto)	1.69	2.24	2.49	2.58	2.50
Telefonía internacional (Bs/minuto)	7.26	5.87	6.53	4.24	4.25
Telefonía nacional (Bs/de 1991 minuto)	2.38	2.70	2.47	2.28	2.04
Telefonía internacional (Bs/de 1991 minuto)	10.25	7.07	6.48	3.75	3.46
Telefonía nacional (\$us/minuto)	0.57	0.66	0.66	0.63	0.56
Telefonía internacional (\$us/minuto)	2.44	1.73	1.74	1.03	0.95
COSTOS MEDIOS					
Telefonía nacional (Bs/minuto)	1.46	2.02	2.61	2.63	2.58
Telefonía internacional (Bs/minuto)	6.26	5.29	6.86	4.31	4.39
Telefonía nacional (Bs/de 1991 minuto)	2.06	2.43	2.59	2.32	2.10
Telefonía internacional (Bs/de 1991 minuto)	8.84	6.37	6.80	3.81	3.58
Telefonía nacional (\$us/minuto)	0.49	0.59	0.70	0.64	0.58
Telefonía internacional (\$us/minuto)	2.10	1.56	1.83	1.05	0.98
INGRESOS MEDIOS-COSTOS MEDIOS					
Telefonía nacional (Bs/minuto)	0.23	0.22	-0.12	-0.04	-0.08
Telefonía internacional (Bs/minuto)	1.00	0.58	-0.32	-0.07	-0.14
Telefonía nacional (Bs/de 1991 minuto)	0.33	0.27	-0.12	-0.04	-0.07
Telefonía internacional (Bs/de 1991 minuto)	1.41	0.70	-0.32	-0.06	-0.11
Telefonía nacional (\$us/minuto)	0.08	0.07	-0.03	-0.01	-0.02
Telefonía internacional (\$us/minuto)	0.33	0.17	-0.09	-0.02	-0.03

Fuente: Elaboración propia

BIBLIOGRAFIA

WELLENIUS, B.; STERN, P. A. (Ed.). 1994. "Implementing Reforms in the Telecommunications Sector". Lessons for Experience. Washington, D. C.: World Bank.

SAUNDERS, R. J. .; WARFORD, J. J.; WELLENIUS, B. 1994. Telecommunications and Economic Development. Washington D.C.: World Bank.

WORLD BANK. 1992. "Bolivia: Restructuring for Growth" . Report No. 11075-BO. Washington, D. C.: World Bank.