
**El Costo de la Portabilidad
Numérica**

*Por Dr. Fausto Fernández
29 octubre, 2009*

Dr. Fausto Fernández

Licenciado en Economía, con Doctorado en Gestión Empresarial de la Universidad del País Vasco, Post Grado en Matemáticas Puras en INTEC; cuenta con Diplomado en Regulación de la Universidad Argentina de la Empresa (UADE) y un Diplomado en Regulación de las Telecomunicaciones en la Universidad de Brasilia.

El costo de la portabilidad numérica

Por Dr. Fausto Fernández

La imposición de la portabilidad numérica implica la realización de inversiones de parte de las empresas con el objetivo de adecuar la red para facilitar la operatividad de dicha facilidad. A su vez, los beneficios de la portabilidad se extienden a todos los usuarios, ya sean que porten o no sus números telefónicos al cambiar de operador de servicios.

La decisión de cobrar RD\$80.00 como costo por la portabilidad numérica ha generado ciertas quejas de grupos de usuarios, lo que, a nuestro entender, está fundamentado en: (i) una débil comprensión del proceso, (ii) lo que ha sido la tradición internacional sobre la materia y, (iii) la inexistencia de información relativa al riesgo asociado cuando el costo se carga sólo a los usuarios que efectivamente porten sus números. En relación al costo fijado, puede decirse que el mismo resulta adecuado a nuestra dimensión y realidad de mercado, puesto que dicho costo resulta comparable con los casos más recientes de la región latinoamericana como Brasil y México; en el caso de Brasil el costo fijado fue de US\$2.00 y en México de sólo US\$1.32. Existe, sin embargo, una diferencia notable entre esos países y el caso nuestro: el precio fijado aplica a la masa de usuarios que efectivamente se porten; pero estamos hablando de países cuya cantidad de líneas en servicios (o dimensión del mercado) resulta 10 veces superior al de República Dominicana en el caso Mexicano y, más de 12 veces cuando se compara con Brasil. Esto no es una situación de menor importancia, puesto que implica una probabilidad de que ocurra una cantidad de números portados lo suficientemente elevado como para permitir que tanto operadores del servicio telefónico como el operador del sistema de central de portabilidad puedan recuperar los costos de inversión a ese precio fijado.

Para evaluar correctamente la decisión del regulador dominicano hay que, necesariamente, tomar en cuenta las opciones disponibles y los riesgos asociados a cada decisión; la tradición internacional respecto a la portabilidad ha sido cargar un costo al usuario que efectivamente se porte y, de esa forma, se entiende que las empresas recuperan de forma eficiente las inversiones ejecutadas en la adecuación de sus redes. Pero vale la pena destacar que esta forma de financiar la portabilidad ha derivado, en muchas ocasiones, en que el coste cargado al usuario se haya convertido en una seria restricción al hecho de portarse; tales son los casos de Alemania y Francia en donde dicho cargo se sitúa en unos 40 euros, lo que representa en nuestro país el gasto de dos (2) años en servicio de telefonía para cualquier usuario de prepago. Evitar este riesgo se convirtió en el primer reto del órgano regulador dominicano para que los efectos de la portabilidad, en el sentido de lograr una mejor oferta de servicios en términos de calidad y precio, no se vieran severamente afectados; pues debería ser evidente que la puesta en marcha de dicha facilidad de la red no tiene como medida de éxito la cantidad de números portados, sino la realización de mejoras de eficiencia en la función de costes de las empresas para que, de esa manera, una competencia no sólo por atraer nuevos clientes sino para mantener la cantidad que ya tiene.

Según una encuesta realizada en Colombia, en su proceso de evaluación para poner en marcha la portabilidad numérica, la mejor estrategia a seguir respecto al costo al usuario por la referida facilidad de la red consiste en aquella que posibilite alcanzar los siguientes objetivos básicos: (i) un bajo costo para los usuarios, de manera que no exista restricción monetaria al derecho de portarse y, (ii) la realización de un sólo cargo en el tiempo. En ambos casos, la decisión tomada por el órgano regulador dominicano ha sido eficiente: el costo es relativamente bajo, lo que no impide el deseo de mantener el número telefónico por efecto de cambiar de operador del servicio telefónico, y sólo se cobra una sola vez. De esta manera se evitó un riesgo que ya se ha materializado en otros mercados:

que la portabilidad se convirtiera en una línea de negocios para las empresas, como fuera el caso de los Estados Unidos, en donde los usuarios que se portaban pagaban una renta mensual durante un período de tiempo. Si se hubiera optado por la opción de aplicar un pago sólo a quienes efectivamente se porten, como pretenden algunos usuarios, entonces es claro que el costo hubiera sido mucho mayor¹ al tiempo que se estimulaba a las empresas para que trasladaran dicho coste a las tarifas² como estrategia encaminada a la recuperación de las inversiones realizadas en la adecuación de la plataforma de servicios.

Ahora bien, ¿por qué el costo se distribuye de manera uniforme en todos los usuarios existentes a una fecha determinada? La respuesta es bien sencilla: porque la portabilidad numérica beneficia a todos por igual, independientemente de que usted se porte o no; en efecto, cuando un usuario cualquiera decide portar su número de una empresa a otra, queda claro que dicha decisión está fundamentada en la obtención de una relación calidad superior por el servicio que contrata, pues de lo contrario no se portaría. Pero sucede que dicha acción tiene internamente un carácter altruista puesto que con dicha acción también se benefician los usuarios que no se portan, debido a que la empresa que perdió el cliente se posicionará en el mercado para evitar la pérdida de sus demás clientes, lo que implicará la realización de ciertos emprendimientos empresariales innovadores que le permitirá ofrecer a su clientela una mejor calidad y/o un menor precio como estrategia encaminada hacia la retención.

Por tanto, el cobro de los RD\$80.00 que se ha impuesto a la totalidad de usuarios debe verse no como el costo para portarse sino como una prima de riesgo por la opción (derecho) a portarse en cualquier momento del tiempo; de

1 Existen estimaciones de costo del autor que llegan hasta US\$70.00 en caso que sólo se cargue el costo a quienes efectivamente se porten en un período de tiempo determinado, lo que representa el gasto en servicio telefónico de unos 18 meses para un consumidor de prepago.

2 Lo que sería fácil de realizar en vista de la libertad tarifaria que le confiere el artículo 39 de la Ley 153-98.

manera que los usuarios lo que realmente pagan por ese valor monetario no es otra cosa que el precio de la opción a portarse, pero con la diferencia que en los mercados de futuro las opciones tienen un vencimiento previsto y en este caso dicha opción tiene un vencimiento indeterminado. Al actuar de esa manera, el órgano regulador no sólo protegió eficientemente el derecho de los usuarios según su mandato de ley, sino que también evitó que se impusiera desde el mercado una opción de costo por la portabilidad que se convirtiera en una restricción al deseo manifiesto de conservar el número telefónico; en tal sentido, sólo existía un comportamiento posible para evitar los beneficios sociales de la portabilidad: que nadie se portara.

Pero, además, desde el punto de vista de los usuarios, debería ser evidente que la eficiencia a que obliga la portabilidad a las empresas compensa con creces el gasto ocurrido en la prima de riesgo para garantizar el derecho a portarse en cualquier momento del tiempo; existen evidencias que apuntan en esa dirección, ya sea mediante la obtención de mejores ofertas de servicios, una tendencia a la baja en los precios o una mejor respuesta a los reclamos de los clientes. Por tanto, la evaluación a que se enfrenta cada poseedor de una línea telefónica en servicio es si esa erogación le reportará un beneficio futuro superior a la prima de riesgo pagada, para lo cual poco cuenta si ese beneficio también se traslada a quienes no decidan portar sus números o a quienes decidan perderlo por efecto de cambiar de operador del servicio.

Se ha dicho, y con razón, que la imposición a pagar para el conjunto de usuarios en un momento determinado constituye un subsidio de los usuarios actuales hacia los usuarios futuros; pero también en este caso el regulador actuó con un alto sentido de la realidad de la industria: este subsidio está bien compensado tanto por el efecto de red característico de la industria como por el hecho de que la conservación del número por los futuros usuarios también beneficia a los usuarios de hoy, en el sentido de que no tiene costos adicionales para completar sus llamadas a esos usuarios.

En conclusión, tomando en cuenta las opciones disponibles y sus posibles efectos, el órgano regulador optó por la opción que genera menos traumas a los usuarios, al tiempo que evitó los nocivos efectos que suelen imponerse desde el mercado cuando sólo unos cubren los costos relativos a la adecuación necesaria de las redes de telecomunicaciones para que estén en capacidad de soportar la portabilidad; sobretodo porque la portabilidad no es un servicio de telecomunicación sino una facilidad de la red; y ya se tienen suficientes evidencias respecto a que las empresas disponen de varios recursos administrativos para recuperar la inversión asociada a la portabilidad. Suponga por un momento que una empresa decide instalarse hoy día, es claro que tendría que desplegar sus redes de manera que la misma soporte la portabilidad; por tanto, entre las inversiones a recuperar vías las tarifas al público, estarían aquéllas vinculadas directamente con la portabilidad. Esta forma oculta de recuperación de la inversión asociada a la portabilidad podría incluir una determinada rentabilidad por algo que no es un servicio de telecomunicación; este riesgo para el usuario también ha sido eficientemente sorteado por el órgano regulador.