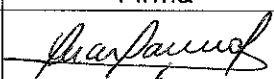
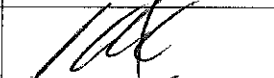
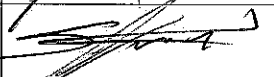


A	:	Ana María Granda Becerra Gerente General
ASUNTO	:	Informe Sustentatorio del Proyecto de Resolución que modifica el Reglamento General de Tarifas
FECHA	:	31 de mayo de 2016

	Cargo	Nombre	Firma
ELABORADO POR	Coordinador de Mercados y de Competencia	Rubén Guardamino	
REVISADO POR	Sub Gerente de Regulación	Lennin Quiso	
APROBADO POR	Gerente de Políticas Regulatorias y Competencia	Sergio Cifuentes	

CONTENIDO

I. Introducción.....	4
II. Servicios de telecomunicaciones para la persona con discapacidad.....	5
III. Problemática de la elección de planes tarifarios.....	18
IV. Otras modificaciones normativas.....	38
V. Conclusiones y recomendaciones.....	39
VI. Referencias bibliográficas	40



CUADROS

Cuadro 1: Beneficios tarifarios para las personas con discapacidad.....	9
Cuadro 2: Menú de planes tarifarios – Ejemplo 1.....	29
Cuadro 3: Comparación de planes – Ejemplo 1.A.....	29
Cuadro 4: Comparación de planes – Ejemplo 1.B.....	30
Cuadro 5: Menú de planes tarifarios – Ejemplo 2.....	31
Cuadro 6: Tipos de consumidores – Ejemplo 2.....	31
Cuadro 7: Información comparativa de planes tarifarios	32
Cuadro 8: Información comparativa en el recibo de pago	32

GRÁFICOS

Gráfico 1: Nivel educativo de acuerdo a la condición de discapacidad.....	6
Gráfico 2: Alfabetismo de acuerdo a la condición de discapacidad	7
Gráfico 3: Ingreso promedio mensual por tipo de discapacidad	7
Gráfico 4: Acceso a los servicios públicos de telecomunicaciones, de acuerdo a la condición de discapacidad	8
Gráfico 5: Dificultad para utilizar servicios públicos de telecomunicaciones de acuerdo al tipo de discapacidad	8
Gráfico 6: Diferencias de ingresos entre las personas con y sin discapacidad.....	14
Gráfico 7: Dominancia de planes tarifarios.....	22
Gráfico 8: Dominancia con combinaciones de planes tarifarios.....	23
Gráfico 9: Dominancia de planes tarifarios en dos periodos.....	24
Gráfico 10: Menú de planes tarifarios no dominados	24
Gráfico 11: Tarifas de servicios móviles registradas en el SIRT.....	26
Gráfico 12: Dominancia por atributos	28



I. Introducción

Conforme a lo establecido en el inciso h) del artículo 25° del Reglamento General del OSIPTEL, aprobado mediante Decreto Supremo N° 008-2001-PCM, este Organismo, en ejercicio de su función normativa, tiene la facultad de dictar reglamentos o disposiciones de carácter general referidos a sistemas tarifarios o mecanismos para su aplicación. En línea con ello, el OSIPTEL, mediante la Resolución de Consejo Directivo N° 060-2000-CD/OSIPTEL, publicada el 1 de diciembre de 2000 y vigente desde el 2 de diciembre de 2000, aprobó el Reglamento General de Tarifas (RGT).

El RGT tiene como objetivo establecer las normas generales y principios para la aplicación de tarifas, planes tarifarios, así como ofertas, descuentos y promociones en general por parte de los concesionarios y operadores de servicios públicos de telecomunicaciones. Su fin es promover el desarrollo de las telecomunicaciones en condiciones tarifarias adecuadas para las empresas y en beneficio de los usuarios, así como la prestación de más y mejores servicios, en términos de calidad y eficiencia económica, dentro del marco de la libre y leal competencia y la apertura del mercado.

De acuerdo a la dinámica competitiva propia del sector, el RGT ha sido parcialmente modificado en diversas ocasiones, mediante las resoluciones de Consejo Directivo N°048-2002-CD/OSIPTEL, N°058-2005-CD/OSIPTEL, N° 016-2007-CD/OSIPTEL y N° 024-2014-CD/OSIPTEL¹. Dadas las condiciones actuales, el presente informe analiza la propuesta de una nueva modificación normativa al reglamento en mención.

En tal sentido, una situación relevante que se observa en el sector telecomunicaciones es la existencia de segmentos de la población que no contarían con tarifas o planes tarifarios asequibles para ellos. Tal sería el caso de las personas con discapacidad. Una persona con discapacidad es aquella que tiene impedimentos físicos, mentales, intelectuales o sensoriales de largo plazo, los cuales, junto a otras barreras, le impiden tener una participación completa y efectiva en la sociedad, en condiciones iguales a las demás personas (United Nations, 2006). En el Perú existen más de un millón y medio de personas con algún tipo de discapacidad (INEI, 2014a).

A nivel internacional, diversos países han adoptado políticas para promover la existencia de servicios públicos de telecomunicaciones asequibles para la persona con discapacidad. De acuerdo a la International Telecommunications Union (2012, 2014), los mecanismos aplicados, tanto por Gobiernos como por empresas privadas del sector, incluyen la provisión de equipos especialmente diseñados², servicios especializados (planes exclusivos de mensajes de texto o de datos), descuentos tarifarios, entre otros.

Por otro lado, un segundo aspecto de especial relevancia en el sector es la abundante existencia de tarifas o planes tarifarios en el mercado de servicios móviles. En la actualidad, de acuerdo a la información reportada periódicamente por las empresas operadoras, dicho mercado contaría con más de 2,300 planes tarifarios vigentes. Tal cantidad de planes tarifarios puede conllevar a incrementar la dificultad para los abonados o usuarios en el proceso de contratar un plan tarifario, teniendo en consideración las limitaciones de información y la posible existencia de sesgos de percepción. Asimismo, también puede contemplar la presencia de planes tarifarios dominados; es decir, planes tarifarios que representan un mayor nivel de gasto, para cualquier abonado, independientemente del nivel de consumo realizado.

Por consiguiente, en el marco de los objetivos del RGT, se analizará la pertinencia de una propuesta que promueva la oferta de servicios de telecomunicaciones asequibles

¹ Publicadas en el diario oficial El Peruano el 19 de septiembre de 2002, el 01 de octubre de 2005, el 17 de abril de 2007 y el 17 de febrero de 2014, respectivamente.

² De timbres elevados, teclado sencillo o provistos de menú de reconocimiento de voz, entre otros aspectos.



para las personas con discapacidad en el Perú, así como la implementación de medidas que permitan a los abonados de los servicios móviles mejorar su capacidad para tomar decisiones de consumo, al reducir sus costos de búsqueda de planes tarifarios óptimos. De manera complementaria, dado el dinamismo propio del sector, se hará una revisión de otras disposiciones contenidas en el RGT.

El presente informe se estructura de la siguiente manera: en la siguiente sección se describirá el análisis realizado para la provisión de servicios de telecomunicaciones asequibles para las personas con discapacidad; en la sección III, el análisis realizado para la provisión de información comparativa de planes tarifarios; en la sección IV, otras modificaciones planteadas al RGT; finalmente, en la sección V, se detallarán las conclusiones y recomendaciones.

II. Servicios de telecomunicaciones para la persona con discapacidad

Actualmente las personas con discapacidad presentan dificultades para contar con servicios públicos de telecomunicaciones asequibles para ellas, a pesar de su importancia. De acuerdo a Muent-Kunigami y Navas-Sabater (2010) un mayor acceso a los servicios de telecomunicaciones es socialmente deseable, debido a que genera desarrollo e inclusión.

A nivel mundial, diversos organismos nacionales e internacionales han tomado medidas respecto a la provisión de servicios públicos de telecomunicaciones para las personas con discapacidad. Por ejemplo, el Artículo 9° de la Convención Internacional sobre los Derechos de las Personas con Discapacidad (CRPD, por sus siglas en inglés) resalta la importancia del acceso de las personas con discapacidad a los servicios de telecomunicaciones e información³. El progreso de la aplicación de los acuerdos de la CRPD es materia de análisis de diversos organismos internacionales (Gould y otros, 2012) y ha permitido el establecimiento de lineamientos específicos en Estados Unidos, Canadá, la Unión Europea, entre otros países⁴.

En el caso peruano, aún no existen normas o directivas específicas en lo que respecta a la provisión de servicios de telecomunicaciones asequibles para las personas con discapacidad. Ante ello, la Gerencia de Oficinas Desconcentradas del OSIPTEL realizó el Informe Diagnóstico N° 06-2014, en el marco de la Ley N° 29973, Ley General de la Persona con Discapacidad, y del Convenio Interinstitucional celebrado entre el OSIPTEL y el Consejo Nacional para la Integración de la Persona con Discapacidad (CONADIS). En dicho informe se elaboraron recomendaciones para facilitar la provisión de servicios de telecomunicaciones asequibles para las personas con discapacidad. Entre ellas, se planteó la promoción del diseño de equipos terminales especializados y la introducción de reducciones tarifarias en la oferta comercial vigente.

En ese sentido, la presente sección analizará las características de la población con discapacidad en el Perú así como la oferta comercial móvil vigente, con el fin de evaluar una modificación al RGT que permita la provisión de servicios de telecomunicaciones asequibles para las personas con discapacidad.

³ Artículo 9° Accesibilidad

"Para asegurar a las personas con discapacidad vivir una vida independiente y participar plenamente en todos los aspectos de la vida, los Estados deberán tomar medidas apropiadas para asegurar que las personas con discapacidad accedan, en igualdad de condiciones, al ambiente físico, al transporte, a la información y comunicación, incluyendo tecnologías y sistemas de información y comunicaciones" (...)
[Traducción libre] (United Nations, 2006b).

⁴ Para mayor detalle, véase Telecommunications Acces Advisory Committee (1997), Canadian Radio-television and Telecommunications Commission (2006), European Commission (2009) y The Center for Internet & Society (2011).



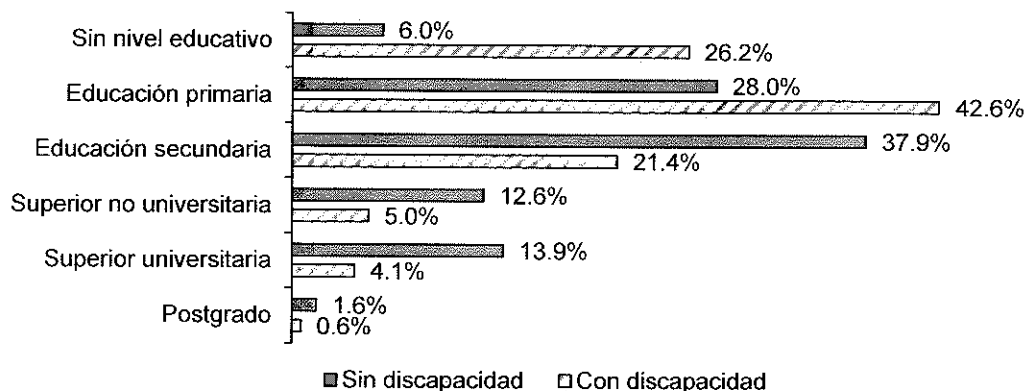
II.1. Caracterización de la demanda

Para analizar las condiciones socioeconómicas, educativas y de acceso a los servicios de telecomunicaciones de las personas con discapacidad en esta subsección, se utilizan datos provenientes de la Encuesta Nacional de Hogares (ENAH) del año 2015 y la Encuesta Nacional Especializada sobre Discapacidad (ENEDIS), elaborada en el año 2012. Ambas encuestas fueron realizadas por el Instituto Nacional de Estadística e Informática (INEI).

En lo que respecta a la educación, el Gráfico 1 muestra que, de acuerdo a la información de la ENAH, las personas con discapacidad tienen, en promedio, niveles educativos inferiores a los de las personas sin discapacidad. Así, la mayoría de las personas con discapacidad han recibido a lo más estudios a nivel primario: un 26.2% de las personas con discapacidad no cuenta con ningún tipo de estudios y el 42.6% ha recibido sólo estudios a nivel primario. El 21.4% de las personas con discapacidad ha recibido estudios a nivel secundario y sólo un 10% de las personas con discapacidad tiene un nivel educativo por encima del nivel secundario.

Por su parte, el porcentaje de personas sin discapacidad que logran niveles educativos secundarios y superiores es de 66%; mientras que sólo el 31.1% de las personas con discapacidad logran dichos niveles educativos. De ese modo, se evidencia que las personas con discapacidad tendrían, en promedio, un nivel educativo más bajo que las personas que no tienen algún tipo de discapacidad.

Gráfico 1: Nivel educativo de acuerdo a la condición de discapacidad



Nota: nivel educativo de las personas de 25 años a más al momento de realizarse la encuesta.

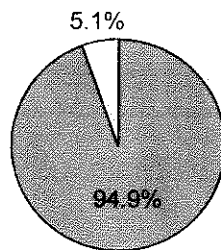
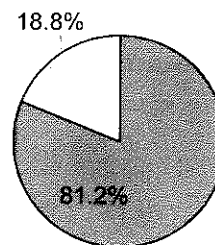
Fuente: ENAH-2015

Elaboración: GPRC-OSIPTEL

Otro aspecto importante en materia de educación e inclusión social es la tasa de alfabetización. El Gráfico 2 muestra el porcentaje de personas discapacitadas y no discapacitadas que saben leer y escribir. El porcentaje de personas con discapacidad que no sabe leer y escribir (18.8%) es significativamente superior al de personas sin discapacidad que no sabe leer y escribir (5.1%).

De acuerdo a los resultados referentes a educación de las personas con discapacidad, como el bajo nivel educativo y el alto porcentaje de personas que no saben leer y escribir, se evidencia que las personas con discapacidad se encontrarían en condiciones de desventaja en oportunidades frente a sus pares no discapacitados. A continuación se analizará si tales condiciones de desventaja repercuten en menores ingresos para este segmento de la población.



Gráfico 2: Alfabetismo de acuerdo a la condición de discapacidad
a) Sin discapacidad

b) Con discapacidad


■ Sabe leer y escribir

□ No sabe leer y escribir

Nota: cálculo realizado para personas de 15 años a más al momento de realizarse la encuesta.

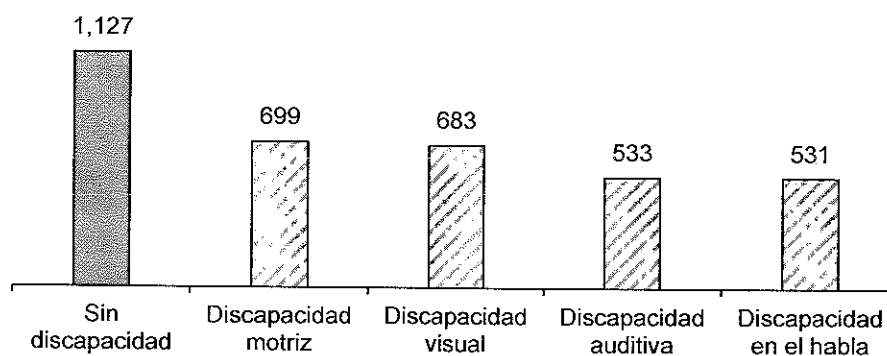
Fuente: ENAHO-2015

Elaboración: GPRC-OSIPI TEL

El Gráfico 3 muestra el ingreso promedio mensual por tipo de discapacidad de acuerdo a los datos de la ENAHO⁵. Se observa que las personas con discapacidad tienen ingresos menores a las personas sin discapacidad, independientemente del tipo de discapacidad que enfrenten. De ese modo, los ingresos de las personas con discapacidad motriz, visual, auditiva y del habla se encontrarían entre 38% y 53% por debajo del ingreso de las personas sin discapacidad.

Dentro del grupo de personas con discapacidad, aquellas que tienen discapacidad motora y visual son las que perciben mayores ingresos, en comparación a las personas con otro tipo de discapacidad (S/.699 y S/.683 mensuales, respectivamente); mientras que son las personas con discapacidad del habla quienes perciben en promedio menores ingresos (S/.531 mensuales).

En ese sentido, los menores ingresos de las personas con discapacidad repercutirían en un menor poder adquisitivo para este segmento de la población, evidenciando nuevamente una clara condición de desventaja frente a las personas no discapacitadas.

Gráfico 3: Ingreso promedio mensual por tipo de discapacidad


Nota: Ingreso expresado en Soles (S/.).

Fuente: ENAHO-2015

Elaboración GPRC-OSIPI TEL

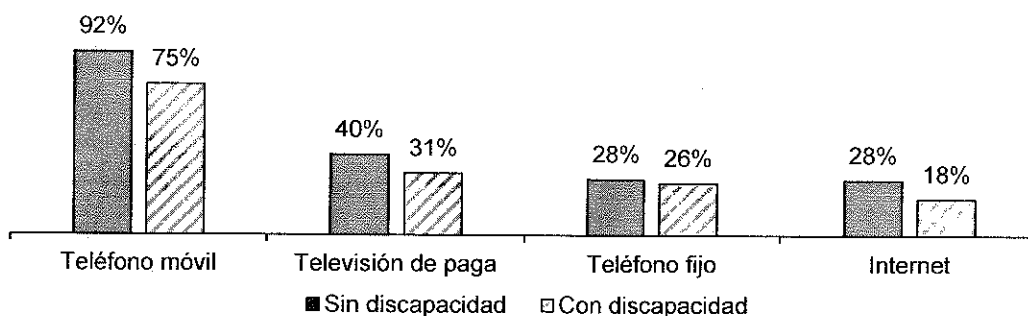
En lo que respecta a las condiciones de acceso a los servicios públicos de telecomunicaciones, el Gráfico 4 muestra que las personas con discapacidad tienen un

⁵ Este promedio ha sido elaborado para las personas de catorce años a más a nivel nacional y considera los ingresos totales monetarios provenientes del trabajo en la ocupación principal, ocupación secundaria, transferencias e ingresos extras, tanto para los trabajadores independientes como dependientes.

menor acceso a nivel de hogares en comparación a las personas sin discapacidad. Tales resultados muestran la necesidad de fomentar el acceso a los servicios públicos de telecomunicaciones por parte de los hogares de las personas con discapacidad, toda vez que esto genera mayor desarrollo e inclusión.

Asimismo, el gráfico muestra que el servicio al que tienen mayor acceso las personas con discapacidad en sus hogares es el servicio móvil. El 75% de las personas con discapacidad tiene acceso a este servicio. Por su parte, el 31% cuenta con acceso al servicio de televisión de paga; el 26% cuenta con el servicio de telefonía fija; y sólo un 18% cuenta con acceso a los servicios de internet.

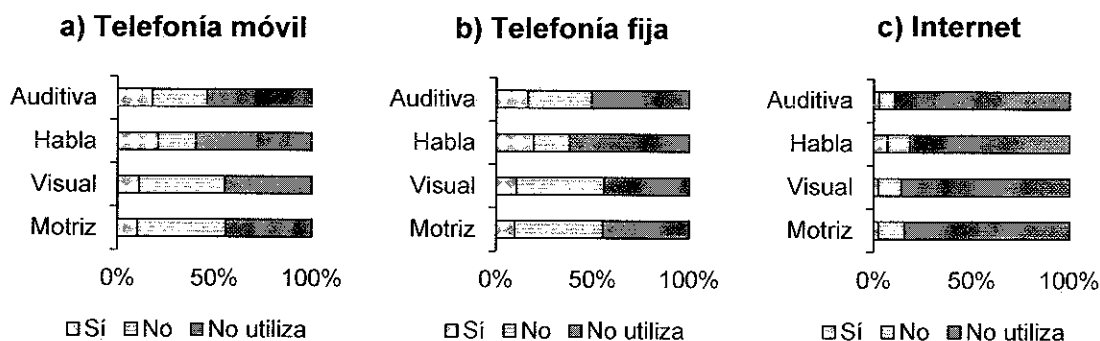
Gráfico 4: Acceso a los servicios públicos de telecomunicaciones, de acuerdo a la condición de discapacidad



Nota: acceso a nivel de hogares.
 Fuente: ENAHO-2015
 Elaboración GPRC-OSIPTEL

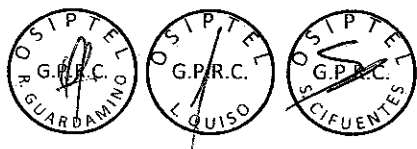
En lo referente al uso de los servicios públicos de telecomunicaciones, conforme a la información obtenida a partir de los datos de la ENEDIS respecto a la dificultad en el uso de los servicios públicos de telecomunicaciones por parte de las personas con discapacidad⁶, el Gráfico 5 corrobora que el servicio de Internet es el menos usado por las personas con discapacidad, mientras que los niveles de uso de los servicios de telefonía fija y móvil, a nivel de individuos, serían similares.

Gráfico 5: Dificultad para utilizar servicios públicos de telecomunicaciones de acuerdo al tipo de discapacidad



Fuente: ENEDIS
 Elaboración: GPRC-OSIPTEL.

⁶ Cabe indicar que en el diseño de la ENEDIS se incluye la siguiente pregunta específica (sección accesibilidad): A causa de su limitación, ¿encuentra dificultades para utilizar [determinado servicio de telecomunicaciones, por ejemplo: Internet]?



A partir de lo descrito hasta el momento, se puede señalar que el servicio móvil es uno de los más importantes para las personas con discapacidad. Asimismo, conforme al gráfico anterior, dicho servicio presenta menores dificultades para ser utilizado por las personas con discapacidad. En particular, posee la ventaja de ser un medio de comunicación personalizado y de fácil transporte, que ha experimentado un incremento significativo de su penetración y cobertura a nivel nacional durante los últimos años.

En conclusión, se ha mostrado que las personas con discapacidad tienen menores ingresos, un nivel educativo más bajo y un menor acceso a los servicios públicos de telecomunicaciones en comparación a las personas que no tienen discapacidad. Es decir, en todos estos aspectos se evidencia una clara posición de desventaja de este segmento de la población. Por lo tanto, existiría la necesidad de atender esta problemática al fomentar la posibilidad que las personas con discapacidad obtengan servicios de telecomunicaciones asequibles para ellos.

II.2. Experiencia internacional

En muchos países se otorgan beneficios tarifarios a las personas con discapacidad. De acuerdo a la experiencia internacional recabada, dichos beneficios se otorgan a través de la provisión de planes tarifarios con características especiales acorde al tipo de discapacidad de las personas o a través de descuentos en los planes tarifarios existentes. Estos beneficios se han dado tanto por iniciativa privada como de los reguladores. En el Cuadro 1 se resumen experiencias resaltantes en torno a este tema.

A nivel general, se resalta que en cada país es requerido que la persona acredite su condición de discapacidad mediante el uso de un carné de discapacidad o alguna otra certificación médica otorgada por autoridades competentes, a fin de participar en los beneficios tarifarios disponibles. De esta forma se evita que personas ajenas a la población objetivo se beneficien y, además, se genera incentivos para el adecuado registro de las personas con discapacidad ante las autoridades competentes.

Cuadro 1: Beneficios tarifarios para las personas con discapacidad

Beneficio	País	Empresa	Implementación	Iniciativa
Descuento tarifario	Bolivia	Entel	2015	Regulador
	Ecuador	Todas	2013	Regulador
	Argentina	Movistar	n.d.	Privada
Planes especiales	Australia	Jeenee Mobile	n.d.	Privada
	Estados Unidos	AT&T	n.d.	Privada
	Costa Rica	Movistar y Kölbi	2012	Privada
	Brasil	Todas	2007	Regulador
	España	Todas	2005	Regulador
	Francia	Todas	2006	Regulador
	Reino Unido	Todas	n.d.	Regulador
	Italia	Todas	2007	Regulador

Fuente: ITU (2012) y páginas web de reguladores y empresas operadoras.

Con el propósito de profundizar en las características de los beneficios tarifarios en cada país, a continuación se describirá de manera específica las experiencias en torno al tema. Los países se agruparán entre aquellos en los que se ofrecen descuentos tarifarios sobre los planes ya existentes y aquellos en los que se han diseñado planes con características especiales para satisfacer las necesidades de la persona con discapacidad.



A. Beneficios a través de descuentos tarifarios sobre planes existentes

En lo que respecta a países en los que se han implementado planes con tarifas reducidas (descuentos), se tiene los casos de Ecuador, Bolivia y Argentina. En los dos primeros, la iniciativa ha sido del regulador; mientras que en el caso de Argentina, la iniciativa ha surgido de las empresas operadoras.

En el caso de Bolivia, mediante Resolución Administrativa Regulatoria N° 2310/2014, promulgada el 15 de septiembre de 2014 por la Autoridad de Regulación y Fiscalización de Telecomunicaciones y Transporte (ATT), se estableció un plan denominado "Plan Solidario para Personas con Discapacidad". Este plan contempla una reducción de 33% en la tarifa móvil prepago para los primeros 50 Bolivianos (7.25 US\$) de recarga mensual. Su comercialización inició el 15 de enero de 2015. Para acceder al mismo, es requisito indispensable presentar el Carnet de Discapacidad otorgado por el Ministerio de Salud.

Asimismo, en Ecuador, de acuerdo a lo estipulado en el Artículo 79° de la Ley Orgánica de Discapacidades, publicada el 25 de septiembre de 2012, se contemplan diversas reducciones tarifarias para los servicios públicos provistos a la persona con discapacidad. En el caso de los servicios de Internet y de telefonía móvil, se estipula una reducción tarifaria de 50%. En el caso de telefonía móvil, esta misma reducción (50%) se aplica para los primeros 300 minutos de comunicación o su equivalente en mensajes de texto (SMS). La Comisión Nacional de Telecomunicaciones (CONATEL) emplazó a las empresas operadoras a iniciar la aplicación de estas reducciones tarifarias a partir del año 2013.

Por otro lado, en Argentina, la provisión de descuentos tarifarios surge a partir de una propuesta de las empresas operadoras. Por ejemplo, Telefónica Argentina, a través de su marca Movistar, actualmente ofrece una reducción tarifaria permanente de 20% en cualquiera de los planes vigentes. Este beneficio está destinado a personas con discapacidades auditivas, visuales o del habla. Asimismo, para cada tipo de discapacidad, la empresa ofrece servicios adicionales, tales como facturación en braille, servicio de conversión de voz a texto, entre otros. Tal como en el caso boliviano, a fin de acceder a estos beneficios, los usuarios deben presentar una certificación de discapacidad, en este caso emitida por el Ministerio de Acción Social.

Se observa, por lo tanto, que la aplicación de descuentos tarifarios para los servicios de telecomunicaciones es una práctica que se viene llevando a cabo en países latinoamericanos. Asimismo, al internalizar el menor poder adquisitivo que poseen las personas con discapacidad, los descuentos tarifarios permiten la existencia de una oferta de servicios de telecomunicaciones asequible para este segmento de la población. Finalmente, se resalta que su aplicación es de fácil alcance, tanto para la modalidad prepago como post pago, aumentando de esta manera la cantidad de potenciales beneficiarios.

B. Beneficios a través de planes tarifarios especializados

En lo que respecta a planes tarifarios especialmente diseñados para la persona con discapacidad, se tiene casos en distintos países. En Australia, Estados Unidos y Costa Rica, los beneficios para las personas con discapacidad han nacido por iniciativas privadas. Por otro lado, en Brasil, España, Francia, Reino Unido e Italia, esta iniciativa se ha dado como una propuesta de los reguladores, los cuales han utilizado tanto lineamientos abiertos como normativa específica para la aplicación de las medidas impuestas.



En Australia, se resalta el caso de la empresa sin fines de lucro Jeenee Mobile, la cual ofrece planes especiales para los adultos mayores y personas con discapacidad visual y auditiva para servicios móviles. Utiliza como principal característica la provisión de mensajes de texto (SMS) a costo cero (0). Estos planes incluyen características tales como asistencia especial las 24 horas y equipos terminales de fácil uso. De manera similar, en Estados Unidos, AT&T ofrece un servicio denominado *Text Accessibility Plan* para los servicios móviles post pago. Este servicio consiste en un menú de planes tarifarios que proveen, entre otros aspectos, mensajes de texto (SMS) ilimitados y servicios adicionales tales como Visual Voicemail.

En el caso de Costa Rica, si bien la legislación promueve la inclusión de las personas con discapacidad en los planes de accesibilidad de las tecnologías de información y comunicaciones (Programa Sociedad de la Información y el Conocimiento, 2011; Ministerio de Ciencia, Tecnología y Telecomunicaciones, 2014), no existe una normativa específica respecto a la manera de lograr dicha inclusión. En este escenario, las asociaciones civiles de personas con discapacidad han logrado acuerdos interinstitucionales con las empresas operadoras para el diseño y provisión de planes especiales para personas con discapacidad visual y auditiva. Por ejemplo, las empresas operadoras Telefónica de Costa Rica (Movistar) y el Instituto Costarricense de Electricidad (división de telecomunicaciones: Kölbi) actualmente ofrecen planes especiales que contienen de 2,000 a 8,000 mensajes de texto (SMS) y 30 minutos de servicios de voz para usuarios con discapacidad de uso intensivo de mensajería.

Por otro lado, en el caso de países en los que los planes especiales para las personas con discapacidad fueron diseñados como consecuencia a una iniciativa de los reguladores, en Latinoamérica, es de especial relevancia el caso de Brasil. De acuerdo al Artículo 67° del Anexo de la Resolución N° 477 de la ANATEL, se establece la obligación de proveer planes móviles prepago y post pago especiales para personas con discapacidad auditiva y del habla. Asimismo, se estipula que los referidos planes deben garantizar precios razonables para el acceso de este segmento de la población a los servicios móviles.

Es importante notar que esta obligación se estableció de manera abierta a fin de que las empresas operadoras diseñen su propia oferta de planes tarifarios para las personas con discapacidad. Así, las empresas operadoras aplicaron esta norma de manera independiente. Por ejemplo, la empresa operadora Telefónica Brasil (Vivo) ofrece el plan Vivo Mais Mensagens en las modalidades prepago y post pago. En la modalidad post pago, este plan tiene un costo de R\$ 28.00 (7.28 US\$) y otorga 200 mensajes de texto (SMS) y un costo de R\$ 0.14 (0.04 US\$) para el uso de mensajes de texto adicionales. Por otro lado, la empresa TIM Brasil ofrece el servicio *Infinity Torpedo* el cual otorga mensajes de texto ilimitados en las modalidades prepago y control por un pago de R\$ 0.75 (0.19 US\$) por día.

En Europa, es resaltante el caso de España. En este país, el Artículo 35° del Real Decreto 424/2005 estipula la creación de planes especiales para personas con discapacidad auditiva, visual y para el adulto mayor. De la misma manera que en el caso brasileño, el mencionado artículo permite que las empresas operadoras diseñen los planes tarifarios para las personas con discapacidad. En cumplimiento de esta directiva, por ejemplo, Vodafone de España ofrece un plan tarifario denominado Plan Signo. Este plan ofrece 800 minutos para realizar video llamadas, 1,000 SMS, 1GB de transmisión de datos y el servicio adicional Dicta SMS.

En línea con las dos experiencias anteriores está el caso de Francia. De acuerdo al inciso o) del Artículo L33°-1 del Código de las Comunicaciones Postales y



Electrónicas, las empresas operadoras deberán permitir acceso a las personas con discapacidad a tarifas accesibles para este segmento de la población. La forma de aplicación del mencionado artículo se estableció mediante el Decreto N° 2006-268, el cual estipula que las empresas operadoras deberán elaborar un reporte anual sobre el estado de la accesibilidad de las personas con discapacidad (tanto en lo que respecta a terminales así como a servicios). La Autoridad Reguladora de las Comunicaciones Electrónicas y Servicios Postales (ARCEP) publicó en marzo de 2015 un informe consolidado de todos los reportes sobre accesibilidad a las personas con discapacidad elaborados hasta la fecha por las empresas operadoras. En dicho informe se menciona que nueve (9) empresas operadoras ofrecen servicios especiales dedicados a uso intensivo de SMS, principalmente de manera ilimitada. Asimismo, dos (2) empresas operadoras (Orange y SFR) ofrecen servicios especiales de video llamadas orientados a las personas con discapacidad.

En lo que respecta a países en los que la normativa es más acotada para las empresas operadoras, en el Reino Unido, de acuerdo al Artículo 3° de la Ley de Comunicaciones, promulgada el 20 de julio de 2003, es responsabilidad de la OFCOM permitir que las personas con discapacidad y los adultos mayores puedan acceder a los servicios de telecomunicaciones en igualdad de condiciones. En virtud de ello, el regulador ha emplazado a las empresas operadoras a prestar de manera obligatoria un servicio adicional denominado *Text Relay* para uso de las personas con discapacidad. Complementariamente, la norma establece que las empresas operadoras deben ofrecer planes con mensajes de texto ilimitados o a bajo costo para las personas con discapacidad auditiva.

Finalmente, una experiencia en la que el regulador diseña de manera específica los planes tarifarios para las personas con discapacidad ocurre en Italia. Así, en la Resolución de la AGCOM n. 514/CONS, de fecha 9 de octubre de 2007, se detallan los beneficios tarifarios en los servicios de telecomunicaciones para las personas con discapacidad visual y auditiva.

De acuerdo al Artículo 2° del Anexo A de la mencionada Resolución, se contempla la exención del pago de renta mensual para los servicios de telefonía fija de Categoría B (servicios residenciales) para los hogares a los que pertenezca alguna persona con discapacidad auditiva. Asimismo, para el servicio móvil, de acuerdo al Artículo 3° del referido Anexo, se establece que las empresas operadoras puedan predisponer una oferta específicamente destinada para las personas con discapacidad auditiva que contemple la provisión de por lo menos 50 SMS gratuitos diarios y cuyo precio no exceda a la menor tarifa disponible para este servicio. Complementariamente, para las personas con discapacidad visual y los hogares en los que haya alguna persona con este tipo de discapacidad, de acuerdo al Artículo 4° del referido Anexo, se plantea el reconocimiento a tarifa cero (0) de las primeras noventa (90) horas de navegación de Internet fijo. Es claro que la normativa en Italia es muy específica respecto a las características de los planes tarifarios destinados para las personas con discapacidad y sus respectivas tarifas.

En resumen, la experiencia internacional muestra que la provisión de beneficios tarifarios para la persona con discapacidad se ha desarrollado en muchos países y está orientada hacia el ofrecimiento de planes especiales o a la implementación de descuentos tarifarios sobre los planes ya existentes. Asimismo, dichos beneficios tarifarios son aplicados principalmente para el servicio móvil, el cual es el de uso más extendido por las personas con discapacidad. Finalmente, también se resalta el uso de un carnet de discapacidad para acceder a los beneficios presentados, facilitando de este modo la segmentación de los consumidores y proporcionando una mejor focalización de los beneficiados.



II.3. Análisis

Como ha sido señalado anteriormente, se evidencia la clara condición de desventaja de las personas con discapacidad en relación a las personas sin discapacidad en lo que respecta a educación, ingresos y a la capacidad de uso de los servicios de telecomunicaciones. Lo anterior colocaría a las personas con discapacidad en una posición distinta a la de los demás abonados y usuarios frente a la empresa operadora al momento de contratar algún servicio de telecomunicaciones. A nivel internacional, ello ha conllevado al establecimiento de beneficios tarifarios para este segmento de la población, a través de descuentos tarifarios o planes específicos.

También se ha evidenciado la importancia de la asequibilidad de los servicios públicos de telecomunicaciones para las personas con discapacidad, tal como ha sido señalado en el Informe Diagnóstico N° 06-2014 de la Gerencia de Oficinas Desconcentradas. En particular, se ha resaltado la importancia de los servicios móviles, por ser el servicio con mayor cantidad de accesos en los hogares de las personas con discapacidad y el que permite utilizar servicios de voz, mensajería y datos a partir de un mismo equipo terminal; además de ser un servicio personalizado, de fácil transporte y que puede ser utilizado por las personas independientemente del tipo de discapacidad que enfrenten.

En ese sentido, se analizará la posibilidad de establecer un descuento tarifario para las personas con discapacidad en el Perú. Para establecer la medida del descuento, se analizará la brecha de ingresos existentes entre personas con y sin discapacidad.

De acuerdo con Jones (2008), independientemente de la definición de discapacidad, la base de datos, el país de análisis o el periodo temporal, se tiene el consenso que la discapacidad tiene un efecto negativo en el empleo y en el nivel de ingresos de este grupo de personas. Para una muestra de Reino Unido, Jones encontró que el ingreso medio cae un 10% para las personas con discapacidad, respecto a sus pares no discapacitados. Asimismo, mostró que los salarios de los hombres con discapacidad son el 82% del salario de los hombres sin discapacidad para el año 2000.

Por su parte, de acuerdo al Gobierno de Canadá, existe una disparidad entre los ingresos medios anuales del 2006 de los trabajadores con y sin discapacidad de 26.6% (Human Resources and Skills Development Canada, 2011). En años recientes, Yin y otros (2014) hallaron que en Estados Unidos las personas con discapacidad ganan, en promedio, 36% menos que sus pares no discapacitados. Estos resultados empíricos corroboran la probada condición de desventaja de las personas con discapacidad.

Los resultados anteriores se sustentan –además de las limitaciones en productividad propias de la discapacidad que las personas enfrentan– en el hecho que las personas con discapacidad, tal como en el caso peruano, tienen menor nivel educativo, son mayoritariamente una población de edad avanzada y tienen un menor acceso a empleos de tiempo completo (Yin y Otros, 2014; Burchardt, 2005). Como se ha indicado, los menores ingresos repercuten en un menor poder adquisitivo, reduciendo la capacidad de las personas con discapacidad para encontrar servicios de telecomunicaciones asequibles para ellos.

Por tal motivo, teniendo en consideración los aspectos mencionados en los párrafos precedentes y con el propósito de establecer una medida para un descuento tarifario que permita que los servicios de telecomunicaciones móviles sean asequibles para las personas con discapacidad, en el gráfico siguiente se muestra la diferencia entre los ingresos de las personas con y sin discapacidad en el Perú, de acuerdo a la información de la ENAHO. Se observa que las personas con discapacidad tienen, en promedio, ingresos menores en aproximadamente 40% que las personas sin discapacidad.

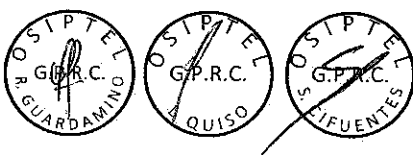
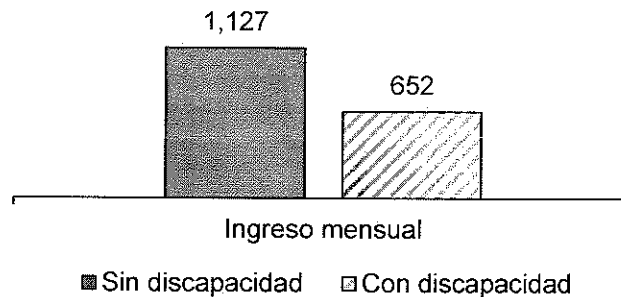


Gráfico 6: Diferencias de ingresos entre las personas con y sin discapacidad


Nota: Ingreso expresado en Soles (S/.).
 Fuente: ENAHO-2015
 Elaboración: GPRC-OSIPTEL

Tal diferencia en los ingresos se configuraría como un indicador apropiado para el establecimiento de la medida de descuento en los planes tarifarios de servicios móviles a ser aplicada por las empresas operadoras para las personas con discapacidad. Asimismo, es importante resaltar que la diferencia salarial de 40% considera a las personas con todo tipo de discapacidad, de acuerdo a los criterios de la ENAHO.

Los resultados anteriores son comparables a los registrados en la experiencia empírica en otros países y señalado en párrafos anteriores. En ese sentido, establecer un descuento de 40% para las personas con discapacidad se configuraría como una medida adecuada para establecer una cota inferior al descuento para las personas con discapacidad en las tarifas de los servicios de telecomunicaciones móviles; sin perjuicio que las empresas operadoras puedan establecer niveles de descuento superiores con el fin de beneficiar a las personas con discapacidad.

Cabe señalar que, la disposición de un descuento tarifario basado en la diferencia de ingresos entre las personas con y sin discapacidad es consistente con lo que haría una empresa que segmenta mercados con precios diferenciados.

A modo de ejemplo, se plantea el caso de un monopolista con costos marginales iguales a cero que enfrenta dos tipos de consumidores (diferenciados por su nivel de ingresos) cuya demanda está representada por $q = ay - bp$. Donde y corresponde al ingreso y p al precio. Si el monopolista puede fijar un precio diferenciado para cada tipo de consumidor, los precios resultantes serían:

$$p_1 = \frac{ay_1}{2b}; \quad p_2 = \frac{ay_2}{2b}$$

Siendo p_1, y_1 y p_2, y_2 los niveles de precios e ingresos de los tipos de consumidores 1 y 2, respectivamente. En este caso el ratio de precios sería $p_1/p_2 = y_1/y_2$. Si el ingreso y_1 se representa como una proporción del ingreso y_2 ($y_1 = \theta y_2$), el ratio de precios estaría dado por:

$$p_1/p_2 = \theta$$

Ello es congruente con la aplicación de un descuento tarifario de $1 - \theta$. Es decir, la diferencia del ingreso de los dos tipos de consumidores. En el caso de las personas con discapacidad, dicha diferencia es de aproximadamente 40%.

Los beneficios de establecer un descuento para las personas con discapacidad radican en que permite a las empresas operadoras mantener su oferta comercial existente. Es decir, no se solicita a las empresas diseñar planes tarifarios específicos para este segmento de la población, manteniendo de ese modo su flexibilidad comercial.



Asimismo, su sustento corresponde a un aspecto social derivado de la condición de desventaja antes señalada que enfrentan las personas con discapacidad; por ende, su aplicación se enmarcaría para cualquier tarifa o plan tarifario que alguna persona con discapacidad estuviera dispuesto a contratar o tuviera contratado en la actualidad. Complementariamente, el establecer un descuento permitiría mantener la capacidad de las personas con discapacidad para elegir entre las distintas tarifas o planes tarifarios existentes, de conformidad a sus patrones y necesidades de consumo.

En ese sentido, debido a la libertad tarifaria existente en el mercado de servicios móviles dado su régimen tarifario supervisado, las empresas pueden ajustar su estructura de precios de tal modo que puedan proporcionar el descuento tarifario a las personas con discapacidad sin afectar sus expectativas de ingresos. Más aún, esta medida puede beneficiar a las empresas operadoras al incrementar potencialmente la cantidad de abonados existentes, brindando su servicio a un segmento de la población que puede encontrarse desatendido actualmente.

Por otro lado, para acceder al descuento tarifario planteado en esta sección, tal como ha sido señalado en la experiencia internacional, será requisito indispensable presentar un documento específico que acredite la condición de discapacidad de los abonados. Tal como se ha indicado, ello permitirá segmentar adecuadamente al grupo de población beneficiario del descuento tarifario planteado.

Por lo expuesto, se considera pertinente el establecer un descuento de cuarenta por ciento (40%) para las personas con discapacidad en las tarifas o planes tarifarios móviles que comercialicen o mantengan vigentes las empresas operadoras. De ese modo, esta medida permitirá mejorar la asequibilidad de los servicios de telecomunicaciones para las personas con discapacidad.

II.4. Propuesta de modificación normativa

Habiendo expuesto la brecha salarial de las personas con discapacidad y la necesidad de la provisión de servicios públicos de telecomunicaciones asequible para este segmento de la población, a continuación se expone una propuesta de modificación al RGT que contemple dicho requerimiento.

Se propone incorporar en el Título IV del mencionado reglamento, el Capítulo IV: De las tarifas aplicables a las personas con discapacidad, el cual consta del Artículo 29°-C, conforme al siguiente enunciado:

“Artículo 29°-C.- Descuento tarifario para las personas con discapacidad

Las empresas operadoras de los servicios públicos de telefonía móvil, de comunicaciones personales y troncalizado, deben aplicar un descuento tarifario mínimo de cuarenta por ciento (40%) para las personas con discapacidad, respecto a cada una de sus tarifas o planes tarifarios vigentes.

Las empresas operadoras reconocerán como beneficiarios de los descuentos tarifarios aplicables a las personas con discapacidad, a aquellas personas naturales que lo soliciten presentando alguno de los siguientes documentos: i) certificado de discapacidad, conforme a lo previsto en la Ley N° 29973, Ley General de la Persona con Discapacidad; o ii) carné de discapacidad, otorgado por el Consejo Nacional para la Integración de la Persona con Discapacidad (CONADIS).



Las personas con discapacidad sólo podrán obtener los descuentos tarifarios establecidos en el presente artículo, respecto de hasta una (1) línea de servicio público móvil, independientemente de la empresa operadora que brinde el servicio.

Las empresas operadoras únicamente podrán negar el beneficio del descuento tarifario para las personas con discapacidad, cuando se acredite la restricción establecida en el párrafo precedente. Para tales efectos, las empresas establecerán y mantendrán los mecanismos necesarios que les permitan compartir la información relevante sobre esta materia”.

Asimismo, se propone la incorporación de una disposición complementaria que establezca la entrada en vigencia de la obligación de aplicar el descuento tarifario para las personas con discapacidad (Artículo 29°-C), en un plazo de sesenta (60) días calendario.

II.5. Análisis de impacto regulatorio

Etapa	Explicación
Problema regulatorio	<p>Se ha identificado que las personas con discapacidad no tienen acceso a una oferta asequible de servicios de telecomunicaciones. Esta situación se debe, en parte, a que en el Perú no existe un marco normativo específico que promueva el acceso de las personas con discapacidad a servicios de telecomunicaciones asequibles.</p> <p>En efecto, según la ENAHO 2015 los hogares de las personas con discapacidad tienen un menor acceso a los servicios de telecomunicaciones respecto a los hogares de las personas que no presentan alguna discapacidad. Asimismo, se estima que, en general, la discapacidad reduce en 40% el ingreso de las personas.</p> <p>Por tales motivos, existen razones sociales para promover una política de asequibilidad de los servicios de telecomunicaciones para este segmento de la población.</p>
Alternativas posibles y solución regulatoria	<p>Alternativa 1: Establecer la obligación de brindar un descuento tarifario mínimo de 40% a las personas con discapacidad en los servicios públicos móviles.</p> <p>Bajo esta alternativa las personas con discapacidad tendrían la flexibilidad de elegir entre las distintas ofertas tarifarias y el precio a pagar sería proporcional al efecto negativo de la discapacidad en sus ingresos, lo cual actuaría como un mecanismo compensatorio.</p> <p>Alternativa 2: Establecer la obligación de ofrecer planes especiales para discapacitados.</p> <p>Esta representaría una solución donde las empresas libremente diseñarían su oferta para las personas con discapacidad.</p>
Riesgos de no regular	<p>Se mantendrían los bajos índices de acceso a los servicios de telecomunicaciones por parte de las personas con discapacidad.</p>

Fundamento jurídico	<p>Artículos 15°, 22° y 23° de la Ley N° 29973 - "Ley General de la persona con discapacidad": Acerca del derecho a la accesibilidad a los medios de comunicación.</p> <p>Artículo 25° del Reglamento General del OSIPTEL: Facultad de dictar reglamentos o disposiciones de carácter general referidos a los sistemas tarifarios o mecanismos de aplicación.</p>
Costo y beneficios	<p>Alternativa 1: Establecer la obligación de brindar un descuento tarifario mínimo de 40% a las personas con discapacidad en los servicios públicos móviles.</p> <p>El análisis costo-beneficio considera dos aspectos: los beneficios de aquellas personas con discapacidad que accederán a los servicios móviles a consecuencia del descuento en las tarifas de dicho servicio y los beneficios para las personas con discapacidad que actualmente tienen una línea de servicio móvil.</p> <p>Respecto al primer caso, dado el problema de acceso existente, los beneficios serán iguales al excedente del consumidor que los abonados obtienen al adquirir un plan tarifario de servicios móviles. Ello teniendo en consideración que, al existir en el servicio móvil una infraestructura instalada y costos hundidos, los costos marginales de estas nuevas líneas para las empresas operadoras son iguales a cero.</p> <p>Por su parte, los beneficios para aquellos que actualmente tienen acceso al servicio móvil se relacionan al mayor nivel de consumo que dichos abonados podrían realizar a consecuencia de la reducción tarifaria. Asimismo, considerando sus menores ingresos, la utilidad marginal del ingreso disponible a consecuencia del descuento sería un beneficio adicional para este segmento poblacional.</p> <p>Por el lado de las empresas, debido al régimen tarifario supervisado del servicio móvil, la misma no se vería afectada en sus ingresos, toda vez que podría compensar los efectos del descuento tarifario para las personas con discapacidad a través de la actualización de su oferta comercial. En este punto es importante resaltar que tal iniciativa no resultaría gravosa, toda vez que el universo de personas con discapacidad representan menos del 5% del total de líneas móviles, aproximadamente.</p> <p>Asimismo, al ser requisito indispensable la presentación de un carné que acredite la condición de discapacidad de los beneficiarios, se mitiga el riesgo de arbitraje por parte de los abonados, focalizando los beneficios de manera exclusiva en el mercado objetivo.</p> <p>De ese modo, el beneficio para la sociedad estará representado por el excedente del consumidor de las personas con discapacidad que actualmente no tienen servicio móvil, pero que accederán al mismo a consecuencia del descuento tarifario más el excedente que se obtiene a consecuencia del incremento en los niveles de consumo de las personas con discapacidad que actualmente tienen acceso al servicio.</p> <p>Alternativa 2: Establecer la obligación de ofrecer planes especiales para las personas con discapacidad.</p> <p>En contraste a la Alternativa 1, en la que los costos marginales de la provisión del descuento tarifario son cero, el diseño de planes tarifarios específicos para las personas con discapacidad resultaría costoso. Ello teniendo en cuenta la necesidad de destinar recursos a actualizar constantemente la oferta comercial, a fin de que la misma no se desfase.</p>



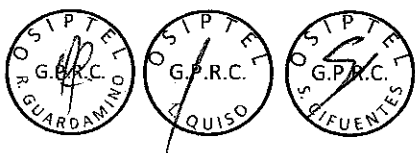
	<p>Por el lado del regulador, dicha propuesta también resultaría en una carga regulatoria mayor, al tener que realizar supervisiones frecuentes respecto a las condiciones de los planes tarifarios específicos para las personas con discapacidad, las cuales serían más costosas que las de supervisar el establecimiento de un descuento tarifario.</p> <p>Por su parte, para las personas con discapacidad, los beneficios de la introducción de planes tarifarios específicos serán menores a los beneficios de la implementación de un descuento tarifario, en la medida que el alcance de la introducción de planes tarifarios específicos se circunscribe a una menor cantidad de personas con discapacidad en comparación al descuento tarifario, el cual tendría un alcance general. Así, por ejemplo, para aquellas personas con discapacidad cuyo patrón de consumo les genere menores gastos en un plan tarifario distinto a los especialmente diseñados o cuyo precio de reserva sea menor que el propuesto en los planes tarifarios específicos, la introducción de los mismos no tendrá algún efecto positivo en su bienestar.</p> <p>Conclusión</p> <p>A la luz de lo descrito, la alternativa 1 se configura como la mejor alternativa de política en relación a la provisión de servicios de telecomunicaciones asequibles para las personas con discapacidad.</p>
Identificación de agentes	<p>Personas con discapacidad:</p> <p>Se verían beneficiados mediante el acceso a servicios móviles asequibles, y con un descuento tarifario mínimo de 40%.</p> <p>Operadores de servicios públicos móviles:</p> <p>Serían los encargados de implementar el descuento tarifario mínimo de 40% para las personas con discapacidad.</p>
Identificación de trámites a generarse	<p>Ninguno.</p>
Recursos para asegurar el cumplimiento	<p>Los mismos que actualmente se destinan para las actividades de supervisión y fiscalización.</p>

III. Problemática de la elección de planes tarifarios

En cada momento del tiempo, los abonados que deciden hacer uso de algún servicio público de telecomunicaciones encuentran a su disposición un conjunto diverso de alternativas tarifarias por parte de las empresas operadoras, sobre el cual deben tomar una decisión de consumo, eligiendo el plan tarifario que más se adecúe a sus preferencias. Dicha decisión puede ser compleja en algunos casos.

Dada la dinámica de los mercados de telecomunicaciones, las empresas operadoras modifican constantemente su oferta tarifaria, de acuerdo a decisiones comerciales. Por consiguiente, el plan tarifario óptimo para un determinado abonado puede variar a través del tiempo, a medida que aparecen nuevas alternativas tarifarias que eventualmente se adecuan mejor a sus patrones de consumo.

Por su parte, el fenómeno de la convergencia ha impulsado la oferta de servicios empaquetados por el pago de una tarifa única, la cual incluye un descuento respecto a las tarifas individuales de cada uno de los servicios contenidos en los paquetes. Dicha condición, si bien es beneficiosa para los abonados, puede incrementar la complejidad para realizar comparaciones entre planes tarifarios. Por ejemplo, en el mercado de



servicios públicos móviles, esta situación se refleja en la existencia de planes tarifarios que empaquetan servicios de voz, SMS, datos (Internet), entre otras características, por el pago de una única tarifa mensual.

Complementariamente, la heterogeneidad de los esquemas tarifarios puede incrementar aún más la dificultad del proceso de decisión de los abonados. Al respecto, cada empresa suele ofertar sus planes tarifarios utilizando diversos tipos de esquemas: minutos disponibles consumiendo al 100%, tarifas por minutos incluidos, cantidad de minutos incluidos, descuentos por volumen consumido, descuentos por servicios empaquetados, entre otros.

En ese sentido, el proceso de decisión óptima de consumo de cada abonado contemplaría el análisis de muchas circunstancias y dimensiones, respecto a la estructura tarifaria, los servicios contenidos en cada tarifa, y la dimensión temporal de la misma. Tal como ha sido indicado, ello puede resultar en un proceso complejo de decisión para los abonados.

Frente a esta problemática, el OSIPTEL ha impulsado algunas medidas orientadas a mejorar la capacidad de los consumidores para elegir adecuadamente planes tarifarios. Específicamente, en el servicio de telefonía fija se ha implementado un proceso de simplificación de planes tarifarios, el cual se ha realizado en cumplimiento de la medida correctiva impuesta por el OSIPTEL a Telefónica mediante Resolución N° 265-2012-GG/OSIPTEL. Como resultado de ello, se ha logrado reducir el número de planes de telefonía fija local de Telefónica del Perú, de cuarenta y nueve (49) a diecinueve (19) planes tarifarios.

En el caso de los servicios públicos móviles, si bien existen iniciativas por parte de las empresas operadoras para reducir el menú de planes tarifarios ofertados, dada la amplitud y heterogeneidad de dichos planes, a la fecha dichas iniciativas no se han concretado. En dicho mercado, a septiembre de 2015, se contaba con aproximadamente 2,300 planes tarifarios vigentes, de los cuales aproximadamente 230 serían planes tarifarios residenciales en comercialización.

Bajo este escenario, resulta necesario evaluar alguna medida normativa que permita mejorar la capacidad de los abonados para discernir entre las tarifas o planes tarifarios a contratar, de tal manera que se incremente la probabilidad de elegir un plan tarifario óptimo, acorde a sus niveles de consumo. En particular, se analizará el servicio público móvil, por ser el servicio con mayor cantidad de accesos en el país, por ser un servicio de carácter personalizado y debido a que presenta una abundante cantidad de planes tarifarios vigentes y en comercialización.

III.1. Marco de referencia

La literatura económica señala los beneficios y desventajas de la aplicación de alternativas tarifarias por parte de las empresas. Asimismo, hace referencia particular a las condiciones que podrían enfrentar los abonados de servicios de telecomunicaciones (principalmente servicios móviles) al observar distintas estructuras tarifarias propuestas por las empresas, las cuales buscan incrementar su excedente tomando ventaja de los posibles sesgos de percepción de los abonados.

A. Alternativas tarifarias y *bounded rationality*

La política de precios de cualquier empresa se determina, entre otras variables, en función del perfil de demanda de sus clientes y de la presión competitiva existente. En ese contexto, una empresa puede considerar establecer diversas alternativas tarifarias para sus abonados con la finalidad de discriminar precios, adecuando parte de su oferta comercial a los distintos perfiles de consumidores existentes.



En un escenario de competencia oligopólica y discriminación de precios de segundo grado –que podría describir al mercado de servicios móviles–, las alternativas tarifarias que plantean las empresas suelen ser tarifas no lineales, las cuales facilitan el proceso de autoselección de los consumidores (Stole, 2007). De acuerdo a Wilson (1993), a fin de que la aplicación de esquemas tarifarios no lineales sea posible en algún mercado, es necesaria la existencia de algunas precondiciones, como son la posibilidad limitada o inexistente de reventa, el monitoreo de los niveles de consumo por parte de los vendedores y el acceso a datos de la demanda. Tales condiciones, existentes en el mercado de servicios móviles, posibilitan que las empresas operadoras presenten alternativas tarifarias no lineales a sus abonados.

Un ejemplo frecuente de alternativas tarifarias no lineales aplicadas a los consumidores en el mercado móvil es la denominada tarifa de tres partes (Bar-Gill y Stone, 2009), la cual consiste en el pago de una renta mensual fija que brinda acceso a una cierta cantidad de servicios de telecomunicaciones (minutos de voz, SMS, MB, entre otros) y precios adicionales para el consumo de cantidades que excedan las incluidas en la renta mensual. Otro ejemplo de alternativas tarifarias no lineales son las tarifas planas, las cuales implican un mismo pago mensual para cualquier nivel de consumo. Sin perjuicio de lo anterior, en el segmento prepago de los servicios móviles también se contempla la presencia de alternativas tarifarias lineales.

Bajo un escenario de información y razonabilidad perfectas, la existencia de alternativas tarifarias permite alcanzar asignaciones de recursos que mejoran el bienestar de los consumidores (Willig, 1978; Panzar y Sidak, 2006), debido principalmente a que cada abonado tendría mayores probabilidades de elegir una alternativa que mejor se adecue a sus necesidades de consumo (Baumol e Ide, 1956). Sin embargo, el análisis planteado por la economía del comportamiento señala la existencia de situaciones de incertidumbre y *bounded rationality* que podrían propiciar elecciones no óptimas por parte de los abonados al momento de enfrentar diversas alternativas tarifarias. Asimismo, señala que tales situaciones son de conocimiento de las empresas operadoras y pueden ser aprovechadas por ellas (Bar-Gill y Stone, 2009).

En esta subsección se describirán dos fuentes que pueden propiciar elecciones no óptimas por parte de los abonados. La primera de ellas refiere a los sesgos relacionados a errores de percepción propios de los consumidores, los cuales se presentan independientemente de la cantidad de alternativas tarifarias existentes en los mercados. Por su parte, la segunda fuente corresponde a los problemas de percepción que florecen como consecuencia del incremento excesivo de la cantidad de alternativas tarifarias de las que disponen los consumidores al momento de realizar una decisión de compra.

Respecto a los sesgos en los que pueden incurrir los abonados de servicios móviles, los cuales se presentan independientemente de la cantidad de alternativas tarifarias existentes, a partir de desarrollos teóricos se ha indicado que el consumidor incurre en distintos errores de percepción, como la aversión al riesgo de sobrefacturación (Lambrecht, Seim y Skiera, 2007), el efecto taxímetro⁷, la sobreestimación o subestimación del consumo futuro (Grubb, 2009; Grubb y Osborne, 2015) y el costo excesivo para comparar planes tarifarios (Köhler, 2013). Tales sesgos están motivados por la información imperfecta que poseen los consumidores, por los deseos y necesidades que son inducidos mediante la publicidad, por la manera en que se realiza el contrato de prestación del servicio (por ejemplo, cuando éste se

⁷ Según el cual la realización de un único pago al mes disocia el proceso de pago de la experiencia del consumo, generando así una mayor satisfacción al consumo.

realiza por vía telefónica o Internet) o por la estructura tarifaria en sí misma (Samson, 2014).

Los sesgos mencionados en el párrafo anterior posibilitan elecciones no óptimas por parte de los abonados, los cuales pueden encontrarse suscritos a un plan tarifario que no es el que mejor se adecua a sus necesidades de consumo, reduciendo de ese modo su bienestar (Lambrecht, Seim y Skiera, 2007).

Por otro lado, respecto a los sesgos que florecen a consecuencia de la proliferación de alternativas tarifarias, su análisis en el marco de la economía del comportamiento se relaciona a los casos de *choice overload* (sobrecarga de opciones) y *product assortment* (surtido de productos). En ambos casos, se contempla el ofrecimiento de una cantidad excesiva de productos alternativos, cada uno de los cuales tiene distintas características, muchas de las cuales no son directamente comparables entre ellas (Broniarczyk, 2008). De acuerdo a Besedeš y otros (2015), el incremento excesivo en la cantidad de alternativas puede reducir la satisfacción del consumo y la probabilidad de llevar a cabo una decisión de consumo óptima.

Entre los principales problemas que enfrentarían los consumidores, de acuerdo a la literatura, se tiene el incremento excesivo en los costos de elección producto del mayor tiempo necesario para analizar adecuadamente la mejor alternativa (Iyengar y Lepper, 2000), la limitada capacidad para analizar toda la carga informacional existente⁸ y el incremento en la incertidumbre para establecer preferencias entre distintas opciones a medida que se incrementa la complejidad (Chernev y otros, 2015). Asimismo, es importante resaltar que tales efectos complementarían a los mencionados en párrafos anteriores, los cuales son inherentes a la condición de *bounded rationality* de los consumidores.

En resumen, se ha descrito las implicancias de la existencia de alternativas tarifarias desde el punto de vista de los sesgos de los consumidores, en el marco de la economía del comportamiento. De acuerdo a ello, las ganancias producto de la diversidad de alternativas tarifarias pueden ser contrarrestadas por las consecuencias negativas de los sesgos de los consumidores cuando la cantidad de alternativas tarifarias resulta excesiva. Finalmente, es importante hacer énfasis en otro aspecto relevante respecto a las distintas alternativas tarifarias, detallado en la parte B de la presente subsección, el cual se refiere a las características propias de la oferta comercial y las posibles ganancias de excedente para las empresas operadoras.

B. Dominancia de planes tarifarios

Tal como se ha mencionado, las empresas operadoras conocen la existencia de posibles sesgos de los consumidores. En ese sentido, estas tendrán incentivos de presentar alternativas tarifarias no óptimas para ellos, con el fin de incrementar su beneficio. Respecto al análisis de la oferta de alternativas tarifarias, bajo el más crítico de los escenarios, el aprovechamiento de los errores de percepción de los abonados por parte de las empresas operadoras podría conducir a que éstas incluyan la provisión de planes tarifarios dominados como parte de su oferta comercial.

A fin de explicar lo que significa un plan tarifario dominado, a continuación se establece su definición, siguiendo el trabajo de Miravete (2013). Se considera que un plan tarifario es un plan dominado si, dentro de las demás alternativas tarifarias de la empresa operadora, existe algún otro plan tarifario, o combinación de planes

⁸ Jacoby y otros (1974) consideran como referencia a la carga informacional a la cantidad de alternativas existentes multiplicada por la cantidad de características (atributos) con los que cuenta cada alternativa.



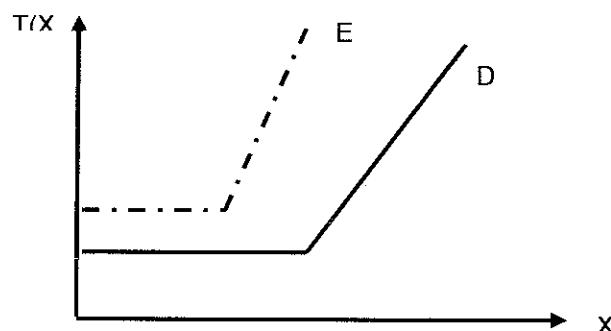
tarifarios, que siempre es menos costoso, para cualquier abonado o usuario, independientemente del nivel consumido.

Miravete estudia la configuración de planes tarifarios dominados al analizar lo que él denomina “*foggy pricing*”, mediante el cual a través de un menú de tarifas opcionales o alternativas, las empresas operadoras generan beneficios adicionales producto de los errores de elección de los consumidores. En ese sentido, y de acuerdo a la definición del párrafo anterior, se puede analizar la existencia de planes tarifarios dominados al comparar directamente el gasto incurrido en planes tarifarios específicos o al realizar dicha comparación para combinaciones de planes tarifarios. Por tal motivo, a continuación se describirán los distintos casos de análisis para la existencia de planes tarifarios dominados.

Respecto a la comparación directa de niveles de gasto de planes tarifarios específicos, a fin de ilustrar el análisis, en el Gráfico 7 se muestra un ejemplo sencillo donde se cuenta con dos planes tarifarios que presentan una estructura de tarifa en tres partes (Plan E y Plan D), las cuales consideran la provisión de un único servicio, donde X representa la cantidad consumida de dicho servicio y T(X) representará la tarifa pagada por los consumidores correspondiente al nivel de consumo X. En dicho ejemplo, para cualquier nivel de consumo es evidente que los abonados del Plan E incurrirán en un mayor gasto (asumen una tarifa mayor) que los abonados del Plan D (la gráfica del Plan E siempre se encuentra por encima de la del Plan D).

Bajo un escenario de razonabilidad e información perfectas, ningún consumidor optaría por adquirir el Plan E si tuviera la posibilidad de contratar el Plan D; sin embargo, los sesgos de percepción de los consumidores mencionados anteriormente o la falta de información adecuada podrían conllevar a que algunos abonados adquieran el Plan E, pese a ser un plan que siempre les generaría un mayor gasto, independientemente del nivel consumido. En ese sentido, de existir abonados en dicho plan dominado, éstos mejorarían su bienestar si pudieran migrar hacia el Plan D.

Gráfico 7: Dominancia de planes tarifarios

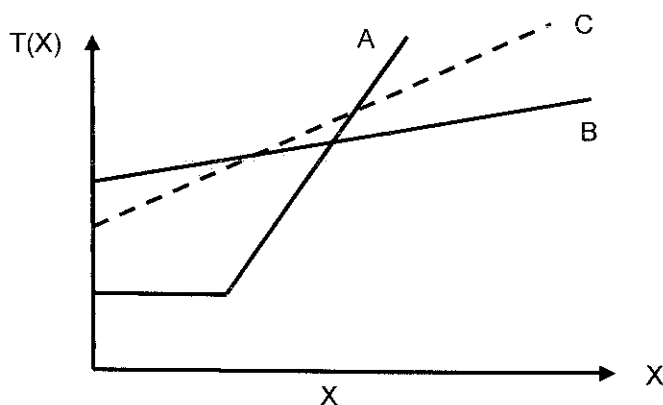


Elaboración: GPRC-OSIPTEL

El ejemplo anterior es un ejemplo muy sencillo sobre la dominancia de planes tarifarios; sin embargo, el análisis de dominancia no siempre resulta factible al comparar uno a uno planes tarifarios, aun en el escenario de la provisión de un único servicio. Para ilustrar este caso se muestra un segundo ejemplo en el Gráfico 8, respecto al análisis de planes dominados por combinaciones de planes tarifarios. En dicho ejemplo se consideran tres distintas tarifas (Plan A, Plan B y Plan C). Se puede observar que al realizar comparaciones uno a uno entre las tarifas de dichos planes –comparar el Plan A con el Plan B, el Plan A con el Plan C o el Plan B con el Plan C– no es posible determinar que alguna de estas tarifas se encuentre dominada por otra.

Por su parte, a partir de dicho Gráfico 8, sí es posible observar que, independientemente del nivel de consumo X , siempre habrá algún plan tarifario que represente un menor nivel de gasto para los abonados en comparación al nivel de gasto incurrido en el Plan C. En ese orden de ideas, bajo el supuesto de que existan abonados suscritos al referido Plan C y que éstos pueden predecir perfectamente su nivel de consumo, aquellos que esperan tener un consumo menor a X^* podrían mejorar su bienestar si migraran al Plan A; mientras que aquellos que esperaran tener un consumo mayor a X^* podrían mejorar su bienestar al migrar hacia el Plan B. En tal sentido, el Plan C sería un plan dominado por una combinación de los Planes A y B.

Gráfico 8: Dominancia con combinaciones de planes tarifarios



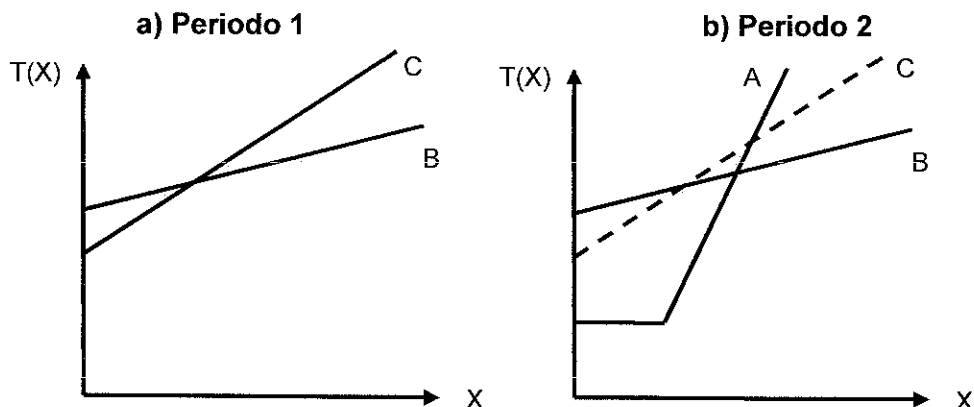
Fuente: Miravete (2013)
 Elaboración: GPRC-OSIPTEL

En este punto es importante resaltar que los ejemplos mostrados hasta ahora ejemplifican el análisis de dominancia para casos estáticos; sin embargo, la existencia de planes tarifarios dominados no sólo puede darse en forma estática, según el conjunto de tarifas ofrecidas por las empresas operadoras en un determinado momento del tiempo, sino que también puede originarse en forma dinámica, cuando la continua renovación de la oferta tarifaria de las empresas operadoras hace que las tarifas anteriormente comercializadas se tornen desactualizadas y dominadas por los nuevos planes tarifarios aplicados.

Para ejemplificar lo anterior, se podría suponer que en el periodo 1 la empresa operadora sólo ofrece los planes tarifarios B y C como parte de su oferta comercial, tal como se muestra en el Gráfico 9. Dicha oferta comercial, compuesta por dos planes tarifarios, no conlleva la presencia de planes tarifarios dominados. Sin embargo, si en el periodo 2 la empresa operadora decide incorporar un plan tarifario adicional a su oferta comercial (por ejemplo, el Plan A), la introducción al mercado de dicho plan conllevaría a la existencia de un plan dominado. En efecto, los abonados del Plan C, quienes al momento de la contratación (periodo 1) no pertenecían a un plan tarifario dominado, se encontrarían en un plan dominado a partir del periodo 2, como consecuencia a la incorporación de un nuevo plan tarifario a la oferta comercial de la empresa operadora.

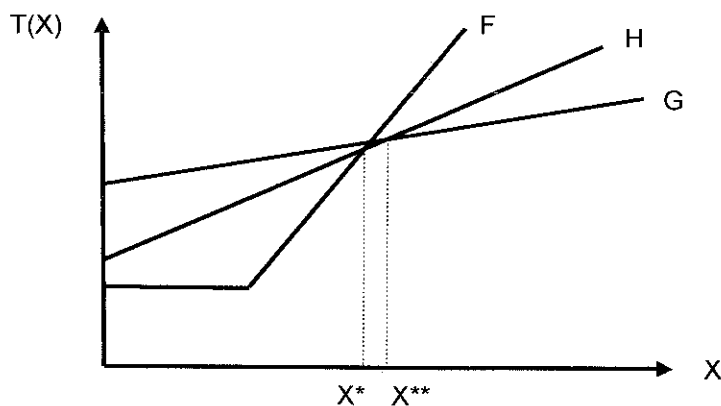
Este ejemplo del escenario dinámico sería especialmente relevante en el caso de los servicios públicos de telecomunicaciones, especialmente en el servicio móvil, puesto que en la medida que los abonados suscriben un contrato de prestación de servicio que implican una vigencia predeterminada, aun cuando las tarifas que inicialmente fueron contratadas no necesariamente se encuentren dominadas, en una perspectiva dinámica las mismas podrían ser dominadas en el futuro por las nuevas tarifas que la empresa operadora ponga a comercialización.



Gráfico 9: Dominancia de planes tarifarios en dos periodos


Elaboración: GPRC-OSIPTEL

De manera complementaria, el reconocimiento de planes tarifarios dominados no elimina por completo las posibilidades de las empresas operadoras de aprovechar los posibles sesgos de los consumidores. En ese sentido, Miravete (2013) también resalta que, aún eliminando la presencia de planes tarifarios dominados, las empresas operadoras pueden aprovechar los errores de percepción de los abonados al ofrecer planes tarifarios que son los menos costosos para un pequeño rango de consumo. En ese caso, los sesgos de los consumidores podrían ocasionar que los mismos paguen tarifas mayores en situaciones de alta volatilidad de su consumo.

Gráfico 10: Menú de planes tarifarios no dominados

 Fuente: Miravete (2013)
 Elaboración: GPRC-OSIPTEL

El Gráfico 10 muestra lo descrito en el párrafo anterior. En él se observa un menú de planes en el que ninguna de las tarifas se encontraría dominada; sin embargo, el plan tarifario H representaría una tarifa de menor precio para un rango muy pequeño de consumo. Ante la presencia de sesgos de los consumidores y errores en la predicción de su consumo futuro, los abonados del Plan H podrían incurrir en mayores gastos, ante la variabilidad de su consumo, que los que incurrirían si contrataran alguno de los otros planes tarifarios (Plan G o Plan F). De ese modo, pese a la eliminación de planes tarifarios dominados de alguna oferta comercial, las empresas operadoras aún mantendrían una flexibilidad comercial que les permitiría incrementar sus excedentes.

En conclusión, la existencia de alternativas tarifarias puede conllevar a ventajas para los abonados y consumidores, en virtud de las mejoras en bienestar que dichas alternativas

pueden representar; sin embargo, cuando la cantidad de alternativas tarifarias se torna excesiva y ante la presencia de *bounded rationality* en los consumidores, ello podría propiciar escenarios perjudiciales para los abonados, al incrementar los costos para comparar planes tarifarios y posibilitar a la empresa presentar planes tarifarios dominados como parte de las alternativas tarifarias existentes. En ese sentido, para lograr que los consumidores contraten un plan tarifario acorde a sus preferencias de consumo, se requiere mejorar las condiciones existentes para realizar comparaciones de planes tarifarios.

III.2. Experiencia de políticas de información en el Reino Unido

A nivel internacional se cuenta con evidencia de una propuesta impulsada por el regulador de energía en el Reino Unido (OFGEM) para mejorar las complejidades existentes para comparar planes tarifarios y mejorar la capacidad de los abonados para realizar una elección óptima, de acuerdo a sus patrones de consumo.

Dicha propuesta es integral y surge como consecuencia de un informe publicado por dicho regulador en el año 2013. A partir de esa fecha, la OFGEM ha establecido una serie de medidas que contemplan una reducción de la cantidad de planes tarifarios vigentes, mejoras en la información proporcionada por la empresa operadora a los abonados, el establecimiento de medidas comparables entre planes tarifarios de distintas empresas operadoras, entre otros.

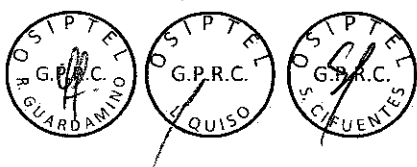
Al respecto, el regulador ha emplazado a las empresas operadoras a mantener un máximo de cuatro (4) planes tarifarios por cada tipo de servicio que prestan. Asimismo, respecto a las denominadas tarifas muertas (tarifas que tienen abonados, pero que no se encuentran en comercialización), el regulador ha determinado que las mismas no deben existir; por lo que las empresas operadoras deben migrar a los abonados que se encuentran en dichas tarifas hacia el plan tarifario de menor costo actualmente en comercialización⁹.

El regulador también ha instado a las empresas operadoras a proveer información a sus abonados, en los recibos de facturación mensual, respecto a la tarifa de menor precio actualmente en comercialización disponible para cada abonado. De ese modo, se mejora la información disponible para los abonados respecto al menú de planes tarifarios de la empresa operadora con la que actualmente tiene un contrato de servicios.

En complemento a ello, con el propósito de mejorar la capacidad de los abonados de comparar las tarifas de distintas empresas operadoras, el regulador ha diseñado un mecanismo denominado "*tariff comparison rate*". Dicho mecanismo se configura como el cálculo de una medida representativa de gasto por unidad de consumo (kilovatio-hora, en este caso) para cada plan tarifario, independientemente de la empresa operadora prestadora del servicio, el cual puede ser directamente comparable por los abonados. De ese modo, se mejora la capacidad de los abonados para comparar planes tarifarios de distintas empresas operadoras, evitando las complejidades propias de las distintas estructuras tarifarias.

Los resultados del impacto de la aplicación de las directivas establecidas por la OFGEM en el sector energía todavía no se encuentran disponibles; sin embargo, los alcances que brindan en materia de diseño de políticas públicas para mejorar la información que las empresas operadoras brindan a sus abonados podrían considerarse una primera aproximación para la implementación de mejoras en el sector telecomunicaciones peruano, a través de la provisión de información tarifaria comparativa.

⁹ Existe una excepción para dicha regla en el caso que la "tarifa muerta" contemple un menor pago mensual para los abonados, en comparación a la tarifa comercializada menos costosa de la empresa operadora (OFGEM, 2013).

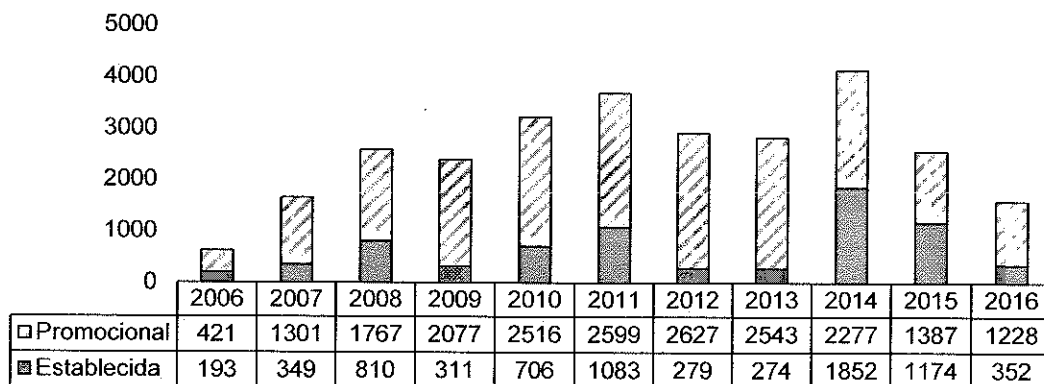


III.3. Análisis

En el mercado peruano de servicios públicos móviles existen más de 2,300 planes tarifarios vigentes, de los cuales aproximadamente 320 corresponden a planes residenciales en comercialización¹⁰. En tal sentido, un abonado que busca adquirir un alta nueva o realizar una migración de plan tarifario encontraría, teóricamente, más de 300 opciones para analizar al momento de realizar dicha decisión de consumo. Como se mencionó en subsecciones anteriores, una cantidad excesiva de alternativas tarifarias podría conllevar a elecciones de consumo no óptimas por parte de los abonados.

Sin perjuicio de ello, a fin de realizar la elección de consumo, los abonados requerirían contar con información de las tarifas existentes, con el propósito de realizar comparaciones y elegir aquella tarifa o plan tarifario que más se adecúe a sus necesidades actuales o esperadas de consumo. En ese contexto, si bien la información de las características de los planes tarifarios se encuentra disponible en el Sistema de Información y Registro de Tarifas (SIRT) del OSIPTEL, es importante mencionar que el manejo adecuado de dicha información podría resultar complejo para los abonados, teniendo en consideración la abundante cantidad de planes tarifarios registrados en dicho sistema, en el cual se registran tanto tarifas promocionales como establecidas. En particular, en el servicio móvil se ha registrado un incremento en la cantidad de tarifas publicadas en el SIRT, como se muestra en el Gráfico 11.

Gráfico 11: Tarifas de servicios móviles registradas en el SIRT



Nota: Para el año 2016 se considera información hasta el mes de mayo.

Fuente: SIRT-OSIPTEL

Elaboración: GPRC-OSIPTEL

A partir del gráfico anterior se observa que el incremento de planes tarifarios publicados en el SIRT alcanzó su nivel máximo en el año 2014, específicamente en lo que respecta a tarifas establecidas. Sobre este hecho, en dicho año se debe considerar el inicio de operaciones de la empresa Viettel Perú, así como el cambio de marca de Nextel del Perú por Entel Perú como posibles causas del incremento de tarifas establecidas registradas.

Así, la abundante cantidad de planes tarifarios existentes, resultaría ser una limitante para algunos abonados al momento de realizar comparaciones tarifarias de planes móviles únicamente a partir de la información registrada por las empresas operadoras en el SIRT.

Asimismo, la abundante cantidad de planes tarifarios vigentes y en comercialización en el mercado de servicios móviles podría generar la presencia de planes tarifarios

¹⁰ De acuerdo a la información periódica reportada por las empresas operadoras a septiembre de 2015.



dominados. Como se explicó en la subsección III.1, la presencia de planes tarifarios dominados conlleva a perjuicios a los consumidores, al incurrir en un mayor gasto en comparación a otros planes tarifarios, para cualquier nivel de consumo. Basados en un análisis de dominancia por atributos¹¹ de los planes tarifarios de servicios móviles de las dos empresas con mayor participación de mercado, se considera que entre el 35% y 50% de los planes móviles residenciales post pago y control vigentes se podrían considerar como planes tarifarios dominados. En el caso de otros servicios empaquetados, como los denominados “dúos” y “tríos”, el porcentaje de planes dominados es incluso mayor.

Respecto a la existencia de planes tarifarios dominados, es importante considerar que de acuerdo al Artículo 38° de la Ley N° 29571, Código de Protección y Defensa del Consumidor¹², el trato diferenciado a los consumidores (como es el establecimiento de distintas tarifas para un mismo servicio prestado) debe obedecer a causas “objetivas y razonables”. En tal sentido, el trato diferenciado que enfrentan los consumidores que se encontrarían en planes tarifarios dominados no obedecería dicho requerimiento, teniendo en consideración que la permanencia de abonados en dichos planes tarifarios sería el resultado de sesgos de percepción o de falta de información adecuada, como se mencionó en subsecciones anteriores.

Sin perjuicio de lo anterior, el Artículo 63° de la citada Ley N° 29571 establece que, para el caso de la regulación de servicios públicos, la normativa se desarrollará sobre principios de protección, entre los cuales puede destacarse el Principio de Corrección de Asimetría:

“Artículo V.- Principios

El presente Código se sujeta a los siguientes principios: (...)

4. Principio de Corrección de la Asimetría.- Las normas de protección al consumidor buscan corregir las distorsiones o malas prácticas generadas por la asimetría informativa o la situación de desequilibrio que se presente entre los proveedores y consumidores, sea en la contratación o en cualquier otra situación relevante, que coloquen a los segundos en una situación de desventaja respecto de los primeros al momento de actuar en el mercado. (...)

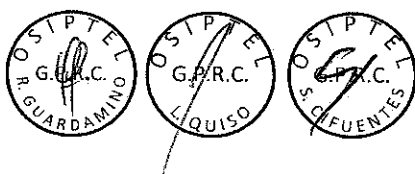
Por tales motivos, a fin de mejorar las condiciones para la toma de decisiones de consumo de los abonados de servicios públicos móviles y evitar el trato discriminatorio no justificado en dicho mercado, sería necesario el retiro de planes tarifarios dominados que forman parte de la oferta comercial de las empresas operadoras.

En ese contexto, es de relevancia resaltar que la dificultad para llevar a cabo un análisis exhaustivo de la existencia de planes tarifarios dominados radica principalmente en la necesidad de establecer conjeturas respecto a todas las posibilidades de consumo en las que incurrirían los abonados. Teniendo en consideración la gran cantidad de dimensiones de las tarifas de servicios móviles (minutos incluidos on net, minutos off net, minutos todo destino, tarifa por MB adicional, entre otras), ello se podría tornar excesivamente engorroso, al considerar todas las posibles combinaciones de consumo en las que incurriría algún abonado.

De ese modo, dados los beneficios en términos de bienestar producto de eliminar las tarifas dominadas existentes en la oferta comercial de las empresas operadoras, se

¹¹ El concepto de “dominancia por atributos” se encuentra contenido dentro del concepto de dominancia de planes tarifarios descrito en la sección III.1. Su definición y alcances serán ahondados más adelante en el presente informe.

¹² Promulgada el 1 de septiembre de 2010 y publicada en diario oficial El Peruano el 2 de septiembre de 2010.



propone, como una primera aproximación al análisis de planes tarifarios dominados, el análisis de “dominancia por atributos”. A continuación se establece la siguiente definición:

Sea $X_i = (x_{i1}, x_{i2}, \dots, x_{im}, \dots, x_{iM})$ un plan tarifario de una determinada empresa operadora que posee M atributos, definido para $i = 1, 2, \dots, N$, tal que x_{im} representa el valor del m -ésimo atributo del plan tarifario i . Se dice que X_i es un plan dominado por atributos si existe algún plan $X_j \neq X_i$ que cumple con las siguientes características:

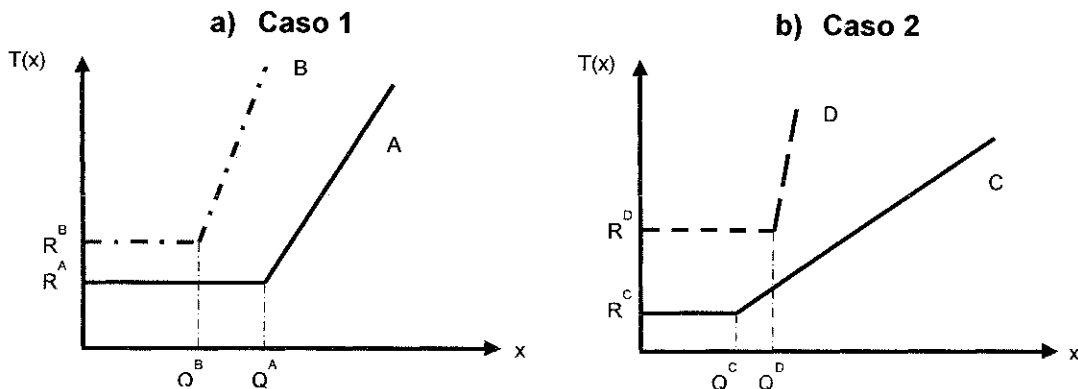
x_{jm} es preferido¹³ a x_{im} para un número $s \leq M$ de atributos y

x_{jm} es al menos tan preferido¹⁴ a x_{im} para los $M - s$ atributos restantes.

De esta manera, el plan tarifario X_j , es un plan dominante por atributo del plan tarifario X_i .

Es decir, un plan tarifario es dominado por atributos si existe algún otro plan tarifario que presente condiciones más ventajosas en todos sus atributos y tarifas; o si existe algún plan tarifario que presente condiciones más ventajosas en al menos uno de sus atributos o tarifas, y en el resto de atributos y tarifas, condiciones al menos igual de ventajosas.

Gráfico 12: Dominancia por atributos



Caso 1	Caso 2
$R^B > R^A$	$R^D > R^C$
$Q^B < Q^A$	$Q^D > Q^C$
Tarifa adicional B > Tarifa adicional A	Tarifa adicional D > Tarifa adicional C

Nota: R=renta mensual, Q=cantidad incluida y la tarifa adicional corresponde a la pendiente de cada plan tarifario.

Elaboración: GPRC-OSIPTEL

La definición propuesta de “dominancia por atributos” se encontraría contenida como parte de la definición más amplia de dominancia de planes tarifarios, expresada en la parte B de la subsección III.1. En ese sentido, esta manera de calcular la dominancia no toma en consideración todas las posibilidades de planes tarifarios dominados (como se

¹³ Para el caso de aquellos atributos relacionados a precios (tarifas), como por ejemplo renta mensual, tarifas incluidas, tarifas adicionales, entre otros; se considera que un menor precio siempre es preferido. Por otro lado, en los casos de atributos relacionados a cantidad o calidad del servicio, como por ejemplo minutos incluidos, SMS disponibles, canales contratados, velocidad de transmisión de datos, entre otros; se entenderá que una mayor cantidad o calidad siempre es preferida.

¹⁴ Al menos tan preferido hará referencia que el valor de los atributos relacionados a precios y cantidades son al menos iguales entre los planes analizados.

observa en la parte b) del Gráfico 12), en el cual, pese a no cumplir con la regla para la existencia de dominancia por atributos, se puede observar gráficamente que el Plan D se encuentra dominado por el Plan C, pues representaría un mayor nivel de gasto para cualquier abonado, independientemente del nivel consumido. Por el contrario, la parte a) del Gráfico 12, correspondería a un escenario en el cual el Plan B sería un plan dominado y, asimismo, estaría dominado por atributos respecto al Plan A.

En consecuencia, el análisis de dominancia por atributos planteado se configura como una primera aproximación para la eliminación de planes tarifarios dominados. Sus principales ventajas radican en que no requiere el conocimiento de los patrones de consumo de los abonados, sólo de las características de los planes existentes. De ese modo, la eliminación de los planes tarifarios dominados, de acuerdo a la definición de dominancia por atributos, es un escenario plausible dada la información con la que disponen las empresas operadoras respecto a su propia oferta comercial.

En tal sentido, todos los planes tarifarios que cumplan con las condiciones para un plan dominado, de acuerdo a la definición de dominancia por atributos, no podrán ser aplicados o comercializados por las empresas operadoras. Asimismo, los abonados contenidos en dichos planes deberán ser migrados por la empresa operadora al plan tarifario que represente la mejor alternativa tarifaria para dichos abonados.

Cuadro 2: Menú de planes tarifarios – Ejemplo 1

Plan tarifario	Renta mensual*	Minutos incluidos	MB incluidos	Tarifa minuto adicional*	Tarifa MB adicional*
Plan 1	30	100	50	0.39	0.20
Plan 2	40	100	150	0.49	0.20
Plan 3	100	500	1024	0.49	0.20
Plan 4	150	500	700	0.49	0.30

* Tarifas en Soles (S/.)
 Elaboración: GPRC-OSIPTEL.

Para ilustrar lo planteado en los párrafos anteriores, se presenta un ejemplo respecto a la oferta comercial de una empresa operadora hipotética. Dicha oferta comercial consta de cuatro (4) planes tarifarios, cada uno de los cuales cuenta con cinco (5) características (atributos): renta mensual, minutos incluidos, MB disponibles, tarifa por minuto adicional y tarifa por MB adicional. El listado de la oferta comercial se muestra en el Cuadro 2.

Cuadro 3: Comparación de planes – Ejemplo 1.A

Atributo	Plan 2	Relación	Plan 1	Criterio de preferencia
Renta mensual*	40	>	30	No preferido
Minutos incluidos	100	=	100	Al menos tan preferido
MB incluidos	150	>	50	Preferido
Tarifa minuto adicional*	0.49	>	0.39	No preferido
Tarifa MB adicional*	0.2	=	0.2	Al menos tan preferido

* Tarifas en Soles (S/.)
 Elaboración: GPRC-OSIPTEL

De ese modo, el análisis de dominancia por atributos implicaría la comparación, una a una, de cada una de las tarifas de la oferta comercial de la empresa operadora (4 en este caso), siguiendo el criterio de la definición. Por ejemplo, para el caso de la comparación del Plan 2 respecto al Plan 1, se compararía uno a uno los atributos de cada uno de los planes tarifarios. En dicho caso se puede verificar que no existiría



dominancia por atributos, dado que no se cumple que las características sean preferibles o al menos tan preferibles de acuerdo a la definición.

Por otro lado, al comparar el Plan 4 con el Plan 3 sí se puede mostrar que el Plan 4 sería un plan tarifario dominado, conforme a la definición de dominancia por atributos, observando lo registrado en el Cuadro 4. En efecto, pese a que la cantidad de minutos incluidos y la tarifa por minuto adicional son iguales (es decir dicho atributo del Plan 4 es al menos tan preferido como dicho atributo del Plan 3), para el resto de atributos el Plan 4 es claramente no preferido al Plan 3, por lo que se establecería que dicho Plan 4 es un plan tarifario dominado, de acuerdo a la definición de dominancia por atributos.

Cuadro 4: Comparación de planes – Ejemplo 1.B

Atributo	Plan 4	Relación	Plan 3	Criterio de preferencia
Renta mensual*	150	>	100	No preferido
Minutos incluidos	500	=	500	Al menos tan preferido
MB incluidos	700	<	1024	No preferido
Tarifa minuto adicional*	0.49	=	0.49	Al menos tan preferido
Tarifa MB adicional*	0.3	>	0.2	No preferido

* Tarifas en Soles (S/.)

Elaboración: GPRC-OSIPTEL

Es importante mencionar que en ambos ejemplos, los casos en que los atributos son idénticos entre distintos planes tarifarios (como los minutos incluidos de los Planes 3 y 4), se configuran como casos en los que dicho atributo es “al menos tan preferido”. De ese modo, se permite realizar comparaciones únicamente en los casos de atributos con distintas cantidades o precios.

Como ha sido señalado anteriormente, el análisis de dominancia por atributos presentado en esta subsección no contempla todas las posibilidades de planes tarifarios dominados, las cuales fueron descritas en la parte B de la sección III.1. Sin embargo, dicho análisis sí permite que las empresas operadoras, dada la información con la que cuentan respecto a su oferta comercial, realicen una primera aproximación para la eliminación de planes dominados.

De manera adicional, a fin de complementar el alcance de esta medida, se propone establecer un mecanismo que mejore las condiciones de información de los abonados de servicios móviles, mediante la provisión de información comparativa de planes tarifarios. A través de dicha información las empresas operadoras brindarán a sus abonados los detalles respecto a los planes tarifarios, de actual comercialización, que podrían representar un menor gasto mensual para los abonados, en el caso de tenerlos contratados.

Para proporcionar la información tarifaria comparativa a los abonados, la empresa operadora está en capacidad de simular los niveles de gasto en que un determinado abonado incurriría si tuviera contratado cada uno de los planes tarifarios de su oferta comercial en actual comercialización, teniendo en consideración la información de los niveles de consumo del abonado, la cual se encuentra a su disposición. Luego, dicha información de gasto puede ser ordenada de menor a mayor a fin de identificar los planes tarifarios que podrían reportar al abonado un hipotético menor gasto mensual.

Con el propósito de brindar un ejemplo del funcionamiento de dicho mecanismo, a continuación se realiza una simulación para un escenario en el que una determinada empresa operadora tiene tres (3) abonados distintos, y mantiene en comercialización un total de trece (13) planes tarifarios de servicios móviles: tres (3) en la modalidad



prepago, (5) en la modalidad control y cinco (5) en la modalidad post pago, de conformidad al detalle del Cuadro 5.

Cuadro 5: Menú de planes tarifarios – Ejemplo 2

Modalidad	Plan tarifario	Renta mensual (S/.)	Cantidades incluidas			Tarifas adicionales (S/.)		
			Min.	SMS	MB	Min.	SMS	MB
Prepago	Prepago 1	-	-	-	-	0.39	0.10	0.20
	Prepago 2	-	-	-	-	0.49	0.05	0.20
	Prepago 3	-	-	-	-	0.49	0.10	0.10
Control	Control 1	30.00	100	100	100	0.49	0.10	0.20
	Control 2	40.00	150	200	300	0.49	0.10	0.20
	Control 3	60.00	200	300	500	0.49	0.10	0.20
	Control 4	80.00	300	500	1,024	0.49	0.10	0.20
	Control 5	100.00	500	500	2,048	0.49	0.10	0.20
Post pago	Post pago 1	80.00	300	500	1,024	0.15	0.05	0.10
	Post pago 2	100.00	500	500	2,048	0.15	0.05	0.10
	Post pago 3	130.00	Ilimitados	Ilimitados	3,072	0.00	0.00	0.10
	Post pago 4	180.00	Ilimitados	Ilimitados	5,120	0.00	0.00	0.10
	Post pago 5	280.00	Ilimitados	Ilimitados	10,240	0.00	0.00	0.10

Elaboración: GPRC-OSIPTEL.

Cada uno de los tres abonados se configura como un consumidor representativo. Así, los abonados se distinguen de acuerdo a sus niveles de consumo: bajo consumo (Abonado 1), consumo moderado (Abonado 2) y alto consumo (Abonado 3). El detalle de su consumo se expresa en el Cuadro 6.

De ese modo, el mecanismo de información tarifaria implicaría que las empresas operadoras simulen, con la información de consumo de cada abonado, el nivel de gasto en que éste incurriría si tuviera contratado cada uno de los planes tarifarios que se encuentran en comercialización. Posterior a ello, las empresas operadoras proporcionarían a sus abonados la información de los tres (3) planes tarifarios en comercialización que le reporten un menor nivel de gasto. En el ejemplo hipotético planteado, dicha información podría ser de la forma descrita en el Cuadro 7.

Cuadro 6: Tipos de consumidores – Ejemplo 2

	Plan contratado	Consumo habitual			Gasto actual (S/.)
		Minutos	MB	SMS	
Abonado 1	Post pago 3	40	50	50	130.00
Abonado 2	Control 4	290	600	480	80.00
Abonado 3	Post pago 1	1,500	8,000	700	967.60

Elaboración: GPRC-OSIPTEL.

En el caso del Abonado 1, dado que se encuentra en un plan tarifario que ofrece cantidades más elevadas que su nivel de consumo, un plan más pequeño podría representar para él un menor gasto mensual y generarle un ahorro considerable en comparación a su gasto actual. En el caso del Abonado 2, considerando que su consumo es cercano a los niveles contratados en su plan tarifario, la información tarifaria proporcionada por la empresa operadora le confirmaría que se encuentra en el plan tarifario que, dado su nivel de consumo, le genera un menor gasto mensual en comparación a los demás planes en actual comercialización.



Cuadro 7: Información comparativa de planes tarifarios

a) Abonado 1			b) Abonado 2			c) Abonado 3		
	Plan tarifario	Gasto (S/.)		Plan tarifario	Gasto (S/.)		Plan tarifario	Gasto (S/.)
1	Prepago 3	29.60	1	Control 4	80.00	1	Post pago 5	280.00
2	Control 1	30.00	2	Post pago 1	80.00	2	Post pago 4	468.00
3	Prepago 1	30.60	3	Control 5	100.00	3	Post pago 3	622.80

Elaboración: GPRC-OSIPTEL

La medida de información tarifaria también podría conllevar a que los abonados puedan migrar hacia planes tarifarios de mayor renta mensual, como se observa en el caso c), en el cual el Abonado 3 podría considerar migrar desde el plan Post pago 1 al plan Post pago 5, dado el elevado nivel de consumo que reporta.

La presentación de esta información por parte de las empresas operadoras se llevaría a cabo a través de los recibos de pago que las mismas envían a sus abonados de acuerdo a sus ciclos de facturación (a manera de referencia, ver Cuadro 8)

Cuadro 8: Información comparativa en el recibo de pago

RECIBO

Nombre: Abonado 1
 Número: XXX XXX XXX
 Plan contratado: Post pago 3

Información de consumo y facturación

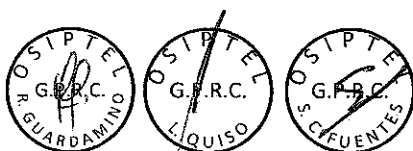
Información comparativa
 Con su actual nivel de consumo, los siguientes planes tarifarios le reportarían un gasto menor al actual:

Plan tarifario	Características	Gasto (S/.)
Prepago 3		29.60
Control 1		30.00
Prepago 1		30.60

Elaboración: GPRC-OSIPTEL

Si bien los ejemplos planteados en esta sección son hipotéticos y sus resultados dependen de los niveles de consumo y especificaciones de planes tarifarios propuestos, ilustran la forma en la que los mecanismos de eliminación de planes tarifarios dominados, conforme a la definición de dominancia por atributos, complementado con el de información tarifaria comparativa pueden funcionar para brindar a los abonados información directa que les permita realizar comparaciones entre planes tarifarios.

Por otro lado, también es importante resaltar que los resultados del Ejemplo 2 son independientes de la complejidad de las dimensiones de los planes tarifarios móviles, los cuales contemplan minutos hacia destinos frecuentes, minutos a red privada, consumo de datos, entre otros aspectos. Las múltiples dimensiones en los planes tarifarios son precisamente los elementos que hacen difícil para los abonados la



comparación entre planes, de modo que proporcionar la información comparativa de planes tarifarios –en función de la simulación de gasto según el consumo real de cada usuario–, minimiza las complejidades de la comparación tarifaria.

Los beneficios de implementar una medida de información tarifaria comparativa están relacionados a la mejora en la información disponible para los abonados respecto a los planes tarifarios de la empresa operadora con la que actualmente tiene contratado algún plan tarifario. De ese modo, se reducen los costos de cambio para los abonados, lo cual, tal como señala la literatura económica, mejora su bienestar.

Por su parte, se debe hacer énfasis en que esta medida podría ser considerada como una primera aproximación, en el sentido que la información comparativa de planes tarifarios aún no considera la importancia de realizar comparaciones de gasto entre planes tarifarios de distintas empresas operadoras, como se aplica por ejemplo en el sector energía del Reino Unido. Dicho alcance podría generar mejoras aún mayores en la capacidad de los abonados para realizar comparaciones de planes tarifarios y realizar elecciones de consumo óptimas.

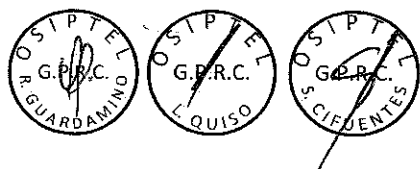
Finalmente, en la eventual implementación de la eliminación de planes tarifarios dominados por atributos, se recomendaría a las empresas operadoras establecer mecanismos adicionales para identificar y eliminar otros planes tarifarios dominados, además de aquellos dominados por atributos. De ese modo, se facilitará a los abonados la realización de comparaciones tarifarias y la empresa podrá realizar de una manera más ordenada y sencilla la implementación de la información tarifaria comparativa, en beneficio de la sociedad.

III.4. Incentivos de la propuesta

La implementación de las medidas descritas en la sección anterior conlleva el establecimiento de incentivos para las empresas operadoras, con el objetivo de mejorar las condiciones de acceso y prestación del servicio público móvil. Los principales aspectos de estos incentivos son:

- El establecimiento de un periodo de tiempo razonable, luego del inicio de la vigencia de la eliminación de los planes tarifarios dominados por atributos, para que las empresas operadoras inicien la provisión de la información tarifaria comparativa. De esta manera, la eliminación previa de los planes dominados por atributos durante dicho periodo reducirá el costo de las empresas operadoras para brindar la información comparativa a sus abonados al momento de su implementación y mejorará la gestión de su oferta comercial.
- Dicho periodo de tiempo también permitirá a las empresas operadoras diseñar una oferta comercial de fácil entendimiento para los abonados, al eliminar no solo sus planes dominados por atributos, sino también otros tipos de planes dominados; así como analizar la complejidad de su oferta comercial vigente e iniciar la adecuación de la misma para el periodo de información tarifaria comparativa.
- Al disponer de un menú de planes tarifarios más eficiente a consecuencia del periodo de tiempo para la adecuación de la oferta comercial de servicios públicos móviles, también mejorará la calidad de la información proporcionada por las empresas operadoras a sus abonados a través de los canales de atención existentes, lo cual incrementará las posibilidades de atraer y fidelizar abonados.

En consecuencia, el periodo de tiempo previo a la entrada en vigencia del mecanismo de información tarifaria comparativa puede ser visto como una oportunidad para la obtención de ganancias de eficiencia por parte de las empresas operadoras de servicios públicos móviles. Al aprovechar dicho periodo, las empresas operadoras podrán



disponer de mejores herramientas para competir en un escenario futuro de consumidores más informados.

III.5. Propuesta de modificación normativa

Por consiguiente, con el fin de asegurar mejores condiciones para la toma de decisiones de consumo de los abonados de los servicios públicos de telecomunicaciones, se propone modificar el Artículo 3º del RGT a fin de establecer la definición de dominancia por atributos, así como incorporar en el Título III del RGT, los Artículos 10º-A y 17º-A, conforme a los siguientes enunciados:

“Artículo 3º.- Definiciones

Para efectos de la aplicación de la presente norma, entiéndase por:

(...)

Dominancia por atributos.- *Un plan tarifario es dominado por atributos cuando existe algún otro plan tarifario que presente condiciones más ventajosas en todos los conceptos tarifarios que incluye y en todos sus atributos; o cuando existe algún plan tarifario que presente condiciones más ventajosas en al menos uno de dichos conceptos tarifarios o atributos, y en el resto de ellos, condiciones al menos igual de ventajosas”. (...)*

“Artículo 10º-A.- Prohibición de aplicar o comercializar planes tarifarios dominados por atributos

En ningún caso, las empresas operadoras podrán aplicar o comercializar planes tarifarios dominados por atributos.

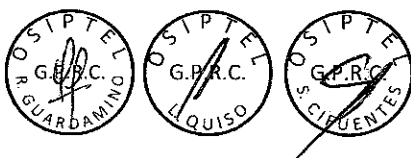
La prohibición establecida en el presente artículo alcanza a los servicios ofertados tanto en forma separada como a través de paquetes”.

“Artículo 17º-A.- Información a los abonados sobre las alternativas tarifarias más económicas del servicio móvil

Las empresas operadoras de los servicios públicos de telefonía móvil, de comunicaciones personales y troncalizado, deben brindar a sus abonados la información de las alternativas más económicas de su oferta comercial, correspondiente a los tres (3) planes tarifarios en comercialización que representen el menor nivel de gasto para el abonado, dado el consumo realizado por éste durante cada ciclo de facturación.

La información señalada en el párrafo anterior deberá ser remitida a los abonados de acuerdo al ciclo de facturación correspondiente, en los recibos de pago que las empresas operadoras proporcionan periódicamente”.

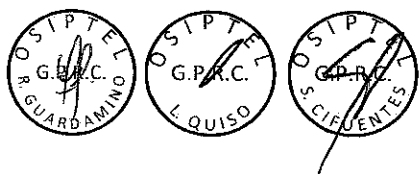
Asimismo, se propone la incorporación de las siguientes disposiciones transitorias en la Resolución que modifique el RGT:



- La prohibición de aplicar o comercializar planes tarifarios dominados por atributos (Artículo 10°-A), se implementará en un plazo de doscientos setenta (270) días calendario.
- La obligación de informar a los abonados sobre las alternativas tarifarias más económicas del servicio móvil (Artículo 17°-A), entrará en vigencia en un plazo de trescientos sesenta y cinco (365) días calendario.

III.5. Análisis de impacto regulatorio

Etapa	Explicación
Problema regulatorio	<p>En el mercado de los servicios públicos de telecomunicaciones se ha identificado una gran cantidad y heterogeneidad de planes tarifarios, algunos de los cuales se encontrarían dominados por otros.</p> <p>Esto genera un perjuicio para los consumidores, quienes suelen mantenerse en planes dominados debido a la dificultad que encuentran para comparar una gran cantidad de planes tarifarios, incrementándose los costos de decisión, y generando problemas para tomar la decisión óptima (<i>choice overload</i>).</p>
Alternativas posibles y solución regulatoria	<p>Alternativa 1: Prohibir la dominancia por atributos, y plantear, para los servicios móviles, la obligación de reportar a los abonados los tres planes tarifarios que les representarían un menor gasto (información tarifaria comparativa).</p> <p>Bajo la alternativa planteada, las empresas operadoras tendrían la obligación de no aplicar ni comercializar planes dominados por atributos como parte de su oferta comercial y, de manera adicional, en el caso de los servicios móviles, el abonado recibiría directamente la información necesaria para realizar una decisión óptima de elección del plan tarifario.</p> <p>Alternativa 2: Establecimiento de un número máximo de planes tarifarios en vigencia y comercialización por parte de las empresas operadoras.</p> <p>Esta segunda alternativa otorgaría al OSIPTEL control respecto al número de planes existentes que se ofrecen a los abonados, lo cual reduciría la posibilidad de la existencia de planes tarifarios dominados. Sin embargo, su aplicación podría limitar la libertad tarifaria de las empresas.</p>
Riesgos de no regular	<p>De acuerdo a un análisis de dominancia por atributos, se estima que aproximadamente entre el 35% y 50% de los planes de servicios móviles se encontraría dentro de la definición de planes tarifarios dominados. En el caso de otros servicios empaquetados, como los denominados “dúos” y “tríos”, este porcentaje sería incluso mayor. De no realizarse este cambio normativo se estaría permitiendo que algunos consumidores sigan pagando mayores tarifas por los mismos servicios prestados en comparación a otros consumidores, lo cual significa una importante pérdida de bienestar social.</p>
Fundamento jurídico	<p>Artículo 25° del Reglamento General del OSIPTEL: Facultad de dictar reglamentos o disposiciones de carácter general referidos a los sistemas tarifarios o mecanismos de aplicación.</p> <p>Artículos 38° y 63° de la Ley N° 29571, Código de Protección y Defensa del Consumidor. Prohibición de discriminación de consumidores.</p>



Costo y beneficios	<p>Alternativa 1: Prohibir la dominancia por atributos, y plantear, para los servicios móviles, la obligación de reportar los tres planes tarifarios más económicos que representarían un menor gasto a cada abonado (información tarifaria comparativa).</p> <p>La prohibición de aplicar y comercializar planes tarifarios dominados es importante y necesaria, debido a que busca eliminar una situación de discriminación, en la que algunos abonados pagan más que otros por el mismo servicio prestado, lo cual representa una pérdida en bienestar para la sociedad.</p> <p>De acuerdo al Artículo 38° de la Ley N° 29571, Código de Protección y Defensa del Consumidor, el trato diferenciado a los consumidores debe obedecer a causas “objetivas y razonables”. En ese sentido, el trato diferenciado que enfrentan los abonados de planes tarifarios dominados no obedecería dicho requerimiento, considerando que la permanencia en dichos planes posiblemente es el resultado de sesgos de percepción o de falta de información adecuada.</p> <p>Por su parte, el Artículo 63° de la misma Ley N° 29571 sustenta que la normativa para la regulación de servicios públicos se desarrollará sobre principios de protección, como el Principio de Corrección de Asimetría, que estipula la corrección de situaciones de diferencias de información como la existente en el mercado de servicios móviles, en el cual se plantea la provisión de información tarifaria comparativa.</p> <p>En ese sentido, los beneficios del establecimiento de la alternativa 1 pueden dividirse entre aquellos relacionados a la eliminación de planes tarifarios dominados por atributos y aquellos relacionados a la implementación de la información tarifaria comparativa en el servicio móvil.</p> <p>Los beneficios de la eliminación de planes tarifarios dominados por atributos estarían representados por el ahorro que generaría para los abonados de dichos planes dominados el dejar de incurrir en un mayor gasto para cualquier nivel de consumo. Estos beneficios deben ser descontados del costo en que incurrirían las empresas operadoras para adecuar su oferta comercial y realizar la eliminación de planes dominados.</p> <p>Asimismo, existiría un beneficio adicional para todos los abonados debido al ahorro en términos de costos de transacción; al reducirse el número de planes tarifarios sobre los cuales ellos realizarían comparaciones tarifarias al momento de decidir contratar algún plan tarifario. De esa manera, en el largo plazo, se incrementaría la probabilidad de contratación de planes tarifarios óptimos.</p> <p>Por otro lado, la implementación de la información tarifaria comparativa en el servicio móvil tendría como beneficio el ahorro que se generaría para los abonados que se encuentran en planes tarifarios sub-óptimos (que no necesariamente serían planes dominados), al proporcionarles las herramientas para realizar una adecuada elección de consumo. Este efecto sería directo y se evidenciaría en un corto periodo de tiempo, toda vez que los abonados recibirían información basada en sus niveles actuales de consumo, equilibrando la asimetría de información. En este caso, a los beneficios también se le deberían descontar los costos incurridos por las empresas operadoras en la gestión de la información tarifaria comparativa.</p> <p>Alternativa 2: Establecimiento de un número máximo de planes tarifarios en vigencia y comercialización por parte de las empresas operadoras.</p> <p>El establecimiento de un número máximo de planes tarifarios permitiría que se incremente la probabilidad de contratación de planes tarifarios óptimos</p>
---------------------------	---



	<p>para los abonados, al reducir el número de planes sobre los cuales realizar la decisión de consumo. En ese sentido, el beneficio de la implementación de esta medida sería igual al ahorro generado para los abonados que se encuentran en planes dominados o sub-óptimos, descontando el costo incurrido por las empresas operadoras en el proceso de adecuación y migración de abonados hacia los planes que finalmente se mantengan en el mercado.</p> <p>A nivel general, los efectos de la alternativa 2 podrían generar, como máximo, los ahorros obtenidos en la alternativa 1; sin embargo, la medida planteada podría resultar muy rígida para las empresas operadoras. En efecto, la misma reduciría la flexibilidad tarifaria de las empresas, redundando en una cantidad de planes tarifarios que posiblemente no contemple de manera adecuada la heterogeneidad de los abonados de los distintos mercados de telecomunicaciones.</p> <p>Por su parte, el establecimiento de la cantidad “óptima” de planes tarifarios en los diferentes mercados de telecomunicaciones resultaría una labor costosa para el regulador. Si la cantidad de planes tarifarios establecida resulta ser menor al nivel óptimo, podrían existir algunos abonados que eventualmente quedarían fuera del mercado o que podrían tener reducciones en términos de bienestar, a consecuencia de la rigidez excesiva del menú de planes. En el caso contrario, si la cantidad establecida de planes es superior al nivel óptimo, los beneficios asociados al ahorro para los abonados que actualmente se encuentran en planes tarifarios dominados o sub-óptimos disminuirían considerablemente.</p> <p>Sin perjuicio de ello, el constante dinamismo del sector y la aparición de nuevos mercados y servicios implicarían que la cantidad máxima de planes tarifarios difiera en relación a los diversos mercados, así como en el tiempo. En ese punto, la adecuada delimitación de los mercados y el tiempo preciso para la revisión del número máximo de planes tarifarios también resultaría en una tarea costosa para el regulador.</p> <p>Conclusión</p> <p>La alternativa 1 se configura como la mejor alternativa de política en relación a la alternativa 2 para la eliminación de planes tarifarios dominados en el mercado de telecomunicaciones, los cuales imponen un mayor gasto para los abonados; así como para mejorar la información disponible para los abonados del servicio público móvil en el proceso de contratación de un plan que se adecúe a sus necesidades de consumo.</p>
Identificación de agentes	<p>Abonados de los servicios públicos de telecomunicaciones:</p> <p>Esta modificación normativa permitirá que no existan planes tarifarios que les impliquen un mayor nivel de gasto para cualquier nivel de consumo. Asimismo, mejorará la información tarifaria disponible para ellos.</p> <p>Operadores de servicios de telecomunicaciones:</p> <p>Tendrán la prohibición de aplicar y comercializar planes tarifarios dominados por atributos.</p> <p>Operadores de servicios públicos móviles:</p> <p>Proveerán la información tarifaria comparativa a sus abonados.</p>
Identificación de trámites a generarse	<p>Ninguno.</p>

Recursos para asegurar el cumplimiento

Los mismos que actualmente se destinan para las actividades de supervisión y fiscalización.

IV. Otras modificaciones normativas

De conformidad con los objetivos del RGT, a consecuencia de la evolución de los mercados de telecomunicaciones en el Perú, se contempla la existencia de algunas disposiciones que requieren actualizarse a fin de que se ajusten a las condiciones de competencia actuales.

Tal es el caso de las disposiciones contenidas en el Artículo 15° del RGT, las cuales estipulan que el registro de tarifas en el SIRT debe efectuarse conforme a las reglas establecidas para tales efectos, y que las erratas o correcciones en los registros efectuados únicamente corresponden a subsanar errores gramaticales.

En tal sentido, se propone modificar dicho artículo para precisar el reglamento aplicable al registro de tarifas en el SIRT, y ampliar los escenarios bajo los cuales se puedan introducir erratas o correcciones a la información registrada, en los siguientes términos:

“Artículo 15°.- Requisitos para comunicar al OSIPTEL y poner a disposición pública la información de tarifas

Las empresas operadoras deben cumplir con las disposiciones establecidas para el registro de tarifas, conforme al Reglamento del Sistema de Información y Registro de Tarifas (SIRT) del OSIPTEL.

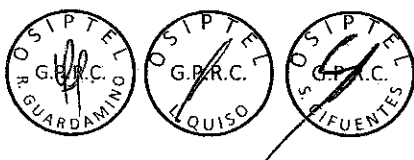
Las empresas operadoras sólo podrán introducir erratas o correcciones a la información registrada en el SIRT cuando se trate de correcciones de carácter gramatical y no impliquen variaciones tarifarias o cambios en las características o atributos de prestación del servicio.

Sin perjuicio de lo anterior, en casos excepcionales debidamente sustentados, el OSIPTEL podrá autorizar la introducción de erratas o correcciones a la información registrada en el SIRT, siempre que no impliquen perjuicio alguno para los usuarios que hubieran contratado los servicios antes de la introducción de la errata o corrección”.

Así también, se contempla una modificación para ampliar el alcance de la disposición contenida en el Artículo 29°-A, relacionada a los servicios empaquetados. En los nuevos términos, las disposiciones contenidas en el referido artículo no sólo aplicarían para la facturación de los servicios empaquetados sino también para su registro en el SIRT, en los siguientes términos:

“Artículo 29°-A.- Registro en el SIRT y facturación de los servicios empaquetados

El registro en el SIRT y la facturación de los servicios públicos de telecomunicaciones comercializados a través de paquetes deberá realizarse de manera tal que permita la identificación de las tarifas individuales aplicables a cada uno de los servicios contenidos en el paquete.



En ese sentido, el pago que resulte de la aplicación de la tarifa total del paquete deberá ser igual a la suma de los pagos correspondientes a la aplicación de las referidas tarifas individuales.

Adicionalmente, las tarifas individuales de cada uno de los servicios comprendidos en un paquete no podrán ser diferenciadas de las tarifas individuales de los mismos servicios contenidos en otro paquete, salvo que: i) exista distinción entre las características propias o atributos de la prestación de los servicios individuales comunes, o ii) la cantidad de servicios individuales contenidos en ambos paquetes es distinta.

Las tarifas individuales de cada uno de los servicios comprendidos en un paquete podrán ser diferenciadas de las tarifas individuales correspondientes a la comercialización en forma separada de los mismos servicios.

La comercialización de servicios empaquetados, por parte de empresas operadoras sujetas al régimen tarifario regulado, se somete a las respectivas reglas regulatorias especiales establecidas por el OSIPTEL”.

Esta modificación promueve la identificación de cada una de las tarifas contenidas en los servicios empaquetados desde su registro en el SIRT, mejorando de esa manera la capacidad de los abonados para elegir los planes tarifarios que mejor se adecúen a sus necesidades de consumo.

V. Conclusiones y recomendaciones

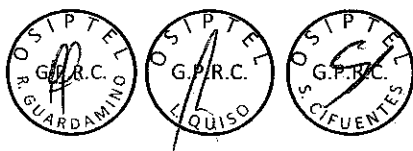
Considerando el dinamismo tecnológico y comercial del mercado peruano de servicios públicos de telecomunicaciones durante los últimos años, así como la necesidad de la existencia de servicios públicos de telecomunicaciones asequibles para las personas con discapacidad, se recomienda implementar las modificaciones al Reglamento General de Tarifas propuestas en el presente informe.

Complementariamente, se propone que en la resolución que eventualmente modifique dicho reglamento, de acuerdo a lo detallado en el presente documento, se establezcan las disposiciones complementarias correspondientes, señaladas en el presente informe.

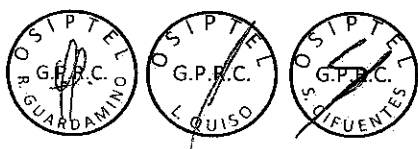


VI. Referencias bibliográficas

- Ascarza, E., Lambrecht, A. and Vilcassim, N. (2012). "When Talk Is "Free: The Effect of Tariff Structure on Usage Under Two- and Three-Part Tariffs". *Journal of Marketing Research*, 49(6):882–899.
- Autorité de Régulation des Communications Électroniques et des Postes (2015), "Accessibilité des services des opérateurs de communications électroniques grand public aux personnes handicapées". Synthèse des rapports transmis par les opérateurs pour l'année 2013, Paris.
- Bar-Gil, O. y R. Stone (2009). "Mobile misperceptions". *Harvard Journal of Law & Technology*. Volume 23, Number 1. Fall 2009.
- Baumol, W. y E. Ide (1956), "Variety in Retailing". *Management Science*, Vol. 3, No. 1, pp. 93-101.
- Breutigam, R. (1989), "Optimal Policies for Natural Monopolies". Chapter 23 in *Handbook of Industrial Organization Vol. 2*. Edited by R. Schmalensee and R. Willig.
- Broniarczyk, S. (2008), "Product Assortment". Chapter 30 in *Handbook of Consumer Psychology*. Ed. C. Haugtvedt, P. Herr y F. Kardes. New York and London: Taylor and Francis Group, LLC.
- Burchardt, T. (2005), "The education and employment of disabled young people". The Policy Press. Joseph Rowntree Foundation: York.
- Camerer, C. F., & Loewenstein, G. (2004). *Behavioral Economics: Past, Present, Future*. En C. F. Camerer, G. Loewenstein, & M. Rabin, *Advances in Behavioral Economics* (págs. 3-51). Princeton and Oxford: Princeton University Press.
- Canadian Radio-television and Telecommunications Commission (2006), "Disposition of funds in the deferral accounts". *Telecom Decision CRTC 2006-9*, 16 February.
- Chernev, A., U. Böckenholt y J. Goodman (2015), "Choice overload: A conceptual review and meta-analysis". *Journal of Consumer Psychology*, 25, 2, pp. 333-358.
- Comisión de Regulación de Telecomunicaciones (2012). "Resolución N°3756 de 2012 por la cual se modifica el Formato 32 de la Resolución CRC N°3496 de 2011". República de Colombia.
- European Commission (2009), "Ensuring accessibility and non-discrimination of people with disabilities". Manuscript.
- Gould, M., A. Leblois, F. Cesa Bianchi, V. Montenegro y E. Studer (2012), "Convention on the Rights of Persons with Disabilities 2012 ICT Accessibility Progress Report". G3ict in collaboration with Disable People's International.
- Grubb, M. (2009). "Selling to overconfident consumers". *American Economic Review* 2009, 99:5, 1770-1807.
- Grubb, M. y M. Osborne (2015), "Cellular Service Demand: Biased Beliefs, Learning, and Bill Shock". *American Economic Review* 2015, 105(1): pp. 234–271.
- Heckman, J. (1979), "Sample Selection Bias as a Specification Error". *Econometrica*, Vol. 47, No 1, pp. 153.161.
- Human Resources and Skills Development Canada (2011), "Disability in Canada: A 2006 profile". Report: Quebec.
- Instituto Nacional de Estadística e Informática (2013), "Perú: Evolución de los indicadores de Empleo e Ingreso por Departamento, 2004-2012". Lima.



- Instituto Nacional de Estadística e Informática (2014a), "Primera Encuesta Nacional Especializada sobre Discapacidad 2012". Publicada por el Ministerio de la Mujer y Poblaciones Vulnerables.
- Instituto Nacional de Estadística e Informática (2014b), "Perú: Indicadores de Educación por Departamentos, 2001-2012". Lima.
- International Telecommunication Union (2012), "Making Mobile Phones and Services Accessible for Persons with Disabilities". G3ict – The Global Initiative for Inclusive ICT.
- International Telecommunication Union (2014), "Model ICT accessibility. Policy Report". G3ict – The Global Initiative for Inclusive ICT.
- Iyengar, S. y M. Lepper (2000), "When Choice is Demotivating: Can One Desire Too Much of a Good Thing?" *Journal of Personality and Social Psychology*, 79 (December), pp. 995-1006.
- Jacoby, J., D. Speller y C. Kohn (1974), "Brand Choice Behavior as a Function of Information Load". *Journal of Marketing Research*, 11, pp. 63-69.
- Jensen, S. (2006). "Implementation of competitive nonlinear pricing: tariffs with inclusive consumption". *Review of Economic Design*.
- Jones, M. (2008). "Disability in the labour market: a review of the empirical evidence". *Journal of Economic Studies*, Vol. 35, No. 5, pp. 406-424.
- Köhler, P. (2013). "Perception, Choice and Design of Tariffs with Cost Caps". Thesis dissertation for the Karlsruher Institut für Technologie (KIT). Germany.
- Lambrecht, A., K. Seim y B. Skeira (2007). "Does uncertainty matter? Consumer behavior under three-part tariffs". *Marketing Science*. Vol. 26, N° 5, pp. 698-710.
- Mincer, J. (1974), "Schooling, Experience and Earnings", Columbia University Press: New York.
- Ministerio de Ciencia, Tecnología y Telecomunicaciones (2014), "Plan Nacional de Desarrollo de las Telecomunicaciones 2015-2021". San José, Costa Rica.
- Miravete, E. (2013), "Competition and the Use of Foggy Pricing". *American Economic Journal: Microeconomics*. Vol. 5 No. 1, pp. 194-216.
- Muente-Kunigami, A. y J. Navas-Sabater (2010), "Options to Increase Access to Telecommunications Services in Rural and Low-Income Areas". World Bank Working Paper N° 178, Washington D.C.
- OFGEM (2013), "The Retail Market Review – Final Domestic Proposals". London: Report.
- OSIPTEL (2014), "Modificación del Reglamento General de Tarifas". Resolución de Consejo Directivo N° 024-2014-CD/OSIPTEL.
- OSIPTEL (2014), "Reglamento General de Calidad de los Servicios Públicos de Telecomunicaciones". Resolución de Consejo Directivo N° 123-2014-CD/OSIPTEL.
- OSIPTEL (2014a), "Servicios de telecomunicaciones accesibles: necesidades y expectativas de las personas con discapacidad usuarias de los servicios públicos de telecomunicaciones". Informe Diagnóstico N° 06-2014. Gerencia de Oficinas Desconcentradas.
- OSIPTEL (2014b), "Informe correspondiente a la Propuesta de Modificación del Reglamento General de Tarifas". Informe N° 086-GPRC/2014. Gerencia de Políticas Regulatorias y Competencia.



- Panzar, J. y G. Sidak (2006), "When Does an Optional Tariff Not Lead to a Pareto Improvement? The Ambiguous Effects of Self-Selecting Nonlinear Pricing When Demand Is Interdependent or Firms Do Not Maximize Profit", *Journal of Competition Law and Economics*, Vol. 2, No. 2, pp. 285-299.
- Pigou, A. (1920). "The economics of Welfare". London: Macmillan.
- Programa Sociedad de la Información y el Conocimiento (2011), "Hacia la Sociedad de la Información y el Conocimiento en Costa Rica". Cap. 9: TICs y personas con discapacidad en Costa Rica. San José.
- Samson, A. (2014). "The Behavioral Economics Guide". 1st Edition. Independent.
- Stole, L. (1995), "Nonlinear Pricing and Oligopoly". *Journal of Economics & Management Strategy*. Wiley Blackwell, vol. 4(4), pages 529-62, winter.
- Stole, L. (2007), "Price Discrimination and Competition". Chapter 34 in *Handbook of Industrial Organization Vol. 3*, Edited by M. Armstrong y R. Porter. Elsevier B.V.
- Telecom Regulatory Authority of India (2010). "Consultation paper in certain issues related to Telecom tariffs". Consultation Paper N° 12/2010, New Delhi.
- Telecommunications Access Advisory Committee (1997), "Access to telecommunications equipment and customer premises equipment by individuals with disabilities". Final Report. Transportation Barriers Compliance Board.
- The Center for Internet and Society (2011), "Universal Service for Persons with Disabilities. A Global Survey of Policy Intervention and Good Practices". Hemkunt Publishers Ltd.
- United Nations (2006a), "Some Facts about Persons with Disabilities". *International Convention on the Rights of Persons with Disabilities*, New York.
- United Nations (2006b), "Convention on the Rights of Persons with Disabilities and Optional Protocol". United Nations.
- Willig, R. (1978), "Pareto-Superior Nonlinear Outlay Schedules". *The Bell Journal of Economics*, Vol. 9, No. 1, pp. 56-69.
- Wilson, R. (1993), "Nonlinear Pricing". Oxford University Press: New York.
- Yin, M., S. Shaewitz y M. Megra (2014), "An Uneven Playing Field: The Lack of Equal Pay for People with Disabilities". Report: American Institutes for Research.

