

EL ACCESO A LA TELEFONÍA MÓVIL Y EL MERCADO NEGRO¹

Jaris Mujica

Licenciado en Antropología y egresado de la Maestría en Ciencia Política de la PUCP

Las personas construyen todos los días estrategias para acceder a los servicios que el mercado ofrece. Algunos son servicios básicos, muchos de ellos respaldados por el Estado. Otros servicios, caracterizados por el confort y el lujo, son ofrecidos en el mercado a quienes tienen más posibilidades económicas. Hay servicios que se convierten en necesidades de las personas, que por las estructuras del mercado de trabajo, de las relaciones sociales, de la economía, se han constituido como elementos importantes para mantenerse activo en la vida social. El teléfono móvil es uno de estos.

Sin embargo, para los sectores de bajos recursos económicos, el acceso a la telefonía móvil se convierte en un problema. Esto se debe a que la amplia oferta del mercado aún mantiene precios elevados respecto de las precarias economías de las personas pobres: hay un problema de asequibilidad. Ante esta dificultad, ellas no se mantienen pasivas, sino que construyen estrategias para acceder a la telefonía a través de otras vías. He ahí

He ahí la importancia del mercado informal y del mercado negro en los espacios locales.

la importancia del mercado informal y del mercado negro en los espacios locales, que resulta ser el campo al que muchos ciudadanos acuden para comprar sus teléfonos móviles. De este modo, la telefonía móvil ha sido uno de los puntos más impor-

tales en el proceso de expansión de las tecnologías de la comunicación y, al mismo tiempo, una de las ofertas centrales de los mercados informales al menudeo y de los mercados negros locales en el Perú.

Las personas que viven en espacios de bajos recursos como el asentamiento humano Hatary Llacta, en El

Agustino —que es donde hemos centrado el trabajo de campo de la investigación en la que se basa este artículo—, tienen severas dificultades para acceder a la telefonía. Así como han tenido que demandar y presionar al Estado para que este les provea de servicios como el agua o la energía eléctrica, muchos de los residentes de este lugar —como de muchos otros— también demandaron teléfonos fijos. Solo algunos tuvieron acceso a este servicio, y muchos menos pudieron mantenerlo, debido a que los costos eran demasiado altos. Los pocos que hoy tienen teléfono fijo pagan cerca de 40 soles por una línea controlada, que además alquilan a sus vecinos que desean recibir llamadas o mensajes; es un sistema de usura que permite a quienes no tienen teléfono contar con el servicio de recepción de llamadas.

Sin embargo, este sistema tiene tarifas muy altas y, en un balance racional, las personas prefieren comprar un teléfono móvil, que les permitirá no solo recibir llamadas o mensajes, sino hacerlo durante todo el día y al instante. No necesitan «devolver las llamadas», y por ende, no necesitan gastar tanto en estas. Ahora, esto no quiere decir que el teléfono móvil sea utilizado para efectuar llamadas en forma indiscriminada, sino que las personas de bajos recursos utilizan estos aparatos sustancialmente como receptores. Para hacer llamadas, recurren a diferentes medios de telecomunicación, que son utilizados complementariamente con el fin de minimizar gastos: los teléfonos públicos son usados para llamar a teléfonos fijos locales; los locutorios públicos, para hacer llamadas prolongadas a provincias; y los puestos de alquiler de «celulares», para llamar a teléfonos móviles de diferentes empresas.

La idea central, no obstante, es que la oferta formal de telefonía móvil sigue siendo inasequible, y las personas de escasos recursos, como las de Hatary Llacta, tienen dificultades para acceder al mercado formal de telefonía. Ante este *impasse*, estos ciudadanos no se mantienen pasivos esperando que el Estado o el mercado solucionen los

La oferta formal de telefonía móvil sigue siendo inasequible para las personas de escasos recursos.

¹ Este texto se basa en la investigación «Estrategias locales de acceso a la telefonía móvil. Funciones y estructuras del mercado informal en un espacio de bajos recursos», realizada en el asentamiento humano Hatary Llacta, en El Agustino. La investigación se llevó a cabo el año 2007 con el apoyo de la beca latinoamericana DIRSI y fondos de IDRC de Canadá. El texto completo puede consultarse en <www.dirsi.net/files/youngcompetition/mujica_esp.pdf>.

problemas, sino que diseñan sus propias estrategias de acceso. La estrategia central implica dirigirse a los mercados informales y al mercado negro para obtener un teléfono móvil. Así, entran en una red de consumo que tiene diversos actores, cada uno con funciones distintas dentro de esta estructura.

La mayor parte de veces, quienes proveen de equipos de telefonía al mercado informal son los ladrones al menudeo de los espacios locales. En Hatary Llacta hay varias bandas de ladrones. Una de ellas, conocida como La Bulla, es la que provee más equipos móviles a los acopiadores que viven en el asentamiento humano. Ellos se encargan de comprar los equipos que consideran valiosos y que tendrán un buen precio de reventa en el mercado informal de Las Malvinas o de los jirones Paruro y Leticia.

Aquí se produce una grieta del mercado informal, debido a la construcción de un mercado negro de especulación y acumulación de *stock*. Los acopiadores compran solo los teléfonos que tendrán precio de reventa alto; los otros equipos serán rechazados y los ladrones tendrán que revenderlos en la calle o a los vecinos de Hatary Llacta. Estos equipos se venden a precios más bajos que en el propio mercado informal; por ende, las personas que residen en este lugar podrán acceder a los teléfonos móviles a precios mucho más asequibles.

Se producen, entonces, dos grietas en este sistema. La primera, entre las estructuras del mercado informal y el mercado formal. Ahí se presenta el fenómeno del acceso a la telefonía, pues las personas compran equipos robados, pero les ponen chips originales, que se venden por separado en cualquier tienda formal de telefonía móvil a un precio aproximado de 30 soles. De este modo, tienen una línea legal, pero un aparato telefónico ilegal.

La segunda grieta se produce en el encuentro entre el mercado informal de artefactos robados y el mercado negro de especulación de los acopiadores y revendedores del asentamiento humano. Aquí se gesta un residuo que es revendido a los residentes de Hatary Llacta a precios muy bajos, facilitándoles el acceso a estos aparatos. Los teléfonos que no son comprados por los acopiadores debido a su antigüedad o poca demanda en Las Malvinas, son inmediatamente revendidos —«quemados»— por los ladrones a los vecinos del asentamiento humano, a precios muy bajos.

Los mercados informales están integrados por conglomerados de segmentos que no tienen un centro organizacional ni un mando exterior. Se trata de un complejo sistema de redes integradas por intereses en competencia: forma parte del mercado formal, funciona con sus reglas, «solamente» que evade impuestos y es ilegal. Y aquí residen dos paradojas fundamentales: por un lado, el mercado informal de teléfonos móviles no parece marchar en contra de los intereses de las empresas del mercado formal. Por el contrario, parece acrecentar sus ganancias debido a que estas se producen no por la venta de equipos —que muchas veces, para poder ser vendidos, son subsidiados— sino por el tráfico telefónico —la cantidad y duración de las llamadas que se hacen—. En este sentido, el mercado informal y el mercado negro permiten acrecentar el volumen de tráfico telefónico y funcionar como un canal de distribución que no paga impuestos por los equipos móviles. El mercado informal parece estar, en este sentido y en este caso, al «servicio» de los intereses de las grandes empresas.

Por otro lado, la aparente democratización del servicio de telefonía que algunos reconocen en la apertura de la oferta y en el crecimiento del número de personas que poseen un teléfono móvil en el Perú no está enmarcada —para las comunidades de bajos recursos, como Hatary Llacta— en las consideraciones del sistema. No hay una preocupación efectiva para hacer que este sistema se integre democráticamente en la vida de las personas, pues aún se trata de bienes y servicios inasequibles para muchos pobres. Lo que ocurre, más bien, es que el servicio se ha expandido entre los más pobres a través del mercado informal y del mercado negro, lo cual muestra las contradicciones de la idea de democratización. En el Perú, como en muchos de nuestros países, estos asuntos no son una excepción a la regla, sino más bien sistemas que funcionan con estabilidad y regularidad en la vida cotidiana.

El asunto es que para las personas que viven en Hatary Llacta no contar con un teléfono móvil les resulta desventajoso, pues se trata del único medio de

La aparente democratización del servicio de telefonía no está enmarcada, para las comunidades de bajos recursos, en las consideraciones del sistema.

2 OSIPTEL 2006.

comunicación que pueden utilizar para acceder al empleo o para mantener el contacto con sus redes sociales. Contar con un teléfono móvil es uno de los objetivos centrales de estas personas una vez que entran al mercado de trabajo, y tienen que elaborar ciertas estrategias sociales y económicas para ello. Pero esta tarea no resulta tan sencilla justamente porque el mercado no ofrece teléfonos con precios asequibles, y parece ser que el Estado no tiene mucho interés en facilitar el acceso de las personas de bajos recursos a la telecomunicación.

En este contexto, se ha producido un alto crecimiento del número de teléfonos móviles en el país respecto de hace unos años, sobre todo debido a las ofertas del sistema prepago —en 2006 había 8.762.479 líneas móviles²—. Algunos han argumentado que se está produciendo un proceso de *democratización del acceso*, pues cada vez más personas poseen uno de estos aparatos y el mercado se caracteriza por la multiplicidad de ofertas. Y en efecto, este número de personas ha crecido incluso en los sectores de bajos recursos. Sin embargo, el asunto es más complejo, pues como es razonable indicar, el acceso a la telefonía móvil de una gran parte de las personas pobres no se produce a través del sistema formal o gracias al mercado legal de telefonía, sino más bien gracias al mercado informal y al mercado negro —recordemos que, solamente en el año 2006, 1.163.347 teléfonos móviles fueron robados o perdidos, según indica el Organismo Superior de Inversión Privada en Telecomunicaciones (OSIPTEL)³—.

El asunto es más complejo, el acceso a la telefonía móvil de una gran parte de las personas pobres no se produce a través del sistema formal.

El asunto es que la aparente *democratización* del acceso y el aparente crecimiento de la posibilidad de que una persona se convierta en usuaria de telefonía móvil en el Perú no necesariamente permiten a todos los ciudadanos acceder al servicio. Sin embargo, y al mismo tiempo,

el mercado genera un margen de sí mismo, un aparente remanente de su estructura constituido por el mercado informal y el mercado negro. En este terreno es donde se gesta una rendija para que los precios y productos del mercado formal, inaccesibles para muchas personas de bajos recursos, sean adquiridos. En esta grieta del mercado —permitida por este mismo, por las propias compañías— se construye un sistema de penetración de los sujetos a la oferta.

Asimismo, el propio mercado informal abre una segunda grieta de acceso, pues muchos de los teléfonos móviles a los que los residentes de Hatary Llacta acceden no se compran directamente en el mercado informal de Las Malvinas, Paruro o Leticia sino, como hemos indicado, directamente a los ladrones que no pudieron «colocar» los objetos robados donde el acopiador del asentamiento humano o donde el distribuidor de mercadería robada. Esto hace que los aparatos sean más accesibles para muchas personas que tienen en este remanente, en esta grieta del mercado informal y del mercado negro, una posibilidad de acceso más barata incluso que en los mercados informales de la ciudad.

Las personas con las que trabajamos en Hatary Llacta son un ejemplo claro de este proceso y de este sistema. Son personas que tienen necesidad de relacionarse con su mundo laboral, familiar, con la información, y lo hacen creando sus propias estrategias. El acceso que estas personas tienen, entonces, es posible gracias al mercado informal, no al sistema de ofertas legales. Ahí reside la paradoja, pues la aparente «democratización» es posible, justamente, por aquello que se ubica en los márgenes legales y económicos del propio sistema. Y la paradoja mayor resulta en que este margen no es contraproducente para las grandes compañías formales, sino más bien un campo en el que se incrementan sus ganancias gracias a que se expande el número de receptores y, por ende, de los consumidores de minutos prepago.

Se trata de un mercado informal y de un mercado negro que funcionan junto y para el mercado formal. ■

3 *La República*, 28 de febrero de 2007. Disponible en <www.larepublica.com.pe/content/view/145216/34/>.