

## ¿Pagar por recibir llamadas al móvil? Sí, por favor



Por Josep Valor, profesor del IESE

Junio de 2008

Para expresar su malestar por la iniciativa, algunos usuarios proponen “freír” a llamadas a la comisaria de Telecomunicaciones de la UE, Viviane Reding, con el fin de engrosar la factura de su teléfono móvil. Sin embargo, la comisaria puede no descolgar su teléfono. Es la misma actitud que podemos adoptar el resto de usuarios ante las llamadas de los distintos proveedores que nos realizan ofertas comerciales a través del móvil, y que tanto parecen preocupar a los usuarios. ¿De verdad alguien echaría de menos no poder atender la llamada de su banco ofreciéndole un crédito en condiciones de lo más ventajosas porque ahora le costaría dinero? En realidad, la responsable de telecomunicaciones de la Unión Europea tiene razón: dividir el coste de una llamada de teléfono móvil entre emisor y receptor impulsaría la competencia y abriría las puertas a una rebaja de las facturas que actualmente paga el abonado.

### **La lógica del mercado**

Actualmente, España cuenta con cuatro operadores de telefonía móvil: Movistar, Vodafone, Orange y Yoigo. La primera acapara el 48,5% de los ingresos procedentes de los clientes de telefonía móvil, tanto de prepago como de contrato. Le siguen Vodafone, con un 33,9%; Orange (16,7%) y finalmente Yoigo (0,4%), como apunta el último informe de la CMT. Estas compañías han invertido una suma considerable en el despliegue de su propia red de telefonía móvil. Juntas, invirtieron más de 2.000 millones de euros en 2005, según la Fundación Orange.

Esta inversión es necesaria para poder contar con una nueva red de alta capacidad que permita servicios de banda ancha móvil. El tráfico de nuestras redes móviles ha aumentado de forma significativa en los últimos años y la mayoría de abonados quiere una infraestructura capaz de soportar el ritmo de consumo. También resulta evidente que para que estas compañías continúen dedicando recursos a la modernización de sus redes deben obtener un beneficio económico y cobrar por el uso de sus infraestructuras.

En la actualidad, cuando un cliente utiliza su móvil para llamar a un usuario de otra

compañía, la operadora del emisor es la que factura la llamada, a pesar de que ésta sólo es factible gracias a las redes de ambas. Pero la operadora que factura está obligada a compartir sus ingresos con la otra a través de las denominadas tarifas de interconexión, una obligación regulada por la ley, que marca el precio máximo que un operador puede cobrar a otro por utilizar su red. En el último trimestre de 2007, las operadoras pagaron una media de 10,34 céntimos de euro el minuto por cada servicio de interconexión, según la CMT.

Si se permitiera fijar el coste de interconexión arbitrariamente, el operador dominante podría establecer precios que hicieran económicamente inviable llamar a sus clientes desde otra compañía, lo que conduciría inexorablemente a concentrar el mercado en un único proveedor. Sin embargo, el hecho de que una compañía deba pagar a otra para que “termine” sus llamadas, implica que éstas tienen siempre un coste para la operadora del emisor. Este coste variable para la operadora hace muy arriesgado ofrecer planes de tarifa plana sin restricciones de operador. Cuando una empresa utiliza únicamente su propia red para completar la llamada apenas incurre en costes. Y es que el sector de las telecomunicaciones tiene unos costes fijos elevadísimos, pero unos costes variables nulos; la inversión responde al despliegue de infraestructuras, no a su uso.

### **El usuario se beneficia**

Con la tan criticada propuesta de la Unión Europea cada cliente pagaría sólo la red que utiliza. Si un usuario llama a un teléfono móvil desde uno fijo, sólo paga por utilizar la red de telefonía fija, cuyas tarifas son más económicas que las de móvil. Si llama a un fijo de otra operadora, paga sólo por el uso que hace de la red de su propia compañía. De esta manera, a las operadoras les resulta indiferente que su cliente llame a un número fijo, a uno móvil de su misma red o a un abonado de otra compañía. Puede aplicar la misma tarifa en todos los casos porque todas estas llamadas utilizan únicamente su red y no le suponen un coste. Lo mismo ocurre con las llamadas entrantes; no importa de dónde provengan, el cliente que recibe la llamada pagará por la parte de “terminación” en función del plan que tenga contratado.

En este caso, las operadoras sólo necesitan cobrar la cantidad que consideren necesaria para amortizar las inversiones de sus redes, pero no necesitan facturar una cantidad mínima para pagar a otras compañías por el uso de sus infraestructuras. El resultado es

que, en un mercado competitivo –y asumiendo que las empresas no acordasen sus precios— las tarifas rivalizan entre sí, lo que redundaría en una rebaja de los precios y, por ende, de la factura final para el abonado. Por supuesto, el nuevo modelo también requiere una cierta regulación; los operadores deben estar obligados a conectar las llamadas de sus abonados con las redes de los otros operadores.

El cambio lo notarían, sobre todo, los usuarios. Hay que admitir que deberían gestionar más información: comparar, no sólo el precio de las llamadas salientes, sino también el de las entrantes; y revisar una factura que distinguiría entre ambos tipos de llamadas.

Pero, a buen seguro, las operadoras tardarían muy poco en lanzar tarifas planas de llamadas salientes y entrantes.

La propuesta de la comisaría de Telecomunicaciones de la UE es, por tanto, beneficiosa para el fomento de la competencia. Su implantación está todavía lejana, pero es importante no enterrar la iniciativa sólo por una primera impresión errónea. Pagar por recibir llamadas no sólo no supondría un aumento de la factura sino que, al contrario, redundaría en la reducción de las tarifas.