Gran reto para SatMex: el futuro de los satélites mexicanos

Constantino Carlos Reyes-Aldasoro

Instituto Tecnológico Autónomo de México,

Departamento de Sistemas Digitales,

01000 México D.F., MÉXICO

En 1997 se abrió ó el camino para que los satélites mexicanos cambiaran de manos del estado mexicano a una empresa privada, SatMex. El proceso de privatización sigue al movimiento de lo que se consideraban áreas estratégicas, como las comunicaciones y ferrocarriles. Para que los satélites pudieran participar en el juego de la privatización, fue necesario modificar el artículo 28 de la Constitución, para aclarar la situación de los satélites. Los legisladores debatieron en las cámaras; se habló de pérdida de soberanía y factores económicos y, a pesar de opiniones adversas, la Constitución fue revisada y se creó Satélites Mexicanos, SatMex, empresa independiente de Telecomm. A cargo de esta empresa, quedaron los tres satélites artificiales geoestacionarios: Morelos II, Solidaridad I y Solidaridad II, además de una posición orbital disponible y dos centros de control, uno en Hermosillo, Sonora y el otro en el Distrito Federal.

La asociación entre la empresa extranjera Loral Space & Communication Ltd. y Telefónica Autrey fue la ganadora del proceso de licitación por SatMex, sobre las participaciones de Hughes-Televisa-Televisión Azteca-Multivisión y PanAmSat-Peñoles. Después de la compra, Loral tomó posesión del 49% de las acciones representativas del capital, mientras que Autrey le correspondió el 26% y el 25% restante lo retuvo el gobierno mexicano. En cuanto a los derechos de voto, la división fue 51% para Autrey y 49% para Loral. Además, el gobierno se reserva el 7% del ancho de banda del satélite, que será destinado para asuntos de seguridad nacional y algunos de servicio social.

Un momento de reflexión nos lleva a pensar ?qué impacto tendrá esto proceso para México? El reto de SatMex es mejorar su competitividad a nivel internacional. Los sistemas de comunicación de los satélites utilizan aproximadamente sólo un 60% de la capacidad total, mientras que algunos proveedores comerciales internacionales trabajan al 90% (como GE Americom, PanAmSat/Hughes y el mismo Loral). Esta subutilización se debe en parte a tarifas altas, una regulación restringida, estaciones terrenas que no contaban con tecnología adecuada y una posición poco comercial de SatMex. Además hay que considerar que el 90% de los usuarios se concentran en la República Mexicana y tan solo un 10% en otras naciones aun cuando las huellas de cobertura permiten enlaces a Centro y Sudamérica y parte de los Estados Unidos.

Varias acciones propuestas por la nueva empresa prometen mejorar su desempeño. La primera de ellas es el lanzamiento de un nuevo satélite, el SatMex 5 (originalmente Morelos III), de mayor potencia y capacidad, el cual cubrirá en sus huellas a 500 millones de clientes potenciales en el continente americano. Además, se piensa lanzar una "agresiva campaña de ventas y mercadotecnia", la cual aunada a una nueva estructura de tarifas y un servicio confiable, pretende incrementar la rentabilidad de la empresa y duplicar sus ventas que hasta hoy son de 110 millones de dólares anuales.

En el documento "Bases generales para la apertura a la inversión privada en el Sistema Satelital Mexicano" se plantean metas ambiciosas y difíciles para SatMex como son: utilizar las telecomunicaciones para crear las condiciones que den un renovado impulso en el beneficio del servicio y la generación de empleos, fortalecer la unión entre los mexicanos, reafirmar nuestra cultura, acercar a la población a los servicios de educación y salud, aumentar la productividad de la industria y el comercio y permitir el intercambio de información entre México y el resto del mundo. La nueva administración de los satélites deberá trabajar por alcanzar estas metas y entonces no se hablará de perdida de soberanía, sino de progreso de México y beneficio para nosotros sus habitantes.