

RENTA BÁSICA: EL PROBLEMA ES EL MONOPOLIO

Humberto Campodónico

Todo lo que se viene discutiendo sobre los altos costos de la telefonía fija para los usuarios tiene un punto de partida: la llamada "conurrencia limitada" de 5 años que se le otorgó a Telefónica del Perú en 1994. El error consiste en que durante esos 5 años no podía entrar al mercado ningún nuevo operador.

Así las cosas y teniendo en cuenta que el carácter de "monopolio natural" del servicio de telefonía fija, cuando este período terminó, Telefónica ya estaba tan fuertemente asentada que era imposible que cualquier otro operador pudiera competir con ella. Eso no sucedió en otros países (Brasil, Chile), que "dividieron" el mercado y otorgaron concesiones a varias empresas.

El mismo concepto primó aquí en otros servicios públicos, como la distribución de electricidad: Luz del Sur y Edelnor (ojo, en electricidad hay subsidios cruzados, lo que no sucede en telefonía fija donde un consumidor residencial paga la misma renta básica que una gran empresa). Como consecuencia, Telefónica tiene hasta ahora el 93,6% de las líneas en servicio de telefonía fija en Lima.

En 1999, con el fin de la "conurrencia limitada", se terminaba el "rebalanceo tarifario" que hacía subir la renta mensual (ver gráfico) y las tarifas debían bajar por la aplicación del "factor productividad". Sin embargo, Telefónica obtuvo de Osiptel (dirigida por Jorge Kunigami) en 1998, un año antes, que este factor no se aplique por 3 años más (hasta el 2001) y que rijan las "tarifas tope", que tienen en cuenta la inflación. A cambio, Telefónica dio algunos planes tarifarios más baratos y algunos beneficios en provincias. Esto le permitió (ver gráfico) que hasta el 2001 la tarifa siga aumentando. A partir del 2001 se aplica el factor productividad (6%) y la renta mensual baja; lo hace más aún en el 2004, en que el FP es de 10%.

¿Por qué el Osiptel de 1998 aceptó la propuesta de Telefónica? Muy simple: el gran poder económico siempre tiene gran capacidad de negociación y de llegada al poder político. De allí la importancia de no tener monopolios, sobre todo en servicios públicos.

Pero no solo en el Perú se cuecen habas. En España, después de más de 8 años de desregulación del mercado telefónico en España, Telefónica todavía tiene el 72% del mercado de telefonía fija, según la Comisión de la Unión Europea (SEC 2006-193, 20/2/2006). Numerosos operadores, como Uni2-Wanadoo y Retevisión, se han quejado de las trabas que encontraron para ampliar su participación de mercado.

¿Qué se puede hacer? Pues comprender que el fondo de la discusión va más allá de la renta básica: hay que terminar con el monopolio para que funcione la competencia. Pero cuando la dominante tiene el 94% de las líneas, la entrante tiene que nadar contra la corriente desde mar afuera para poder llegar a la playa. En el trayecto, se lo comen los tiburones de los altos cargos de interconexión, así como las trabas burocráticas.

Promover la competencia significa, también, modificar la actual legislación, que no prohíbe el monopolio sino solo el "abuso de posición de dominio en el mercado", para tener legislación del tipo "antitrust" en EEUU, que obligue a las empresas a vender activos cuando alcancen una cierta posición de dominio en el mercado. Esto porque ni siquiera la buena regulación es suficiente ante las "ventajas adquiridas" de dominio del mercado por parte de Telefónica, bajo Fujimori. Hay, por tanto, mucho por hacer.