

# Telefonía móvil y regulación

A propósito de las recientes ventas y fusiones de las empresas de telecomunicaciones<sup>(\*)</sup>

Mesa redonda con Rafael Munte Schwarz<sup>(\*\*)</sup>,  
Luis Vinatea Recoba<sup>(\*\*\*)</sup>,  
Juan Rivadeneyra Sánchez<sup>(\*\*\*\*)</sup> y  
José Juan Haro Seijas<sup>(\*\*\*\*\*)</sup>.

Por David Grández Carrasco y Eduardo Cueva Vieira  
Miembros de la Asociación Civil **ius et veritas**

## Introducción

La reciente adquisición de TIM Perú por parte de América Móviles -Claro-, regresa a reflexión el tema del mercado de la telecomunicaciones, generándose una serie de interrogantes de cara al futuro de este importante servicio, entre los cuales saltan a la vista los aspectos regulatorios en materia de cargos de conexión, interoperatividad y portabilidad numérica. Es en este sentido que logramos reunir a algunos de los más destacados especialistas en este tema como son los doctores Rafael Munte Schwarz, Luis Vinatea Recoba, Juan Rivadeneyra Sánchez y José Juan Haro Seijas para que compartan con nosotros sus impresiones y comentarios al respecto, siendo de gran importancia los conceptos volcados en esta mesa redonda para un adecuado entendimiento del pasado, presente y futuro de tan dinámico mercado.

**RM:** El cargo de interconexión en la red móvil<sup>(1)</sup> es un tema que actualmente está siendo materia de

serios cuestionamientos, sin embargo, este es un problema que se remonta aproximadamente al año 1999 cuando circuló el primer proyecto de OSIPTEL para efectos de regulación del cargo de interconexión en la red móvil. Posteriormente, contradiciendo los propios criterios de OSIPTEL que establecían que los cargos no deben obedecer al origen de las llamadas sino que básicamente deben ser iguales, por intermedio de una norma se establecieron cargos diferenciados que dependían del tipo específico de tráfico. Así, los tráficos originados en larga distancia y en teléfonos públicos generaban un cargo como terminación de 20.53 centavos, dejando de lado las llamadas de teléfonos residenciales bajo el sistema “el que llama paga” y dando inicio al gran problema de los cargos diferenciados.

Hoy en día estamos en la disyuntiva respecto del cargo de interconexión de la red móvil y de lo que se trata es de identificar los criterios que deben prevalecer en la regulación del mismo. Quisiera empezar con la posición de Lucho Vinatea, ¿qué opinas al respecto?

(\*) Agradecemos a Telefónica del Perú S.A.A. por brindarnos sus instalaciones para la realización de nuestra Mesa Redonda llevada a cabo el día 21 de octubre de 2005. Asimismo, agradecemos a Emi Yamamura Kinjo quien nos apoyó en la realización de la entrevista.

(\*\*) Abogado. Profesor de Derecho Administrativo 1 y Telecomunicaciones de la Facultad de Derecho de Pontificia Universidad Católica del Perú.

(\*\*\*). Abogado. Profesor de Derecho de Telecomunicaciones y Derecho Laboral de la Facultad de Derecho de la Pontificia Universidad Católica del Perú.

(\*\*\*\*) Abogado. Gerente de América Móvil Perú (Claro).

(\*\*\*\*\*). Abogado. Profesor de Derecho de la Competencia de la Facultad de Derecho de la Pontificia Universidad Católica del Perú. Gerente de Asuntos Regulatorios de Telefónica del Perú

(1) El cargo de interconexión es el pago que tiene que realizar el operador desde el cual se origina una llamada, al operador en cuya red concluye la misma. Así pues, si uno realiza una llamada desde un teléfono celular de Claro hacia un usuario de Telefónica, el cargo de interconexión se le paga a Telefónica por el uso de su red.

**LV:** Bueno yo me plantearía una pregunta de carácter más bien abstracto ¿se deben regular los cargos?, es decir, creo que nos deberíamos preguntar antes de saber cuál debería ser el cargo o qué valor debería terminar siéndole asignado, si es que este cargo en verdad debe ser materia de regulación. Esto en mi opinión implica un análisis que hoy ya no está siendo asumido por OSIPTEL pues simplemente ha decidido que sí hay que regular el cargo y hay que fijarlo, es más, estamos en este momento en un proceso de determinación de esa cuantía.

Sin embargo Rafael, me parece que la pregunta es pertinente porque este tema pasa por determinar si es que el mercado está lo suficientemente maduro y tiene los términos competitivos necesarios como para requerir de la actuación del regulador en materia de fijación de cargos. Particularmente creo que los análisis que ha hecho OSIPTEL y la documentación que ha presentado, puesta a disposición del público en general, no son lo suficientemente concluyentes como para establecer que esta intervención deba darse. Solo espero que en las próximas semanas, cuando todo este proceso culmine, OSIPTEL presente nueva información lo suficientemente convincente para que justifique su actuación regulatoria.

Pero bien en vista que se ha decidido llevar adelante este proceso, me parece que lo primero que deberíamos considerar en materia de cargos es la posición que tiene cada una de las empresas operadoras del mercado y la función que finalmente estas han venido ejecutando en los últimos tiempos. Basándonos en la posición y función de cada una de las empresas encontramos posiciones claramente antagónicas entre las tres empresas de telefonía móvil, porque por un lado dos empresas (Telefónica Móviles y América Móvil -Claro-) están señalando que OSIPTEL no debería regular o en todo caso, si lo va a hacer, debería establecer un cargo con un mayor valor; y por otro lado, Nextel viene señalando una posición muy distinta.

Me parece que ambas tienen como sustento en primer lugar, las opciones competitivas y los modelos que han utilizado en el mercado para hacerle frente a la competencia. Así, Nextel que busca siempre cierto tipo de clientes (los corporativos), quienes le han permitido hacer una masa crítica lo suficientemente consistente para sustentar su crecimiento empresarial, considera que los cargos de interconexión deben tener un

menor valor del que considera deben tener empresas como Telefónica y Claro que han optado en un esquema basado en usuarios que son “postpago” y “prepago” ampliando así la base de clientes con el propósito de crecer en el mercado. A ellos les conviene una regulación que establezca cargos de interconexión con un mayor valor.

Particularmente creo que ambas estrategias competitivas son legítimas y explican el porqué de las actuaciones de ambos grupos de empresas en esta discusión regulatoria, yo a la fecha no tengo una idea clara de cuál de ellas es la que debe prevalecer, lo único que me queda claro es que este mercado está creciendo y si este mercado está creciendo quiere decir que las reglas están funcionando de alguna manera, y ese es un factor muy importante. Insisto en que el organismo regulador no debe dejar de lado que hay un buen funcionamiento del mercado, hay reglas que están dando un impacto beneficioso para el mismo, y si OSIPTEL va a adoptar una posición debe hacerlo con extrema cautela porque no tengo evidencia de que las propuestas que están haciendo en este momento culminen en un resultado beneficioso para las propias empresas en el mercado en su conjunto y para los usuarios en última instancia. Las cuestiones que plantearía respecto de cómo debe actuar OSIPTEL de cara a la fijación de cargos son: primero, aceptar que el mercado está creciendo y si que sí tiene dinamismo; segundo, aceptar que su actuación debe ser lo suficientemente cautelosa como para terminar dando pasos que finalmente beneficien a todo el mercado y a los usuarios al momento de fijación de estos cargos. En cuanto a la cuantía y a la forma de llevarlos a este proceso que ha sido propuesto creo que todavía hay mucho por discutir.

**RM:** Lo cierto es que hay una situación que mencionaba, existen cargos diferenciados aun cuando técnicamente se quiere decir que el cargo del fijo residencial a móvil no es un cargo, lo cierto es que hay una distorsión. Esto de alguna manera tiene que regularizarse, tiene que tener un sentido que este acorde con criterios regulatorios. El concepto que subyace a esto -y lo digo simplemente como una afirmación especulativa que hago justamente invitando a la discusión- es que existe inherentemente al sistema un subsidio de la telefonía fija a la telefonía móvil a través del cargo o el pago que se traslada y se podría decir bajo

esa premisa que obviamente esto ha frenado de alguna manera el desarrollo de la telefonía fija en favor de la telefonía móvil que paga este subsidio. El tema es, ¿podría pensarse un desarrollo de la telefonía móvil sin este esquema hacia el futuro? ¿Tuvieron una visión de largo plazo aquellas empresas que establecieron su crecimiento en el ingreso por llamadas entrantes provenientes de los usuarios de la red residencial? ¿Debieron prever que la tendencia iba a ser necesariamente a que estos cargos van a tener radicalmente a bajar durante el tiempo? Juan cuéntenos por favor.

**JR:** Yo creo que en un escenario de posible intervención y reducción de los cargos de interconexión sería dramático, recogiendo las descripciones del doctor Vinatea debemos reconocer que el mercado de telecomunicaciones ha venido funcionando de manera correcta con lo cual uno podría cuestionarse si es que efectivamente debemos regular. Haciendo un poco de memoria lo que ha ido pasando no es nada desdeñable considerando que tenemos una reducción tarifaria a nivel móvil del 35% al 37% en promedio a comparación de las tarifas que teníamos 4 o 5 años atrás, también tenemos que la penetración en el mercado se ha multiplicado por 4 lo cual demuestra que las empresas del rubro de telecomunicaciones se han desarrollado y fortalecido demostrando saber como trasladar al mercado y a los consumidores una serie de beneficios muy importantes.

En base a esto yo no preguntaría si se debe o no regular el cargo, sino cuándo se debe regular el cargo y eso depende de lo que quiere el Estado. Si el Estado quiere aumentar el nivel de penetración y promover el desarrollo de infraestructura en el sector telecomunicaciones definitivamente no debe fijar los cargos de interconexión.

Si uno ve lo que ha sucedido en el mercado de la telefonía móvil de otros países, se dará con la sorpresa que el patrón común es que se regula fijando los cargos en los operadores móviles cuando la penetración está por encima del 48% o 50% del mercado, por ejemplo en Europa, es decir cuando estamos ante un mercado realmente maduro, ciertamente no podemos decir que el mercado peruano es un mercado maduro con una penetración de apenas 16 o 17%. Por lo tanto, en un mercado con tan poca penetración ¿es correcta

la decisión de regular los cargos en los operadores móviles? Yo estoy totalmente convencido que no es correcta la intervención del regulador, hasta me animo a decir que es muy peligrosa porque puede afectar los logros en aumento de penetración y reducción de tarifas alcanzados en estos últimos años.

Un claro ejemplo del aumento de penetración que se ha dado en estos últimos dos años es la llegada del servicio de telecomunicaciones a los sectores D y E, en donde se registra un incremento de aproximadamente un 8%, este hecho no fue previsto ni por las propias autoridades. Esta llegada a sectores D y E es producto del trabajo de los servicios de solo dos empresas que tienen un modelo de negocio por llamarlo así masivo, estoy hablando de Telefónica Móviles y América Móvil - Claro-, no así Nextel, ya que tiene sus sectores que se orientan al sectores A y B y es un operador que no desarrolla mercado.

Tal vez suene un poco fuerte pero es la verdad, Nextel no desarrolla mercado en nuestro medio, sus estadísticas en Latinoamérica muestran que el ingreso promedio por cada usuario de Nextel en el peor de los casos está sobre los US\$ 48 mensuales y en el mejor sobre los US\$ 62. Si tomamos el dato objetivo no podemos hablar de Nextel como una empresa que se orienta al producto masivo. Por el contrario, ¿cuál es el promedio de ingreso por usuario de empresas como América Móvil -Claro-, y Telefónica, Móviles? Entre los US\$ 10 y 13. ¿Por qué tiene un promedio tan bajo? Porque precisamente su mercado es masivo.

Si la intervención del Regulador establece valores de interconexión que están por debajo de los costos dicha opción sería muy lamentable. Las empresas en ese caso tendrían que retornar, no hay otra alternativa. Por ejemplo, actualmente subsidian terminales, es decir compran un teléfono y lo venden por debajo del costo del cliente para que se baje la barrera de acceso a los clientes y por otro lado tienen tarifas bastante reducidas en algunos escenarios y en otros escenarios están balanceadas con tarifas un poco más elevadas. Lo que va a pasar de intervenir el Regulador en las condiciones antes descritas es que vas a eliminar por un lado los subsidios y se va a tener que compensar las pérdidas incrementando las tarifas. Y, ¿esto a qué lleva? Lleva a perjudicar el autofinanciamiento de las empresas, pues no van a poder extender la infraestructura y no van a poder

brindar los servicios a las zonas que hoy en día el Estado mismo quiere. Y, ¿qué quiere el Estado? ¿Consolidar un modelo de negocio de tipo masivo o consolidar un tipo de negocio que se orienta a segmentos A y B de mayores ingresos? Es así de sencillo, inclusive en este escenario si esta última fuera la opción yo me atrevería a decir que ni siquiera el beneficio va a ser trasladado al consumidor, simplemente vas a ser tu reducción de costos y la empresa que brinda servicios a los sectores A y B mejorará su situación financiera nada más. Creo que esto pasa por un tema más que por el cargo de interconexión por un tema de “filosofía regulatoria” en donde nos preguntamos qué quiere realmente el Estado de los servicios de telecomunicaciones, en este caso en particular con la telefonía móvil. Si es claro que se quiere aumentar la penetración o que se requiere llevar a más usuarios al servicio pues ahí lo único que se tiene que hacer es entrar en regulaciones de otro tipo, que no afecten de manera tan dramática el financiamiento de las empresas, que de facilidades, que simplifique, y que se trabajen los costos fijos.

**RM:** Sin embargo, esta visión que es totalmente coherente no toma el otro lado de la ecuación, en el otro lado de la ecuación está la telefonía fija que es la que alguna manera a sustentado con las tarifas el crecimiento de la telefonía móvil. Las perspectivas que ustedes nos han dado son las perspectivas que pueden tener las empresas de telefonía móvil, pero integralmente hablando y no solo en relación a telefonía móvil sino en relación al mercado y considerando los distintos servicios que están involucrados la telefonía móvil y la telefonía fija, ¿cuál es la perspectiva integral? José Juan, ¿qué nos dices al respecto?

**JJH:** Es un poco complicada la pregunta Rafael dada mi posición empresarial al formar parte de un grupo integrado. Así es que lo que voy a hacer no es hablar no como representante de una empresa sino tratar de volver a algunos puntos teóricos que ya puntualizó Lucho y también Juan que me parecen relevantes.

En primer lugar, yo coincido con que la pregunta inicial es ¿se debe regular o no?, y yo creo que hay una regla de oro que es muy simple y sencilla, sin perjuicio de las especificidades del mercado de telefonía móvil, se debe regular cuando en el

mercado exista un monopolio o cuando exista una clara posición de dominio en términos generales, pero cuando el mercado es competitivo y cuando hay presiones competitivas que son enfrentadas por cada uno de los participantes la regulación antes que un beneficio termina siendo un perjuicio porque puede distorsionar el mecanismo natural de formación de los precios. ¿Cuál es la situación el día de hoy en el mercado peruano? Yo creo que hay una serie de elementos que hay que tener en cuenta. En primer lugar, es el propio organismo regulador el que reconoce que el mercado de telecomunicaciones ha venido creciendo en volumen. En segundo lugar, es el propio organismo regulador el que reconoce que el precio promedio de las tarifas móviles ha venido reduciéndose paulatinamente en el mercado. En tercer lugar, es el propio organismo regulador nuevamente el que reconoce que el segmento prepago que apareció como una modalidad nueva ha continuado creciendo, y por último, también reconoce que la penetración en sectores D y E se ha venido incrementando de un modo notorio, y esta tendencia no ha llegado a un punto en meseta, es decir, continua.

Pero no solo eso lo que recientemente ha ocurrido, un hecho muy importante es que con el ingreso de América Móvil -Claro- se demuestra que este mercado tiene bajas barreras de acceso para operadores de este tipo. Entonces en este entorno competitivo yo diría que hay menos razones para regular el día de hoy que las que eventualmente existían antes. Así, debemos reclamar un poco más de coherencia pues si antes cuando no teníamos este entorno competitivo no se regulaba, ¿por qué razón hay que regular el día de hoy?, ¿cuál es la teoría que hay detrás de esto? Bueno creo que la teoría consiste en hacer una disección bastante artificial del modelo de negocios de un operador móvil, lo que hace el organismo regulador es pensar en un cliente dividido en varias partes y entonces parece decir que existe un servicio que se vende con independencia en el mercado, que es el servicio de llamadas entre redes móviles. Y aquí la teoría es un poco extraña porque se dice que desde esta perspectiva cada operador móvil tiene una suerte de posición de dominio en la recepción de llamadas que salen de una red y terminan en su red, esto es muy complicado, porque supone desconocer el hecho de que lo que vende cada operador móvil es un paquete de

servicios y en ese paquete cada operador móvil compite entre sí. Quiero decir, es verdad, por citar solamente un ejemplo, que un cliente de Nextel que quiere llamar a un cliente de TIM tendrá que hacer una llamada *off net*<sup>(2)</sup>, pero no es menos cierto por ejemplo, que si una empresa quiere contratar con Nextel probablemente intentará que todos los miembros de esa empresa pertenezcan a la red de Nextel, de manera que las llamadas *off net* se minimicen y todo el tráfico relevante se curse en el interior de la red, por eso no debe extrañar que en el caso particular de Nextel aproximadamente el 92% de sus llamadas circulen dentro de su red pues esa es la idea, y entonces cuando uno ve este paquete de servicios se da cuenta que pertenecer a la red de Nextel vale más o menos lo mismo que pertenecer a la red de Claro o pertenecer a la red de Telefónica Móviles, este es un primer elemento que me parece muy relevante.

El segundo tema que me preocupa es que si estructuré un modelo de negocios en donde mi tarifa fijo-móvil funcionaba de una determinada manera y después el Estado me cambia las reglas de juego, entonces tengo que reaccionar y tomar previsiones que originalmente no había considerado.

Si un buen día de pronto me dicen que mis ingresos por el cargo móvil-móvil van a reducirse cuando yo (como empresa) tengo un precio por todo el paquete estructurado, pues entonces tengo un problema, porque podría bien ocurrir, y esta es una situación absolutamente plausible, que un cliente en concreto que en principio era superhabilitario se transforme, por el efecto de la regulación, automáticamente en un cliente genera una situación de déficit. Así, yo (como empresa) tengo que inevitablemente reaccionar, tengo que balancear esto, y entonces esto supone como sugería Juan la existencia de subsidios en el equipo, o la existencia de algún impacto en las tarifas móviles que han venido reduciéndose de un modo paulatino, y esto yo creo que es muy preocupante. Ahora tu haces una pregunta adicional Rafael y era la interacción de la telefonía móvil con el mercado de telefonía fija, y bueno es verdad que el día de hoy por efecto de la regulación hay una distinción un poco extraña pues para

llamada fijo-móvil se aplica el llamado sistema “el que llama paga” y entonces el titular de la llamada es el móvil y es ese es el que fija la tarifa y el operador de la red fija solamente recibe un cargo por originación de llamada, pero para las llamadas móvil-móvil ha venido rigiendo un sistema de libertad en la fijación tarifaria y la fijación de cargo que parece que se va a reemplazar por este sistema regulatorio.

Ahora bien, la misma reflexión que se hace en torno a la fijación del cargo móvil-móvil debe hacerse en torno al sistema “el que llama paga”. Retomando lo que decía Juan, uno puede acometer directamente la decisión de si es muy razonable o si era deseable o no regular con el sistema “el que llama paga” que se instituyó como bien saben en nuestro país hace casi 10 años en 1996, pero una vez que uno lo tiene ya establecido, y una vez que las empresas han estructurado sus planes de negocios sobre la base de esta regulación, que el regulador diga un buen día y diga “esto no va más”, supone en términos concretos para las empresas móviles un nuevo forado.

De lo que se trata entonces es establecer las maneras de balancear ese forado porque era perfectamente lícito, dado que la regulación establecía que yo tenía una compensación bastante interesante por las llamadas *incoming* fijo-móvil, estructurar un modelo de negocios prepago que confiara fundamentalmente en que la retribución del cliente se iba obtener solamente en llamadas entrantes. Si después me dicen que ya no voy a tener esa retribución, ¿qué hago con clientes entrantes? y entonces creo que esto abre todo un debate que no se ha dado en nuestro país pero que es teóricamente bastante interesante.

**RM:** Muy bien, hablemos de un tema en el que posiblemente exista consenso, por lo menos a nivel teórico, ese es el tema de la portabilidad numérica<sup>(2)</sup>. En principio, nadie podría decir que la portabilidad numérica es incorrecta porque, entre muchas cosas, es un instrumento de competencia. Pero existen una serie de temas muy complicados que deben ser determinados como ¿cuánto cuesta la portabilidad numérica? y ¿quién debe asumir el costo de la misma?, entonces, ¿cuáles son sus visiones al respecto?

(2) Derecho de los usuarios de los servicios de telecomunicaciones de poder conservar su número de teléfono, aún en el evento que cambie de empresa operadora, servicio o ubicación.



**LV:** Bueno, este es un tema de lo más fascinante porque de pronto uno encuentra en la portabilidad numérica el ejemplo más espectacular de lo que sería la facilitación de la competencia en determinado mercado. La portabilidad numérica en el mercado de telefonía fija o móvil podría dinamizar la actuación de los operadores en el mercado, pero específicamente en el mercado móvil, en donde creo que efectivamente hay competencia, intentar buscar cierto dinamismo a partir de esto creo que tiene algo más de sentido. No obstante, simplemente planteo el tema de si realmente esto es pagable y si las razones que están motivando los cuestionamientos a la actuación regulatoria del OSIPTEL van en la línea de solamente justificar o tratar de propiciar una portabilidad numérica en el mercado de teléfonos móviles. Me parece que ambas posturas son incompatibles pues creo que lo primero que deberíamos hacer es lograr que crezca el mercado, lograr que este madure, y solo cuando tenga cierta madurez utilizar la portabilidad numérica como una forma de dinamizarlo. Este es un tema también de oportunidades, yo sí creo en los beneficios de la portabilidad numérica pero a estas alturas del partido, y en un mercado móvil como el nuestro, me parece que es demasiado prematuro.

En el caso de la telefonía fija no me parece porque falta algo, pues hay formas más originales probablemente más aterrizadas a nuestra realidad como la que establece temas de alocuciones que de alguna manera están funcionando y que probablemente están haciendo que los operadores que han tenido la iniciativa audaz de hacer telefonía fija distintos a Telefónica van captando pues sus porciones del mercado con esfuerzo, pero pretender que gracias a la portabilidad numérica este incipiente mercado va a crecer es una tontería.

Yo creo que en primer lugar se debe poner los pies sobre la tierra y pensar que este proceso debe ir madurando hasta el momento en el que las condiciones estén dadas para su aplicación pero por el momento me parece que no es la ocasión. Probablemente el tema de la portabilidad sí esté como tema particular en la agenda de algún operador con ocasión del tema de la fusión porque esto fue planteado como una de las ventajas que podría tener el operador que participó de la fusión, pero fuera de ese escenario singular no hay ninguna otra razón atendible.

**RM:** Juan en su momento Tim fue un fervoroso impulsor del concepto de implementar la portabilidad numérica en telefonía móvil, y eso tenía una obvia lógica, y es que aquellos operadores entrantes en el mercado ven en la portabilidad numérica la posibilidad de entrar con mayor rapidez, sin embargo, a medida que pasa el tiempo y exista una mayor base de clientes o una base más estable de clientes esta posición puede ir variando. ¿Ese es el caso de América Móvil -Claro-?

**JR:** No, no necesariamente. Tú lo has dicho por mas que parezca un simple cambio de accionista o de titular de empresa hay también un cambio de visión, de filosofía y de compromiso. En teoría en aquel entonces se siguieron los patrones típicos de las negociaciones entre los operadores de cuando se ponen en la mesa un tema como el de la portabilidad numérica. Obviamente aquel operador que tiene la mayor base de clientes va a querer retenerlos y en el otro extremo está el operador de "nicho" que también quiere retener a sus clientes, este último es pequeño en términos de números pero no es tan pequeño en términos de ingreso por usuario. Debemos buscar una visión y un modelo de negocio de empresa que esté orientado más a crecer mercado, a desarrollar una mayor infraestructura, a abarcar mayores segmentos de la población para proveer más servicios, todo lo que sea esfuerzo e inversión tiene que estar destinado a esos fines, pero como la implementación de la portabilidad numérica en este momento va a ser mucho más productiva que invertir en hacer infraestructura y dar cobertura en zonas que en este momento no están servidas vamos a abandonar estos nobles fines.

Ahora, tampoco es que los resultados hayan sido espectaculares en aquellos países en donde se implementó la portabilidad numérica, en los países que la tienen establecida hace ya buen tiempo, la migración no ha sido muy significativa y además ha tenido una respuesta muy extraña porque uno teóricamente podría pensar que hay una migración del operador más grande al operador más pequeño, y ha habido más países en donde ha sucedido lo contrario pues el operador grande se ha beneficiado y el perjudicado ha sido el chico o de repente el segundo o tercero, todo esto va en contra de lo que la lógica diría en un esquema de

portabilidad numérica solo teórico. Entonces, los resultados prácticos tampoco es que hayan demostrado lo que uno esperaba como una especie de panacea, en términos de bajada de barreras de acceso a servicios. Creo que la portabilidad numérica debe ser reservada como una herramienta que introduce un poco más de dinamismo al mercado cuando este tiene una determinada hora de maduración, en este momento con solo 16% de penetración, en donde lo que se necesita es poder llegar a esa enorme cantidad de localidades que hoy en día no están cubiertas, todos los esfuerzos de inversión deben ir hacia ese lado y no hacia la portabilidad numérica que simplemente van a ser circular los mismos clientes que son los pocos que tiene el servicio, cuando lo que debe hacer es extender el servicio a los que no lo tienen.

**RM:** ¿Que opinas José Juan? Tal vez Telefónica, al contrario de lo que se podría creer, ¿se puede ver beneficiada con la portabilidad numérica?

**JJH:** Yo creo que el tema de la portabilidad numérica vuelve a toda esta discusión que tenía antes con relación al tema de la regulación, creo que hay que tener las ideas bastante claras, a título personal yo prefiero la competencia en el mercado antes que la competencia ante el organismo regulador. Lo que ocurre cuando uno tiene regulación en un mercado es que al entorno competitivo que normalmente se produce en el mercado se le viene añadir un nuevo entorno competitivo que es el entorno de la influencia ante el organismo regulador para la obtención de medidas regulatorias. Si uno quiere competir en un mercado regulado tiene dos opciones: la primera es utilizar su inteligencia comercial para desarrollar argumentos de ventas para capturar parte del mercado que tiene el competidor o para desarrollar nuevos mercados, la segunda se da cuando la primera no es suficiente, cuando la primera cuesta demasiado, o bien cuando se quiere complementar la primera así se tiende a recurrir al organismo regulador para intentar tener una “ayudita” en el proceso competitivo. Yo creo que la “ayudita” de la portabilidad numérica es absolutamente innecesaria en nuestro país, en primer lugar por lo que como dice Juan el mercado es un mercado todavía por desarrollar y está claro

que respecto de los clientes que el día de hoy no tienen teléfono móvil, la portabilidad es irrelevante, y porque lo que se ha producido en los últimos meses, y esto uno lo puede observar simplemente revisando las cuotas del mercado, es que sin que exista portabilidad numérica el operador con mayor posibilidad de mercado que es Telefónica Móviles ha venido perdiendo de manera consistente parte del mercado. Esta es la mayor prueba de que no es necesario contar con portabilidad numérica para poder arrebatarle clientes a Telefónica Móviles.

Ahora, ¿cómo se arrebatan clientes en un mercado de ausencia de regulación en portabilidad numérica?, pues ofreciendo algunas cosas interesantes como mejores equipos, servicios que no tiene el operador establecido, cobertura en algunas zonas, mejores tarifas, esos son argumentos a lo que uno típicamente debe recurrir. Yo pensaría, contrariamente a lo que tu dices en tu pregunta Rafael, que no hay pleno consenso a favor de la portabilidad numérica, creo que es una mala idea en términos generales porque todo tipo de inversión, y la portabilidad numérica requiere una inversión muy muy importante, debe analizarse en función al “retorno” esperado de este caso, y la evidencia existente a nivel internacional como dice Juan, demuestra que esta inversión no se repara en modo alguno con lo que ocurre posteriormente en el mercado que paradójicamente es, para decirlo en términos generales, el mantenimiento de una situación previamente existente. Si bien los operadores entrantes arrebatan algunos clientes a los operadores establecidos por la portabilidad numérica, el operador establecido también les arrebatan clientes y esto produce una situación en términos generales de irónica estabilidad en el mercado. Entonces, la pregunta que uno se tiene que hacer en términos concretos es: ¿vale la pena invertir los muchos millones de dólares que se requieren en este caso para desarrollar un mecanismo que no va a colaborar en el objetivo de incrementar el mercado, que no va a colaborar con la reducción de tarifas, que no va a colaborar en la innovación, y que simple y sencillamente va en la línea de reproducir las recetas regulatorias que vienen desde el hemisferio norte? Creo que es una mala idea para un país como el nuestro en donde esos montos pueden destinarse a la expansión de la red, no seamos indolentes con quienes no pueden contar con los servicios de telefonía móvil.

**RM:** Eso me lleva también a hacer una reflexión sobre un tema relacionado que quisiera ponerlo en la mesa, ¿qué se entiende por compartición de redes? Existe la famosa paradoja por la cual por un lado la teoría de la regulación obliga a un operador dominante a compartir infraestructura, y eso a su vez genera dentro del derecho de la competencia la consecuencia de no motivar mayores inversiones, pues tiene que compartir esa infraestructura con otros operadores y no le ve el atractivo a la exclusividad de su inversión. Recuerdo perfectamente en el caso más sonado que hubo sobre estos temas que fue el caso de *Roaming Automático Nacional* entre Tele 2000 y Telefónica. En aquel entonces Telefónica lo decía con todas sus letras: “me están expropiando la red” y ojo que no era un tema de infraestructura sino que se trataba de un tema de compartir una facilidad pero quedó muy claro cual era la visión del operador que obviamente tenía una infraestructura desarrollada a nivel de todo el país en ese entonces. ¿Cuáles son sus perspectivas, sus reflexiones en relación al tema de compartición de redes en nuestro mercado particularmente en la telefonía móvil?

**LV:** Bueno, el tema de la compartición de redes es un poco especial pues a diferencia de lo que pueda ocurrir en el caso de larga distancia o telefonía fija, en el en el caso de la telefonía móvil esto se relativiza. Lamentablemente el grado de penetración hace una vez más que sea impensable de que aparezcan algunos operadores móviles virtuales, como sí ocurre en Europa, que desarrollan de manera muy importante el mercado pero bajo el supuesto de un mercado maduro. La madurez de un mercado hace que el servicio, bajo la marca del propio proveedor de servicios, ya no tenga el potencial expansivo que originalmente tenía y ese operador puede de pronto pensar que si comparte infraestructura con una marca muy importante y que venda mucho como puede ser *Virgin*, hace posible que se relance el producto, que se generen nuevas necesidades e incentivos y que finalmente el servicio de telefonía móvil crezca por la vía de la explotación de marcas distintas. Pero nuestro mercado ni siquiera llega a la calificación de maduro, entonces en telefonía móvil estamos recién en un proceso de inicio como para pensar en esta compartición de infraestructuras.

Evidentemente estoy a favor de todo lo relacionado con la explotación de la infraestructura técnica de manera conjunta y a cambio de contraprestaciones razonables, es más, en el mercado las empresas están pactando esto con convenios que son bastante razonables y donde ya no se hace necesaria la intervención del regulador, de hecho, incluso en otros sectores, la compartición de infraestructuras se hace a través de procedimientos estandarizados en donde la gran preocupación de la compartición de infraestructura ni siquiera se convierte en un tema que quite el sueño.

Sin embargo no dejo de saludar normas en donde se dicta la compartición de infraestructura pero de orden urbanístico y ambiental pues creo que queda plenamente admitido que las infraestructuras deben ser compartidas.

**JR:** Yo tengo una visión distinta a la de Lucho. Yo divido claramente entre lo que puede ser compartición de uso de redes o mejor dicho acceso a redes, que es el género y una de sus variables es la interconexión, de la compartición de infraestructura que *per se* no implica acceso a la red. Esta diferencia creo que es fundamental porque particularmente en la telefonía móvil hay un porcentaje muy interesante en los costos operativos que se aplican por las estaciones básicas que son las antenas, y aquí hay una situación bien paradójica pues prácticamente el 99% de las redes están replicadas por tres o por cuatro hasta hace un tiempo. Así teníamos entonces cuestiones de lo más extrañas como que en un radio de cinco cuadras nos encontramos con cuatro estaciones bases, es decir cuatro antenas de las cuatro empresas de telecomunicaciones, esto analizado desde un sentido urbanístico es dramático pero es mucho peor si hablamos desde el punto de vista de los costos que les generan a las empresas el mantener toda esta infraestructura porque uno puede bajar el 75% de los costos si es que comparte la infraestructura desde un principio con el operador, y quizás hasta más, porque los costos no son necesariamente uniformes. Creo inclusive, poniéndome en los zapatos del operador, que quien tenga mayor cantidad de infraestructura disponible es quien debería fomentar la compartición de infraestructura porque la misma no es gratis, se tiene que cobrar y se podría hacer un buen negocio.



**RM:** Como el buen negocio que hizo Bellsouth con la entrada de Tim ¿no es cierto?

**JR:** Si pues Bellsouth hizo un negocio redondo con nosotros pero después ya no le fue tan bien (Risas).

**LV:** Lo que pasa es que ya no estaba sentado en las negociaciones un personaje importante en Bellsouth (Risas).

**JR:** Si pues, y ahora funge de moderador (Risas). Pero yo sí creo que la compartición de infraestructura, ojo que estoy distinguiendo lo que es acceso a red de la compartición de infraestructura, desde el punto de negocios es vital en términos de reducción de costos, de hacer eficiente la red, máxime para una industria como la móvil donde tienes muy difundidas distorsiones como aquella idea equivocada que dice que las antenas de telefonía móvil perjudican la salud.

Creo que compartir la infraestructura es una decisión *win-win* que tiene que ser interiorizada por todos.

**RM:** El tema de la negativa de compartir esta infraestructura, ¿podría haber sido simplemente una estrategia o una táctica de moral de entrada al mercado José Juan, me lo puedes confesar ahora que ya no es importante?

**JJH:** (Risas) Vamos a intentar dividir un poco la discusión porque hay varios frentes como decía Juan en el tema de acceso a redes. A nivel internacional se habla, en casi todos los mercados de industrias en redes incluyendo el de telecomunicaciones, del concepto de *open access* pero la idea aquí en Perú parece ser que hay que ordenar a todos los que son titulares de alguna instalación una compartición forzada con cualquier interesado. Creo que esta nuevamente es una mala idea desde la perspectiva reguladora.

Coincido con Juan en que la idea básica de que muy probablemente compartir infraestructuras físicas puede ser tremendamente beneficioso para reducir los costos de una empresa entrante así como para hacer eficiente el negocio. Además comparto la visión de que esto puede ser un arreglo *win-win*, por ejemplo, actualmente Telefónica Móviles todavía tiene espacio geográfico en el Perú que tiene que cubrir y lo mismo ocurre con América

Móvil -Claro- entonces, si este despliegue se va a iniciar, ocurrirá que en algunas zonas América Móvil llegará antes que Telefónica Móviles y en otros ocurrirá lo contrario. La pregunta es ¿tiene algún tipo de sentido duplicar la red?

Creo que puede ser una transacción *win-win* el ponerse de acuerdo para este tipo de compartición, de hecho hay arreglos de este tipo entre Telefónica Móviles y América Móvil, pero sabiendo que esto es beneficioso para el mercado y que puede ser una situación *win-win*, el arreglo que se llegue, ¿debe ser producto de una negociación privada en donde las partes acuerden libremente la compensación? o ¿debe el organismo regulador intervenir de manera heterónoma marcando las condiciones de la operación? Creo que se debe favorecer lo primero, y restringir lo segundo, no tiene sentido intervenir para disponer la compartición de infraestructuras allí donde existen infraestructuras competitivas disponibles y allí donde los privados tienen incentivos para llegar a arreglos libres bajo el sistema contractual. Esto nos confronta directamente con una medida normativa que se produjo hace algún tiempo en nuestro país que es la libre compartición de infraestructura. La evidencia más notoria de que esta ley era simplemente un intento de recepción de ideas nacidas nuevamente en el hemisferio norte y no necesariamente un requerimiento verdadero del mercado, es que después de haberse aprobado la ley nada ha pasado, es decir, bajo la ley no se ha organizado ninguna compartición de infraestructura. Sin embargo, los agentes privados han venido arrendando infraestructura y han venido teniendo acuerdos para el desarrollo de conjuntos de las mismas, es más, las empresas eléctricas ya incluso antes de la promulgación de la ley habían arrendado espacios para el desarrollo del sistema de telecomunicaciones.

Entonces, yo creo que nuevamente nos movemos en el ámbito de una regulación innecesaria que puede ser tremendamente distorsionada porque luego va a resultar que no va ser aprovechada por los operadores de telefonía móvil o por los operadores de telefonía fija de alguna envergadura, sino que probablemente esta intervención va a ser finalmente aprovechada por los incumplidores quienes solicitan los postes y luego no pagan por el servicio.

Bueno lo que yo decía es que todos estos casos comparten una misma característica de hecho: en

todos el denunciante era básicamente un incumplidor, alguien que no quería pagar lo establecido y quería “salirse” por la vía de pedir una “ayudita” al organismo regulador. Lo interesante de todo esto es que el organismo regulador no les dio la razón a los denunciantes; lo menos interesante, sin embargo, es que el organismo regulador dijo que podía ocurrir que este poste se considerara una instalación esencial a pesar de que existiera otra red disponible en una determinada ciudad. Por regla general en el Perú allí donde hay una red de telecomunicaciones hay también una red eléctrica, por general habrá siempre dos redes de postes o dos redes de infraestructura de apoyo donde puedan utilizar el tendido de redes de telecomunicaciones. Pienso que en estas condiciones la intervención regulatoria no se justifica, en estas condiciones se puede llegar a soluciones vía acuerdo privado que sean absolutamente respetuosas del derecho de acceso de los entrantes y también del derecho de propiedad de los establecidos, y además, induzcan al despliegue de redes.

Rafael mencionaste el caso del *Roaming 1* ¿verdad?, yo creo que vale la pena traer a colación el caso *Roaming 2* porque se confrontan las distintas situaciones en la que se colocó el organismo regulador. En *Roaming 1* la razón básica por la cual se ordenó a Telefónica del Perú en aquella ocasión poner a disposición de Tele 2000 el *Roaming Automático Nacional* era simple y sencillamente porque Bellsouth estaba legalmente imposibilitado de acceder a provincia; pero en *Roaming 2*, la situación ya había cambiado totalmente. En *Roaming 2*, Bellsouth ya tenía la concesión de la Banda B en provincias, pero además ocurría otra cosa, quienes no podían acceder al sistema de *Roaming Automático Nacional* provisto por una red CMA que eran concretamente Tim y Nextel se habían visto forzados a desarrollar su propia red, y en esas condiciones otorgarle una ventaja competitiva a Bellsouth hubiese supuesto una distorsión mayúscula en el mercado.

Creo es que hay que tener muchísimo cuidado y además uno cuando confronta los casos de postes y los casos de *Roaming Automático Nacional* tiene la sensación de que todas estas

doctrinas sobre instalaciones esenciales del derecho de libre competencia cuando son bajadas a la realidad son muy difíciles de administrar. Lo que quiero decir es que en el caso de los postes casi OSIPTEI sin darle la razón a las empresas denunciantes parece declarar sin embargo que una red de postes puede ser una instalación esencial, y por tanto se debe en algunos casos tener que ponerse a disposición de los entrantes. Yo no creo que una red de postes constituya una instalación esencial.

**RM:** Bien, pasemos al último tema que quiero tocar y es el tema de la interoperatividad<sup>(3)</sup>. ¿En qué sentido debería avanzarse?

**LV:** Bueno lo que yo he podido apreciar con experiencias más o menos personales en torno a este tema es que hay una enorme dificultad para que las empresas se aprovechen de ella por un fundamento de tipo económico. Una vez que uno aterriza se en nuestra realidad se da cuenta que solo ciertos tipos de empresas son capaces de explotar la interoperatividad, hacer negocio con ella, o eventualmente aprovechar las potencialidades que esta tiene. Esto va a dar paso simplemente a analizar si hay suficiente masa crítica para desarrollar interoperatividad y si es que realmente la empresa que pretende emprenderla es capaz de captar tráfico suficiente como para ello. Este tema nos lleva a los grandes operadores de tarjetas prepago quienes son finalmente quienes se dedican a este negocio, y nos damos cuenta que en nuestro país la gran mayoría de los operadores que lanzan sus tarjetas solo captan pequeñísimas posiciones del mercado, solo hay uno o dos que realmente lo pueden hacer grandes negocios con las tarjetas prepago y que pueden encontrar en la interoperabilidad dos cuestiones: la primera, la posibilidad de presentar una propuesta integral de servicios como la tarjeta prepago que es capaz de hacer llamadas de larga distancia y además tiene la posibilidad de hacer llamadas a redes móviles o a redes fijas. Así, presentan un paquete de servicios en una sola tarjeta que permite que aun cuando no haya ganancia en cada uno de los segmentos, globalmente sí la hay al ofrecer un servicio integral. Lo segundo es que considere que tiene capacidad

(3) La capacidad de dos o más sistemas de telecomunicaciones (dispositivos, bases de datos, servicios o tecnologías) para interactuar según un método prescrito.

de generar volumen porque tiene una variedad de productos, por ejemplo, llamadas que tienen tal nivel de reconocimiento que hacen atractiva la posibilidad de ingresar a este mercado, por ejemplo, la tarjeta prepago 147 que originalmente fue de ámbito local comienza a ofrecer servicios de larga distancia, lo cual se ratifica la idea de multiservicios contenidos en una sola tarjeta e invita a una respuesta similar de los otros operadores.

La verdad creo que van a haber muy pocas empresas capaces de aprovechar la interoperatividad, la gran mayoría no la van a poder aprovechar por el problema de los costos en el mercado. Un cargo alto en telefonía móvil, más un cargo alto en telefonía fija, y la duplicación de los costos de los mismos por generación de los costos de llamada originada y llamada terminada, hacen inviable el negocio salvo la empresa tenga muchísimo tráfico.

**RM:** Juan, ¿es así? ¿Es un producto poco relevante?

**JR:** No me atrevería a decir que no es relevante, más bien me cuestionaría la conveniencia o la utilidad de la figura, finalmente interoperatividad es lo que mencionaba antes, una derivación de acceso a redes. Entonces nuevamente también formularía la pregunta: ¿qué quiere el Estado? ¿Quiere un modelo de consolidación de operadores que puedan extender mucho más sus redes? ¿Quiere un modelo donde empresas pequeñas se cuelguen de redes existentes y como resultado de esto desvíen parte de los ingresos sin contar con la certeza de que van a ser empresas que van a permanecer en el país? Muchas de estas últimas empresas que he mencionado se quedan con los diferenciales y este beneficio no lo terminan trasladando al usuario. Mi impresión personal es que la interoperatividad ha sido introducida al Perú muy temprano, yo creo que no era el momento por las normas actuales y el ámbito de aplicación. Los servicios de larga distancia en el caso de la telefonía móvil son sumamente irrelevantes pues estamos hablando del tráfico de telefonía que no representa ni el 3% o 4% sobre el total, lo que en definitiva lo hace un atributo no muy valorado por el cliente. Lamentablemente ahora ya está introducido, y hay que seguir adelante aunque personalmente creo que no ha sido la solución más adecuada y no creo que tenga mucho éxito.

**JJH:** Bueno yo creo que esta es una pregunta que solo recientemente ha venido a involucrar a la telefonía móvil, pero todavía hay varias críticas que se pueden hacer a la historia de la normas interoperatividad que se inició con el Decreto Supremo 062-2003 de finales del 2003. La primera crítica que uno podía hacer a ese Decreto es el hecho de que paradójicamente, no obstante que la mayor parte de aparatos el día de hoy son teléfonos móviles, esta era una obligación que pretendía solamente afectar a las empresas de telefonía fija, pero ese término de “empresas de telefonía fija” era una suerte de eufemismo, pues en realidad impactaba muy fuertemente a Telefónica del Perú. Ahora a lo largo del último año y también recientemente, el ámbito y el espectro de lo que se ha venido llamando la interoperabilidad de servicios especiales<sup>(3)</sup> ha pasado de estar relacionada con el tema de las tarjetas de pago a pretender extenderse a todo tipo de servicios en teoría interoperables entre las redes, y esto es tremendamente complicado porque marca una pauta en la que se cree que lo que debe hacerse es promover “la competencia” mediante mecanismos que en realidad no incentivan a que esta se sustente en verdadero desarrollo de infraestructuras, de inversión, sino simple y sencillamente en arrebatar ingresos de las empresas ya establecidas en el país, y esto es peligroso porque al final del día puede producirse una situación como la que se produjo en nuestro país cuando se abrió la interconexión e ingresó todo tipo de operadores y finalmente no se establecieron regulaciones que permitieran a las empresas que proveían servicios de interconexión recuperar los ingresos relacionados con esos servicios y Telefónica perdió mucho dinero por la inadecuada regulación. Cuando uno dice que la interoperabilidad puede ser buena en términos generales, solo se pronuncia sobre una parte de la pregunta, normalmente la pregunta de acceso a redes o la cuestión vinculada a acceso a redes tiene dos partes: la primera es si se debe proveer el acceso o no a una determinada instalación, la regla en términos generales es que si hay instalaciones competitivas esas no deben forzarse si acaso se debe negociar contractualmente. La segunda tiene que ver con la retribución, y aquí me preocupa que en el último año todas las medidas parecen estar dirigidas a tratar de reducir el costo de interoperabilidad pensando en que es

bueno que se le den facilidades a modelos de negocios para que haya verdadera interoperabilidad. Existe una gran falacia que es la falacia de costos, casi se dice oiga pero si usted brinda acceso el operador va recuperar su costo. Sí claro pero resulta que incurro en un costo no para recuperar el costo sino para obtener una ganancia esto es muy importante, en una empresa como Telefónica. Telefónica del Perú es una empresa de telefonía fija que tiene un reto inmenso que es el reto de penetración en nuestro país. Está sujeta a una fuerte presión regulatoria derivada del factor productividad, nosotros tenemos que bajar el promedio en 10.07% de nuestras tarifas de telefonía fija por año, esta es una obligación muy dura, esto significa que si yo no vendo más o si yo no compenso esa pérdida de ingresos con otros productos, pues al final del día mis ingresos y mi utilidad se van a seguir contrayendo.

Ahora el problema de la interoperabilidad es que viene a agregar una presión adicional sobre sus ingresos, y el mismo comentario que hacíamos entorno a la situación de los operadores móviles puede hacerse en este caso. Nosotros desarrollamos un modelo de negocios sobre la base de una estructura regulatoria y esta estructura regulatoria puede ser tremendamente comprometida y afectar obviamente al modelo de negocios desarrollado por la empresa. Creo que esto es una cuestión muy relevante porque supone más o menos la pregunta que mencionó Juan, ¿qué quiere la sociedad? ¿qué es bueno para el país? Se supone que el Estado debe querer algo bueno para el país, un país como el Perú con un nivel de penetración menor al 7% de telefonía fija en condiciones en que se conoce que el despliegue de la telefonía fija es una precondition para la instalación de banda ancha y el desarrollo de la sociedad de información en el país, ¿es acaso una buena medida regulatoria comprimir los ingresos del operador de telefonía fija e impedir que cuente con los fondos suficientes para expandir sus redes en zonas que actualmente no tienen cobertura? Yo diría que nuevamente se formulan conceptos que provienen del hemisferio norte por elaboración teórica más que por necesidad real del mercado. Nuestro país tiene mucho potencial tenemos a América Móvil y a Telmex entrando al mercado, es decir hay potencial para desarrollar las comunicaciones en este país. En Telefónica creemos que hay un espacio no para mantener lo

que tenemos sino para desarrollar nuevos servicios, para acceder a nuevos clientes, para incrementar los niveles de penetración, para servir mejor al país. Eso no se puede hacer si como parte del modelo regulatorio se lanza una medida por aquí, y luego otra inconexa, y luego una más, dirigidas todas ellas a restar ingresos de los operadores.

Creo que de pronto se hace necesario que sea el Estado, y probablemente la situación actual es inmejorable para dilucidar esta situación, el que defina cuál es su política en comunicaciones, cuál es su visión de desarrollo de sector de acá a cinco años, cuál es su visión de desarrollo del sector de aquí a diez años. Probablemente se requiere nuevos lineamientos de apertura, de continuación de mercado que nos digan las nuevas metas, y lo único que habría que reclamar es que las medidas regulatorias a dictarse se dicten en función con esos objetivos.

**RM:** Para terminar esta mesa redonda de los amigos de *ius et veritas* quería empalmar justo ese comentario con lo siguiente: estamos observando que todos hemos coincidido que existe una serie de medidas sin norte, sin una visión clara de parte del Estado respecto de la repercusión que tienen las mismas sobre el desarrollo del mercado. Estamos en una etapa en la cual tenemos un mercado que ha evolucionado desde lo que teníamos en el año 1998 cuando salieron los lineamientos originalmente por consiguiente, ¿hemos llegado al punto ustedes creemos que hay que replantearse el tema y como dice José Juan plantear una discusión de nuevos lineamientos?

**LV:** Claro, yo creo que el Estado tiene todo el derecho de ratificar su política cambiarla o mejorarla porque finalmente le corresponde a un rol de aplicaciones de esas políticas, lo que sí tiene que hacer es dejar constancia que esas son las políticas, y eso es algo con lo que concuerdo con José Juan y con Juan en el sentido que las idas y venidas del Estado en materia regulatoria en los últimos cinco años dejan evidencia de que el mismo no tiene idea de cual es el camino a seguir. Gracias a Dios de alguna manera las medidas no han tenido el impacto que avizoraban críticos como José Juan pues el mercado también tiene respuesta para las torpezas normativas y finalmente aquello que se plantea como una cosa que va a generar un impacto negativo en las empresas no necesariamente

termina ocurriendo. En los últimos cinco años las empresas han seguido creciendo y más son las propias compañías que desarrollan nuevas políticas para hacerles frente y salir exitosas, eso es finalmente lo que ha ocurrido. Yo creo que cualquier empresario aquí es consciente de que la falta de predictibilidad es casi una regla en este país y tiene que aprender a innovar en ese sentido.

**RM:** Lo único predecible en este país es la falta de predictibilidad.

**LV:** (Risas) Sí pues, entonces los resultados no han sido tan nefastos, pero eso no quiere decir que el Estado no tenga que ponga un orden.

A mi me parece que el Estado debe cambiar algunas reglas, esa concepción del modelo en el Perú con una visión más telefónica que otra cosa, telefónica en el sentido de expandir la red telefónica como una cuestión casi obsesiva, ha cambiado pues ya no solo es la telefonía fija, hay un desarrollo clarísimo de la telefonía móvil en una serie de negocios paralelos que justamente deben ser tomados en cuenta y desarrollados en este nuevo plan. El Estado debe decir que es lo que quiere hacer que se cumpla, pero el Estado tampoco no puede permanecer indiferente al hecho de que a pesar que él quiere una cosa, pueden haber empresarios que quieren una cosa distinta porque tienen libertad para formular ese tipo de estrategias, y así como hay algunos que desarrollan estrategias que aparentemente coinciden con lo que quiere el Estado, también hay otros que desarrollan estrategias que aparentemente no coinciden con lo que quiere el mismo, y eso es parte de la libertad. Cuando eso ocurre el Estado ciertamente tiene todo el derecho de insistir en sus objetivos pero debe hacerlo con el cuidado de no afectar el ejercicio de estas otras estrategias es decir equilibrio.

**JR:** Yo si creo que sería bueno una nueva versión de los lineamientos, de hecho los que existen ya han quedado desfasados y hay muchas expectativas que no se han cumplido a pesar de tener unas líneas de acción maestras, nunca se alcanzaron los objetivos. Yo pondría mucho énfasis de que esos lineamientos tendrían que ser no solo discutidos sino construidos por los agentes que participan en el mercado de telecomunicaciones, no podría ser una decisión unilateral del Estado

porque buscamos predictibilidad respecto de las decisiones del Estado y eso además va a permitir que las empresas inviertan la cantidad necesaria en cada negocio. Esto es un círculo virtuoso pues si sabes que las normas van a ir por este lado se empieza a invertir tranquilo sabiendo que no va a ver ningún cambio que complique o afecte el retorno que se espera con una inversión determinada.

Ahora no es lo único yo he coincidido con que tiene que haber un cambio en la Ley de Telecomunicaciones y su reglamento, en el tema de la clasificación de los servicios, seguimos con un esquema de la década de los cuarenta el cual fue importado y derogado ya en su país de origen. Estoy convencido que el Estado debe ratificar y hacer explícito su compromiso y su visión del desarrollo del sector porque el mensaje que recibe el inversionista, el empresario, el operador del servicio, para ser bastante sincero, no ha sido muy uniforme y en la medida en que no tengas un mensaje muy uniforme, esto afecta a la inversión.

**JJH:** De hecho lo que se ha planteado hoy día ha tenido que ver con una serie de medidas regulatorias y algo ha ocurrido porque en definitiva las que hemos comentado pues no me han parecido en términos generales muy alineadas con un objetivo de país, esto no significa sin embargo, que yo piense que no han ocurrido cosas buenas en el entorno del mercado peruano, yo creo que la muestra más clara de que algo se está haciendo bien en el país es que han entrado operadores y que el interés por el mercado se mantiene yo creo que no se trata de rasgarse las vestiduras sino simplemente preguntarse que se necesita para que el mercado de telecomunicaciones se desarrolle.

Yo quería empezar diciendo que cosas son positivas y relevantes y luego apuntar algunas cosas sobre las cuales deberíamos reflexionar para nuestro futuro.

Esta muy claro que algo si algo está muy bien es la estabilidad macroeconómica en nuestro país, sin esta condición básica las empresas no pueden replantearse escenarios de mediano y largo plazo de inversión y yo creo que esto debe mantenerse. Hay una segunda cosa que también creo que es importante en nuestro país es que en general la capacidad técnica de la gente que está en el organismo regulador se ha mantenido a *grosso modo* y esto pues hace que en los niveles de discusión sea muy elevado pero igual pienso que



las buenas intenciones no son suficientes nunca para definir que lo estamos haciendo bien o no y tampoco es una buena medida la que planteaba Lucho de ver si las empresas han respondido o no a medida regulatorias que juzgo como hemos conversado el día de hoy no han sido muy convenientes. Quería poner concretamente el caso de Telefónica del Perú. ¿Qué hace una empresa “multidoméstica” como Telefónica, que no solo ofrece telefonía fija, cuando enfrenta una regulación muy dura en telefonía fija? Bueno, en primer lugar reacciona utilizando su capacidad instalada, intentamos obtener en volumen lo que no se puede obtener de manera particular, para evitar que estos ingresos se pierdan pues tenemos que ser mucho más agresivos en las ventas entonces yo creo que esto es un positivo, pero cual es el efecto negativo que la inversión en telefonía fija en sí misma se vuelve dentro del conjunto de oportunidades del negocio de la empresa menos atractiva. La rentabilidad del negocio de telefonía fija se vuelve relativamente menor frente a inversiones en internet por ejemplo. Con lo cual ya sabemos en que rubro del negocio invertir más en un futuro.

Ahora la otra forma de ver el tema es cual es el impacto que esto tiene en la sociedad. Yo creo que hay una cosa bien clara de la telefonía fija en particular y es que hemos llegado a una meseta de penetración. Estamos por debajo del 7% y la pregunta que nos tenemos que hacer es ¿qué hacemos? Si acaso nos parece relevante que un conjunto muy importante de gente en nuestro país el día de hoy que no tiene acceso a la comunicación llegue a tenerla.

Yo creo que hay asperezas interesantes por ejemplo el MTC al momento de aprobar la fusión de Bellsouth y Teléfonos Móviles con todas las

discusiones que se puedan colocar sobre el tapete dijo: “2,000 nuevas localidades”. Creo que ese gesto marca una línea de política, marca un interés por los que no tienen acceso a la comunicación el día de hoy.

El MTC también aprobó hace más de un año, una norma para permitir que las propias empresas que contribuyen a OSIPTEL puedan ejecutar un proyecto de inversión rural, pero estas empresas están contribuyendo a un fondo que no tiene capacidad de ejecución, es decir, el día de hoy hay dinero que en teoría debería utilizarse para el área rural que no se está usando, y eso es un país como el Perú no está bien. Es necesario preguntarnos también cómo hacemos para que una de las grandes presiones que tiene Telefónica que es la reducción de las tarifas a los que ya tienen teléfono y en particular a la gente de mayores ingresos en nuestro país, se desvíe y se pueda utilizar para, por ejemplo, financiar proyectos de inversión rural. Eso puede tener mucho sentido si es que creemos en realidad que parte de la obligación del Estado consiste en utilizar mecanismo regulatorio a favor de aquellos que no tienen acceso a las comunicaciones, generar medidas que tengan un impacto en el desarrollo de sector y promover la redistribución. Pienso que debemos hacernos las siguientes preguntas: ¿cómo hacer para incrementar la presentación en zonas rurales? ¿Cómo hacemos para fomentar el desarrollo de la sociedad de información en nuestro país? ¿Cómo hacemos para incrementar servicios de banda ancha? ¿Cómo hacemos para promover mayores inversiones en el sector?

El hecho de que las empresas hayan salido a reaccionar a las medidas regulatorias no significa que las cosas no puedan estar mejor y yo creo que eso es un reto de cara al futuro.<sup>15</sup>