

El que la hace la paga

El sistema “el que llama paga” es un ejemplo de política pública para aumentar la penetración telefónica que ha funcionado eficazmente en México

Ariadna González , Daniel Pineda

01 de noviembre de 2001

La pobreza de la población mexicana es uno de los argumentos más usados como objeción a la posibilidad práctica de aumentar la teledensidad y la conectividad. Pero existen varios indicadores de que dicha pobreza no es definitiva cuando se trata de la promoción de un servicio o producto, y los incentivos a productores y consumidores son los adecuados.

El aumento notable de la cobertura de los servicios celulares proviene más de la introducción del prepago y del esquema “el que llama paga” que de un aumento de la riqueza de los consumidores. Estos esquemas permiten que la expectativa de gasto mensual de un cliente disminuya considerablemente al facilitar el acceso al aparato, cuyo precio cayó por efecto de economías de escala, y al ofrecer un costo neto por llamada notablemente más bajo (\$0 pesos en las entrantes y aproximadamente \$6 pesos en las salientes). Un consumidor típico de prepago en México recibe unas 20 llamadas por mes y hace unas 10. Esto significa 30 llamadas con una factura promedio de \$70 pesos.

Para que la teledensidad celular continúe en aumento es necesario que las llamadas entrantes cuesten una tarifa superior (\$2.50 pesos por minuto). De este cargo, \$1.60 pesos son para que el operador pueda terminar estas llamadas sin cargo al llamado. Esta es la función clásica de un costo de interconexión: hacer que otras redes que se benefician de la existencia de la red llamada colaboren a su viabilidad financiera. Así, a pesar del alto costo por minuto que paga el usuario cuando llama a la otra red, los usuarios de la red llamada se benefician.

Precios a la baja, celulares a la alza

El costo de cualquier paquete celular ha bajado a partir de estos esquemas, pues las utilidades de las llamadas hechas en el esquema de prepago y el ingreso por minuto de las llamadas entrantes ayudan a aliviar la carga tarifaria de cualquier usuario. Las preguntas inmediatas que surgen ante este proceso son: 1) ¿gana más la red celular que lo que pierde la red fija?; 2) ¿la tarifa acordada de \$1.60 pesos por minuto es más o menos de lo que realmente cuesta terminar la llamada?; 3) ¿es correcta la tarifa, independientemente de cualquier respuesta a la pregunta anterior?

Con respecto a la primera pregunta, la respuesta involucra tanto al operador de la red llamante como a sus usuarios. Al recibir \$0.90 pesos por minuto por administrar la llamada, el operador recibe, además del costo normal de la llamada, \$2.20 pesos adicionales (llamadas de 2.5 minutos). El consumidor de la red fija pierde en todas esas llamadas por las que antes pagaba la tarifa indiferenciada. El costo de administrar esta llamada ya era absorbido antes por el operador fijo, por lo que el ingreso adicional para Telmex será de

\$0.90 pesos por todos los minutos salientes y terminados en la red celular; digamos, 40% del total.

En diciembre de 2000, la Cofetel reportó un total de 1,237.3 millones de minutos, o sea, 495 millones de minutos entrantes (40% del total). Esto da a Telmex, para el mes de diciembre, \$445 millones de pesos. Asimismo, las operadoras celulares obtienen \$792 millones de pesos que antes no recibían.

Por su parte, los clientes de telefonía celular pasaron –de mayo 1999 (introducción del esquema) a diciembre de 2000– de 4 millones 656 mil usuarios que consumían 87 minutos por cliente, pagando aproximadamente \$320 pesos, a 14 millones 73 mil usuarios, que consumen los mismos minutos pagando \$131 pesos.

Esto significa \$210 pesos por mes de ganancia para los clientes que ya estaban (\$320 pesos menos \$131 pesos) y \$65 pesos por mes para los nuevos (cálculo simplificado del excedente de estos consumidores). Esto significa una ganancia para los consumidores de \$1,020 millones de pesos por mes. El balance es el siguiente:

Cada mes, los usuarios de telefonía fija pagan \$1,237 millones de pesos extra que antes no pagaban. Telmex recibe \$445 millones de pesos que antes no recibía y los operadores celulares \$792 millones de pesos. Finalmente, los clientes celulares reciben \$1,020 millones de pesos. El resultado es un beneficio neto de alrededor de \$1000 millones de pesos mensuales que resulta de sustraer el monto de los que pagan más, de los beneficios recibidos por los otros. Nada mal para la implantación de una política pública que consigue fomentar la teledensidad celular beneficiando de paso a la mayoría de los involucrados.

Para que la política resultara se requirieron algunos factores fundamentales. Primero, que el aumento del precio de la llamada de un teléfono fijo a uno móvil no desanime el consumo; de lo contrario, el ingreso adicional para Telmex y los operadores celulares no sería tan importante y tampoco la disminución real de la cuenta del usuario final.

Otro aspecto básico es que, como respuesta a la disminución de la tarifa real al usuario, el número de clientes y de minutos consumidos crezca significativamente. De lo contrario, las ganancias para las compañías celulares provenientes de estos nuevos clientes no existirían. Es cierto que el flujo de estos nuevos clientes es pequeño y es probable que los que sólo reciben llamadas no sean rentables, pero por pequeña que sea, una ganancia no debe despreciarse.

Telefonía móvil = estabilidad financiera

Según un estudio de las cuatro regiones (5, 6, 7 y 9) en donde Iusacell estaba antes de adquirir Portatel (región 8), la empresa tenía 2.1 millones de clientes en el esquema de prepago. De éstos, 961,000 usuarios consumían menos de \$5 dólares por mes, y 1.14 millones consumían entre \$5 y \$11 dólares por mes. El consumo típico de este tipo de clientes era de 70% de sus llamadas bajo el esquema “el que llama paga” y 30% de minutos salientes. Esto significa que el ingreso por minuto de estos clientes era de \$2.32 pesos por

minuto, aproximadamente el promedio de ingreso por minuto en Estados Unidos, el año pasado.

Considerando los costos operativos totales de Iusacell, el costo operativo por minuto es de \$0.22 dólares o \$2.1 pesos. Para cubrir este costo y que un cliente de prepago sea rentable se requiere que al menos 20% de su tráfico sea saliente. Esto significa un promedio de facturación por cliente cercano a \$80 pesos. El resto de los clientes son subsidiados por el esquema. Y aunque el subsidio es pequeño no debería ocurrir. Convendría limitar el prepago a un consumo mínimo mensual o aumentar la tarifa del que llama paga. Lo primero mejoraría la calidad de la red, pero disminuiría el crecimiento; lo segundo tendría en ambos casos un efecto completamente opuesto.

Este preámbulo sirve para identificar los elementos que hacen exitosa una política pública. En este caso se trata de un servicio (la telefonía fija) que contribuye a la estabilidad financiera de otro (la telefonía móvil) a través de un mecanismo (los precios de terminación de llamada) que se asocia a la importancia de la comunicación de los que llaman y que se expresa en su disposición a pagar la tarifa.

Esta contribución podría llevar a muchas modalidades de precio de interconexión, que demandan que el usuario que recibe una llamada pague el costo justo de terminación de su llamada y lo pague en una modalidad asociada al tráfico demandado; es decir, por minuto terminado.

El que llama paga en telefonía fija

Si se llevan los conceptos anteriores a la arena de la telefonía fija, se encuentran algunas diferencias fundamentales. En primer término, el hecho de que la tarifa local esté regulada por la Cofetel en la contratación de la línea, las rentas residencial y comercial y el servicio medido. Cualquiera que sea la tarifa autorizada implicará un nivel de utilidades para Telmex y es pertinente una consideración detallada sobre si el nivel de ganancia obtenido es razonable para el riesgo en que incurre la telefónica.

En segundo término está el asunto de los costos. Para fomentar un servicio basta pagar un costo de terminación de llamada apropiado. En el caso del teléfono celular se ha definido en el esquema “el que llama paga”, que afecta tanto a operadores de larga distancia como a Telmex. En el caso de la telefonía local está la interconexión de larga distancia con operadores nacionales e internacionales. En este sentido, la propuesta para fomentar la teledensidad es simple: al igual que ocurre en la telefonía celular, se debe asegurar un pago de terminación de llamadas que fomente la disminución de las tarifas en cada población del país (grande o pequeña, rural o urbana).

El pago a través de precios de interconexión, al igual que en “el que llama paga”, tiene la ventaja de que la contribución va directamente ligada al interés de los consumidores a hacer la llamada a pesar del sobreprecio. De esta manera, las redes de mayor interés comercial se ven rápidamente beneficiadas. En el caso del tráfico internacional, éste es el sentido de la

negociación de las tarifas de liquidación y de la pérdida que significa su disminución de \$0.395 dólares por minuto en 1997, a \$0.10 dólares en 2003.

Se puede argumentar, desde luego, que la disminución afecta las utilidades de Telmex y no los precios de la telefonía local, pero esto depende del decreto tarifario que regula la empresa y que debe modificarse con cualquier iniciativa seria de regulación sobre servicio universal. Dado su carácter de dominancia en las redes telefónicas locales, las tarifas de los servicios de acceso y conexión local deben regularse tomando en consideración un costo de capital razonable para la operación, dada la imposibilidad de dejar los precios y las utilidades a las fuerzas del libre mercado.

La determinación de una combinación de precios para la terminación de llamadas y para los servicios de acceso y conexión local, que consideren una utilidad razonable y una promoción al aumento de la cobertura de los servicios, es clave en una política viable. En el sentido de la competencia en telefonía local es importante considerar que dado el volumen inicial del tráfico de las nuevas redes, los costos de terminación para las redes competidoras siempre serán mayores a los del operador establecido. Si esto no se reconoce se limitará severamente la viabilidad de los nuevos operadores locales.

Si se reconocen de manera adecuada los costos de terminación para cada red (la establecida y las de los nuevos participantes) será posible fomentar una competencia sana basada en el valor de las nuevas redes para los usuarios y en la existencia de topes de precio para el operador establecido, a fin de evitar rentas de dominio.

Respecto al riesgo de que el operador establecido ofrezca precios predatorios, la posibilidad existe si hay áreas del mercado donde la empresa pueda obtener un excedente suficiente para sostener el subsidio. Hay que recordar que la regla de precios tope actúa como tal (como tope) y no como piso. Sin embargo, la tendencia natural de Telmex en local ha sido aumentar o mantener los precios. En consecuencia, una disminución de precios en el servicio local –para agilizar la demanda– debe provenir de un cambio neto de mayores ingresos por terminación de llamadas a la disminución, en exactamente esa cantidad o más (si se desea disminuir el margen de utilidad de Telmex) en los ingresos por el servicio local.

Por otra parte, el cálculo de los costos de terminación de llamada implica un proceso un poco complejo pero que vale la pena considerar en cualquier política de servicio universal.

Cálculo de costos de terminación

En telefonía local existe el costo de la conexión cableada que debe ser cubierta por el cliente (en el caso del pospago en celular lo que cubre el cliente son los minutos comprometidos en cada plan), el costo de terminar las llamadas que debe cubrirse con el pago por servicio medido y la interconexión a otras redes y, finalmente, el costo de las centrales en sí (edificios, costos de arranque de los conmutadores y de los servicios asociados a ellos, como la prescripción y la señalización). Estos costos incidirán en el

precio de los servicios, como acceso, tráfico o interconexión, según sean divididos para su asignación en cada uno. Por esta razón se denominan costos comunes.

Mientras el servicio celular en una ciudad como México puede ser atendido desde cuatro centrales y los operadores de larga distancia cuentan con dos o tres centrales para atender el tráfico de todo el país, en el caso de la telefonía local existen 128 edificios con centrales locales en la zona metropolitana y 2,000 sitios de esta naturaleza en todo el país. Esto significa que tanto en telefonía celular como en larga distancia, los costos comunes son mínimos y el costo de atender un minuto de tráfico es casi igual si se considera el costo total (incluyendo los comunes) o solo el incremental; es decir, aquel que depende sólo de tráfico.

Si estos costos comunes se distribuyen sólo entre el acceso y el tráfico local –como ocurre hoy en México–, los precios (tanto de la renta como del servicio medido) deberán ser altos y los operadores de otras redes únicamente deberán pagar por el costo incurrido en los equipos dedicados a terminar el tráfico (nada de los comunes). En consecuencia, los operadores pagarán un costo de terminación de llamada muy bajo, y las llamadas de celular a fijo o de larga distancia a fijo tendrán un precio bajo o muy bajo, y la renta y el servicio medido tendrán un precio alto. La consecuencia natural del alto precio de la telefonía fija es una baja demanda y un bajo crecimiento.

De acuerdo con un estudio de la Office of Telecommunications (OFTEL) en el Reino Unido, aproximadamente 35% de los costos de las redes telefónicas fijas son comunes al tráfico celular, local y de larga distancia, y sólo el 65% restante puede asignarse directamente a alguno de estos servicios. En Estados Unidos, estos costos se pagan en parte con una contribución directa de los clientes denominada Common Line Customer Charges (CLCC) y otra asignada a los operadores en el precio de los minutos terminados o iniciados en las redes locales denominados Common Line Carrier Charges. Estos costos no son dependientes del tráfico; es decir, son estables independientemente del aumento del tráfico. Por su parte, los costos incrementales dependen de los minutos cursados.

En diciembre de 1997, estos cargos fueron de \$0.0152 dólares por minuto, y los relacionados al tráfico fueron de \$0.0365 dólares. En 1998, la fórmula cambió y ahora una parte importante de estos costos se pagan en una cuota por línea y no por minuto. En diciembre de 2000, los operadores de larga distancia pagaban \$2.30 dólares por cada línea de negocios (nada por las líneas residenciales) y el cargo común variable disminuyó a \$0.31 dólares por minuto de conversación. En esta fecha, los cargos incrementales fueron de \$0.016 dólares por minuto de conversación.

Debido a que los costos comunes no cambian con el tráfico, si se asignan por minuto disminuirán en proporción al aumento de tráfico. Así, la parte de los costos comunes asignada al servicio de interconexión se divide entre los minutos de larga distancia, y el resultado es el costo común asignado a la interconexión en cada minuto. El resto de los costos comunes deberá asignarse a la conexión en el precio de la renta y a las llamadas locales en el precio del servicio medido. Aunque esto resulta un poco complejo, el asunto de los costos comunes representa un 30% de los costos de interconexión en la telefonía local cuando la fórmula es como la de los Estados Unidos. Si allá sólo pagaran los costos

incrementales de terminar el tráfico, su cuota de interconexión sería 30% menor, y para tener la misma rentabilidad, sus tarifas locales deberían incrementarse para cubrir ese monto.

Si los operadores de larga distancia sólo pagan los costos incrementales de iniciar y terminar las llamadas, entonces la tarifa de interconexión y del servicio será la más baja posible y la tarifa local la más alta. En el otro extremo, si los operadores pagan todos los costos comunes, la tarifa de larga distancia será la más alta posible y la local la más baja. Cualquier negociación intermedia lleva a aumentos en un servicio y a disminuciones en el otro, como en el caso del teléfono celular con la tarifa del “que llama paga”, que es un costo de interconexión.

***Daniel Pineda es gerente de Proyectos de Telcor, empresa de consultoría y capacitación:
telcor@telcor.com.mx**