De rentas básicas, facilismos y falsas soluciones

Eduardo Villanueva Mansilla, 15 de setiembre del 2006.

Hay muchos posibles cortos plazos. El electoral, el financiero, el de las decisiones de economía doméstica. Pero hay muchas actividades que demandan que el largo plazo sea considerado a la hora de proponerse soluciones de corto plazo. Ignorar el larzo plazo suele ser garantía de provocar una situación que, precisamente en el largo plazo, sea todo lo opuesto a lo que originalmente buscábamos.

Esto es precisamente lo que acaba de ocurrir con la eliminación legislativa de la renta básica en telefonía fija. Es una decisión errada, tomada por las peores razones posibles, principalmente porque en el largo plazo, le hará más daño a aquellos que cree favorecer.

Partamos del principio: se está intentando modificar la relación que hay con Telefónica, el mal llamado monopolio de la telefonía, desde hace mucho tiempo. Un intento inicial, lograr la tarifa plana para las conexiones a la Internet, fracasó en un entorno político poco propicio. Un intento similar al que se acaba de aprobar, a mediados de la administración Toledo, obligó a consensuar con Telefónica un paquete más atractivo de tarifas, incluyendo la tarifa semiplana actualmente disponible para los que quieran pagar un poco más de renta básica. La coyuntura política, claramente sesgada hacia arrebatos populistas por el presidente García y sus rebajas al SOAT y pena de muerte para violadores de menores, se ha prestado para que el intento de hace algunos años sea realidad hoy.

En todos estos casos, se ha repetido el mismo patrón, y las fallas han sido las mismas. Esto debiod a que hay un severo error de comprensión tras la urgencia por desaparecer la renta básica. Más allá de sutilezas sobre la terminología del contrato, lo que para muchos está en juego es la desaparición de cualquier cobro que no sea el tráfico, por segundos, que se realiza en la red. Esto asume que el tráfico telefónico tiene características similares a productos como la luz o el agua, donde el acto de no consumir reduce también la demanda sobre la producción de lo que se consume. Si dejamos de usar agua, esa agua puede ser usada por otra persona, o eventualmente se la deja de producir, es decir se potabiliza menos agua del río Rimac o se extrae menos líquido de los pozos. Ese es más o menos el razonamiento aplicado a los teléfonos: ¿si no lo estoy usando, por qué me cobran?

Este es un razonamiento errado. Las telecomunicaciones, más allá de requerir energía para funcionar, no funcionan bajo el mismo principio, sino más bien, prácticamente bajo el principio contrario. La capacidad instalada, en la forma de infraestructura de centrales, redes, cables y equipos terminales, existe y provee el servicio incluso cuando no se lo usa. Si bien hay ciertos costos asociados con la realización de las llamadas, estos costos disminuyen cada vez más y es posible incluso que sean tan marginales a los costos de operación de la capacidad instalada, que no valga la pena cobrarlos. Ese es el razonamiento tras la tarifa plana: el mero pago por acceder a la capacidad, en combinación con una demanda promedio máxima esperada, hacen que tanto para el usuario como para el proveedor, sea preferible un pago único mensual antes que gastar dinero en medir lo que sabemos a priori, estará en una banda de consumo predecible.

En otras palabras: el uso de la infraestructura presenta costos ineludibles, que se diluyen en cada llamada a través de la renta básica. Usar la infraestructura debería ser, a la larga, el único costo para el usuario, pues lo que debería ocurrir es que los costos asociados al uso de la infraestructura en cada llamada (depreciación de ciertos equipos, consumo de insumos agotables, etcétera) tendería a ser cubierto por la predictibilidad del *promedio* del consumo efectivo en llamadas individuales.

Con la desaparición de la renta básica, los costos fijos y permanentes de acceso de la infraestructura no desaparecen, sino que tienen que ser incluidos, promediados, en cada llamada que efectivamente

ocurra. Es por ello imposible que los costos por segundo o por minuto actuales se mantengan iguales, sino más bien lo que tiene que ocurrir es que suban, porque es la única manera de cubrir los costos de operación de la infraestructura.

Ergo, razonamientos como el expuesto en una infografía de La República son fallidos. No es simplemente que, desaparecida la renta básica, los precios caerán con ella. Los precios se reestructurarán. Con esta reestructuración, también se complicarán las perspectivas de lograr que las telecomunicaciones en el Perú crezcan, fundamentalmente porque crearán un entorno en donde va a ser muy difícil convencer a otros operadores para que vengan a competir con Telefónica, la única manera realmente firme de lograr que los precios caigan y sobre todo, que haya más y mejores ofertas de servicios, no como en la actualidad, donde tenemos una pobreza de opciones alarmante por la ausencia de real competición a la transnacional española.

Entonces, ¿por qué se ha hecho todo esto? ¿Cuál es la razón por la que tantas ilusiones respecto al bienestar de las personas se ha asociado a esta decisión? Personalmente, creo que hay tres grupos de factores que han creado la situación en la que nos encontramos; esta es una colección de impresiones, antes que algo cercano a la reflexión científica. Por ello, recomiendo tomarlas con varios kilos de sal.

En primer lugar, un sector de la población asume que si desaparece la renta básica, podría contar con teléfono en casa o seguir usando el que ya tiene, en vez de hacer que lo desconecten. No tengo cifras ni he intentado hacer cálculos respecto al tamaño de este sector de la población, pero así como el razonamiento es fallido por lo dicho antes, también tiene un gran hueco conceptual: asume que las demandas de servicio de este sector de la población son básicamente estáticas, tanto en consumo telefónico como en servicios complementarios al telefónico, y que no tendrían por qué crecer. La supuesta reducción de precios que traería la renta básica significaría que no tendrían que gastar tanto para tener el servicio telefónico, y que por lo tanto habría un gasto controlable. Esto es falso, porque lo único que hace es es volver impredecible el precio a pagar, o hacerlo aún más alto al convertido en pre-pago, mediante tarjetas o similares, siempre más caras que el post-pago. Mientras que el uso de formas de tarifa plana permite planificar los gastos, el cobro por segundo hace más fácil pagar más al mes cuando por el motivo que sea, el público deja de controlar las llamadas; y nada que permita pensar que el público comenzará a usar con altos niveles de autocontrol el servicio telefónico.

Además, esto beneficia a los que ya tienen teléfono, pero si algo garantiza es que Telefónica pasará más de sus costos fijos al precio de instalación, dado que no puede recuperarlo todo en el precio de operación mensual, o que encontrará maneras para no interesarse por mercados o clientes que no le garanticen niveles de consumo que justifiquen la inversión de colocarles puntos de acceso en el hogar. En otras palabras, Telefónica tendrá menos incentivos para expandir su cobertura y más incentivos para “descremar” el mercado, ofreciendo más y mejores servicios a los que quieran seguir contratando de la manera más conveniente para ellos, e ignorando a los que funcionen bajo el esquema de pago por segundo. La única posibilidad de crecimiento será mediante la compensación de acceso, con programas como el FITEL, que sirven para aquellos que realmente no están en condiciones de acceder a nada, como poblaciones rurales de extrema pobreza. Pero ni la clase media baja emergente ni la clase media descendente se verán beneficiadas por esto, salvo para conservar el servicio más elemental y tecnológicamente estancado posible, o para desplazar su consumo hacia el teléfono móvil, con el deterioro de la base de infraestructura que debería servir para ampliar la cantidad y calidad de servicios de telecomunicaciones.

Pero en realidad, lo que acabo de exponer no es el centro del problema. La ilusión de menores precios atraviesa a la población peruana a todo nivel, porque siempre se quiere que las cosas sean más baratas más allá de cualquier análisis de costos o cosa similar. Ha habido una clara tendencia a escoger menores precios a cambio de deterioro de la calidad del servicio, uno de los pilares del mantenimiento del lamentable servicio de transporte público que tenemos en el Perú, por ejemplo:

si el mototaxi Bajaj, precario, ruidoso y francamente trasgresor de reglas y regulaciones de tránsito, cobra un poco menos que un taxi, basta para que se lo prefiera. Ese razonamiento está muy expandido en el país, y entenderlo requeriría un ejercicio de psicología social de gran magnitud.

Porque acompañando a este razonamiento viene otro: la falsa oposición entre víctimas y victimarios, algo cotidiano en nuestro país. Por muchas razones, el poderoso siempre es despreciado en el Perú. Ciertamente, la historia del Perú sirve como constante recordatorio que los poderosos casi siempre han sido abusivos, y que el poder ha servido como mecanismo de enriquecimiento personal, legal o ilegalmente, pero siempre acompañado del desprecio hacia aquellos que permiten la creación de la riqueza. La herencia colonial, el patrimonialismo, el verticalismo; los intentos o los esbozos de explicación abundan. Pero la idea perdura: al poderoso no hay que regularlo o aplicarle la ley, hay que darle duro y castigarlo por abusivo.

Algo de eso hay en el razonamiento expuesto por los promotores de la ley en cuestión: como lo recoge La República, "Yonhy Lescano informó que un grupo parlamentario iniciará una investigación a Osiptel por haber permitido pagos abusivos durante muchos años." Hay un trasfondo de "pagarles con la misma moneda", por decirlo de algún modo, de parar el abuso y la colusión entre la empresa, española más encima, y los funcionarios que dan la espalda al pueblo. Conociendo a las personas que están en Osiptel, y a algunos de sus directores, es un argumento francamente ridículo, sobre todo cuando se considera que si las condiciones actuales efectivamente son de expolio, los culpables serían los que negociaron el contrato y los crearon las condiciones para dicho contrato, no los funcionarios que tienen que supervisar bajo dicho contrato el accionar de Telefónica, y que en todo caso están aplicando el factor de productividad para lograr reducciones de tarifas, no tan altas como sería deseable pero no por ello despreciables.

Entonces, lo que parece subsistir es una combinación de interpretaciones erradas sobre los beneficios a obtenerse con la eliminación de la renta básica, con una no muy soterrada animadversión a Telefónica, encarnación del expolio privatizador de los noventas, y un general deseo de "salirme con la mía", de guardarme el queque y también comérmelo, de quedarse con la soga y con la cabra.

Esto no quiere siquiera insinuar que Telefónica tenga mi especial afecto: personalmente preferiría que en los dos servicios en los que no tengo otro remedio que ser su cliente, telefonía fija y televisión por cable, tenga un competidor sólido para poder alejarme lo más posible de su falta de imaginación, de su complacencia ante las quejas de los consumidores, de su falta de innovación tecnológica y sobre todo, de su completa falta de interés para lograr tarifas realmente competitivas a nivel internacional. Seguimos teniendo ADSL muy caro y de calidad baja, porque no hay competencia; tenemos pobreza de opciones en acceso a la Internet, porque no hay competencia. En telefonía móvil, en cambio y a pesar de un mercado solo regular en tamaño, estamos bastante mejor, gracias a la competencia; igual en larga distancia.

En otras palabras: sería sensacional no tener que depender de Telefónica para desarrollar un sector estratégico como las telecomunicaciones. Al mismo tiempo, sería ridículo pensar que la solución sería estatificar las telecomunicaciones o algo así; por ello, necesitamos crear un entorno en donde haya más competencia y más opciones, para que mejores servicios a mejores precios alcancen a más peruanos. Este entorno no solo requiere reglas claras y respeto a los contratos. En realidad, esto es lo de menos.

Lo más urgente es aceptar el principio capitalista básico: que las empresas están en su negocio para hacer plata. No más victimizaciones, no más llantos plañideros, no más comparaciones con la conquista o similares. No vamos a ninguna parte si seguimos asumiendo que la solución a nuestros problemas pasa por lograr que las compañías que operan en nuestro mercado ganen casi nada, a cambio de darnos también casi nada.

Junto con el principio capitalista, también necesitamos exigirle a la clase política que garantice mejores precios con mejores servicios, mediante la única herramienta disponible: competencia. Lograr que más operadores ofrezcan mejores servicios es la única garantía de crecimiento de sectores como las telecomunicaciones pero también de crecimiento de la economía en general. Esto es un objetivo de política, no solo en la acepción de "public policy", sino sobre todo en el debate político. Entrampados como estamos, este es un terreno donde apenas hay algunos "técnicos" que en realidad representan visiones políticas pro-capitalismo de gran empresa, sin imaginación para ampliar el atractivo del capitalismo a los sectores emergentes (qué sino es el fracaso constante de Lourdes Flores), y donde los políticos recurren a esconderse tras los técnicos para no comprometerse, o se avientan al populismo. Con un alcalde que ha reducido la gestión pública al rol de cobrador o de capataz de obra, o con un presidente que oscila entre el populismo más primario o la distancia magnífica, no parece haber quién pueda defendernos.

Ninguna de estas metas se logra mediante el facilismo de cobrar cada segundo de cada llamada. Todo lo contrario. Por eso, la supresión de la renta básica es un error fundamental, y debería servir para que se planteen alternativas reales, en dirección a una tarifa plana donde solo haya renta básica, sin medición. Lástima que sea iluso esperar tanto de la clase política como de los operadores esta mínima sensatez.