

**CONGRESO DE LA REPÚBLICA
PRIMERA LEGISLATURA ORDINARIA DE 2001**

**COMISIÓN INVESTIGADORA
ENCARGADA DE ANALIZAR LOS DELITOS ECONOMICO-
FINANCIEROS PERPETRADOS EN EL PERÍODO 1990 AL 2001 EN EL
PROCESO DE PRIVATIZACIÓN, EL USO DE LOS RECURSOS DEL
ESTADO PARA EL SALVATAJE DE EMPRESAS BANCARIAS,
LICITACIONES PÚBLICAS, EL USO DE RECURSOS PÚBLICOS PARA
CONFORMAR UNA RED DE CORRUPCIÓN, EL USO DE LA SUNAT Y
ADUANAS COMO MECANISMO DE CHANTAJE Y PRESIÓN O DE
EVASIÓN TRIBUTARIA Y EL MAL USO DE DONACIONES Y OTRAS
AYUDAS RECIBIDAS ENTRE OTROS
(Sesión Reservada)**

**“CONVERSATORIO SOBRE TELEFÓNICA Y
TELECOMUNICACIONES”**

VIERNES 9 DE NOVIEMBRE DE 2001

El señor URIARTE, Hugo.— La Comisión quiere agradecer ante todo en nombre del congresista Javier Diez Canseco, la presencia de ustedes a este Primer Conversatorio sobre Telefónica y las Telecomunicaciones.

Como es de su conocimiento la misión de la Comisión es investigar entre otros los procesos de privatización con el objeto de saber si se han cometido o no delitos económicos y financieros. Hemos escogido dentro de la privatización las telecomunicaciones porque es el más importante, ha sido una operación que ha tenido grandes repercusiones a nivel de la economía nacional, del Estado y de los usuarios obviamente.

Queremos, en esta primera etapa de la conversación plantear la situación del sector y conocer qué es lo que está pasando finalmente en estos últimos tiempos a raíz de la apertura del mercado que aparentemente no se está logrando.

Queremos saber por qué todavía no hay competencia tal como se había planeado teóricamente, si es que el modelo que se implementó consideraba esta etapa de apertura del mercado o no y si es que lo garantizaba o no, como fue el caso de la primera etapa en la cual se garantizó efectivamente a través de una serie de condiciones que se plasmaron en el contrato y en las normas que existiera una empresa en un período de concurrencia limitada que fuera suficientemente rentable y atractiva la inversión para ella y por lo tanto se llevara el proceso.

Entonces, la idea es conversar sobre el particular, intercambiar puntos de vista. Hemos dividido la reunión en 3 partes. En esta primera parte debemos dedicarle una media hora a 45 minutos para conocer básicamente la reacción de ustedes que han tenido experiencias importantes en el mundo de las telecomunicaciones.

Así que les invito a abrir el diálogo y conversar sobre el particular. La idea sería que cada uno exponga su propia experiencia, su propia visión en unos 5 minutos y después hacer una

conversación sobre el tema y un resumen.

Entonces, ¿quién se anima a ser el primero?

El señor ESTRADA, Alejandro.— Quiero hacer una salvedad primero. Yo no he sido consultor del Banco Mundial. En el nivel internacional he sido consultor independiente y de Price Waterhouse.

Yo creo que el proceso de privatización y posterior liberalización se dio como un objetivo final que es beneficiar al usuario y por supuesto desarrollar el sector que es lo que todos queremos y creo que así se asumió.

¿Qué ha pasado en el camino?, creo que es algo que a todos nos interesa y por eso es que estamos acá reunidos. Qué ha pasado en el camino que a tantos años de iniciado el proceso no existe competencia en el sector que es el más rentable en este momento. No sé cuánto, en el caso de Telefónica no sé qué porcentaje de sus ingresos se deben a la telefonía local, pero son los más consistentes, los más considerables.

Y en ese sector que aparentemente es el más rentable no existe competencia y los precios siguen siendo tope que el OSIPTEL ha regulado, lo cual no sucede en larga distancia donde los precios reales están muy por debajo de los precios topes, ya sea internacional sobre todo y nacional un poquito recién comienza a darse.

Entonces, es interesante como se planteó inicialmente que se vean, alguna vez me mencionaste, las 3 etapas que nos han llevado a la situación en que estamos ahora. La etapa previa a la privatización, porque la que culmina en el momento en que se firma el contrato de concesión se previó, estaba previsto el contrato garantizaba que podríamos llegar a una liberalización en el momento adecuado o no.

Entonces, ahí vienen las preguntas, ¿el contrato fue el adecuado?, ¿hubo algo no correcto?, ¿alguien omitió?, o alguien a propósito de, lo hizo de tal manera que llegáramos a la situación en que estamos ahora. Y yo creo que eso está muy amarrado al proceso, la segunda etapa que es la etapa del monopolio de la concurrencia limitada, que se llamó la concurrencia limitada, porque en esta etapa es donde supuestamente se recupera la inversión de quien ha ganado el proceso de privatización que en este caso es Telefónica.

Entonces, ¿cómo se maneja esta etapa?, es una consecuencia directa evidentemente del contrato de concesión y habría que ver en ello si ya a factores económicos ha habido tales facilidades — por decir lo menos—, de que se haya podido recuperar lo invertido y mucho más. Todos sabemos las millonarias ganancias que ha tenido Telefónica en los primeros años de su operación en este país.

Y la tercera es, la que nos encontramos ahora en la cual a pesar de haberse anunciado con bombos y platillos una liberalización un año antes de lo pactado en el contrato, seguimos pues hasta ahora en que el único teléfono local que yo puedo tener es el de Telefónica, a pesar de que en teoría está todo listo para que pueda haber competencia los factores económicos y otros más lo hacen difícil sino imposible.

No sé si sobre esta perspectiva general pudiera ampliarse, no quisiera ir más adelante sin escuchar a otros participantes expresar su opinión.

El señor RAGGIO, Salvador.— Yo creo que está muy bien enfocado por Alejandro. Yo no he venido preparado a esta reunión, estoy de paso por Lima y viajo en un par de días. Asistí por invitación de Lucho García quien me dijo gracias a una invitación tuya podía pasar por acá y quien sabe las opiniones que de no estén muy ordenadas, pero tal vez puedo contribuir con

algunos conceptos.

Creo que hay un punto que ha tocado Alejandro y que deberíamos reflexionar.

Si tomamos como ejemplo las privatizaciones de electricidad y las comparamos y la comparamos con las privatizaciones de telecomunicaciones vamos a ver una diferencia muy clara desde el principio. En electricidad no se privatizó todo a una sola mano, sino que se privatizó por sectores y por rubros de negocios.

Entonces, se privatizó, por ejemplo, la generación para unos, la distribución para otros y la propia distribución, por ejemplo en Lima, se dio a 2 empresas diferentes. De manera que el público por lo menos tiene la opción de comparar los precios de un lado a otro si es que se diera competencia.

Cuando se trata de invertir en una red de telecomunicaciones como la de Lima en una planta externa, en equipos y en todo lo que implica poner una infraestructura de telecomunicaciones, la inversión es tan grande de que cualquier nuevo operador no tiene ventaja ni posibilidad alguna de competir con el establecido.

Entonces, quien sabe hay un error de privatización intrínseco del cual es que tal vez se debió privatizar, por ejemplo, la ciudad de Lima en 2 partes como se hizo con la distribución de energía eléctrica.

En segundo lugar, se dio adicionalmente en esta privatización ventajas competitivas a la empresa a la cual se le, independientemente que haya sido Telefónica, estoy hablando de la estructura de la privatización, porque hubiera sido lo mismo con cualquier otra. Se le dio ventajas competitivas frente a otros y frente a otros posibles servicios. Por ejemplo, la empresa concesionaria tiene la facultad de usar la misma infraestructura que tenía para telefonía fija y para centrales, para poner otros servicios lo cual no es permitido, por ejemplo, en otros países.

Entonces, que originan los subsidios cruzados, por ejemplo, en Estados Unidos a la empresa local no le permiten que sobre la misma infraestructura de telefonía fija coloque o superponga infraestructura de otros servicios, dígame celular o dígame cable, o dígame beeper, o dígame cualquier otro servicio.

De manera que los competidores de otros servicios dígame beeper, dígame telefonía celular, dígame televisión por cable, tienen la seguridad de que el mismo esfuerzo inversionista o de inversión que van a hacer en esa infraestructura lo va a tener que hacer también el dominante, porque si no es imposible la competencia.

Por último, la misma estructura de privatización provoca que sea absurda la posibilidad de un nuevo operador desde términos y desde el punto de vista económico y desde el punto de vista de economía de escala, ¿por qué?, porque otro operador que quisiera hacer en Lima un millón de líneas o 2 millones de líneas tendría que superponer una inversión de una magnitud tal que al final el usuario terminaría pagándola de todas maneras, porque si la infraestructura de telefónica ya se pagó o ya se recuperó el competidor tendría que venir en una suerte de subsidio de tal naturaleza que no podría competir sino después de 10 o 15 años.

Entonces, resulta ya de ese modo imposible digamos de equiparar una inversión a la ya existente que además si bien es cierto que Telefónica ha invertido muchísimo también ya existía una inversión precedente de años anteriores,

Haciendo una comparación con otros países además hay algunos ejemplos que a mí me parecen bastante inteligentes. En algunos países algunas privatizaciones se dieron simplemente diciendo a los competidores: “Señores, le doy la concesión a quien cobre la tarifa más baja y no me

interesa nada más, sino en cuánto le vas a dar la tarifa al usuario”. La privatización en el Perú fue un poco a la inversa, no se cuidó la tarifa hacia el usuario y creo que en este momento solo habría que ver que las tarifas no han mejorado sustancialmente a favor del usuario a lo largo de todo este período.

Y por último, una idea que siempre yo he discutido con mucha gente vinculada tanto al Ministerio como del OSIPTEL es, resulta paradójico que después de tantos años de privatización, como dice mi amigo Alejandro, tengamos, por ejemplo en Lima, vamos a tomar el caso de Lima, un millón de teléfonos fijos y un millón de teléfonos móviles.

El número de teléfonos fijos en los últimos años no ha aumentado sino que ha disminuido, por una suerte de magia —no sabemos cómo—, los teléfonos móviles, la mayoría de nosotros esperamos que nos llamen, y resulta que la telefonía fija, o sea, el usuario fijo paga la tarifa del móvil.

Vamos a ver por qué, cada vez que uno llama por un teléfono fijo a un móvil paga un sol y pico y por una (2) suerte de magia cuando el móvil llama al móvil paga 10 centavos.

Entonces, resulta de que la comodidad que tengo yo con mi teléfono móvil me la paga el fijo y si examináramos de dónde provienen el grueso de ingresos de los operadores celulares vamos a encontrar de que ese ingreso proviene del fijo.

Después de tantos años de privatización o de este proceso resulta que estamos en un sistema injusto, en que el público paga algo que no es su satisfacción, porque yo odio llamar a un móvil de mi fijo pero lo hago porque simplemente tengo la necesidad imperiosa de hacerlo, estoy obligado a hacerlo; sin embargo, cuando el móvil llama paga menos.

Y entonces, en algún momento yo lo conversé esto con alguna autoridad y me dijeron de que esto era para promover la inversión en móvil y entonces, yo dije efectivamente, la resolución que fijó el tema “el que llama paga” tuvo esa motivación, decía expresamente de que era necesario promover 2 cosas. Promover el crecimiento de las redes móviles y en segundo lugar, por economía de escala mejorar las tarifas. Bueno, las tarifas para el fijo siguen las mismas y en segundo lugar, los móviles ahora son más que los fijos, entonces, porque no promueven ahora el fijo.

Entonces, hay una suerte creo un poco de distorsión en el tema. Estas son ideas que siempre he tratado con la gente de, las distintas autoridades que ha habido en el sector, pero que sin querer de ninguna manera perjudicar al móvil o mejorar el fijo o lo que fuera, creo que hay una suerte de distorsión, creo que hay una serie de errores estructurales en la privatización y errores tarifarios también, como lo ha dicho Alejandro, porque al final las tarifas siguen sin beneficiar a los usuarios.

He trabajado para, distintos sectores de larga distancia también y no lo quiero mencionar, creo que ya Alejandro mencionó lo necesario. Las tarifas de larga distancia internacional se han ido cayendo cayendo tremendamente, pero no en beneficio del Perú, lo que pasa es que ahora cuesta más barato a los que llaman de afuera entrar al Perú que a los peruanos llamar hacia fuera. Ese es al final el tema, pero ese, el que le cueste más barato a los de afuera llamar al Perú y a los peruanos llamar de aquí para afuera más caro no ha perjudicado a los operadores establecidos ni beneficiado a los nuevos.

Es decir los nuevos no se han beneficiado en nada y los establecidos no se han perjudicado en nada. Lo nuevos han llegado a un límite de no poder competir. Y la razón es muy simple, los operadores establecidos tienen un precio de rescate dentro del cual ellos siempre están seguros de que van a cubrir sus costos; entonces, los nuevos que se maten.

Entonces, el establecido no tiene ningún problema y el nuevo tiene que sufrir las consecuencias; o sea, la competencia es para los que entraron, no para los que ya estaban. Yo lo veo así.

Entonces, realmente los que entran y quieren buscar un espacio, entre ellos se han matado, se han venido matando, pero los que ya estaban no han tenido ningún problema.

Bueno, no sé si son, pido disculpas nuevamente, un poco ideas desordenadas. Yo no había previsto venir a esta reunión, lo hago con todo gusto, lo siento también como una obligación.

Agradezco muchísimo la invitación, pero disculpen un poco el desorden de lo que he dicho debido a la poca preparación que he tenido.

El señor URIARTE, Hugo.— Muchas gracias, ingeniero Raggio, por sus valiosas opiniones. En realidad demuestran que usted tiene un gran conocimiento del sector y nos gustaría contar con su apoyo en el futuro para seguir profundizando en este tema.

¿Qué nos podría decir el señor Rubini, respecto a su experiencia.

El señor RUBINI, Carlos.— Yo, de repente quisiera abundar un poquito más en lo que ha dicho Alejandro así como Salvador.

No soy tan político en el sentido de mi *speech*. Yo me baso en cosas más factuales.

Me voy a referir a varios temas. El primero es la competencia desleal que existe con relación a los teléfonos móviles, fijos, etcétera.

Lo que dijo Salvador es correcto y existe un estudio de KPMG que se presentó al OSIPTEL en su debida oportunidad, eso fue hace como 4 ó 5 años atrás que lo realizó Bellsouth, en el cual se demuestra que los operadores que entran al mercado que solamente tienen alguna o trabajan en alguna de las áreas de comunicaciones versus los que trabajan en todas las áreas, tienen una severa disminución o limitación en su posibilidad de competencia y necesariamente el que trabaja en todas las áreas; me refiero a móvil, fijo, cable, buscapersonas, Internet, satélite, etcétera; versus el que solamente trabaja en buscapersonas o el que solamente trabaja en móvil o el que solamente trabaja en fijo. Esos que solamente trabajan en uno versus el que trabaja en conjunto lo mata. Está demostrado en el estudio de KPMG, lo tiene el OSIPTEL y es público.

Entonces, evidentemente yo coincido con Salvador en el sentido de que la privatización se manejó mal desde un principio y que nunca debió haberse dado a un solo operador la potestad de manejar todas las áreas de comunicaciones del país. Eso me parece gravísimo y sobre este tema me parece más grave aun lo que se hizo que es que se pagaran 2 mil 2 millones de dólares cuando el más cercano competidor creo que fue Bellsouth que ofreció 890 millones de dólares; o sea, que hubo una diferencia saltante de dinero entre lo que ofrecía uno y lo que ofrecía el otro.

Definitivamente la gente de Bellsouth no creo que sea loca y los otros que se presentaron tampoco creo que sean locos; entonces, alguien tiene que haber hecho las cosas demasiado bien o demasiado mal.

Y sobre esto, yo podría decir lo siguiente: De los 2 mil 2 millones que se pactaron en la venta de la concesión, 640 millones eran de reinversión para la misma Telefónica; o sea, que en realidad tenía que invertir un mil 362 millones de dólares. De esos un mil 362 millones de dólares 500 millones de dólares representaban 100 millones de dólares anuales que sacaba Telefónica del Perú como pago por el **Notehow** lo sacaba antes de impuestos; o sea, como gasto corriente directo a España.

O sea, en 5 años fueron 500 millones de dólares, lo que querría decir que sobraban 862 millones

de dólares de plata que tenía que haber puesto Telefónica.

En una conversación que yo sostuve en alguna oportunidad con el ingeniero Páucar en su oficina, él nos refirió de que ellos habían ofrecido poner el precio de venta de línea fija en un mil 300 dólares al público, si nosotros calculamos que pusieron 700 mil líneas en los primeros 2 años a un mil 300 dólares, más o menos son 910 millones de dólares los que sacaron por las líneas telefónicas. No estoy hablando del servicio, estoy hablando simplemente del enlace físico. Si a eso le restamos los 862 millones ya tienen una utilidad de 48 millones de dólares y todavía no ha pasado un minuto de tráfico.

Entonces, Telefónica del Perú en el primer o segundo año ya había recuperado totalmente su inversión y el resto es un cuento desde mi punto de vista, me puedo equivocar, sería cuestión de que ellos lo demuestren, pero eso es lo que tengo yo.

Hablando de otras cosas, también dicha por Salvador. Ese subsidio que existe entre telefonía fija y móviles que hace que móviles sea mucho más interesante que la telefonía fija; es un crimen también, por una sencilla razón de mi perspectiva, por supuesto. Cuando uno invierte en telefonía fija uno tiene que ir a INDECO o PIRELLO cualquier compañía peruana y comprar su cable, tiene que comprar su ducto, tiene que contratar una compañía para hacer su zanja, tiene que comprar cemento, tiene que darle trabajo al peruano. Cuando se trabaja con teléfonos celulares lo que se hace es, se va a Estados Unidos y le dice: “Por favor dame esta máquina”, la instala, la enchufa y comienza a irradiar.

Por lo tanto, la inversión que se hace es simplemente extraíble del Perú y llevable en 5 minutos, porque es un radio y los celulares lo compra la gente. Mientras que en la otra forma existe una inversión tangible, el Perú gana.

Entonces, yo creo que estamos mal. El enfoque ha sido equivocado.

Después podría mencionar, por ejemplo, lo que también decía Salvador acerca de los 10 centavos por minuto de móvil a móvil que a nosotros los portadores de larga distancia nos cuesta la terminación de llamada 25 centavos. Entonces, cuando uno tiene que traer una llamada de Estados Unidos o de Europa y terminarla en un móvil, el hecho de terminarla hace que nosotros tengamos que pagarle a Telefónica del Perú 25 centavos de dólar por minuto de tráfico efectivamente cursado y entre ellos se cobran 10 centavos o 5.

Entonces, yo pregunto: ¿Qué cosa hace el OSIPTEL?, o sea, si a mí me obliga a pagar 25 centavos y él deja que entre él solo se pague 5 centavos o 10 centavos evidentemente a mí no me dejan competir, yo voy muerto pero de arranque.

Otra cosa que podría comentar es, por ejemplo, en la telefonía celular que, me fui a la SUNAT, me fui al INDECOPI, me fui al OSIPTEL, etcétera, tal como ustedes conocen, durante los primeros años o los primeros 4 ó 5 años de la telefonía móvil con Telefónica los teléfonos celulares se regalan. O sea, ibas al chifa, te comprabas un chifa te regalaban un ticket “Canjee usted su celular” y le entregaban un celular gratis y le decían firmame un contrato de un año o 24 meses. El celular era gratis y existen facturas donde el celular el valor es cero.

Primer gran error, porque según la ley de comprobantes de pago, todo bien que se transfiere se tiene que facturar y si no se factura es transferencia gratuita que es medio por ciento de las ventas brutas hasta, me parece, que son 12 UIT, una cosa así.

Eso quiere decir que Telefónica hubiera podido regalar alrededor de 40 ó 50 teléfonos o 500 teléfonos una cosa así, pero ha regalado 300 mil ó 400 mil teléfonos.

Entonces, si yo agarro y sumo lo que dejó de facturar en teléfonos tengo una, no sé si llamarle

evasión o elusión de impuestos del orden de los 60, 70, 80 millones de dólares y nadie se (3) ha preocupado de que eso sea revertido. Eso es una competencia tremendamente desleal para cualquier persona.

Entonces, bajo esas condiciones es difícil que las comunicaciones puedan surgir con competencia.

Ahora, con referencia al OSIPTEL yo diría que el OSIPTEL es un organismo necesario, pero que tiene pues sus problemitas y los problemitas que hay es, por ejemplo, la excesiva demora en la tramitación de contratos, siempre hay un “pero”, siempre hay algo que falta, no hay consistencia entre lo que se dice y lo que se hace, las tarifas no son adecuadas.

OSIPTEL, por ejemplo, hasta hace 4 meses que me desentendí del tema, no tenía los costos de Telefónica del Perú, por lo tanto la pregunta es ¿cómo hacía OSIPTEL para fijar el valor de interconexión o para fijar una tarifa si no tiene los costos?, eso quiero decir que lo hace sobre un *benchmark* internacional.

Bueno, en Estados Unidos o internacionalmente en Europa el señor que acá gana 400 soles al mes en Europa gana 4 mil dólares, por lo tanto no es comparable una situación con la otra. El terreno que tiene que poner la estación acá vale 50 dólares el metro cuadrado, en Europa probablemente valga 3 mil dólares el metro cuadrado.

Entonces, no hay una equivalencia de comparación entre una cosa y la otra y sin embargo, se nos imponen estas tarifas y se nos imponen estas tarifas de interconexión, tarifas de uso.

Entonces, yo inclusive tengo por ahí algunos papelitos que verdaderamente, yo no sé si compete o no sacarlos, pero, les voy a dar un ejemplo y se los voy a leer para que ustedes tengan más o menos una clara idea de cómo funcionaba esto del OSIPTEL.

Para conocimiento de la Mesa, este es un aviso que salió publicado en el diario “*El Comercio*”, que dice: “Movistar el celular digital de Telefónica ahora tiene un beeper incorporado a solo 399 dólares. Reciba mensajes alfanuméricos a través de nuestro servicio Mensatel o desde una PC y mensajes numéricos a través de Movivox”

Eso quiere decir que ya Telefónica estaba haciendo uso de una plataforma para darlo a estos servicios, cosa que no podía hacer. O sea, usaba la plataforma de telefonía móvil para dar el servicio de buscapersonas.

Entonces, yo le mandé una carta el 4 de diciembre al OSIPTEL dirigida a Jorge Kunigami, y le dije:

“De nuestra consideración:

Hemos tomado conocimiento a través de un aviso publicitario aparecido en la edición de la fecha del diario “*El Comercio*” de una promoción de Telefónica del Perú, la cual adjuntamos que a la letra dice:

Movistar el celular digital de Telefónica ahora tiene un beeper incorporado. Reciba mensajes alfanuméricos a través de los servicios Mensatel.

Tenemos entendido que el servicio de telefonía celular es diferente é independiente al servicio de buscapersonas tal como queda establecido por los contratos de concesión de servicio público final que tuviéramos que firmar en su debida oportunidad”.

Me refería a los que yo tuve que firmar cuando era buscapersonas.

“El aviso mencionado indica claramente que los mensajes son enviados a través de Mensatel y recibidos por el equipo de Movistar en poder del usuario.

En tal sentido, mucho agradeceré nos indique en la forma por la cual nuestra empresa puede acogerse al mismo acuerdo y tarifas entre Movistar y Mensatel a fin de que los usuarios de Movistar que poseen equipos buscapersonas proporcionados por nuestra empresa tenga la facilidad de recibir los mensajes a través de su teléfono celular digital eliminando la necesidad de contar con dicho equipo adicional; o sea, el beeper”.

¿Cuál fue la respuesta del OSIPTEL?, y esto es muy gracioso. La respuesta del OSIPTEL me llegó, acá está la carta original, el 11 de febrero; o sea, 2 meses después y me dice:

“Señor Carlos Rubini

Gerente General.

Referencia: Su carta de fecha 4 del 12.

De nuestra consideración:

La presente tiene por finalidad hacer referencia su comunicación de fecha 4 de diciembre, mediante la cual nos solicita información sobre cómo podría hacer Cellcenter para que sus usuarios que a su vez lo sean de servicios Movistar de Telefónica del Perú puedan recibir mensajes de su terminal celular.

Sobre el particular debo manifestarle que de acuerdo a la información proporcionada por Telefónica del Perú SA, a la fecha el mencionado servicio no se encuentra a disposición del público debido a que se están realizando las pruebas técnicas correspondientes antes de iniciar la comercialización del mismo.”

Y ya lo habían promocionado en el periódico. Entonces, cuando uno tiene un organismo regulador que hace estas tonterías evidentemente es imposible trabajar y así como esta tengo varias.

Gracias.

El señor UGARTECHE, Oscar.— Disculpen, buenos días, yo soy Oscar Ugarteche el Jefe del Equipo de Asesores de la Comisión de Delitos Económicos.

Podría dejarnos, por favor, para fotocopiar esos documentos.

Gracias.

El señor URIARTE, Hugo.— Me gustaría conocer ahora la opinión de Teleandina respecto al tema que se está tratando.

El ingeniero García Pacheco va a hablar.

El señor GARCÍA PACHECO.— El señor Rubini se ha hecho una pregunta. ¿Y dónde está el OSIPTEL? Yo creo que la respuesta es clara. La mayoría de funcionarios del ente regulador en algún momento han sido funcionarios de Telefónica y han regresado y han vuelto a ir.

Como el caso que tú acabas de señalar, nosotros tenemos muchísimos casos que podríamos mostrar y respaldar documentariamente. Todos los que trabajamos en telecomunicaciones sabemos qué cosa es una interconexión indirecta y la ley dice que si hay 3 operadores, digamos Teleandina, la empresa X y la empresa Y, yo puedo cruzar tráfico a la empresa Y sin tener un

contrato de interconexión, puedo hacerlo a través del señor siempre y cuando el señor lo tenga con él y él me tiene que dar las mismas condiciones que existen entre ellos.

Teleandina en determinado momento solicita a Telefónica que tiene contrato de interconexión con Bellsouth, le brinde el servicio de tránsito conmutado para terminar en la red móvil de Bellsouth; Telefónica dice: “Es correcto” y comienza a pasar tráfico, a los 30 días dice: “Bellsouth no quiere recibirlo, porque dice que no tiene contrato de interconexión contigo”. No lo necesito, las normas del OSIPTEL dicen que yo no necesito ese contrato de interconexión.

Entonces, esa exigencia no es dable, tenemos que iniciar un controversia en el OSIPTEL y el OSIPTEL para hacer valer una norma dada por ellos mismos demoró 10 meses, 10 meses. Eso por un lado.

Por otro lado, yo quisiera señalar también algunos aspectos puntuales.

Cuando se habla de promover la inversión en telecomunicaciones hay quienes invierten, pero las reglas de juego cambian. Tengo varios documentos que puedo dejar y que además están en la página Web del OSIPTEL, donde establecen la posibilidad de tener interconexión transitoria, que primero sale por un plazo después se amplía, se vuelve a ampliar y se vuelve a ampliar.

Si yo, por ejemplo, invierto en una central telefónica, en un switch, pago a telefónica los costos de adecuación de red, estamos hablando de cifras cercanas al millón de dólares y después se faculta a aquellos que tienen simplemente una interconexión a través de accesos primarios que no han invertido y que pagan por terminar en la red fija de Telefónica a menos de lo que paga uno que ha invertido, recordemos que hasta hace unos meses se pagaba 2 centavos 9 de dólar más IGV por cada minuto de tráfico eficaz terminado la red fija de Telefónica, después esto bajó a 16,8 y posteriormente a 14 centavos, menos de la mitad, a 1,4, perdón. De 2,9 a 16,8 y a 1,4.

Sin embargo, tú has señalado algo que es muy importante, por terminar un minuto en la red móvil se paga 20,53 más IGV y cuál es el costo, hay una diferencia grande a favor de la telefonía fija. El nivel de inversión en una red fija es mayor o menor que el de la red móvil, definitivamente que es mayor y por qué se paga tantas veces más. Entonces, las reglas de juego cambiaron.

Entonces, los que tienen interconexión transitoria y van afuera, ofrecían a los carriers de traer minutos a precios muy por debajo de lo que las mismas normas del OSIPTEL han establecido, las tasas contables.

Las tasas contables fueron dadas en octubre del 98 por el OSIPTEL y hablaban de que nadie podía negociar en el año 98 hasta el 31 de diciembre a menos de 70 centavos de dólar por minuto y después iba decreciendo a 66 centavos, a 50 centavos y a 38 hasta el 31 de julio del 2001; sin embargo, todos sabemos de que está en 4 centavos, en menos de 4 centavos.

¿Quién se ha beneficiado?, ¿se ha beneficiado el usuario nacional?, en absoluto; ¿Se ha beneficiado el que hace una llamada de Estados Unidos a Perú?, tampoco; se ha beneficiado el carrier y se ha perjudicado considerablemente al Estado peruano que ha dejado de recibir ingresos, porque quienes traían esto tenían que facturar y tributar en función de esto y lamentablemente esto ha sido letra muerta.

Yo al menos no conozco, de repente estoy equivocado, alguna norma que deroga la resolución del Consejo Directivo 016 de octubre del 98. Entonces, simplemente los precios se han ido depredando; Telefónica, yo tengo documentos de Telefónica donde me dicen: “Mi larga distancia no es negocio, no cubre costos”. ¿Entonces, cómo vives? Hay subsidios cruzados, definitivamente una unidad de negocio está financiado por otra.

Entonces, realmente hay muchas normas que son letra muerta y lamentablemente el ente regulados regula en función de los intereses de Telefónica y tenemos muchísimos casos que yo creo que las empresas operadoras podrían estar en condiciones de aportar.

Eso es todo, por el momento.

EL señor URIARTE, Hugo.— Muchas gracias, ingeniero García.

Me gustaría conocer ahora la opinión de ustedes, de RCP que han tenido una experiencia interesante a los inicios de este proceso.

Por favor, ingeniero Torres.

El señor TORRES, Enrique.— No sé si el problema en el fondo está en cómo se firmó el contrato, lo que dice realmente el contrato, pero el problema de fondo cuando nosotros experimentamos todo esto era que el dominante era muy fuerte y el regulador era muy débil.

Entonces, en todo este proceso existía un desequilibrio para todos los entrantes; o sea, todo entrante que entra evidentemente más débil que el dominante y al no tener un regulador lo suficientemente fuerte se va a terminar haciendo lo que determine el dominante.

Bajo este tema, nosotros encontramos primero problemas de competencia desleal. Teníamos casos que generalmente todos están relacionados con lo que son el acceso a las facilidades comunes. Por ejemplo, cuando competíamos con Infovia teníamos que para Infonvia el tráfico de larga distancia nacional era costo cero; sin embargo, cuando lo hacía RCP tenía que pagar el usuario costo de larga distancia. Lo mismo pasaba con Unired, Unired era el circuito de larga distancia el costo era cero, para el caso de RCP el costo era pagar un circuito de larga distancia.

Entonces, teníamos una situación en donde el dominante tenía unas condiciones de competencia **(4)** en el mercado y todos los competidores tenían otras condiciones totalmente desfavorables. La teoría acá era dar igual condiciones de acceso y esto se debía hacer por un proceso de interconexión. El tema era que, el dominante dominante a su vez al ser tan fuerte lo que iba a hacer es la mejor manera de negar era demorar.

Para demorar tenía 3 estrategias: Una, que era el proceso técnico de interconexión, el proceso legal y luego el proceso de cargos de interconexión. El proceso técnico tiene una barrera grande, OSIPTEL ya no está a la altura de lo que están conversando técnicamente los operadores y entonces el tiempo que le demora resolver los temas técnicos es extremadamente largo.

Hay casos de interconexión de, por ejemplo, valor agregado con telefonía fija o valor agregado con portador local que tienen en OSIPTEL por mandatos de interconexión ya más de un año y no los ha resuelto, eso se han vencido todos los plazos posibles para el caso RCP y no han sido resueltos.

Entonces, este era el primer técnico, era por donde iba a venir la primera barrera de entrada, todo esto eran barreras de entrada para retrasar el proceso de apertura, esto significaba que el operador iba ganando y extendía su monopolio de una manera rara.

El siguiente punto que teníamos problemas era el punto legal, el si se podía o no se podía, el tema de interpretación de la ley.

Y el último punto era el de cargos de interconexión, el cargo de interconexión, el problema es que los cargos no tienen relación, por ejemplo, hace un rato hablaron del tema de la desventaja de la interconexión transitoria y la interconexión definitiva. El tema era que los costos de interconexión definitiva eran más altos que los de una interconexión transitoria. Si usted analiza

cuánto cuesta un circuito *prilco*, un circuito E1 de interconexión la diferencia probablemente sea 4 ó 5 veces.

Sin embargo, el medio que se utiliza siempre es un E1, físicamente es el mismo medio, lo único que se está cambiando es la señalización encima, encima se va a ir aumentando los costos de ecuación de la red, se supone que al estar uno pagando cargo de interconexión todos los costos involucrados a transportar ese minuto están asociados.

Entonces, no debería haber un costo de ecuación de red. Ese era un costo adicional que tenía que pagar el operador y así van incrementándose las cosas.

Por ejemplo, por qué la gente no se benefició con la entrada de la gente, digamos. Los únicos beneficiados por la entrada de operadores larga distancia han sido los operadores externos, ¿por qué?, porque cuando se, acá se utilizó un mecanismo regulatorio para poner una barrera de entrada.

Entonces, se utilizó el tema de preselección, el tema de preselección es muy difícil de hacerlo propagar alrededor de la gente, porque hay que ir a convencer al usuario, hay que ir a hacer que firme un papel. La forma más rápida de hacerlo entrar hubiese sido tarjetas prepago, pero tarjetas prepago tenía, RCP comenzó a hacerlo hacia alrededor de un año y no hubo en ningún momento en el proceso de interconexión se le pidió a OIPTTEL que regulara cómo iba a ser la interconexión para tarjetas prepago, la regulación acaba de salir hace unos meses, ha sido prácticamente un año después.

Entonces, eso significa otra barrera de entrada y así hay una serie de barreras de entradas.

Ahora el tema, luego al ser operador dominante que trabaja en varias líneas de negocio lo que sucede y al no tener igualdad de condiciones de competencia en cada una de las líneas los operadores entrantes, lo que se da luego es el tema de empaquetamiento.

En el caso de empaquetamiento, por ejemplo, por qué un operador de Internet no le puede quitar una línea dedicada a Telefónica, ¿por qué?, porque cuando ofrece Telefónica ofrece un descuento por la facturación en total, eso incluye lo que gasta el usuario en teléfono, lo que gasta el usuario en línea dedicada.

Entonces, por ejemplo, el Banco de Crédito, el Banco de Crédito gana, es la explicación que me dio. Yo gasto demasiado en teléfono; entonces, Telefónica agarra y por lo que gasto en teléfono me da un descuento de 15% para, sobre todo a mi facturación, ese descuento sobre la facturación lo aplicaba sobre una línea de negocios también distinta que era línea dedicada. Con eso eliminaba todo posible competidor, porque el competidor entrante todavía tenía que alquilar el circuito dedicado a precio de usuario.

Otro ejemplo que tiene, por ejemplo, es el cargo de interconexión que se fijó al inicio para larga distancia, era la tarifaria de usuario rebajada en 5%. Si usted en ese momento sacaba cuánto debería costarle a Telefónica y no necesitaba conocer costos reales, siempre ha habido problemas para que Telefónica nos proporcione, si usted simplemente dividía el costo de un E1 larga distancia entre la cantidad de minutos que podía pasar ese E1 de larga distancia el precio del minuto de larga distancia le salía muy cercano al costo del minuto de interconexión en telefonía fija, cerca de los 2,9, si no me equivoco salía como 3,1: sin embargo, era el costo de larga distancia usuario descontado en 5% y va a encontrar un montón de problemas con fijación de cargos de interconexión, temas regulatorios y barreras. Todas son barreras de entradas que tienen el objetivo de alargar los monopolios temporales.

O sea, el negocio acá es uno alarga el monopolio temporal, consigue las ganancias y luego se cambia a otro monopolio donde se mantiene temporalmente. Y el tema es una debilidad en el

tema del regulador y todo este aprovechamiento.

El señor RUBINI, Carlos.— Una atinencia a lo que está diciendo.

O sea, el reglamento de la ley habla acerca de los cargos de acceso y cargos de interconexión y dice:

“Los operadores de radio y sus servicios interconectados se pagaran entre sí cargos de acceso en relación a las instalaciones que acuerden brindarse para la interconexión. Tales cargo serán aprobados por el OSIPTEL y será igual a la suma de:

- 1) Los costos de interconexión.
- 2) Contribución a los costos totales del prestador del servicio local, y
- 3) Un margen de utilidad razonable.

Estos son los famosos 2,9 que ahora son el 1,4: sin embargo, pese a que ya está incluida la contribución a los costos totales del prestador de servicio local que en este caso vendría a ser Telefónica se obliga a los entrantes a comprar E1 a valor de 15 mil 900 dólares por cada instalación de E1 como parte del costo de Telefónica.

Entonces, uno por cada E1 casi 16 mil dólares, cuando dentro del 1,4 o el 2,9 antiguo ya estaba incluido esto, y esto el OSIPTEL lo sabe perfectamente; sin embargo, lo aplica. O sea, que nosotros pagamos 2 veces. Una es en el cargo de interconexión dicha que ya incluye todo lo que tiene que incluir y aparte le pagamos la infraestructura física a Telefónica para que nos deje utilizar o para poder utilizar o para terminar llamadas en las centrales de ellos.

Gracias.

El señor RAGGIO, Salvador.— Sobre este tema siempre se ha discutido un punto que es a mi modo de ver fundamental, pero que nunca se ha aplicado y yo considero que nunca se ha cumplido con lo que manda la ley. El Decreto Supremo N.º 020, Lineamientos de Apertura fija muy claramente de que en un área local, designo el área local el departamento de Lima, eso es el área local según la ley, cada departamento es un área local.

En cada área local no puede haber más que uno, un solo cargo de interconexión, sin distinguir el tipo de red. Ese punto es clarísimo, sin embargo, por angas o por mangas durante todo este tiempo ha habido distintos cargos de interconexión a gusto del cliente. Un cargo para móviles, otro cargo entre móviles, otro cargo para temporales, otro cargo para los que invirtieron y no eran temporales, cada 3 meses lo vamos cambiando y por último prepublico y luego lo subo, luego lo retiro y lo bajo.

El Decreto Supremo N.º 020, que no puede ser modificado por ninguna norma administrativa del regulador, porque es un decreto supremo, dice muy claramente que: “El cargo de interconexión tiene que ser único en el área local” y ese cargo fue definido en 3 oportunidades, si no me equivoco, de repente Alejandro lo puede corregir.

La primera vez 2,9 a pesar de que el estudio de Strategic Group decía que era 1,6, si no me equivoco, la segunda vez en 1,6 y la última vez en 1,4 me parece.

Entonces, ningún operador tendría por qué pagar esos cargo dentro de los términos en que, un cargo distinto a esos cargos dentro de los términos en que las respectivas resoluciones lo indicaron; sin embargo, todos sabemos que los cargos han sido totalmente disímiles y totalmente diferenciados por tipo de red, por lo que a cualquiera se le antojaba. Es el artículo 48.º, el inciso

48) del Decreto Supremo N.º 020.

El señor URIARTE, Hugo.— El ingeniero Estrada.

El señor ESTRADA, Alejandro.— No quería intervenir tan pronto, pero creo que es bueno incidir en este punto, porque si hay un costo que no se puede controlar por los operadores se hacen cargo de interconexión y el cargo de interconexión lo pone OSIPTEL y es muy cierto, debemos tener muy claro el cargo de interconexión es único, como ha dicho Salvador, no se diferencia ya sea que la llamada viene de un celular, de larga distancia, de la luna o de Paita, porque está basado en costos de la línea que recibe la llamada y esos costos no van a cambiar, así la llamada venga de Estados Unidos o venga de Huacho.

Sin embargo, es bien cierto que el OSIPTEL usando discrecionalmente no se qué criterios ha ido bajando los costos de interconexión, a su gusto, no solo bajando sino incluso definiendo y eso está en resoluciones del OSIPTEL escrito: “El cargo para la llamada de larga distancia será tanto” é incluso ellos hacen la salvedad. No, ese no es para locales, es para tal cosa y eso es totalmente en contra de la legislación y la normatividad vigente.

Es más, no solo han ido bajándolo en el tiempo a su gusto sino que han anunciado que van a bajarlo a un nivel dentro de no sé cuantos meses. Quiere decir que si nos acogiéramos estrictamente a la ley OSIPTEL ha hecho de pitoniso y ha averiguado ya desde ahora cuánto van a ser los costos de ese servicios de acá a 6 meses.

Entonces, el juego que se ha hecho con esos valores es terrible, y por eso me he permitido incidir en eso, el costo de terminación en celular se hizo una prepublicación, creo que estaba en 18. Salió publicado en 18 y a los 2 días se suspendió notoriamente, porque Telefónica había objetado y a los 2 meses apareció en 20. O sea, se jugó al costo.

Hay una cosa que es muy graciosa, ya bueno, es trágica. Cuando se hace la preselección que se ha mencionado, hay un costo que se cobra por el servicio que Telefónica hace por preseleccionar la línea de uno a otro competidor. Yo me quedo con AT&T, entonces Telefónica me preprograma para que cada vez que yo quiera llamar larga distancia me deriva a AT&T.

El costo de ese servicio, creo que apareció como 16 soles inicialmente, lo podemos buscar está en un dispositivo, a los 5 meses bajó a 5. Nadie sabe cómo, nadie se preguntó cómo; o sea, qué eficiente fue Telefónica que bajó sus costos 3 veces en 6 meses para ese servicio. (5)

Entonces, ese tipo de análisis yo creo que hay que hacer, hay innumerables casos, pero claro, el más importante es el del costo de interconexión, determinación en la red fija que, verdaderamente, mientras no baje de un centavo de dólar va a ser bien difícil que exista competencia en la telefonía local, más allá de los criterios de inversión porque puede haber telefonía inalámbrica fija, pero mientras no baje de un centavo de dólar va a ser bien difícil que exista competencia, salvo que se esté empaquetando servicios, como lo podría hacer, pues, quizás sólo ATT o Bell South que pudiera ofrecer larga distancia, local y todo conjunto y entonces empaqueta.

Y el último caso del costo de interconexión y que me alegra que todos estemos conscientes acá y lo cual incrementa mi sorpresa y mi desilusión de que no sea un caso público es el de los costos de interconexión de la red móvil en el cual o estamos todos los de telefonía fija subsidiando a la telefonía móvil que es lo más probable o Telefónica, pues, tiene un costo para ponerse su propia tarifa y otro es el que le ha dado OCSITEL y OCSITEL es ciego de no ver un costo tan evidente como el que está usando Telefónica cuando hace su propia llamada a celular.

Celular a celular a 10 centavos pero para nosotros terminar en un celular 24 centavos.

Es impresionante y hay innumerables casos, hablando de la competencia en acceso a internet es muy claro que cuando se llama a internet a terra se usa el 155, por lo tanto, sólo se usa la mitad de un circuito local del abonado a la troncal y de ahí entra al internet de Telefónica mientras que si se llamara a un número completo u 800 tiene que ir a todo el circuito local.

Sin embargo, Telefónica le cobra a uno por la llamada local completa.

Ese tipo de cosas, ese tipo de costos, esas cosas, parece que OCSITEL es ciego o no tiene, pues, en absoluto la capacidad de controlar como se dijo por parte de RCP al dominante.

Me pareció excelente un dominante muy fuerte y un regulador muy débil.

Gracias.

El señor.— Señor Rubini.

El señor RUBINI, Carlos.— Yo quisiera decir que parecemos todos unas plañideras acá llorando. Pero la verdad es que, en los últimos cinco años, los que hemos estado metido en comunicaciones, nos ha sido bien dificultoso poder llevar adelante nuestras inversiones.

En el caso de los buscapersonas, en la cual nosotros hicimos una inversión de casi 4 millones de dólares, trayéndonos tecnología de punta de una compañía que se llama GLENER que es internacionalmente conocida, teníamos casi 10 estaciones retransmisoras solamente en el área de Lima, perdimos todo, perdimos todo, porque el OCSITEL lejos de hacer lo que tenía que hacer dilató todos los procesos para el que llama paga no pudiera salir en el buscapersonas, pese a que tenemos todas las resoluciones, los números asignados, los códigos, se habló en innumerables oportunidades y yo podría presentar todo un cartapacio donde se demuestra de cómo toda, cada vez que uno planteaba una solución a un problema siempre se le encontraba la fórmula para dilatar el proceso y en el ínterin Telefónica tenía o adquiría las armas para poder revertir lo que uno estaba haciendo.

Y entonces, la desazón que uno tiene al referirse a Telefónica es por ese sentido, o sea, oye nos han dado tan duro y nos han hecho perder tanta plata que no es que estemos en contra de la inversión privada ni lo que tenga que hacer, bienvenida la inversión privada, bienvenido Telefónica, bienvenido quien sea, pero creo que las condiciones que se pactaron para Telefónica han hecho que todos los otros entrantes y que todos los otros que hemos estado en comunicaciones nos hayamos visto seriamente afectados en nuestro patrimonio personal y en nuestra credibilidad como empresarios, prácticamente, porque nos han barrido del mapa con la anuencia del OCSITEL y en muchos casos del Ministerio también.

El señor UGARTECHE.— Una pregunta ¿tienen alguna hipótesis sobre qué ha pasado con OCSITEL, por que es tan débil?

El señor RUBINI, Carlos.— En las reuniones que yo he tenido con Kunigami, al cual personalmente, considero una persona muy interesante. Además, es una buena persona.

Siempre se quejaban de que ellos no tenían la facultad que les permitiera hacer que Telefónica o el dominante hiciera lo que la ley dice.

O sea, les faltaba ese pequeño, tenían un **GAB***, siempre había un **GAB*** entre lo que ellos estaban facultado a hacer y lo que tenían que hacer.

Por ejemplo, nosotros pedimos interconexión con la telefonía de larga distancia dentro del proyecto inicial de interconexión que presentamos.

O sea, pedimos con fija, larga distancia, móvil, etc., etc.

¿Qué hizo Telefónica? Agarró y escindió móviles, escinde larga distancia, el paquete completo como empresa que tenía y comienza a hacer unidades de negocios independientes que, en realidad, no son unidades de negocio independiente porque nunca han presentado una contabilidad separada, siempre la presenta en bloque.

Entonces, el OSIPTEL y el Ministerio le permiten decir, oye, y acá lo tengo documentado sí te permito que te escindas. Entonces, uno le decía, pero un momentito, yo ya presenté mi documentación para que esto, como paquete, me lo asignen a la interconexión, es que ya se escindieron, ya no se puede hacer nada y así como esas hay 20 mil cosas.

Entonces, diera la sensación, estoy suponiendo, diera la sensación de que hubiera una especie de contubernio ahí, cosa que yo no quiero creerlo porque no creo que personas tan capaces, tan idóneas, como se presentaron ellos puedan hacer una cosa así. Pero da la sensación, o sea ¿qué pasa?

Por ejemplo, cuando nosotros sacamos la concepción de portador de larga distancia nos pasamos 4 meses peleando en el Ministerio porque habíamos presentado toda la documentación, estaba todo aprobado, pero nos dijeron que estaba la documentación en el SIN.

Entonces, la pregunta es, oye y qué hace mi documentación en el SIN, que tiene que ver el Servicio de Inteligencia Nacional con un pedido para hacer un portador de larga distancia, ah, así es ahora, pues.

Y en la UST esa era la información, está en el SIN y tan es así que está en el SIN que, en alguna oportunidad, utilizamos algún contacto muy cercano al SIN para que nos soltaran los papeles y después de 4 meses soltaron los papeles y se regresó a la UST y nos dieron la aprobación porque no había nada que esconder.

El señor.— ¿Se acuerda usted la fecha?

El señor RUBINI, Carlos.— No, pero la puedo hacer llegar, sin ningún problema. Fue en la época de Fujimori, de todas maneras.

El señor.— Sí, por favor. Gracias. Antonio Zapata.

El señor ZAPATA, Antonio.— Yo, me presento. Mi nombre es Antonio Zapata, trabajo como asesor de Javier Diez Canseco. Quería hacerles una pregunta relacionado con lo último que se está discutiendo.

Al entrar ya habían comenzado ustedes su reunión y escuché una argumentación sobre funcionarios de Telefónica que trabajaban en OSIPTEL y luego volvían a Telefónica y que se había producido un ida y vuelta a nivel de funcionarios que explicaría, pues, en términos prácticos, este argumento que están ustedes tejiendo.

¿Podríamos volver sobre ese argumento, ser un poco más explícitos, aclarárnoslo un poco mejor?

El señor GARCIA, Luis.— Bien. Quien lo manifestó fui yo. Efectivamente, hay funcionarios que hoy están Telefónica y que antes estuvieron en el OSIPTEL, e inclusive, hay casos de gente que ha estado en Telefónica, después ha ido al OSIPTEL y ha regresado a Telefónica y hay varios casos.

O sea, la Comisión podría perfectamente pedir ese tipo de información, pienso yo, y estarían en la obligación de proporcionársela.

Yo puedo citar un caso concreto. Uno de los gerentes de mayor nivel, en ese momento, de Telefónica es el doctor Jorge Melo Vega y él ha sido funcionario del OSIPTEL.

El señor RUBINI, Carlos.— Yo te puedo abundar un poquito en ese tema.

Cuando nosotros tuvimos el problema del que llama paga para el buscapersonas, nosotros íbamos al OSIPTEL permanentemente a buscar la tabla de salvación y conversábamos permanentemente con Jorge Melo Vega que era la tabla de salvación, antes estaba **Escafi***, si no me equivoco, que después pasó a apoyo, primero con **Escafi***.

Se fue **Escafi***, subió Melo Vega, Melo Vega sube, sí, sí, sí, claro, encantado, te ayudo, que esto, que el otro, en la mitad de las discusiones, el señor agarra, lo contratan en Telefónica y se va, a quien ponen de segundo o en el puesto de él, a un muchacho Carlos Barreda, entonces, uno va donde Carlos Barreda y también como la plañidera a llorarle a las penas, pues, oye, solúcioname el problema porque se me está cayendo la inversión, que esto, que el otro, mira.

A los 3 meses o 4 meses, Carlos Barreda en Telefónica, pucha, sabes qué, viejo, mejor nos vamos a Telefónica a llorarle, pues, no, y así ha sido siempre.

Después en el OSIPTEL, por ejemplo, un día uno iba y tenía a Joe Africano como gerente general que es el de la cartita y así como esas cartas tengo varias y salió Joe Africano y de repente entra Fernando Hernández y entonces, uno está conversando con Fernando Hernández y de repente, pum, lo sacan y lo ponen al puesto que estaba antes y entra Paul Pon Piu y Paul Pon Piu entra y uno conversa con él, entonces, de repente lo sacan de nuevo y ponen a Perico Pérez y Perico Pérez está 3 meses o 2 semanas, entonces, lo sacan y vuelven a poner a Fernando Hernández y después cambia por Paul Pon Piu.

Y es una pelotera de que el gerente general lo cambia cada 3 días, de acuerdo a la conveniencia de los resultados que se vayan obteniendo, pues, o sea, a Telefónica no le conviene lo cambiamos porque como el señor Cano que está firmando, entonces, ahí hay una presión sobre el señor Cano para que defina, entonces, ya no sirve el señor Cano, entonces hay que poner un nuevo para que el que es nuevo ya viene y te dice ah, pero yo no sé nada, pues, estoy recién empapándome del tema.

Entonces, pasan 3 meses y así, es terrible, mismo Argentina con Perú.

El señor.— Salvador.

El señor RAGGIO, Salvador.— Además de eso, pienso que hay un problema estructural, esto es como el nudo bordeano, es tan enredado y complicado que presupone de que no puede haber trámite fácil.

Voy a poner un ejemplo para que se den cuenta. El OSIPTEL es regulador, administra lo que regula o sea, ejecuta lo que regula, pero además, promueve, pero además resuelve controversias en forma definitoria, o sea, es juez.

Entonces, qué sucede. Si yo voy con una controversia a OSIPTEL contra otro operador y OSIPTEL tuviera la facultad de decir, ordenarle al otro operador cumple con lo que yo he normado, pero al hacerlo el operador “perjudicado” le presentara alguna queja al OSIPTEL o una controversia resultaría que el OSIPTEL ya dio opinión.

Por lo tanto, cuando yo voy con una queja al OSIPTEL, el OSIPTEL me dice a mí, sí, hermano, tienes razón pero tienes que iniciar una controversia, pues, porque no puedo adelantar opinión.

Entonces qué resulta que en vez de decir el OSIPTEL, cúmplase la norma porque esta norma la

he dado yo y es así y tú tienes razón, te dice, no puedo darte la razón porque si te la diera habría adelantado opinión y el otro me puede presentar una controversia en la que si yo ya di opinión, entonces él se va al Poder Judicial y yo no quiero que se vaya al Poder Judicial, porque para eso está el OSIPTEL, porque además en el Poder Judicial habría que ir hasta la Suprema y entonces el OSIPTEL tendría, dejaría de tener razón de ser y eso, yo me imagino que se lo debe haber dicho a varios.

Entonces, qué resulta, la norma dice A, el operador equis no cumple con A, el operador Z va y dice, por favor, dígame que cumpla con A. Entonces el OSIPTEL dice y dónde dice A, en esta norma, quién ha dado esta norma? El OSIPTEL, ah, ya hermano, te ensartaste porque tienen que iniciar una controversia, porque es A, tienes razón, pero no lo puedo resolver porque el otro va a decir que he adelantado opinión.

Entonces, no puede ser un solo ente regulador, administrador de lo que regula y dirimente final de controversias entre los que están regulados.

Entonces, es un nudo de tal naturaleza que no puede caminar de esa manera ¿no? Independientemente de eso, el que hayan otras cosas como que los funcionarios vayan y vengan, ya pues, además de eso, entonces hace la cosa extraordinariamente complicada, pues, y por eso es que cuando conversa como operador, con la gente de OSIPTEL, simplemente encuentra una pared, o sea, ellos no dicen nada, ellos no dicen nada porque están mudos, porque piensan de que, piensan de que por cualquier cosa que diga, incluso lo dicen, cualquier cosa que digan no vayan a ser usados en mi contra, como si estuvieran en el banquillo.

Entonces, no puede funcionar, pues, una cosa así **(6)**

El señor.— Tony, por favor.

El señor ZAPATA, Antonio.— Una pregunta sobre lo último, dígame usted ¿le parece que lo mejor sería dividir las funciones en organismos separados y que el tribunal administrativo de OSIPTEL perteneciera a una institución diferente del regulador porque otra opción es mantenerlo juntos y no permitirle al regulador que argumente de esa manera, en base, pues, a que son excusas.

O sea, son excusas en un contexto en que el regulador es muy débil, pero quizá no tienen que ver con la organización estructural, me pregunto. ¿O usted tiene alguna razón fuerte para abonar en ese sentido?

El señor RAGGIO.— La verdad que no tengo una razón fuerte, no sé cuál es la mejor solución. Lo único que he visto en carne propia y creo que muchos lo deben haber visto es el problema.

O sea, el ente, o sea, no es un ente ejecutor, resulta no ser un ente ejecutor de sus propias normas porque a eso se debe también la debilidad de que se ha hablado.

O sea, yo doy la norma pero siempre hay un pero ¿cuál es el pero? Que si la fuerzo a cumplir todavía hay la opción, a pesar de que yo como ejecutor tengo el derecho de hacerlo, todavía hay la opción de que el que se sintiera perjudicado por esto que yo ordeno como regulador inicie una controversia que yo mismo tengo que resolver. Se da cuenta.

Entonces, no estoy defendiendo al OSIPTEL estoy, simplemente, poniendo un hecho de facto. Entonces, para ellos era preferible atender una controversia porque ya no tenía ninguna, como puedo decir, de repente, si el operador A es muy fuerte y yo le ordeno, entonces, me va a rebotar, va a ser muy fuerte el rebote.

Entonces, preferible, una controversia para que ese operador no me diga, oye, eres muy ¿por qué

haces caso? Así no tengo ninguna excusa, no tengo problema con nadie, yo nunca quiero tener problema con nadie, las controversias son más puras, o sea, yo no tengo problema.

O sea, no ha habido ni una sola vez en que el OSIPTEL haya dicho, un momentito, señores, las cosas son así, no solamente porque las leyes del Perú lo dicen, no solamente porque mis normas lo dicen, sino porque además, el Perú ha suscrito convenios internacionales, está sujeto a las normas del Acuerdo de Cartagena, donde las normas del Acuerdo de Cartagena y en las resoluciones sobre telecomunicaciones hay muchísimas cosas de esto, repetidas, cosas que el Perú está obligado a cumplir y que no los cumple porque, simplemente, hay una debilidad, hay un, como dice la gente de RCP, el regulador no tiene la fortaleza suficiente, no sé si decirlo intrínseca, porque no quiere, porque se siente débil, no lo sé.

El señor RUBINI, Carlos.— Yo quisiera abundar un poquito en ese tema y es que el regulador se siente afectado porque sus ingresos provienen de un canon que le tienen que pagar las empresas que hacen el tráfico.

Por lo tanto, el FITEC y el OSIPTEL y toda esta cuestión que es el 1.5 por mil me parece o 2% o 2 por mil, no me acuerdo en este momento la cifra, si el OSIPTEL se pelea con Telefónica, Telefónica le ajusta, pues, la clavija y es el que más paga, entonces cómo cobran los sueldos.

Entonces, uno no puede tener un organismo independiente, regulador, si es que depende de los supervisados, pues, porque inmediatamente te corto, pues, no sé, me voy a juicio contigo, pues, si te paso dos años sin pagar, a ver qué pasa.

El señor.— Pero no es por ley.

El señor ZAPATA, Antonio.— Pero es por ley.

Yo quisiera dar una vuelta de tuerca a este argumento.

En realidad, aparentemente, podría ser para que gane independencia con respecto al Estado, porque si el Estado les pagara al regulador, entonces, el regulador dependería del Ministro y sería peor.

Preferible es que el regulador sea independiente económicamente.

Hoy por hoy, además, cuando Telefónica le paga, no le paga directamente a OSIPTEL, Telefónica deposita en una cuenta y quien autoriza a OSIPTEL es el MEF.

Más bien, la queja que hay dentro de OSIPTEL es que ellos no tienen disponibilidad sobre sus propios recursos que tienen una cuenta que no pueden tocar, salvo en lo que mes a mes les autoriza el MEF.

Entonces, la queja de OSIPTEL es que ellos son dependientes del Ministerio y lo que nosotros queremos, todos creo, es un sistema donde el regulador no dependa ni del regulado pero tampoco del Ministerio, porque depender del Ministerio sería tremendo.

El regulador tiene que ser independiente para que funcione y lo que estamos es debatiendo como hacerlo independiente para que funcione.

Entonces, yo tenía una pregunta, yo, siguiendo con la línea argumental anterior y quizás para todos un poco, pero en una ocasión, quería contarles, hice un trabajo para la Defensoría del Pueblo y fui a todos los organismos reguladores a ver como funcionaba y al entrar a OSIPTEL encontré algo que me llamó poderosamente la atención.

En la sala de reuniones, así como ahora estamos estaba ahí colocado, en vez de un héroe griego un reglamento de ética y de transparencia.

Luego, me fijé también que cada empleado tenía aquí en su, aquí, el Reglamento de Ética, una síntesis del Reglamento de Ética y el discurso que me hizo Kunigami fue super estricto, hacía un esfuerzo de parecer rígido en este tema, transparencia, ética, comportamiento neutral.

Entonces, con lo que ustedes nos han contado y recordando esto qué, qué nos dirían. Eso como ha funcionado, todo esto es una farsa, cuál es el grado de realidad de un esfuerzo y de un compromiso de OSIPTEL por funcionar en forma independiente y neutral, ha habido algo de esto o eran puras palabrerías huecas.

El señor.— Por favor, Alejandro.

El señor ESTRADA, Alejandro.— Sí, yo creo que hay un poco de esto, hay una, es impresionante porque cuando uno va a las rondas internacionales y no sólo América Latina, hasta Europa, se ve al OSIPTEL como un ejemplo de un buen regulador y es que las leyes, los reglamentos yo no creo que sean malos, están bien, yo he visto cosas terribles en otros países, comparado con lo que tiene el OSIPTEL.

Pero a la hora de aplicarlos allí es donde se produce el problema, el marco es muy bueno y no sé si esto será un ejemplo brillante de camuflaje pero siempre el señor Kunigami ha dado una excelente impresión, pero cuando uno va ahí, esa pared de silencio es característica y no sólo a nivel verbal sino epistolar.

Cuando yo he estado en un operador, he leído cartas que jamás han sido cartas que jamás han sido contestadas, cartas, sobretudo las que tocan estos puntos críticos.

Entonces, uno va, se sienta frente a ellos y es un silencio. Yo siempre recuerdo una vez un abogado joven que me dijo, bueno, el ingeniero tiene razón y mira, volteó el resto, y prácticamente lo consumieron en rayos de fuego por haber abierto la boca de esa manera. Eso creo.

Pero yo quería específicamente sobre la función y esta doble función del OSIPTEL. Se me ha perdido en la memoria, se me está habiendo viejo, no estoy bien claro sobre el tribunal.

Tengo entendido que debe haber un tribunal y ese tribunal jamás ha sido nombrado. No existe, no existe y yo creo que ahí está el problema, porque entonces, cuando, o sea, debería haber un tribunal de telecomunicaciones en el OSIPTEL, físicamente en el OSIPTEL, pero independiente del OSIPTEL, de los funcionarios del OSIPTEL y ese no existe.

El OSIPTEL se ha esmerado en poner árbitros, en poner su propio mecanismo de solución de controversias pero no hay un tribunal.

Si existiera un tribunal diferente de la administración del OSIPTEL, entonces, otra cosa sería el cantar yo creo.

El señor UGARTECHE, Oscar.— Perdón, Oscar Ugarteche.

Volviendo al tema que hay leyes y reglamentaciones del Pacto Andino que están siendo violadas por la ley nacional podría acercarnos una suerte de listado con éstas, porque los convenios internacionales son ley y tienen jerarquías sobre los nacionales, entonces, si el Perú está violando convenios internacionales, eso es muy serio y compete directamente al Legislativo.

En segundo lugar la sensación que da OSIPTEL comienza a parecerse a la del ente regulador de

energía que ayer se pronunció porque no tiene como decir que la integración vertical de Electro Andes es monopolio. Ha dicho, ha dicho que es monopolio pero **(ininteligible)** exacto.

Entonces, si no tienes como forzar lo que has dicho, no importa, lo cual claro, nos lleva al tema central del trabajo de la Comisión en su conjunto que es el fortalecimiento de las instituciones.

Si me pregunto sí, los tribunales, en realidad tendría que ser todos los tribunales en una sola esfera que es el del Poder Judicial y si es que eso sería mucho más conveniente porque eso lo estamos viendo en varios, en varias áreas donde tendrían que haber o hay.

Peor todavía, tienes un tribunal, en el caso de energía, hay un tribunal fiscal, pero como es de disgusto de los entes que pueden ser reprimidos, castigados por el tribunal fiscal, se saltan a la instancia arbitral que, en realidad, no compete a lo fiscal y está por encima.

Entonces, saltándose todas las vallas lógicas institucionales. Pero eso, es un argumento de poder básicamente y además, si encima tienes un ministro que te apoya en que tú rompas la institucionalidad, entonces, es mucho más delicado y esto parecería ser el caso, en el caso de las empresas mayores, las 5 o 10 empresas más grandes del país, parecen tener de su lado ministros.

El ministro es el portavoz de la empresa, entonces, la institucionalidad del Ejecutivo está puesta en cuestión por la empresa.

Es decir, parecería que el Ejecutivo ha sido comprado por la empresa y no es quien gobierna y regula a la empresa.

El señor.— ¿Tenemos alguna duda acerca de eso?

El señor UGARTECHE, Oscar.— Yo la tenía hasta el inicio de esta investigación.

El señor RAGGIO.— Si me permite para dar una idea más completa quizás de lo que he tratado de decir, yo recuerdo hasta dos casos, por lo menos dos casos en los cuales un operador ha ido al OSIPTEL a reclamar mediante una controversia, dado que administrativamente no lograba nada, ha iniciado una controversia, la controversia, vamos a suponer ha sido favorable a este operador, okey.

Entonces, el otro operador ha apelado, la apelación recaída hasta hace unos 6, 8 meses en la presidencia del organismo, okey.

Y, entonces ¿qué resulta? Las apelaciones que dos, por lo menos, yo conozco de casos de 6, tal vez 4, 5 apelaciones que jamás han sido resueltas **(7)**

En un caso o más de un caso específico el operador afectado por esta no resolución recurre otra vez y dice oiga mi apelación no ha sido resuelta y ya han vencido los plazos por demás.

Entonces, la respuesta oficial del organismo regulador ha sido como ya se vencieron todos los plazos, entonces, yo ya no tengo por qué resolver, yo ya no tengo por qué resolver. Entonces, y como yo no he resuelto dase por resuelto en forma ficta.

Así es, eso está escrito.

Por lo tanto, señor, vállase usted al Poder Judicial, yo no quiero resolver.

El señor.— Yo también tengo una igualita.

El señor RAGGIO.— Entonces, como digo, puede un organismo ser elaborador de las normas, puede ser el administrador de esas normas que elabora él mismo, dirimente en controversias

sobre esas normas y última instancia en apelación en segunda instancia para no resolver lo que él mismo ha regulado, administrado y decir no resuelvo, eso es de locos.

El señor.— Sobre ese punto.

El señor RAGGIO.— Permítame una palabrita.

El señor.— Sí.

El señor RAGGIO.— Para esto el operador afectado se ha pasado un año, o dos años, para finalmente, que el organismo le diga no, sabe qué, yo no voy a resolver jamás.

El señor RUBINI, Carlos.— Pero eso sabes por qué sucede porque si uno revisa la TUPA de OSIPTEL no tiene plazos perentorios para la resolución de controversias ni plazos perentorios para la alta dirección.

O sea, solamente tiene plazos perentorios para todo lo que es la gerencia, entonces, uno se va a la instancia superior que es la presidencia y está en blanco, no tiene plazo perentorio.

O sea, él puede tomar la decisión en 6 meses o en 1 año o simplemente no tomar ninguna decisión y como no tiene un plazo perentorio no se siente obligado y eso nos ha pasado a nosotros.

O sea, eso no tiene ningún misterio, así es, así funciona.

El señor GARCIA, Luis.— Yo creo que valdría la pena analizar lo que dijo Alejandro hace un momento. Si el tribunal es simplemente letra muerta o el tribunal está operando, para mí es letra muerta.

Entonces, lógicamente, va a seguir pasando lo que pasa.

Yo creo que hay un caso que es patético, las normas dicen que los cargos de interconexión deben estar basados en costos, pero también el OSIPTEL dice por escrito y hay documentos y en sus exposiciones de motivos que no puede hacer los estudios porque Telefónica no le da la información.

O sea, ellos no tienen la facultad de exigirle a Telefónica, oye dame tu información para ver si los cargos que tú estás proponiendo están basados en costos.

El señor TORRES, Enrique.— Sobre ese tema en RCP tenemos una experiencia particular. O sea, la experiencia que llegamos es primero que las controversias no servían para solucionar nada.

Pasamos cerca de un año en 2 controversias, las ganamos y lo único que le aplicaron a Telefónica fue una multa de 50 UIT que es nada, pero no pararon las acciones de competencia desleal, se mantuvieron en el tiempo.

La siguiente vez que estábamos en el tema de tarjetas prepago, el tema de la discusión fue porque Telefónica se negó a dar acceso a llamadas de teléfonos públicos OSIPTEL resolvió que debería darse el acceso a los teléfonos públicos, Telefónica dijo no quiero.

El señor.— Así es.

El señor TORRES, Enrique.— Y no pasó nada.

El señor.— Se acabó.

El señor TORRES, Enrique.— Eso es lo que sucedió en ese caso.

Ahora, con respecto al tema de información que no proporciona Telefónica, nosotros tuvimos también este tema de la controversia de competencia desleal en donde OSIPTEL pidió acceso a la información de qué era lo que le estaba cobrando Telefónica a los usuarios porque encontramos que los precios no eran iguales, inclusive entre dos usuarios, o sea, una línea de K64 a K a 1 usuario A era distinto al precio de otra línea de K64, cuando se le pidió la información de eso a Telefónica, Telefónica lo llevó al Poder Judicial, argumentando de que no podía entregar la información porque era ir contra el secreto de las telecomunicaciones, ganó el juicio, ganó el juicio, por eso no entregó información al respecto.

Luego, hubo una modificación de poder de OSIPTEL no sé si todavía llega, puede llegar a conseguir información pero casi siempre lo que le sale es secreto de las telecomunicaciones. Por eso no puede dar información de precios que está cobrando a los usuarios ni nada.

Con respecto a los estudios existen sí algunos estudios, por ejemplo, hace un rato mencionaron el estudio de **ESTRATEGUI***, el estudio de **ESTRATEGI*** mencionaba cuánto era el costo por uno y el cargo de interconexión, ese estudio el mismo OSIPTEL reconocía que el cargo de interconexión estaba sobrevaluado en 25% y no hizo nada.

En ese estudio dice que el costo de L1 debe ser 300 dólares para interconexión.

El señor.— Bien, está bien, muchísimas gracias, ingeniero Torres.

Les voy a agradecer que citen su nombre antes de hablar para la transcripción, por favor. Antonio Zapata.

El señor ZAPATA, Antonio.— Bueno, yo tengo un comentario, una pregunta. Fíjese en aquella época, en la que trabajaba el tema de las reguladoras en la Defensoría del Pueblo, entre varias hipótesis que habían, se mencionaba que, probablemente, para casos grandes vaipaseaban estas grandes empresas a los reguladores, arreglaban directamente arriba con el Poder Ejecutivo y una vez, habiendo convenido con el Poder Ejecutivo, del Poder Ejecutivo bajaba una orden y en ese sentido, pues, Kunigami, cumplía órdenes, puesto que habrían acuerdos entre Telefónica y Fujimori, digamos, sobre cosas muy grandes.

Pero lo que ustedes están relatando, la sucesión de relatos, es sobre cosas más bien, pequeñas, puntuales, específicas que, no pueden ser, pues, objeto de grandes acuerdos políticos vaipaseando al regulador, sino que dan la impresión de hacerse en el regulador mismo.

Y es por eso que yo quisiera hacerles una pregunta en la anterior síntesis tu argumento era un regulador débil y un regulado dominante, fuerte. Pero la impresión, más bien, me parece, la que me queda de los relatos es un regulador capturado por el regulado que no es lo mismo que débil, quizás es un asunto solamente de énfasis pero importante para dilucidar, pues, el argumento con lo que se lleva todo porque una cosa es alguien débil que hay que sostener y otra cosa es alguien capturado que funciona como parte del engranaje del regulado.

Entonces, en este caso el regulado habría capturado al regulador y lo habría puesto a su servicio para impedir la competencia. No es solamente de énfasis, es a donde conduce usted todo el argumento, pues.

El señor RUBINI, Carlos.— Carlos Rubini. Sobre ese tema yo diría de que la diferencia de semántica que hay entre regulador capturado y regulador débil ninguno de nosotros está en posición de poder decir si eso, efectivamente, es así.

Lo único que podríamos nosotros o al menos yo, decir es que sentimos como que cada vez que

íbamos siempre había una excusa para que no sucediera lo que tenía que suceder.

Ahora, cómo lo manejaban, ese es otro problema. Lo que sí, en mi caso personal, he tenido, pues, que se iba al SIN, que, en algunos casos me dijeron, me hablaron hasta del secretario personal del señor Fujimori, Kurilla, creo que se llama o Kumilla, que estaba indagando acerca de esto y cosa por el estilo. Pero nadie puede decir a ciencia cierta qué es lo que pasaba ahí.

La impresión que yo tengo es que el gran negocio si es que lo hubo se hizo al principio y eso fue dándole la potestad a Telefónica de que hiciera lo que quisiera durante 5 años y en 5 años nos desbarató a todos porque cuando uno tiene un monopolio durante 5 años para lograr que alguien entre después al mercado es sumamente complicado y más si es que no hay portabilidad entre los números, si es que no hay portabilidad entre las redes, si es que, es como yo le decía a Kunigami en una oportunidad, lo que ustedes están tratando de hacer es oye yo quiero poner la luz de mi casa cuando la construya.

Entonces, para poder poner la luz de mi casa, tengo que tener mi cable desde el Mantaro para traer la luz porque no puedo usar la red de Electro Perú, de Edelnor.

Y eso es lo que sucede. O sea lo que están tratando de hacer es crear 700 redes diferentes, las cuales deberían sobreponerse unas a la otra y como Telefónica, según el cálculo que hemos hecho al principio de la exposición de los 2 mil 2 millones, ya cobró su plata, eso debería estar totalmente depreciado, entonces, el valor debería ser, el valor marginal que es el valor de la utilidad que tiene él sobre lo que ya invirtió, lo cual sería justo.

Pero en ningún caso sucede así, en el caso de la interconexión vemos que cada vez que uno quiere acceder a un E1 tiene que pagar casi 16 mil dólares más 1 mil dólares mensuales, lo cual es correcto los 1 mil dólares, aunque yo creo que es caro, porque en Estados Unidos cuesta 300 dólares un E1, no sé porque acá cuesta 1 mil, porque es la misma plataforma.

Pero en el valor de la interconexión ya está incluido el costo de toda la infraestructura física y nos vuelven a cobrar y así como esas hay un montón de cosas, pues y si a eso le adicionamos el hecho de que cada vez que uno va al regulador el regulador tiene 20 mil excusas para no legislar o no gobernar o no sentar las bases sobre lo que tiene que ser, entonces, uno se ve en el desamparo total y no es porque sea el regulador o no regulador, es porque así se han hecho las cosas y le han permitido que sea un monstruo y eso es todo.

El señor UGARTECHE, Oscar.— Perdón, Oscar Ugarteche.

Señor Rubini usted ha mencionado a un secretario personal del Presidente de la República, a un señor Fumilla o algo así, recuerde bien Camilla, es el Secretario General de Palacio de Gobierno.

El señor RUBINI, Carlos.— En alguna oportunidad me llegó a conocimiento porque yo estaba peleando en el Ministerio por los papeles, esta cuestión, de que esto lo estaban viendo a nivel del señor Camilla que era el que le pasaba la cuestiones al Presidente.

O sea, no sé si sea cierto o no sea cierto. Yo al señor Camilla no lo conozco, yo no sé si es Camilla o Kurilla, pero sé que era el secretario personal. Por eso lo menciono, simplemente, porque me llegó de que esto estaba por ese camino, justo cuando estaba peleando la cuestión del SIN y esa cuestión.

El señor.— Bueno, me gustaría saber si ya todos han dicho lo que tenían que decir respecto al punto para tratar de hacer un resumen del tema que se ha tratado en esta primera ocasión.

Señor Moisés.

El señor CUEVA, Moisés.— Con lo que he escuchado acá, realmente, me siento abrumado con tanto, con tanta información que no llegué a conocer mientras era o estoy siendo asesor del sindicato.

Yo he participado de muchas negociaciones colectivas, asesorando los sindicatos y en estas instancias de negociación a las empresas para hacer o atender la demanda de incremento de remuneración de los trabajadores también hace la defensa de por qué es que no puede dar los aumentos sí, nos sacaba al mes estos asuntos que estamos tratando acá de que OSIPTEL imponía el costo de interconexión en el nivel que se ha señalado y nos ponía en una situación de desventaja con relación a los competidores, o sea a ustedes, en la medida de que, ellos habían hecho la inversión fija que era demasiado alta y ustedes, simplemente, se conectaban sin hacer ninguna inversión de origen o inversión fija, ese era un argumento.

Luego, producto del mismo trabajo de asesoría se sistematiza la información económico financiero y doy razón acá al señor Rubini en el sentido de que la Telefónica y con creces ya recuperó su inversión.

Tengo acá las cifras acumuladas desde el año 94 hasta el año 2000 de lo que son las utilidades acumuladas y lo que son los conciertos de honorario acumulado por transferencia técnica y los honorarios acumulados por gestión que son dos conceptos distintos y que se cobran sobre, en el primer caso, sobre el facturado y en el segundo sobre la utilidad de operación libre de los costos de depreciación, libre de costos de los impuestos.

Es decir, si los que somos economistas, o sea, acá tú, Oscar, lo eres, de la utilidad de operación, se tiene que deducir los gastos de impuestos, las depreciaciones, otros gastos. Ellos lo toman cercanamente al nivel de la utilidad de operación y la cantidad de plata que deduce es realmente fantástica.

Entonces, un poco la explicación es de que ellos sabían los niveles de rendimiento que iban a tener con estas tarifas rebalanceadas de origen que estaban en la propuesta de venta, entonces, en su proyección es un poco el argumento que desarrollamos acá con Hugo de que su proyección de ingresos y de rédito, ellos, para no escandalizar, digamos **(8) (ininteligible)** las empresas, de repente, introdujeron estas formas de hacerse de utilidades mayores.

Sumando esos honorarios más las utilidades Telefónica recuperó 2 mil 356 millones de dólares y por concepto de honorarios se ha llevado 462 y por transferencia técnica 102 millones, ahí están los 500 millones que se menciona, exactamente.

Y le queda toda la inversión. De manera que como bien se dice el costo de inversión o el costo marginal de inversión es cero y no debiera cobrarse a los nuevos inversionistas lo que se está haciendo.

Una pregunta porque se ha cuestionado la forma de cómo se hizo la propuesta de privatización si no se hubiera hecho esa modalidad de competencia regulada o limitada se decía de que las tarifas iban a subir en un orden de 540, 600% ¿eso es cierto?

El señor RUBINI, Carlos.— Yo lo que le puedo decir es que si no se hubiera hecho eso el segundo competidor que era Bell South hubiera pagado 890 millones de dólares que creo que fue el ofrecimiento que hubo que es menos de la mitad de lo que pagó Telefónica.

Por lo tanto, los precios por regla de 3 simple hubieran sido mucho más baratos, definitivamente, porque la inversión hubiera sido la mitad.

O sea, la depreciación es mucho menor.

El señor UGARTECHE.— Señor Cueva, ¿puede decirnos entre qué fecha y qué fecha es que se ha remitido en el vecindario de 3 mil millones de dólares?

El señor CUEVA, Moisés.— Es todo el período comprendido desde el momento de la privatización hasta diciembre del año 2000.

El señor.— ¿En qué año fue la privatización?

El señor CUEVA, Moisés.— Fue febrero de 1994, ellos propiamente acceden al dominio de la empresa en mayo del 94.

Estaba en la argumentación. Se ha mencionado acá el nombre de Melo Vega. Yo estaba revisando la información que hay en el libro blanco y de repente hacía tono de referencia lo cito, se reúnen ellos cuando se conforma la CEPRI y entre los acuerdos está de que tiene que organizarse, necesitan los que van a integrar la CEPRI Telecom, estoy hablando de Javier Tovar.

El señor.— Federico Tovar.

El señor CUEVA, Moisés.— Javier. Estoy hablando de 2 directores de Entel, no me acuerdo el otro nombre y del representante de **CPT*** que es el ingeniero Páucar, tenían que contratar un secretario técnico o un ingeniero técnico y dos secretarías, proponen porque ahí estaba al ingeniero Melo Vega que tiene buen curriculum, etc. y la secretaria, cada cual, propone uno y no hay ningún concurso, no hay ninguna selección, calificación de la gente que va a entrar y a este señor lo encontramos en ese momento y me doy cuenta de que sigue ahí y se ha paseado entre Telefónica y OSIPTEL y lo que revela de que desde un principio, no solamente en esto sino en todo me parece que ha habido un concierto de juego de intereses que cada vez se ha ido perfeccionando, ha sido de repente muy bien hecho.

Gracias.

El señor URIARTE.— Bien, vamos a pedirle al ingeniero Estrada, ensaye de hacernos un resumen de los temas tratados en este punto antes de pasar a la siguiente etapa del conversatorio.

El señor ESTRADA, Alejandro.— Gracias. Bueno, es bastante difícil ahora, pero es de que en un primer momento yo hablé de 3 etapas, yo creo que, en realidad, son sólo 2, porque la etapa de monopolio está íntimamente ligada a las condiciones de la privatización, o sea, al contrato de concesión que es lo que se estaba licitando y si existió algún arreglo por estos 2 mil millones, evidentemente, la recuperación tenía que darse primero y primordialmente en la etapa de monopolio.

Nadie podía arriesgar, creo yo, a jugarse el mismo juego en la etapa siguiente que era la de liberalización.

Entonces, yo creo que ese es un punto de estudio, partiendo desde el contrato de concesión en sí, la modalidad quizá, la modalidad en este momento como lo mencionó el ingeniero Raggio, podríamos decir que no fue la adecuada, pero yo creo que más importante en este momento es el contrato de concesión en sí.

Se dio en una forma, no era la más conveniente, yo también estoy de acuerdo en ello, pero se dio en una forma, y se pudo dar en esa forma correctamente.

No tuvo por qué dejar esta secuela de dudas sobre el monto de 2 mil millones y sobre los altos precios que tuvimos que pagar por el servicio después. Eso es un capítulo que hay que estudiar.

El siguiente, viene en la liberalización, supuesta liberalización porque no tenemos hasta ahora

ninguna liberalización con toda la secuela de diferentes aspectos en el manejo de esta liberalización.

El efecto está claro, los precios siguen siendo altos y hay una barrera enorme a la entrada de nuevos operadores, la ha habido desde un comienzo y la sigue habiendo hasta el día de hoy.

Dentro de ello hay situaciones pues que, van, desde la forma en que OSIPTEL ha manejado esto hasta el fondo del mismo, las resoluciones, las tasas de interconexión, todo este resultado de subsidios cruzados que podrían estar existiendo y todo este cálculo a priori de tasas de interconexión porque son a voluntad, prácticamente, sin tener un estudio concreto de costos.

Dentro de ello hay que ver a OSIPTEL como institución y que es el OSIPTEL hacia delante y OSIPTEL como resultados que es el OSIPTEL hasta lo que ha hecho hoy en día, yo creo, que más o menos, este es el panorama de lo que tendríamos que analizar en la Comisión.

Va a haber muchas subinvestigaciones o resultados como podría ser la violación a acuerdos internacionales, la misma violación a la normativa que tiene el sistema de telecomunicaciones y muchas otras más que se han mencionado aquí y que han sufrido los operadores y en esos me incluyo porque yo también he estado trabajando con un operador hasta el mes de mayo de este año.

Creo que no abundo más porque vamos otra vez a los detalles o a los casos particulares que ya habrá que hacer una enumeración y de las cuales incluso yo todavía tengo mucho más por aportar que en este momento no he querido dejar.

Me gusta porque hemos recopilado, estamos llegando a conclusiones en base a ejemplos, acá nadie está teorizando, esto es lo que ha sucedido y ha sucedido de esta forma y es la mejor manera de poder llegar a conclusiones antes de que no, me tratan mal, acá no hay quejas por quejas, sino quejas sustentadas, fundadas y recogidas de la experiencia, una experiencia bastante dolorosa para los que han querido competir y han traído su dinero a este país para competir.

El señor ALVARADO, Michael.— Quizás otra de las conclusiones que, Michael Alvarado es mi nombre, que se pueden mencionar aquí es que además de las altas barreras que existen para que ingrese la competencia hubo una desaparición de la competencia en los primeros años del monopolio.

En el caso específico de la Red Científica Peruana, las operaciones que ésta tenía en provincia desaparecieron. En este momento no hay operaciones de la Red Científica Peruana en provincias. Un usuario de la Red Científica Peruana en cualquier departamento tenía que pagar a Telefónica cifras que eran 10 o 15 veces más altas de las que pagaba si se conectaba con el servicio que Telefónica daba.

Es decir, para conectarse a la Red Científica Peruana, desde Trujillo, había que pagar a Telefónica 5 mil dólares mensuales, pero si esa misma institución de Trujillo se quería conectar a UNIREN de servicio similar, pagaba a Telefónica solamente 400 dólares mensuales.

Es decir, la diferencia de precios la ponía Telefónica y las operaciones de la Red Científica Peruana en esa determinada ciudad desaparecieron.

Desapareció y lo mismo se puede hablar, ya Enrique Torres lo ha mencionado el caso de INFOVIA es un caso similar, los usuarios que querían conectarse desde provincias a la Red Científica Peruana, tenían que pagar una llamada a Telefónica de larga distancia nacional y con INFOVIA, por más que el circuito era también un circuito de larga distancia nacional porque las instalaciones de INFOVIA están en Lima, las tarifas eran locales, por lo cual los proveedores de acceso a internet tenían dos opciones o cerrar sus operaciones en provincias o formar parte del

servicio de INFOVÍA que es lo que ocurrió hoy y es lo que hizo que hizo que apareciera una serie de proveedores de internet que trabajaban con INFOVIA que, finalmente, han sido absorbidos por TERRA.

Entonces, esos actos que se cometieron en esos años que no fueron regulados por el OSIPTEL no han sido hasta ahora sancionados, hasta el día de hoy y eso creo que es una conclusión que también se tiene que tomar en cuenta, es decir, la competencia no aparece hoy día no solamente por las altas barreras que existen sino también porque ha sido eliminada con prácticas desleales, no solamente las que menciono sino otras que incluso, en el caso de la RCP tuvieron que ver con cortes de líneas y prácticas de muy baja calaña.

El señor URIARTE.— Gracias. Ustedes como gente RCP podrían ayudarnos con documentación respecto a estos casos, a algunos casos puntuales.

El señor ALVARADO, Michael.— Nosotros no venimos a nombre de la Red Científica Peruana, aunque tenemos experiencia de 6 años de trabajo ahí, en mi caso, en el caso de Enrique Torres un poco más, pero podemos buscar esa información en la Red Científica Peruana y si es que la obtuviéramos hacerla llegar, no creo que haya ningún problema, yo mantengo todavía una relación laboral con la Red Científica Peruana aunque no he venido a nombre de esa institución hoy día.

El señor.— Perdón. Yo tengo que retirarme, les agradezco que hayan venido y que siga la (9) conversación, y tendremos conversaciones bilaterales con algunos.

Gracias.

El señor PRESIDENTE.— Okay.

Bueno, acá se les había repartido una agenda, prácticamente hemos tocado los temas 1 y 2 los que han estado íntimamente relacionados.

Nos gustaría entrar ahora al último tema que es el modelo de privatización, las normas que se dieron, el contrato de concesión y el organismo regulador.

Salvador Raggio ha adelantado bastantes cosas al respecto, me gustaría, no se si estás de acuerdo Salvador, profundizar un poco sobre este asunto, sobre el planteamiento del modelo de privatización en sí; hablaste que prácticamente habían opciones que aparentemente no se han considerado.

Nos gustaría saber esas opciones y luego tratar de ensayar algunas explicaciones de por qué no se tomaron en cuenta esos otros modelos alternativos diferentes al que estamos viviendo hoy día.

El señor RAGGIO, Salvador.— Gracias.

Bueno, evidentemente se pudo haber tomado otras opciones pero creo que sería ya llorar sobre mojado el decir se debió hacer de esta manera y no se hizo, hubiese sido mejor de esta manera y no se hizo, porque en todo caso sería una hipótesis.

Lo que sí creo es de que hay cosas en las normas, la base de toda esta privatización es el Decreto Supremo N.º 020. Hay cosas en las normas que están sumamente claras, en forma claramente definidas que han ido siendo desvirtuadas en el transcurso del tiempo con nuevas regulaciones, con modificaciones a regulaciones, con marchas y contramarchas que de alguna manera siempre encuentran una justificación pero que en el fondo es desvirtuar lo que dice el Decreto Supremo N.º 020.

Si tomásemos solamente lo que dice el Decreto Supremo N.º 020 y nada más, pero interpretado, no diría interpretado sino aplicado como debe ser, creo que de repente no habrían problemas. Como lo que yo decía de las tasas de interconexión.

La norma, el Decreto Supremo N.º 020 dice de que la tasa de interconexión debe ser única en el área local y punto. Eso es todo lo que dice, no tiene por qué haber una tasa de interconexión entre móviles, otra diferente para el fijo que va al móvil, otra diferente para el de larga distancia que va al fijo, otra diferente para el de larga distancia que va al móvil. No tiene por qué, recalca que debe ser única sin importar si es entrante, saliente, ni el tipo de red, ni si es larga distancia o si es llamada local.

El mismo decreto supremo define qué cosa es el área local. Dice que el área local es el departamento; cuando usted hace una llamada de su teléfono fijo o local a un celular le están cobrando una llamada local, pero cuando se trata de que un operador que trae una llamada internacional la quiere terminar en un teléfono móvil alguien hace la abstracción de que puede ser de que haya un concepto que se llama “el que llama paga”.

Entonces en el entorno, comienzan a decir en el entorno del que llama paga no debe ser entonces la tarifa esa sino vamos hacer un basement internacional.

Entonces se olvidan de lo que dice el Decreto Supremo N.º 020 y dicen vamos al basement y en el basement dice, como dijo Alejandro, en Suiza cuesta 20 y en Japón cuesta 25 y en Rusia cuesta 15; el promedio es 20 pues.

Cuando el mismo Decreto Supremo N.º 020 por eso siempre me refiero a él, dice que los costos de interconexión se tiene que definir en base a los costos reales de operación y que son únicos.

Sobre esa base y antes o simultáneamente de haberse establecido el Decreto Supremo N.º 020 se hizo el estudio de Estrategit Group y el estudio de Estrategit Group que lo puede pedir al OSIPTEL porque lo tienen, porque fue un estudio encargado por el OSIPTEL a esta consultora.

Dice, es complicado establecer los costos de interconexión a la red fija, pero debe de ser tal y me parece que habla en esa época de 1,9 si no me equivoco. Y cuando se refiere a la red móvil dice, en el caso de la red móvil es mucho más simple porque las inversiones no son ni tan complicadas ni tan costosas y para no establecer una diferenciación debe ser el mismo. Se olvidaron de ese tema.

Entonces, desde el punto de partida de la norma básica de lo que era la privatización y de cómo debería efectuarse, si fuéramos hacia ella muchas de las normas posteriores no deberían ni siquiera existir y además el mismo OSIPTEL ha reconocido que así debería de ser.

¿Por qué? En una oportunidad, y se refirió a esto también Alejandro, dijeron, las llamadas que terminan en móvil deben costar tanto y no se puede hacer diferencia —repitiendo lo que dice el Decreto Supremo N.º 020— no se puede hacer diferencia ni del tipo de red, perdón, “el costo de interconexión de cualquier llamada que termina en la red local debe ser tanto y no se debe hacer ninguna diferencia de acuerdo al tipo de red” Eso sale hoy día. Al día siguiente sale otra resolución o simultáneamente diciendo, “en el caso de móvil es diferente”.

Entonces, quiere decir que no hay coherencia, no ha habido coherencia en la aplicación de la norma base que fue el Decreto Supremo N.º 020, no hay ninguna norma posterior que esté por encima del Decreto Supremo N.º 020, que si eso que se hizo después fue por intereses o no fue por intereses o porque a alguien le convino o no le convino, eso no lo sé pero muchas de esas cosas están en contra de lo que se dio como base.

Por lo tanto es un proceso de privatización que se ha ido acomodando, se ha ido acomodando

conforme se presentaban las circunstancias y pienso yo que las presiones. Si las presiones fueron a la derecha o a la izquierda no lo sé, pero no se ha cumplido con aplicar lo que decía la norma.

Los contratos de concesión hay en la Ley de Telecomunicaciones, hay norma muy claras que establecen que los contratos de concesión deben ser igual para todos los concesionarios; desde ese punto de vista yo siempre me he preguntado y a algunos funcionarios también se lo he preguntado, "oiga por qué yo no tengo un contrato ley porque cada vez que vengo yo con algún reclamo me dicen, no es que el concesionario "a" tiene un contrato ley".

Bueno, pero la Ley de Telecomunicaciones que es una ley orgánica dice que todos los concesionarios son iguales, o sea que todos deben tener los mismos derechos y los mismos privilegios, yo quiero que mi contrato también sea ley pues. "No, no, eso no se puede porque esto es ley y el tuyo no".

Ahora si nos referimos específicamente al contrato de concesión entre el operador dominante, en este caso Telefónica y el gobierno, no tengo mucho conocimiento del contrato en sí y no podría opinar.

Para el punto "c", el organismo regulador creo que ya hemos dicho bastante, creo yo que la debilidad del organismo regulador es parte su propia, la propia estructura tal como está organizado, pero de repente, tal como otros opinan, esa propia debilidad estructural es motivo para la fácil excusa.

O sea, me libero del problema porque hermano, mira, estoy entrampado, fíjate, si te digo algo estoy en falta, si resuelvo algo estoy en falta; entonces la culpa no es mía. Pero no hago nada para salir de esa situación, porque si en el caso de un comandante que está, pues, dirigiendo una nave en el mar, viene un tormenta y lee el manual y dice, "pucha, acá si resuelvo tiene que ir al tribunal, pero si no resuelvo también va al tribunal, entonces, mejor no resuelvo, que caiga la ola nomás".

O sea, en esa situación están, o sea si tuviera realmente ánimo de resolver o si viera que el resolver o no resolver realmente le afectase, o sea la ola le va a caer entonces tendría que resolver, pero como no le cae ninguna ola, entonces no resuelve.

Yo tengo entendido inclusive, por noticias periodísticas, que en algún momento los jefes de los organismos reguladores dijeron, nosotros no renunciaremos porque el cambio de gobierno a nosotros no nos afecta. Algo así, entonces eso quiere decir que no hay ninguna ola pues que pueda caer.

Entonces, no puede ser que la independencia sea tal que escape al interés de lo que es la privatización, es decir, si el Decreto Supremo N° 020 decía, esto es el interés y esto es lo que se tiene que cumplir, no puede ser de que algo esté por encima de eso y diga yo no puedo aceptar nada encima mío que me diga cómo hacer las cosas, ni siquiera si yo estoy sujeto a renunciar o a no renunciar o a mantenerme eternamente aquí porque así lo ha decidido el Espíritu Santo independientemente de que las leyes digan otras cosas, o independientemente que el interés que esas leyes dicen no se cumplan.

O sea, es una paradoja, o sea, es algo que no puede caminar de esa manera, nada puede ser tan independiente que resulte de que pueda modificar lo que dice el decreto supremo que lo originó porque simplemente es independiente.

Además pienso que todo este tema es sumamente complicado, que hay que adentrarse muchísimo, que hay muchas personas que hemos pasado por esta etapa como dice Alejandro, han sufrido en carne propia a lo largo del tiempo enterándose demasiado tarde de algunas cosas que ya eran imposibles de resolver porque nadie esperaba, creo yo de que un organismo

regulador dijera, señores saben qué, yo no resuelvo, no puedo resolver, ¿y por qué no puedo resolver? Porque no he querido pues.

O sea, si eso es independencia entonces estamos mal, porque la independencia que se quería dar a los organismos reguladores era justamente para que sus decisiones fuesen prontas, fuesen claras, fuesen transparentes y neutras pero que fuesen decisiones.

Pero no pueden bajo ese espíritu decirse, como soy independiente no voy a resolver, ándate al Poder Judicial.

Eso pues, eso ya no tiene, queremos que sea independiente justamente para lo contrario no para que termine diciendo yo no resuelvo, ni para que se demore 10 meses en primera instancia, 10 meses en segunda instancia y a los 10 meses diga, no, no quiero.

El señor PRESIDENTE.— El ingeniero Estrada.

El señor ESTRADA, Alejandro.— Yo veo que aquí viendo el espíritu de la Comisión, evidentemente hay que trabajar sobre el OSIPTEL, y hay una cosa estructural que hay que estudiar muy claramente, pero también hay una cosa inmediata, por ejemplo la cuestión de las tasas de interconexión que yo preguntaría cómo se puede manejar eso, porque al mismo tiempo que nosotros **(10)** quisiéramos ver un cambio estructural quizá no sea tan completo como se piensa porque ya estamos viendo que en la mayoría de los casos es aplicar lo que está puesto y escrito ahí, pero aplicarlo y hacerlo bien, y cambio estructural para manejar plazos, quizás para que haya un tribunal de telecomunicaciones, como debería de ser y no existe.

Pero qué se podría hacer para avanzar en cosas que por mucho que la Comisión tome su tiempo y decida sobre cambios estructurales deben manejarse ya.

Por si acaso como dato para el señor Raggio, los presidentes de los organismos reguladores deben, terminan, cesan su mandato este enero, este enero debe de ser, porque se dio un decreto supremo en el gobierno de transición que cesan su mandato en enero.

Y un poco como para dar más relleno al asunto de la no decisión, es curioso pero todos los mandatos de interconexión que el OSIPTEL ha emitido, todos, por costumbre, por vicio, por lo que sea, Telefónica los objeta y apela, ninguno ha resuelto el OSIPTEL, ni siquiera a favor de Telefónica, siempre se ha pasado el tiempo y se acabó.

Ni siquiera los que ha apelado Telefónica porque todos los mandatos los apela por norma, ni siquiera eso los resuelva, por no decir, no, Telefónica te has equivocado.

El señor PRESIDENTE.— Señor Rubini.

El señor RUBINI.— Yo quisiera unos comentarios breves.

Con respecto a la independencia del OSIPTEL yo no sé si me equivoco pero si es así por favor les pido que me corrijan, parece que el OSIPTEL dependiera del Consejo de Ministros, ¿no es cierto?, de la Presidencia del Consejo de Ministros, ¿ahora no sé de quién depende?

Si ahora depende de Economía y Finanzas estamos reventados porque de todas maneras va a depender de parte del Ejecutivo, yo sugeriría, es mi humilde opinión, pero yo sugeriría que el presidente de un organismo tan importante como es este que es un organismo dirimente en la regulación de telecomunicaciones dependa evidentemente del Congreso para crearle una verdadera independencia.

Si bien es cierto la parte económica puede venir de los operadores a través del MEF pero el que

debería de designar a la persona encargada debería de ser el Congreso, porque sino depende directamente de la parte política del negocio y eso es lo que está sucediendo. Antes era del Consejo de Ministros, de la Presidencia del Consejo de Ministros.

Entonces, siempre ha existido la dependencia o la relación directa entre el poder de turno y el regulador. Entonces yo creo que eso hay que cambiarlo.

El señor PRESIDENTE.— Adelante Tony

El señor ZAPATA, Antonio.— Bueno, soy Antonio Zapata.

Efectivamente ese es un punto no, la independencia económica, la independencia política es el otro gran ángulo de la cuestión.

Ahora, con respecto a esto el tema es quién nombra al jefe, y obviamente lo mejor sería que pase por el Congreso; y lo segundo es cuál es su grado de autonomía, es decir, cómo se le puede sacar porque esa es otra, si uno puede ser removido con mucha facilidad entonces uno es poco independiente, pero si para sacarlo a uno es difícil ya hay causales muy específicas y estas causales tienen que ser probadas y entonces al Ejecutivo no se le hace tan fácil votar a alguien. Ello le da más seguridad al jefe para obrar con independencia con respecto a los ministros.

Entonces, efectivamente esta es una segunda gran área de reflexión, la independencia política y no sólo la económica ¿no?

El señor RAGGIO, Salvador.— Yo quisiera poner un ejemplo, en Estados Unidos existe lo que todos conocemos, la Comisión Federal de Comunicaciones el FCC, las facultades de esta comisión que no sé qué vinculaciones tiene con el Congreso o lo que fuera, es tal que puede llamara a un operador al final de un ejercicio y decirle, “este año han ganado demasiado, devuelve”

O sea, porque evidentemente el criterio de servicio público es el que todos los peruanos hemos convenido, en aras del bien común, de que un determinado servicio lo vamos a dar en concesión.

Es como el Congreso de la República dice, como nosotros los parlamentarios no podemos traer nuestro almuerzo al Congreso, vamos a poner un concesionario de comedor, no es cierto, pero este concesionario de comedor tiene que sujetarse a las reglas que nosotros fijemos, y nosotros vamos a fijar pues el precio del menú pues obviamente. Y bajo esos criterios lo concesionamos.

Pero no puede ser que el concesionario venga y diga, este año he ganado tanto y además quiero ganar más, ese es exactamente el criterio que establece el FCC porque agarra y lo llama al operador y le dice, si este año has ganado más de tanto, pues agarra un cheque y mándaselo a tus usuarios porque el objetivo de esto no es que tu ganes en exceso porque es una concesión de servicio público, es en función del bien público, no para que tu ganes lo que te da la gana.

Y ese es un error central de nuestras privatizaciones, no nos olvidemos que para conseguir mejor precio de Petroperú subimos el precio de la gasolina cuando debió de ser al revés, te concedo el petróleo si tu me dices cuánto me vas a bajar el precio de la gasolina, porque si me bajas el precio de la gasolina todos vamos a transportarnos más fácil y la economía va a multiplicarse, pero si me la subes me vas a recesar el mercado.

Entonces, se ha empleado el criterio inverso, ese es un problema de fondo. O sea, lo que dijo Alejandro, ¿si yo tengo que amortizar 2 mil millones en 5 años, qué es lo que tengo que hacer? Subirles las tarifas al público, si yo tengo que amortizar 890 millones en 5 años, va a ser la tercera parte, cierto. Eso es lo que ha pasado en el fondo, o sea, se ha sacrificado al usuario en aras de un “proceso” “Exitoso” de privatización. ¿Exitoso para quién?

Acaso no hemos pagado nosotros de nuestros bolsillos la inversión, ¿quién ha hecho la inversión? Nosotros los usuarios, no es cierto.

Entonces, ese es el problema de fondo que tienen, en mi concepto, este es un concepto que de repente no tiene nada que ver con el tema específico, pero es concepto general; se ha sacrificado a los usuarios para digamos conseguir una “exitosa privatización”.

Y todo lo que se oponga a ese modelo tiene que estar vetado pues, entonces todo lo que se opone a eso, un momentito, no puedo resolver, no se puede porque tiene que dar la vuelta. O sea, si uno se pone en el marco general de repente es más fácil entender por qué tanto problema particular pues, cualquier cosa que se oponga a la recuperación de esos 2 mil millones en 5 años o en 6 años, tiene que estar prohibido, bueno y si es más mejor, pues.

Entonces, tiene que ser difícil, tiene que ser complicado; entonces creo que tal vez muchos operadores nuevos cayeron o caímos en la inocencia de pensar de que las reglas se iban a cumplir. Correcto.

Entonces, al momento que se vio que las reglas no se cumplían seguimos pensando en que las autoridades iban a cumplir con arreglar ... Lógicamente, así es.

Entonces, cuando se vio que tampoco iban a cumplir entonces se supone que los tribunales ad hoc para esto van a tener que cumplir y el punto final es que la última instancia dice, yo no voy a resolver. Entonces pues si ponemos el marco grande todos los marquitos chiquitos van estar dentro de ese marco grandote, aquí la planta tiene que venir y recuperarse 2 mil o lo que sea rapidito, todo lo que está en contra de eso es muerto, por lo tanto la competencia tiene que estar muerta.

Entonces, ese es digamos, lamentablemente una conclusión a posteriori que he sacado, que seguramente tú también la has sacado, seguramente muchos otros la han sacado pero que ya pues no se pudo hacer nada ¿no?

El señor PRESIDENTE.— Gracias.

Señor Rubini.

El señor RUBINI.— **Yo quisiera ponerme un poquito en la posición del abogado del diablo, porque yo sé por dónde va a venir después la vuelta. Habiendo peleado con Telefónica tantos años, sé cómo patean.**

Entonces si nosotros asumimos que la inversión que ellos hicieron porque así se denomina, fueron los 2 mil 2 millones, como abogado del diablo yo tendría que decir, pese a que no estoy de acuerdo, pero yo diría si fuese Telefónica, que esa inversión era necesaria y la recuperación de ese dinero era necesaria por qué, porque en el momento en que se hizo la privatización en el año 94 o en el año 93 cuando se comenzó hacer, el Perú tenía unas reservas internacionales que estaban por debajo de los 300 millones de dólares o 150 millones de dólares, veníamos de un caos económico tremendo.

Entonces, es atendible para el gobierno de que teniendo un flujo de caja negativo porque no teníamos reservas, no teníamos impuestos, etcétera, etcétera; lo que quisiera es vender lo más caro posible para poder recuperar algo de caja para poder hacer que el país trabaje. O sea, ese es un argumento que me parece a mi lógico y a cualquier persona que no tiene caja le va a parecer absolutamente lógico.

Sin embargo yo creo que ese argumento siendo lógico, tiene un argumento que lo destruye y es el que acaba de decir Salvador que es que el interés público prima sobre el interés privado; y si

en un momento se le dio la facilidad o la facultad para invertir ese dinero y recuperarlo rápidamente, esto cuando se hizo, cuando se terminó el período de concurrencia limitada que fue adelantado un año, debió haberse normado específicamente a este respecto y haberse hecho acciones conducentes a que el resto de inversionistas que estábamos en el mercado pudiéramos podido seguir invirtiendo y hubiéramos podido seguir trabajando en un contexto de libre competencia, cosa que no se ha hecho y ese es el pecado.

El pecado es que pese a haber acabado el período de concurrencia limitada y pese a haberle dado todas las facilidades a Telefónica para que recupere su plata como de justicia le correspondería, no se han seguido haciendo acciones que nos permita a los demás por trabajar y se nos ha, como dicen, yo no sé si la palabra es correcta, en inglés es *obliterate* o sea, simplemente te han metido una bomba atómica y te han pulverizado.

Entonces yo creo que hay que ser muy conscientes de este pequeño problema que hay de la posición económica del país en ese momento, porque cuando vengan a rebatir esta posición, esa va a ser la queja.

Ahora, yo le sugeriría a la Comisión que se tomara la molestia de revisar antes de la privatización las acciones de la CPT y las acciones de ENTEL a nombre de quién estaban, y quiénes representaban esos paquetes de acciones, porque yo (11) tengo mala memoria para los nombres pero los hechos sí los capto, yo me acuerdo que antes de que se efectuara la privatización y la venta de los bonos y toda esta cuestión, un grupo de funcionarios de CPT y Entel acaparaban las acciones de los pequeños tenedores de acciones de las dos compañías.

Antes cuando uno compraba un teléfono le daban una acción o dos acciones o 10 acciones. Todo eso se lo fueron comprando sabiendo lo que venía después, la gente no era consciente de que iba a haber una privatización, la gente no era consciente de que se podía sacar este dinero.

Entonces, los que sí estaban metidos en el negocio por qué acapararon estas acciones, o por qué las tomaron, o por qué las compraron a un precio infinitamente inferior a las que iban a estar un mes después, teniendo información privilegiada.

Y yo creo que eso es un punto importante porque en el Perú siempre estamos acostumbrados a que un grupo se entera de lo que va hacer el gobierno, se aprovecha de eso y el resto la vemos pasar y no me parece justo.

El señor PRESIDENTE.— Bien, muchas gracias.

¿Alguna otra pregunta, alguna otra persona que quisiera intervenir?

Moisés, por favor.

El señor MOISÉS.— **Siendo como se relata, de que el período de concurrencia limitada ha permitido que, o garantizó a Telefónica la recuperación de la inversión a esas tarifas y siendo como se anticipó en el año 98 ese período, no habiendo bajado las tarifas, manteniéndose las tarifas tope como están hasta ahora; en el horizonte, en los 15 años que dura la concesión a Telefónica, incluso que se pueden renovar quinquenalmente, ¿le está garantizada a la empresa ese mismo nivel de rentabilidad y cómo va la competencia en este caso? pregunta particular al ingeniero**

El señor RUBINI.— Bueno, creo que el problema es que no hay algo que diga la rentabilidad máxima es tal que es lo que lo faculta a organismos con el FCC u otros organismos en otros países a decirle al operador, ha ganado en exceso, devuelve a los usuarios.

Ese es algo, es un practica normal en otros países, y el operador está en la obligación de retornar

dinero si es que ha habido un exceso o de bajar tarifas.

Entonces, estamos muy acostumbrados a establecimientos de tarifas en función de basemet, o sea, la tarifa en Francia es 20, entonces acá es 18 por qué te quejar, cuando no tiene ninguna relación y no puede, digamos, tomarse desde ese punto de vista.

Creo que así como, las concesiones de los servicios públicos deben tener fundamentalmente un parámetro de referencia basado en que los costos de los servicios públicos deben ser parte de los costos de producción. Los costos de producción deben tener un límite que pueda permitir a las empresas ser competitivas frente a su entorno regional o frente a su entorno mundial.

Es imposible que el Perú, vamos a decir, se globalice, cuando se habla de la globalización nos lo pintan como que los demás vengan para acá cuando también deberíamos pensar que somos los peruanos los que debemos salir hacia fuera.

Entonces, si nosotros tenemos que globalizarnos y si, por decir, nuestros costos de energía, telecomunicaciones y servicios básicos es 10% por encima de lo que es en Francia, o lo que es en Chile, es imposible ¿no?

¿Entonces dónde ahorra el empresario peruano? Baja la mano de obra, baja el salario, y cuando baja el salario, peor los servis no tienen importancia en el fondo. Cuando baja el salario lo que disminuye es la demanda, y al disminuir la demanda la producción nacional se cae; y al caerse la producción no cubres tus costos fijos y por lo tanto se vuelve una espiral recesiva que te impide competir.

Entonces, no puedes salir, es imposible, entonces por eso es que la tarifa pública tiene que ser cuidada, pero en un entorno como este la tarifa pública no ha sido cuidada, no se cuida la tarifa pública, la tarifa del usuario, o se tergiversa.

Por eso es que tenemos que en nuestra factura de teléfono fijo pagamos celular. Eso es una tergiversación, o sea, es un subsidio, estamos pagando lo que no debemos pagar, pero en el cerebro tenemos la idea de que estamos pagando una tarifa justa.

El señor RUBINI, Carlos.— Perdón, haciendo caso, Carlos Rubini

Haciendo caso a lo que dice Salvador no solamente es el subsidio sino que Telefónica del Perú se da servicios asimismo que no se los permite a otros.

En el caso del cobro de los teléfonos celulares a través del recibo de telefonía fija, cuando uno le dice, oye, okay, cobra mi buscapersonas o cobra mi internet a través de tu factura para ya no tener que hacer ese doble gasto, sino que ya tu lo haces llegar y estamos, yo te estoy pagando a ti la interconexión Telefónica se niega rotunda y categóricamente a dar ese servicio de facturación.

Entonces, si no hay un servicio de facturación en el principal carriel* o en el principal operador.

Que se los de a terceros, cobrándole por supuesto porque tiene que tener una tarifa, pero una tarifa justa y racional.

Esto nunca va a poder funcionar porque por ejemplo en el caso de ATT uno pide preselección con ATT y hace una llamada de 3 minutos a Ica, entonces le cuesta no sé, pues, un sol. Cuando le llega el recibo de la ATT por la larga distancia Lima-Ica que hizo una al mes, mandarle el recibo cuesta más que lo que costó la llamada.

Entonces, evidentemente a nadie le va a interesar entrar para pagar más de lo que tu puedes cobrar; y así como ese hay mil casos. Entonces hay que mirar muy de cerca, qué es lo que se está

haciendo.

Y una cosa que yo creo que es muy importante hacer notar es que tiene, conforme manda la ley, que haber contabilidades separadas; yo estoy seguro, casi convencido, podría poner mi mano derecha al fuego de que Telefónica no presenta informes de contabilidades separadas por cada una de las ramas del negocio que tiene, por lo tanto existe definitivamente subsidios cruzados y eso es competencia desleal, es como el caso del cable que uno paga una mensualidad de 35 dólares y resulta que pese a que uno paga por la televisión privada le ponen cualquier cantidad de publicidad en la televisión.

¿O sea, oye qué estoy pagando? Estoy pagando cable o estoy pagando señal abierta. O sea, si me vas a obligar a pagar 35 dólares por 20 canales de los cuales 8 son de música, 3 son de dibujos animados, hay 2 culturales y el resto es basura, no es cierto, “Viejo, no me pongas publicidad”.

En el mismo cable que tu tienes no puedes poner internet porque si nosotros nos remitimos por ejemplo a Estados Unidos el portador local no puede hacer larga distancia y todo el mundo lo sabe porque se están dando servicios sobrepuesto y eso es una competencia nuevamente desleal.

Entonces, yo creo que hay que mirar con mucho tino y con mucho “ojo, pestaña y ceja” como decía mi vieja. ¿Que es lo que está pasando? Creo que hay mucha permisibilidad para lo que hace Telefónica, y hay poca consecuencia con el resto de operadores.

El señor PRESIDENTE.— El ingeniero Estrada.

El señor ESTRADA, Alejandro.— Yo quería hacer una acotación primero sobre el asunto de la rentabilidad, el retorno.

En realidad el retorno es un método de control que ha perdido mucha vigencia por la forma en que la empresa puede manejar las cifras y engañar la contabilidad que se presenta. El método más usado es el de el factor de productividad; pero el factor de productividad yo creo que aquí también ha sido aplicado a destiempo, tendría que haberse aplicado bastante antes y sobre tarifas reales porque se ha armado todo un circo sobre el factor de productividad. Con audiencias públicas a gritos y no sé que tanto. Cuando tienen poquísimo efecto.

El factor de productividad se aplica sobre la tasa máxima, la tarifa tope aprobada por OSIPTEL, y la tarifa tope aprobada por OSIPTEL para larga distancia no se está aplicando hace muchísimo tiempo.

Creo que para internacional la tarifa tope es un dólar 60 ¿no? Y hoy en día estamos como 62 centavos de dólar el minuto por Telefónica; quiere decir que ese 6% se va aplicar sobre el dólar 60.

El señor .— Irrelevante.

El señor ESTRADA, Alejandro.— **Totalmente irrelevante.**

Y en la canasta de local en la cual se incluye la llamada local y de alquiler mensual es lógico que van a ir a aplicarlo sobre alquiler mensual, porque 6% sobre alquiler mensual, no sé cuánto esta ahora, 49 soles, no es nada pues, no es nada en realidad.

El mecanismo, el verdadero mecanismo de las tarifas debería darse en un sistema ideal y bien regulado en la competencia.

Entonces, yo creo que va más bien por el otro lado, va por el lado de que las reglas de interconexión que es el costo principal y todos los topes y barreras que pone Telefónica para el

ingreso de competidores tienen que tirarse abajo, porque la competencia, no hablemos de alámbrica porque va a ser muy difícil, el ingeniero Raggio el comenzó en planta externa, muy experto en eso.

Pero el sistema inalámbrico puede hoy día batir costos del sistema alámbrico.

Pero existen todavía barreras y costos como el de interconexión que lo impiden. Si eso se derrumba entonces la tarifa va a bajar mucho más que lo que podría dar un factor de productividad que ha salido hoy en día.

Y sólo como referencia, cuando preguntamos a un operador de los grandes, no voy a decir su nombre porque no lo estoy representando en absoluto, y le dije, "con cuanto saldría al mercado en renta mensual" Y me dijo, arrancaríamos con 29 soles, ya son 20 soles menos que Telefónica.

Y los otros factores que influyen en esa competencia, incido sobre lo que ha dicho el señor Rubini, en tener los mismos mecanismos de costos como la facturación. Yo no puedo salir a ofrecer un servicio alternativo, a alquilarle al señor un teléfono y me hace, 3 llamadas locales y una de larga distancia a Huacho, y tener yo que emitir un recibo, ir a entregárselo y pagarle al banco los costos que me resulta de cobrar esa cantidad.

Si es que lo cobro.

Entonces, si Telefónica cobra servicios de otras empresas porque ahora se supone que es Telefónica Móvil, es telefónica data, en el mismo recibo, por qué no nos va a permitir a nosotros cobrar.

Esas son ya las normas que casi, casi, yo diría son de dos años para acá que hay que corregir ya. La tasa de interconexión es una cosa que viene arrastrándose gravemente e impidiendo la competencia y por lo tanto impidiendo que los precios, pero esas otras cosas también son importantes.

Y de eso Telefónica no quiere ni escuchar hablar, y el OSIPTEL ha dicho que lo va a estudiar, cuando el OSIPTEL va a estudiar algo, bueno ya sabemos qué es lo que pasa, podemos sentarnos todos en un sillón bastante más cómodo que este porque no van a acabar nunca.

El señor RAGGIO, Salvador.— Si mal no recuerdo, Alejandro, una de las últimas normas del Acuerdo de Cartagena sobre interconexión en la región, establece que la facturación es un servicio básico que debe darse como parte del servicio básico de interconexión, cosa que nunca se ha cumplido a pesar de que lo mismo dice nuestras normas.

Que es un servicio esencial. Y a pesar de que los principios generales que también los recoge el Acuerdo de Cartagena y están también legislados internacionalmente dice de que la interconexión se tiene que dar bajo las mismas condiciones operativas, técnicas y económicas a cualquiera de los operadores entrantes.

Hay definición, además, de qué cosa es un operador dominante y eso está tanto en las leyes peruanas como en las normas del Pacto Andino; o sea, si no se cumplen las leyes peruanas, si no se cumplen las normas del Pacto Andino, si no se cumplen las normas que el propio organismo **(12)** regulador emite, entonces ¿qué escenario tenemos para competir?

Es la tierra de nadie, es la tierra del más fuerte sencillamente.

Es así de simple

El señor RUBINI, Carlos.— Perdón Carlos Rubini.

Para dar un ejemplo claro de por qué es la tierra del más fuerte para concluir ya, habría que ver simplemente los códigos de numeración que se asignan a los diferentes operadores.

En el caso de los teléfonos públicos, por ejemplo, en alguna oportunidad a los operadores nos dieron códigos de 4 dígitos, códigos de 3 dígitos y la última incorporación a la codificación para los operadores es que tenemos que hacer un malabar de econometría para poder hacer que nuestros usuarios usen el teléfono público, hay que marcar 0800-800-XX más el código de seguridad de la tarjeta prepago que son 9 números por lo menos, más el teléfono de la persona.

O sea, en realidad marcan 30 números y Telefónica manda su tarjeta fonocard que marca 1, 2, 3 y se acabó el problema, entonces...

El señor PRESIDENTE.— Bien, vamos a tratar de resumir, nuevamente el ingeniero Estrada nos va hacer el servicio de darnos una apretada síntesis de esto, de esta última parte que la consideramos muy interesante.

El señor .— Espero no ser tan cargoso.

Yo quería tener un concepto de ustedes respecto al cargo fijo en los recibos; creo que está en 14 dólares, 13,9.

El señor .— La renta fija.

El señor .— Sí la renta fija si es justa o no es justa, se debe mantener o debe bajar, no se si pueden darnos un punto de vista.

El señor PRESIDENTE.— Sí, Alejandro, tu has hablado algo de eso ¿no?

El señor ESTRADA, Alejandro.— Sí, lo que es justo y no es justo es bien difícil de decir no, yo creo que primero hay que reconocer una cosa, y esto yo lo he dicho en muchos foros internacionales; la última vez en SUPERCOMI casi me pegan porque los consultores estaban vendiendo sus servicios para atender Latinoamérica y yo hice un precisión sobre el mercado.

El mercado está limitado en el Perú, y eso no es del sector, eso es estructural de la economía peruana, simplemente no hay poder adquisitivo para decir, todo el mundo tenga teléfono, así lo bajemos a 5 soles.

Hay en un momento una cuota que va a decir, ese señor no puede tener teléfono en su casa, y para eso están los teléfonos públicos o las cabinas telefónicas o los métodos alternativos como inscribirse por 2 soles al mes, 1 sol al mes en el teléfono de las cabinas para recibir mensajes.

Pero de hecho existe una cuota donde se va a decir hasta acá es donde corta y más allá simplemente no va a tener, hay un porcentaje de los hogares que pueden pagar un teléfono al mes, por supuesto que si ese es 10 soles y no los 49 que es ahora va a ser mayor.

Pero pensemos bien que a la larga el alquiler mensual no es tan significativo como el uso, el uso es lo que pesa sobre una factura telefónica (**vacío en grabación**)

Yo voy a ir a eso pero primero quería dar ese marco, porque no debemos hacernos ilusión hace cuánto estamos hablando, hace 30 años cuando la CEPAL estaba en lo mejor de lo mejor; ser desarrollado era tener tantos ómnibus por población. Yo una vez en una conferencia dije, señores, vamos a comprar ómnibus, cuando tengamos el margen que ha puesto la CEPAL ya estamos desarrollados, para tener suficientes ómnibus por cantidad de gente. No se trata de eso, no hay.

Y siempre lo he dicho, en Venezuela yo he trabajado y en Venezuela tuvimos el mismo problema, llegamos a un tope, una crisis económica terrible, se devolvieron 1 millón 200 mil teléfonos, la gente no podía pagarlos, y aquí se han devuelto unos medio millón 600 mil teléfonos, la gente no podía pagarlos, en cuanto a una crisis es tan crítico el poder adquisitivo que se entra en una crisis económica inmediatamente no alcanza y hay que devolver el teléfono o no usar la moto que se compró porque no se pudo pagar la gasolina ¿no?

Bueno, dado ese marco entonces venimos ¿cuál es el concepto de la renta fija?

Cuando se hace la privatización y en todas partes se considera un monto para recuperar la inversión de la planta externa, la planta externa es muy cara, el ingeniero Raggio la sabe, entonces se considera un monto para recuperar esa línea.

¿Qué pasa si usted pide un teléfono y nunca llama? Se le ha puesto un cable desde la central telefónica hasta su casa, eso hay que pagarlo, alguien tiene que pagarlo.

Entonces de allí sale el concepto de renta fija, hasta ahora, conste, no he hablado si la renta fija de 49 soles es justa o no es justa, me está preguntando ¿qué conceptos se usan para fijar la renta fija?

Como paliativo, y esto ya es una cuestión de mercadeo, se meten una cantidad de minutos en esa renta fija, como diciendo llame usted, use esos minutos para compensar lo que le estoy pagando, si no los usa igual me los paga y con eso yo recupero la inversión en planta externa y en la unidad de telefonía, porque en la central telefónica va haber una pequeña cajita, un pequeño circuito que es único y privativo de usted de nadie más. Okay.

No he hablado ni voy hablar si 49 soles es justo o no es justo habría que ir a los costos, yo pienso que a estas alturas del programa está bastante elevado debería ser menor de lo que es.

Pero ese es el criterio por el cual se pone una renta fija. Y si hablan de tarifa plana; miren, hay un famoso ejemplo que se usa como 10 años en que Sprint mostró para el mismo servicio en Estados Unidos, una operadora, 400 tarifas, usted podía escoger 400 tarifas, no lo llevo a la práctica, era un ejemplo para mercadeo pues no, y entonces demostraba que con las 400 tarifas ellos ganaban lo mismo. Simplemente evalúan cuanto usa la gente y la cargan a la renta fija etcétera, etcétera.

El concepto de renta de tarifa plana en Estado Unidos, por si acaso, esto es personal ya, mío, es un error del sistema norteamericano, porque el sistema norteamericano previó cosas diferentes y dentro de esas cosas diferentes está que el local no puede operar larga distancia y el de larga distancia no puede operar local.

Pero el sistema norteamericano, desgraciadamente, tiene una de las 10 mejores regulaciones del mundo y una de las mil peores, es la cosa más enredada, complicada y a veces estúpida del mundo.

Yo he pasado en un bote, esos de goma que bajan por los ríos en Colorado con una señora muy alta funcionaria de la FCC y hemos pasado por la casa de este actor Redfort, una maravilla de casa sobre el río con la piscina y el jacuzzi bordeando el río y me ha dicho, él tiene 3 teléfonos que son subsidiados porque es rural ¿no?

Pero son cosas, por eso le digo, el sistema es muy enredado, muy complicado a mi no me gusta en absoluto usarlo como ejemplo es terriblemente enredado, y siempre he tenido problemas con eso, en el Africa he tenido problemas con eso porque me han mandado gente de la parte subsidiada a hacer cosas que nadie entendía. Hemos tenido que explicar diferente cómo es el subsidio rural.

Entonces no sé si un poco he aclarado un poco lo que es el concepto de la renta básica, no he dicho en ningún momento ni he justificado 49 soles, como no podría justificar 5 tampoco, en estos momentos no tengo los elementos para decir cuánto debe ser.

El señor .— Ingeniero, disculpe, le agradezco por la respuesta, sin embargo me parece que eso debiera tener un término ¿no le parece?

Porque llegar a lo infinito significa una renta permanente y una rentabilidad asegurada, fácil que justamente va en contra de lo que es la competencia.

De otro lado cuando usted dice que el usuario paga, digamos, la conexión de la central hasta su domicilio lo que propiamente Telefónica hace es la inversión de origen que ya se ha visto que está recuperada, de repente por la vía de las tarifas de uso ¿no? propiamente y no por la renta básica.

En ese caso la conexión es desde el cable que pasa por frente a la casa hasta la entrada del domicilio y punto, no es más.

Y con relación a lo que es la devolución de los teléfonos, esa inversión ha sido costeadada por los usuarios y en muchos casos como en las devoluciones, la telefónica se resiste incluso a rescindir los servicios, insiste a que le sigan pagando los usuarios.

En todo caso al momento de hacer la venta del servicio ya le cobró a los usuarios, financiamiento corrido por cuenta de los usuarios y no es inversión de la empresa.

Gracias.

El señor ESTRADA, Alejandro.— Alejandro Estrada.

Creo que no me he hecho entender claramente, yo no estoy diciendo que ya no deban pagar o no deban pagar, se me ha preguntado el concepto y he dicho por qué se cobra.

Aún si toda la inversión se hubiera amortizado con esa tasa hay que mantener la línea, y no es la línea sólo del poste hasta la casa, es desde la central, siempre usted va a tener ese pedacito de central que es suyo, no es sólo la última, es desde la central hasta el domicilio; y eso hay que mantenerlo.

Entonces, volvemos a lo mismo, de repente debe ser un sol, yo no estoy diciendo, pero alguien tiene que mantener esa línea, tiene que mantener ese poste, tiene que ver que la acometida llegue bien a su casa así usted no llame nunca.

A eso me refiero.

El señor RUBINI, Carlos.— Carlos Rubini.

Lo que habría que hacer es de repente pedirle a telefónica que nos de cuáles son sus costos marginales y cuando estos lleguen a cero le decimos a partir de este momento baja tu tarifa y se acabó el problema pero como nadie le puede pedir sus costos porque a nadie se los da, entonces estamos fregados.

El señor PRESIDENTE.— ¿Antonio, tienes alguna pregunta? Okay.

Entonces dejemos pues que Alejandro con la experiencia que tiene nos de un resumen.

Claro, está abonado hoy día.

El señor ESTRADA, Alejandro.— No, en realidad mira, yo creo que no hay mucho que resumir en realidad, acá lo que tenemos que preguntarnos los que venimos a la Comisión más bien es cómo actuar antes que (13) resumir. Yo creo que se ha dado suficientes elementos quizás un poco desordenado, quizás un poco lanzados por aquí y por allá que hay que sistematizar en diferentes compartimientos que requieren diferentes tipos de acción.

Se ha hablado del contrato, perdón, la metodología como se hizo la privatización, bajo que condiciones, un monopolio puede haber sido duopolio, puede haber sido separado larga distancia con local, es claro que lo que se buscó es maximizar la oferta, eso está clarísimo, eso yo lo he escuchado 20 veces de funcionarios del gobierno, aquí hay que maximizar la oferta. Pero eso será un ejercicio, puede ser un ejercicio retórico ya quedó atrás, nada nos va a cambiar y un modelo es bueno como otro modelo, lo importante es que las reglas que se dan para ese modelo funcionen, sean las correctas y funcionen.

Yo creo que no ha habido reglas casi incorrectas o muy fuera de lo que deberían haber sido para lo que se dio, lo que ha habido es mala aplicación, no se ha mencionado pero por ejemplo revisemos, ¿qué sucede cuando se corta el cargo de 3 minutos a minuto? Y Telefónica carga el minuto inicial, cuando se le pregunta a la OSIPTEL dice: Es que está en el contrato de concesión, ¿es cierto? habría que revisar eso por ejemplo, si está en el contrato de concesión, está mal, pero si salió porque OSIPTEL lo puso, porque Telefónica presionó, porque no quería perder un centavo más, esto es una aberración, eso ya no existe en ninguna parte del mundo, eso es del tiempo cuando había operadoras, porque la operadora costaba, entonces te metían la clavija y un minuto de inicial.

Entonces se dio un modelo, ese modelo tenía reglas que yo creo que estaban bien, el decreto 20 es bueno, muy bueno, lo que pasa es que no se ha aplicado, no se ha controlado, nadie ha supervisado como va ese proceso y los entrantes han sufrido en carne propia y lo que se ha logrado es que no haya competencia pues, y al no haber competencia los precios se mantienen a esos niveles, ese es el problema, yo creo que ahí está el detalle, entonces cada uno va en su compartimiento, analizamos cómo se hizo puede ser retórico, analizamos que se ofreció por esos dos mil millones, eso puede ser muy interesante para ver responsabilidades. Analizamos que se está usando hoy en día como que se está aplicando hoy en día de las reglas que existen, no hay ni que cambiarlas, yo creo que eso sería impactante, difícil pero impactante, las tasas de interconexión, la cobranza por Telefónica de otros servicios, etcétera, etcétera, acá hacemos la lista y no alcanzará el papel hasta la pared del frente.

Y la tercera es, si eso se pudo dar o se dio de esa forma, qué ajustes estructurales se requieren para que no suceda en el futuro, qué garantía tenemos de que vaya ahí en enero tenga la independencia y si no la tiene exista de alguna manera el mecanismo que permita su cambio, eso nada más.

Gracias.

El señor PRESIDENTE.— Bien, en nombre de la Comisión agradecemos a los participantes por su interés y las ideas aportadas, nosotros vamos a tomar en cuenta todas y cada una de las expresiones dadas, creemos que hemos recogido un material muy importante para poder corroborar algunas hipótesis que manejamos en la Comisión y les agradeceríamos que en otra oportunidad cuando los llamemos para conversar nos ayuden con documentación también, eso sería todo.

Muchísimas gracias.

—A las 13 horas y 20 minutos, se levanta la sesión.

This document was created with Win2PDF available at <http://www.daneprairie.com>.
The unregistered version of Win2PDF is for evaluation or non-commercial use only.