

A	:	SERGIO ENRIQUE CIFUENTES CASTAÑEDA GERENTE GENERAL
ASUNTO	:	Determinación de Proveedores Importantes en los Mercados N° 30 y 33: Acceso a la Red Pública de Servicios Móviles y Acceso Mayorista al Servicio de Comunicaciones desde Terminales Móviles – Revisión
FECHA	:	abril de 2018

	CARGO	NOMBRE
ELABORADO POR	Analista de Competencia	Carlos Ramos Navarro
	Especialista en Competencia	Rosa Castillo Mezarina
REVISADO POR	Subgerente de Evaluación y Políticas de Competencia	Claudia Barriga Choy
APROBADO POR	Gerente de Políticas Regulatorias y Competencia (e)	Tatiana Piccini Anton



INDICE

1.	OBJETIVO	3
2.	BASE LEGAL PARA LA INTERVENCIÓN	3
3.	DEFINICIÓN DEL PROBLEMA.....	6
3.1.	Planteamiento del Problema	6
3.2.	Objetivos de la intervención	9
4.	ANÁLISIS DE OPCIONES REGULATORIAS.....	10
4.1.	Descripción de las opciones regulatorias	10
4.2.	Análisis de las opciones regulatorias.....	15
4.2.1.	Sobre la Definición de Mercado Relevante	15
4.2.2.	Sobre la Determinación de Proveedores Importantes.....	17
5.	PROPUESTA FINAL.....	24
6.	DIFUSIÓN DE LA NORMATIVA.....	25
6.1.	Antes de la aprobación del proyecto de norma	25
6.2.	Después de la aprobación del proyecto de norma.....	26



1. OBJETIVO

El presente documento tiene como objetivo dar cumplimiento a lo indicado en el artículo segundo de la Resolución de Consejo Directivo N° 085-2014-CD/OSIPTEL¹, mostrando el resultado del análisis de las condiciones en las cuales se han desarrollado los Mercados N°30: Acceso a la Red Pública de Servicios Móviles y N°33: Acceso Mayorista al Servicio de Comunicaciones desde Terminales Móviles. Según ello se determinará si los cambios que se han dado lugar los últimos 3 años en los referidos mercados justifican o no mantener la declaración de ausencia de Proveedores Importantes.

En tal sentido, el presente análisis de calidad regulatoria busca determinar si los cambios suscitados en el mercado justifican una modificación en las decisiones adoptadas o, por el contrario, refuerzan las conclusiones a las que se llegó en el Informe N° 365-GPRC/2014 que sustenta la referida resolución. Además, el documento recoge e incorpora los comentarios a la Resolución N° 024-2018-CD/OSIPTEL que fuera publicada con fecha 1 de febrero de 2018 en el diario oficial El Peruano, los cuales se encuentran detallados en la matriz de comentarios.

2. BASE LEGAL PARA LA INTERVENCIÓN

En el marco de la implementación del Acuerdo de Promoción Comercial Perú - Estados Unidos, se emitió la Ley de Acceso a la Infraestructura de los Proveedores Importantes de Servicios Públicos de Telecomunicaciones, aprobado por Decreto Legislativo N° 1019, en la cual se define el concepto de Proveedor Importante. Las disposiciones Complementarias a dicha Ley se establecieron mediante Resolución de Consejo Directivo N° 020-2008-CD/OSIPTEL.

Conforme a las normas citadas en el párrafo precedente, constituye una obligación exigible a los Proveedores Importantes de Servicios Públicos de Telecomunicaciones el otorgar el

¹ En el artículo segundo de la Resolución de Consejo Directivo N° 085-2014-CD/OSIPTEL se señala que el OSIPTEL monitorearía permanentemente las condiciones en las que se desarrollen los referidos mercados, a fin de que en un lapso de 3 años se adopte la decisión que corresponda ante nueva información o hechos nuevos que se produzcan durante dicho período.



Acceso y Uso Compartido de su Infraestructura de Telecomunicaciones a todo Concesionario de Servicios Públicos de Telecomunicaciones que se lo solicite. Posteriormente, el Decreto Supremo N° 002-2009-MTC² estableció también como una obligación exigible a los Proveedores Importantes de los Servicios Públicos de Telecomunicaciones el ofrecer la reventa de su tráfico y/o de sus servicios públicos de telecomunicaciones a tarifas razonables, sujetándose a un sistema de descuentos mayoristas no discriminatorios.

Para poder identificar expresamente a las empresas a ser consideradas como Proveedores Importantes, el OSIPTEL elaboró la “Metodología y Procedimiento para determinar a los Proveedores Importantes de Servicios Públicos de Telecomunicaciones sujetos a obligaciones establecidas en el Decreto Legislativo N° 1019”, aprobada mediante Resolución de Consejo Directivo N° 023-2009-CD/OSIPTEL, publicada el 18 de junio de 2009. En la referida norma se establecen los lineamientos y pasos a seguir en el procedimiento de determinación de Proveedores Importantes de servicios públicos de telecomunicaciones.

Luego, mediante Resolución de Consejo Directivo N° 099-2011-CD/OSIPTEL, publicada el 3 de agosto de 2011, se aprobó el “Documento Marco para la Determinación de Proveedores Importantes en los Mercados de Telecomunicaciones” (en adelante, Documento Marco). Dicho documento establece los mercados de partida que servirían como base para la selección de un subconjunto de mercados denominados “prioritarios”, en los cuales se iniciaría de oficio el correspondiente análisis de mercado para la determinación de proveedores importantes.

En ese sentido, en abril de 2013 se tramitó el Expediente N° 00001-2013-CD-GPRC/PI, con el cual se inició el análisis del segundo grupo de mercados prioritarios establecidos en la sección V por el Documento Marco, los Mercados N° 30, 31 y 32: Acceso a la Red Pública de Servicios Móviles.

² Que modifica el artículo 6° de los Lineamientos de Política aprobados por Decreto Supremo N° 003-2007-MTC y el artículo 138° del TUO del Reglamento General de la Ley de Telecomunicaciones aprobado por Decreto Supremo N° 020-2007-MTC.



Posteriormente, el 11 de diciembre de 2013, mediante Resolución de Consejo Directivo N° 161-2013-CD/OSIPTEL, se calificó como prioritario al Mercado N° 33: Acceso Mayorista al Servicio de Comunicaciones desde Terminales Móviles, y se dispuso que el análisis de dicho mercado quede incluido en el Procedimiento de Oficio para la Determinación de Proveedores Importantes que se venía tramitando en el Expediente N° 00001-2013-CD-GPRC/PI.

Por su parte, en la Resolución de Consejo Directivo N° 161-2013-CD/OSIPTEL, publicada el mismo día, se determinó que los mercados N° 31: Acceso a la Red Pública de Servicios Móviles – Terminación, y N° 32: Acceso a la Red Pública de Servicios Móviles – Plataforma de Pago no serían analizados, toda vez que ambos mercados ya se encuentran sujetos a regulación específica ex-ante y que, por tanto, la imposición de obligaciones en el marco de un Procedimiento de Determinación de Proveedores Importantes no tendría impacto en ellos. Así, el análisis quedó circunscrito a los mercados N° 30: Acceso a la Red Pública de Servicios Móviles – Originación, y N° 33: Acceso Mayorista al Servicio de Comunicaciones desde Terminales Móviles.

En esa línea, el 5 de julio de 2014 se publicó la Resolución de Consejo Directivo N° 085-2014-CD/OSIPTEL³. En su Artículo Primero determinó que el mercado relevante quedó constituido por los servicios mayoristas de origen móvil que permiten ofrecer, a nivel minorista, el Servicio de Comunicaciones Móviles (llamadas de voz full dúplex, SMS y MMS) mediante tecnología GSM y superiores, en el ámbito nacional. En su Artículo Segundo dicha resolución declaró la ausencia de Proveedores Importantes en el mercado relevante.

Sin perjuicio de ello, en la resolución se señaló también que el OSIPTEL monitorearía permanentemente las condiciones en que se desarrollen los referidos mercados por un lapso de 3 años, a fin de adoptar la decisión que corresponda ante nueva información o hechos nuevos que se produzcan durante dicho período.

En tal sentido, con fecha 5 de julio de 2017, se inició el procedimiento de revisión de Proveedor Importante en los mercados señalados anteriormente. El 1 de febrero de 2018,

³ Informe Sustentatorio N° 365-GPRC/2014



se publicó en el diario oficial El Peruano la Resolución de Consejo Directivo N° 024-2018-CD/OSIPTEL, la cual aprueba el Proyecto sobre la primera revisión de la Determinación de Proveedores Importantes en los Mercados N° 30: Acceso a la Red Pública de Servicios Móviles - Originación y N° 33: Acceso Mayorista al Servicio de Comunicaciones desde Terminales Móviles. Dicha Resolución otorgó un plazo de quince (15) días calendario para que los interesados puedan presentar sus comentarios al Organismo Regulador.

En línea con ello, Telefónica del Perú S.A.A⁴ (antes Telefónica Móviles S.A y en adelante Telefónica del Perú) remitió sus comentarios con fecha 16 de febrero de 2018⁵. Conforme a lo expuesto, en la elaboración del presente documento se aplicará lo establecido en el Documento Marco en conjunto con la Metodología y Procedimiento. Del mismo modo, se recoge el análisis de los comentarios recibidos.

3. DEFINICIÓN DEL PROBLEMA

3.1. Planteamiento del Problema

El **Mercado N° 30: Acceso a la Red Pública de Servicios Móviles – Originación**, se refiere al mercado del servicio de Acceso a la Red Pública de Servicios Móviles para el servicio de Originación provisto entre operadores, el cual permite acceder a la infraestructura necesaria para la prestación del Servicio de Comunicaciones (llamadas de voz full-dúplex, SMS y MMS) a sus clientes finales.

Por su parte, el **Mercado N° 33: Acceso Mayorista al Servicio de Comunicaciones desde Terminales Móviles**, según el Documento Marco, se refiere al suministro de forma mayorista del servicio de comunicaciones desde terminales móviles, a otros operadores o

⁴ En 2014 se lleva a cabo la fusión entre Telefónica del Perú S.A.A. y Telefónica Móviles S.A. mediante la cual, la primera absorbe a la última. En ese sentido, para el presente documento ambas empresas forman una sola denominada Telefónica del Perú S.A.A.

⁵ Mediante carta TDP-0646-AG-AER-18 recibida el 16 de febrero de 2018.



comercializadores para que sean provistos a los usuarios finales, utilizando la infraestructura de soporte de red y elementos desagregados de red.

Como se señaló en el Informe N° 365-GPRC/2014, ambos servicios son necesarios para que un posible nuevo operador-revendedor pueda ingresar al mercado a competir directamente en el mercado minorista. La imposibilidad de acceder a ambos servicios impide al posible operador-revendedor originar las llamadas de sus futuros usuarios, ofrecer los servicios de llamadas de voz full dúplex, SMS y MMS; y por lo tanto, le impide competir efectivamente.

En una industria en la que existen externalidades de red, fuertes economías de escala y costos hundidos muy altos, la teoría económica señala que los operadores, sobre todo aquellos con mayor posición de dominio, no tendrán incentivos a compartir su infraestructura ni a revender sus servicios, pues no es beneficioso para ellos incrementar el número de competidores en el mercado. Así, de existir indicios de posición de dominio de un operador, o posición de dominio conjunta, se podría esperar que ese o esos operadores carezcan de incentivos para permitir la entrada de nuevos competidores al mercado.

La condición de autoconsumo del mercado N° 30 no ha cambiado respecto al 2014, pues aún no se han dado casos en los que un operador de red tenga acceso a la red pública de otro operador de servicios móviles para brindar el servicio de originación de llamadas en dicha red.

En cuanto al mercado N° 33, al igual que en el análisis realizado en el año 2014, se observa que pese a que la figura legal de “comercializador⁶” está contemplada en la normativa peruana, no existen transacciones en el mercado de acceso mayorista a los servicios de comunicaciones desde terminales móviles.

⁶ Se entiende por comercialización o reventa a la actividad que consiste en que una persona natural o jurídica compra tráfico y/o servicios al por mayor con la finalidad de ofertarlos a terceros a un precio al por menor (...) Los revendedores o comercializadores no tendrán los derechos ni las obligaciones que la normatividad vigente otorga a los concesionarios ni a los abonados (...) Los revendedores o comercializadores deberán registrarse en el Registro de Comercializadores, salvo las excepciones que establezca el MTC. (Artículo 138 del DS N°20-2007-MTC).



Es decir, en la actualidad no existen interacciones en ninguno de estos mercados mayoristas. Asimismo, se debe acotar que los servicios de comunicaciones móviles se desarrollan en un mercado con empresas verticalmente integradas que, en el segmento mayorista o *upstream*, cuentan con la tecnología que les permite brindar el servicio mayorista de Acceso a la Red Pública de Servicios Móviles; y, en el segmento minorista o *downstream*, brindan el Servicio Minorista de Comunicaciones (llamadas de voz full-dúplex, SMS y MMS) desde un terminal móvil.

Considerando lo expuesto, la manera más apropiada para determinar a los agentes que podrían estar sujetos a obligaciones de Proveedor Importante es partir del análisis de la estructura del mercado minorista asociado⁷. En efecto, la estructura del mercado minorista puede dar indicios de la estructura a nivel mayorista. Por otra parte, la determinación de una posición de dominio a nivel mayorista no necesariamente implicará una posición de dominio a nivel minorista debido a que la mera posesión de infraestructura u otros servicios mayoristas no implica que se haya logrado una posición relevante en el mercado minorista.

Cabe agregar también que el problema de falta de incentivos a la reventa mayorista y al acceso de infraestructura se da principalmente en los oferentes con posición de dominio a nivel minorista ya que, al limitar la entrada de nuevos competidores, estos oferentes pueden mantener, de manera casi independiente, tarifas por encima del nivel competitivo. La única contrapartida es la pérdida de los ingresos correspondientes al acceso que, en todo caso, representarían un porcentaje reducido en comparación con los ingresos que pudieran obtener al mantener su dominancia en el servicio móvil minorista.

Por otra parte, los operadores que cuentan con una baja participación en el mercado minorista tendrían incentivos a suministrar servicios mayoristas, ya que esto les permitiría aprovechar economías de escala y consolidarse en el mercado final.

⁷ La Comisión Europea señala lo siguiente en el Considerando 7 de las recomendaciones para la definición de mercados relevantes: "(...) el punto de partida para la identificación de los mercados mayoristas que pueden ser objeto de regulación ex ante es el análisis de los mercados minoristas correspondientes" (Recomendación de la Comisión de Europea del 9 de octubre de 2014).



Además, cabe recordar que el objetivo principal de la regulación de Proveedores Importantes a nivel mayorista es corregir un posible problema de competencia a nivel minorista. En efecto, esto ha sido señalado explícitamente en el Documento Marco: *“...luego de observarse un posible problema de competencia en un mercado minorista, debe analizarse el mercado mayorista relacionado con este, pues es probable que al solucionar el problema existente en tal mercado mayorista, se resuelva el problema de mercado aguas abajo”*.

Este objetivo es compartido por varias agencias regulatorias de telecomunicaciones alrededor del mundo. Así por ejemplo, en el caso de España, la extinguida Comisión del Mercado de las Telecomunicaciones (CMT) ha señalado: *“...las ANRs [Autoridades Nacionales de Regulación] deben lograr que las condiciones mayoristas sean suficientes para garantizar la competencia efectiva en el mercado minorista...”*. El regulador de Colombia por su parte ha indicado que: *“... podría ser necesario evaluar una intervención en el mercado mayorista con el propósito de corregir el problema de competencia a nivel minorista”*.

3.2. Objetivos de la intervención

El objetivo de la adopción del concepto de Proveedor Importante en la normativa internacional ha sido el de facilitar la identificación de proveedores sujetos a distintas obligaciones con el objetivo de promover mayor intensidad competitiva y salvaguardar el bienestar de los usuarios.

Conforme a las normas citadas en la sección precedente, las obligaciones exigibles a los Proveedores Importantes de Servicios Públicos de Telecomunicaciones son: (i) el otorgar el Acceso y Uso Compartido de su Infraestructura de Telecomunicaciones a todo Concesionario de Servicios Públicos de Telecomunicaciones que se lo solicite; y, (ii) el ofrecer la reventa de su tráfico y/o de sus servicios públicos de telecomunicaciones a tarifas razonables, sujetándose a un sistema de descuentos mayoristas no discriminatorios.

Debe precisarse que la determinación de una empresa concesionaria como Proveedor



Importante de Servicios Públicos de Telecomunicaciones en un mercado no implica automáticamente que dicha empresa tenga posición de dominio a efectos del artículo 7° del Decreto Legislativo Nº 1034 -Ley de Represión de Conductas Anticompetitivas. Asimismo, la determinación de una empresa concesionaria como Proveedor Importante de Servicios Públicos de Telecomunicaciones no implica que la empresa haya realizado un ejercicio abusivo de su posición dominante en el sentido del artículo 10° de dicha Ley. Por tanto, las prácticas anticompetitivas que pudieran realizar las empresas concesionarias se sujetarán a la citada Ley y demás normativa y lineamientos en materia de libre competencia del sector de telecomunicaciones.

En síntesis, se espera que la definición de Proveedores Importantes contribuya a que la competencia en el mercado minorista sea fiable, al facilitarse el ingreso de nuevos operadores o el fortalecimiento de los ya existentes gracias al establecimiento de obligaciones a los operadores que ostenten poder de mercado en el sector. De este modo, el mercado bajo análisis podrá hacer frente a los retos que implican las nuevas tecnologías y el fenómeno de la Convergencia Tecnológica.

4. ANÁLISIS DE OPCIONES REGULATORIAS

4.1. Descripción de las opciones regulatorias

1. Mantener las conclusiones del Informe N° 365-GPRC/2014

La primera opción es mantener las conclusiones que derivaron del análisis realizado en el Informe N° 365-GPRC/2014, las cuales fueron:

- (i) El mercado relevante está constituido por los servicios mayoristas de origen móvil que permiten brindar, a nivel minorista, el servicio de Comunicaciones Móviles (llamadas de voz full dúplex, SMS y MMS) mediante tecnología GSM y superiores, en el ámbito nacional. Se llega a esta conclusión debido a que:
 - o No existen servicios, incluido el servicio de radio troncalizado, que puedan ser considerados sustitutos del servicio de Comunicaciones Móviles (llamadas de voz full dúplex, SMS y MMS) por el lado de la demanda.



- No existe sustituibilidad por el lado de la oferta, toda vez que no se prevé que proveedores de otros servicios puedan brindar el servicio bajo análisis en un horizonte temporal de 3 años.
 - No hay un ámbito inferior al nacional en el que las condiciones de competencia sean significativamente distintas.
- (ii) Se determina la ausencia de Proveedores Importantes en el mercado relevante definido. Se llega a esta conclusión debido a que, a pesar de la alta concentración y el poder de mercado superior de algunas empresas, las perspectivas de mejora en la dinámica competitiva futura inducen a creer que no existe un operador con posición de dominio real, ni existe en el mercado posición de dominio conjunta. Las razones de esta conclusión se basan en:
- Un análisis estático de las condiciones de competencia y la estructura de mercado al 2014, que muestran que se trata de un mercado bastante concentrado, en el que el HHI se encuentra por encima de los 4500 (ya sea en líneas en servicio, tráfico originado o ingresos derivados de dicho tráfico). Además, se trata de un mercado cuasi duopólico, pues las dos empresas de mayor participación, Telefónica del Perú⁸ y América Móvil Perú S.A.C (en adelante, América Móvil), concentran cerca del 95% del mercado; y el tercer operador (Nextel) no excede el 5% del mercado.
 - Un análisis dinámico que muestra que las condiciones antes descritas se han mantenido en el tiempo: alta concentración, mercado cuasi-duopólico, un tercer operador de nicho. Además, muestra que el ingreso medio por minuto se mantiene constante, y el ingreso medio por línea se ha incrementado en el tiempo, lo que demostraría un escaso efecto disciplinador de la competencia. A ello se le suma la proliferación de planes a los que los usuarios se enfrentan, lo cual no los ayudaría a tener una elección óptima. Respecto a la agresividad en

⁸ Ver nota de pie de página N° 4 en relación a la fusión entre las empresas Telefónica del Perú S.A.A. y Telefónica Móviles S.A y por la cual, la primera absorbe a la segunda.



las estrategias comerciales de los operadores móviles, esta era limitada hasta el año 2013, en el que se empieza a observar una mayor contestabilidad de las ofertas comerciales entre las dos operadoras de mayor tamaño.

- Un análisis de las barreras de entrada para este mercado que muestra importantes barreras estructurales (escasez de espectro, altos costos hundidos en infraestructura, importantes economías de escala y ámbito) y barreras estratégicas (subvención de equipos terminales condicionados a contratos con plazos forzosos, inversión en publicidad, descuentos para llamadas dentro de la red, etc.).
- Si bien estos análisis reseñan un mercado con una incipiente competencia efectiva, un análisis de las perspectivas de competencia potencial futura muestra un panorama completamente distinto. La entrada inminente de nuevos actores a este mercado producto de (i) el próximo inicio de operaciones comerciales de Viettel Perú S.A.C⁹ (en adelante, Viettel), (ii) la compra de Nextel por parte de Entel Chile¹⁰, (iii) la licitación de las nuevas bandas de espectro¹¹; y las políticas pro-competencia¹², generarían mayores niveles de competencia.

⁹ Viettel se adjudicó, en enero del 2011, la concesión de espectro en la Banda C en la frecuencia de 1900 MHz, para poder brindar el Servicio de Comunicaciones Móviles en el país. Desde mayo de ese mismo año cuenta con la concesión para brindar servicios de Comunicaciones Móviles en esa banda, por 20 años. Además, desde agosto de 2012, es el titular de 32 MHz de espectro de la banda de 900 MHz para Lima y Callao, y de 26 MHz de la Banda de 900 MHz para el resto del territorio nacional; y desde diciembre de ese año cuenta con la concesión para operar en esa banda por 20 años.

¹⁰ En agosto de 2013, se concretó la compra de Nextel por parte del Grupo Entel, el cual ya contaba con presencia en el mercado de telecomunicaciones peruano aunque de forma indirecta, por ser la matriz de Americatel. Si bien al cierre del Informe N° 365-GPRC/2014 se mantenía el nombre comercial, ya se podía distinguir en Nextel un carácter más agresivo pues igualaba rápidamente las ofertas lanzadas por sus competidores.

¹¹ Si bien la licitación de la banda de 1.7/2.1GHz, en julio de 2013, no involucró el ingreso de nuevos entrantes -los ganadores fueron Telefónica móviles (Bloque A) y Entel, a través de su filial Americatel (Bloque B)-; le otorgó a Entel la posibilidad de competir en la provisión de servicios móviles avanzados. Al cierre del Informe N° 365-GPRC/2014, la banda de 700 MHz, también destinada para estos servicios avanzados, aún se encontraba disponible.

¹² Los cambios inminentes que se tenían mapeados al cierre del Informe N° 365-GPRC/2014 eran la Reglamentación de la Ley N° 30083 que, entre otros, permite el funcionamiento de los OMV en nuestro país; el Reforzamiento de la Portabilidad Numérica que agiliza el procedimiento de portación del número móvil y que estaba próximo a entrar en vigencia el 16 de julio de 2014; la Solicitud por parte del OSIPTEL de Nuevas



- Un análisis de posición de dominio individual muestra que, si bien Telefónica del Perú es el actor con mayor participación de mercado (mayor al 50% en la mayoría de los indicadores), su habilidad para interferir en el mercado de manera independiente se ve en gran parte limitada por sus competidores, en particular por América Móvil quien, aun con menor número de líneas ha logrado incrementar su tráfico originado a niveles significativos. Asimismo, se espera que la entrada de los nuevos actores Viettel y Entel Perú S.A (en adelante, Entel) pueda introducir mayor nivel de competencia efectiva.
- Un análisis de la posición de dominio conjunta muestra que, aun cuando Telefónica del Perú y América Móvil concentren juntas más del 90% del mercado, sus participaciones difieren en un rango mayor a 10 puntos porcentuales, por lo que no se puede hablar de dominancia conjunta.

2. Modificar las conclusiones del Informe N° 365-GPRC/2014

La segunda opción consistiría en modificar alguna de las conclusiones detalladas líneas arriba. Es preciso señalar que, de darse un cambio exclusivamente en la primera conclusión, ello no tendría mayor efecto; sin embargo, un cambio de la segunda conclusión, es decir, determinar la existencia de algún operador que ostente la condición de Proveedor Importante en el mismo mercado relevante o en uno nuevo, sí constituiría un cambio importante, del cual se desprenden las obligaciones detalladas en el apartado 3.2.

En ese sentido, se debe investigar si existen cambios relevantes que justifiquen la modificación de las conclusiones del Informe N° 365-GPRC/2014. Para tal fin, es necesario evaluar ampliamente los siguientes aspectos:

(i) Sobre el mercado relevante:

- Determinar si en la actualidad el servicio de telefonía fija, el servicio de voz sobre IP (en adelante, VoIP), u otro servicio, ejercen la suficiente presión competitiva sobre la provisión del servicio de Comunicaciones Móviles

Facultades sobre Proveedores de Infraestructura Pasiva con el fin de cautelar la competencia y el adecuado desarrollo de los mercados de infraestructura y servicios públicos de telecomunicaciones; entre otros.



(llamadas de voz full dúplex, SMS y MMS), para ser considerados sustitutos y, por tanto, parte del mercado relevante.

- Analizar si las condiciones por las cuales se consideró que no existía sustituibilidad por el lado de la oferta, tales como la inviabilidad para que un nuevo operador de red ingrese al mercado, se han mantenido, se han intensificado o han cambiado.
 - Comprobar si el mercado geográfico continúa siendo el mercado nacional o si es que existe algún atributo que pueda determinar una división geográfica de mercado, tales como los precios, la cobertura y/o la competencia.
 - Con los resultados del análisis previo, determinar si las conclusiones sobre el mercado relevante se mantienen, o existe justificación contundente para modificarlo.
- (ii) Sobre la determinación de Proveedor(es) Importante(s):
- Realizar un análisis completo (estático y dinámico) para determinar si los indicadores actuales muestran cambios en las condiciones de competencia y de la estructura de mercado. Esto con el objetivo de determinar si se ha incrementado el efecto disciplinador de la competencia; es decir, si se ha elevado la competencia efectiva en este mercado (mayor agresividad en la oferta, menos concentraciones de mercado, entre otros).
 - Determinar si las barreras estructurales y, en particular, las barreras estratégicas tales como la subvención de equipos terminales condicionados a contratos con plazos forzosos, los descuentos para llamadas dentro de la red, entre otras, continúan frenando la dinámica competitiva o han ido disminuyendo en el tiempo.
 - Evaluar si las expectativas respecto a la competencia potencial futura se han cumplido; es decir, si el inicio de operaciones comerciales de Viettel, la entrada



de Entel, y la licitación de nuevas bandas, lograron incrementar efectivamente la competencia. Además, se deben analizar cuáles son las actuales perspectivas de competencia potencial en este mercado.

- En base a lo anterior, evaluar si las conclusiones respecto a la inexistencia de posición de dominio unitaria y/o conjunta se mantienen, o existe información contundente que justifique una modificación en las conclusiones.

4.2. Análisis de las opciones regulatorias

4.2.1. Sobre la Definición de Mercado Relevante

Un análisis de la **sustituibilidad por el lado de la demanda** muestra que, desde el punto de vista del usuario final, los posibles servicios que podrían constituirse en sustitutos de las Comunicaciones Móviles (llamadas de voz full dúplex, SMS y MMS) son el servicio de telefonía fija y el servicio de voz mediante IP (en adelante, VoIP). De determinarse que estos servicios ejercen presión competitiva sobre la provisión del Servicio de Comunicaciones Móviles (llamadas de voz full dúplex, SMS y MMS), se pasará a identificar las redes necesarias para su provisión, para luego incluirlas dentro del mercado mayorista relevante.

En el caso concreto de las Comunicaciones Móviles (llamadas de voz full dúplex, SMS y MMS) y la telefonía fija, ambas pertenecen a mercados relevantes distintos. En efecto, una comparación de los atributos de los servicios hace evidente que las primeras generan más ventaja para los usuarios que la telefonía fija, pues estas otorgan todas las funcionalidades de la telefonía fija además de otras ventajas tales como la movilidad, la concentración de servicios en un solo terminal, etc.

En cuanto a la VoIP, si bien podría ser un servicio sustituto en el futuro, en las condiciones actuales no pueden ser considerados sustitutos. En primer lugar, porque no se puede masificar el servicio. Esto se da porque el acceso a la red de datos es significativamente inferior a la de los móviles, y no todos los terminales móviles actualmente tienen acceso a tecnologías que soporten la VoIP. En segundo lugar, porque a diferencia de las



comunicaciones móviles, las comunicaciones de VoIP requieren que las dos partes cuenten con acceso a internet, y la comunicación demanda un costo para ambas partes. Finalmente, la calidad de las comunicaciones de VoIP puede ser defectuosas, sufrir retardos e interrupciones.

En ese sentido, en la actualidad ninguno de los servicios antes mencionados cumple los criterios para ser considerado un sustituto efectivo de las Comunicaciones Móviles (llamadas de voz full dúplex, SMS y MMS), pues las características y la funcionalidad de dichos servicios son sustancialmente distintos a los de las Comunicaciones Móviles.

En cuanto a **la sustituibilidad por el lado de la oferta**, se mantienen las conclusiones respecto a la inviabilidad respecto a la entrada de un nuevo operador de red en el corto plazo (6 meses), pues no se está ante próximas licitaciones de espectro que posibiliten la entrada de nuevos operadores de red, y los altos costos de entrada serían un impedimento para operadores de otros servicios.

No obstante, a diferencia del análisis realizado en el Informe N° 365-GPRC/2014, las condiciones para la entrada y operación de Operadores Móviles Virtuales (en adelante, OMV) están dadas y se espera que en el corto plazo ingresen nuevos operadores que ya han iniciado los trámites para ofrecer sus servicios como OMV. Sin embargo, se debe considerar que la tecnología mediante la cual se proveerían los servicios continuos, debería ser GSM o superiores, y en ningún caso existe la posibilidad de que, en el corto plazo, otra tecnología pueda ser sustituta para la provisión.

Por lo expuesto, se ha determinado que no existen cambios que justifiquen una modificación el mercado de producto. Así, este queda constituido por los servicios mayoristas de origen móvil que permiten brindar, a nivel minorista, el Servicio de Comunicaciones Móviles (llamadas de voz full dúplex, SMS y MMS) mediante tecnología GSM y superiores.

Del mismo modo, no correspondería efectuar ninguna modificación en el **mercado geográfico**, toda vez que las condiciones de competencia que enfrentan los operadores



que ofrecen el Servicio de Comunicaciones Móviles (llamadas de voz full dúplex, SMS y MMS) son homogéneas a nivel nacional.

El contexto de los años analizados en el Informe N° 365-GPRC/2014, evidenciaba que si bien existían dos zonas geográficas (una en la que participaban dos operadores y otra en la que participaban tres), las condiciones comerciales no eran disimiles entre ambas zonas geográficas. Así, se determinó que el mercado geográfico debía ser nacional. En la actualidad, los cuatro operadores de red, tienen presencia a nivel nacional y su oferta comercial no varía en función a la ubicación geográfica, por lo que la conclusión de un mercado geográfico nacional queda reforzada.

En conclusión, no existen argumentos que justifiquen un cambio en el mercado relevante propuesto en el Informe N° 365-GPRC/2014, y este queda constituido **por los servicios mayoristas de origen móvil que permiten brindar, a nivel minorista, el Servicio de Comunicaciones Móviles (llamadas de voz full dúplex, SMS y MMS) mediante tecnología GSM y superiores, en el ámbito nacional.**

4.2.2. Sobre la Determinación de Proveedores Importantes

De acuerdo a la sección 6 del Informe N° 077-GPR/2009, informe que sustenta la Metodología y Procedimiento para determinar Proveedores Importantes de Servicios de Telecomunicaciones, se considerará que una empresa cuenta con posición de dominio en un mercado relevante cuando tiene la posibilidad de restringir, afectar o distorsionar en forma sustancial las condiciones de la oferta o demanda en dicho mercado, sin que sus competidores, proveedores o clientes puedan, en ese momento o en un futuro inmediato, contrarrestar dicha posibilidad.

Un análisis sencillo de los indicadores de mercado muestra que actualmente la competencia ejerce un rol disciplinador importante. Esto significa que se ha incrementado la intensidad competitiva en este mercado, lo que ha llevado a tener menos concentración de mercado y mayor agresividad en la oferta.



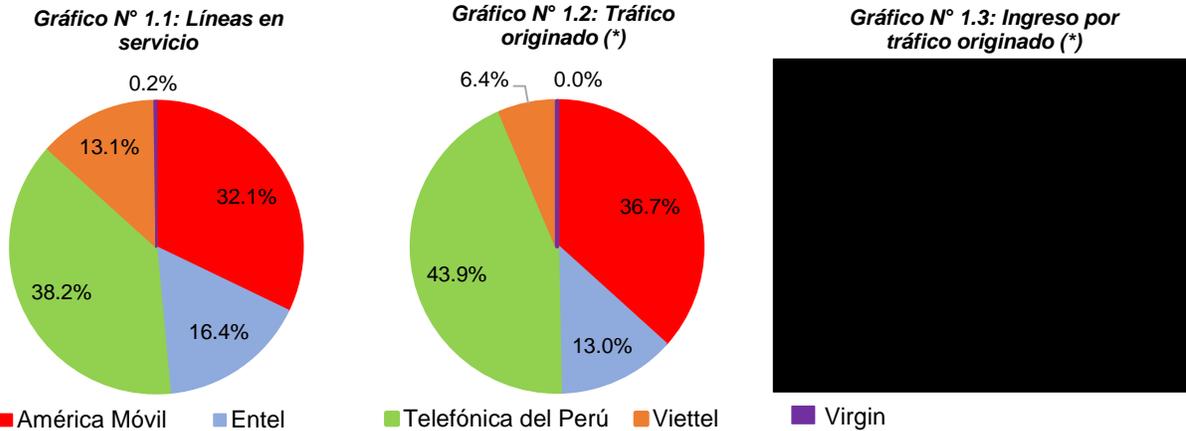
Para la fecha de corte usada en el Informe N° 365-GPRC/2014 (setiembre de 2012), existía un mercado sumamente concentrado, con una estructura de mercado cuasi-duopólica donde América Móvil y Telefónica del Perú abarcaban más del 95% tanto a nivel de líneas en servicio, tráfico originado e ingresos por tráfico originado. A lo largo del tiempo estas cifras han cambiado de manera significativa. En particular, la concentración se ha reducido en promedio 32.3% (ver Cuadro N° 1), y los operadores retadores han ido ganando participación hasta llegar al 29.5% de las líneas en servicio, al 19.4% del tráfico originado y al 19.4% de los ingresos (ver gráfico N° 1).

Cuadro N° 1: Comparación del Índice de concentración de Herfindahl e Hirschman (entre setiembre 2012 y diciembre 2017)

	Septiembre 2012	Diciembre 2017	Reducción
HHI Líneas en Servicios	4,936	2,931	-40.6%
HHI Tráfico Originado	5,141	3,488 (*)	-32.2%
HHI Ingresos por tráfico Originado	4,553	3,459 (*)	-24.0%

Fuente: Información reportada por las empresas operadoras

Gráfico N° 1: Indicadores de cuotas de mercado



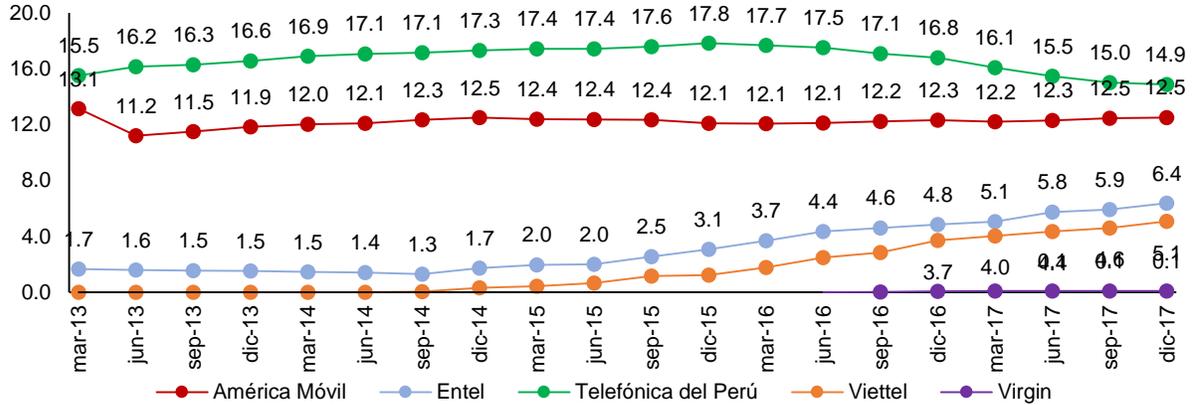
Fuente: Información reportada por las empresas operadoras

Nota: (*) La información de concentración y cuotas de mercado corresponde a diciembre de 2016 debido a que la información presentada por Telefónica del Perú en relación al tráfico e ingresos originados se encuentra en proceso de validación estadística para el 2017.

Asimismo, la evolución de las líneas en servicio y el tráfico originado muestran un crecimiento importante para los operadores retadores, mientras que hay un ligero decrecimiento de los operadores incumbentes (ver gráficos N° 2 y N° 3).

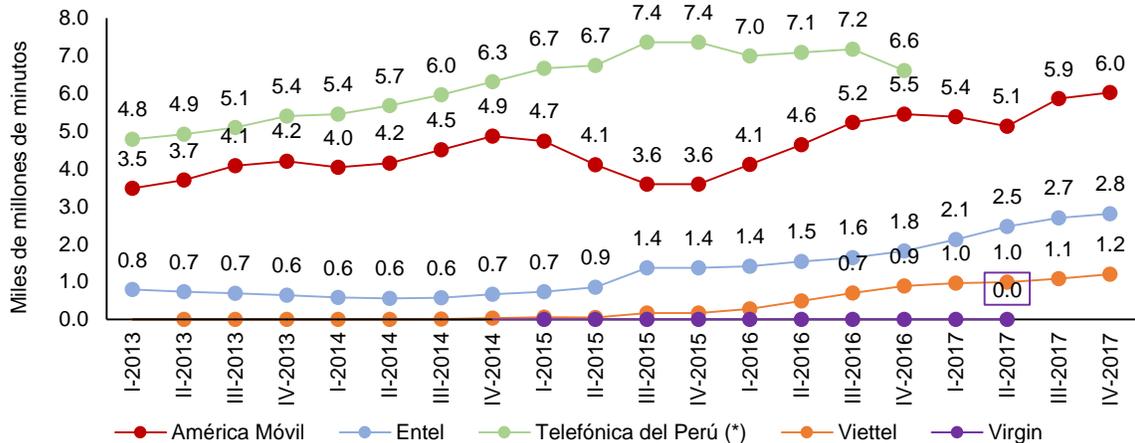


Gráfico N° 2: Evolución de las líneas en servicio por operador



Fuente: Información reportada por las empresas operadoras

Gráfico N° 3: Evolución de tráfico originado por operador



Fuente: Información reportada por las empresas operadoras

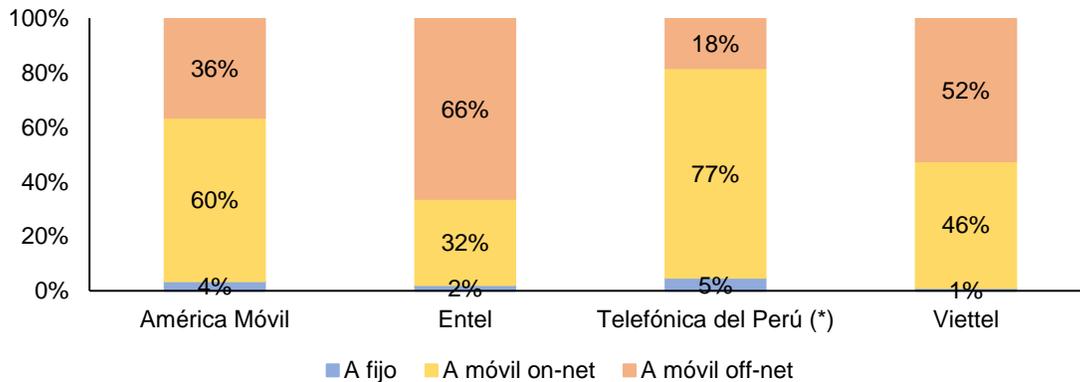
(*) La información remitida por Telefónica del Perú en relación al tráfico originado se encuentra en proceso de validación para el 2017.

Esta nueva estructura de mercado ha modificado la distribución del tráfico según destino. Así, a setiembre de 2012, Telefónica del Perú concentraba el 87% de su tráfico en su propia red (tráfico *on-net*), lo que representaba el 54% del total de sus ingresos por tráfico. Del mismo modo, América Móvil concentraba el 89% de su tráfico en su propia red, lo que representaba el 81% de sus ingresos por tráfico. Estas cifras se han reducido considerablemente en estos últimos años; el tráfico *on-net* de Telefónica del Perú se ha



reducido en 10% (a diciembre 2016), y el de América Móvil en 29% (a diciembre 2017) (ver Gráficos N° 4 y N° 5).

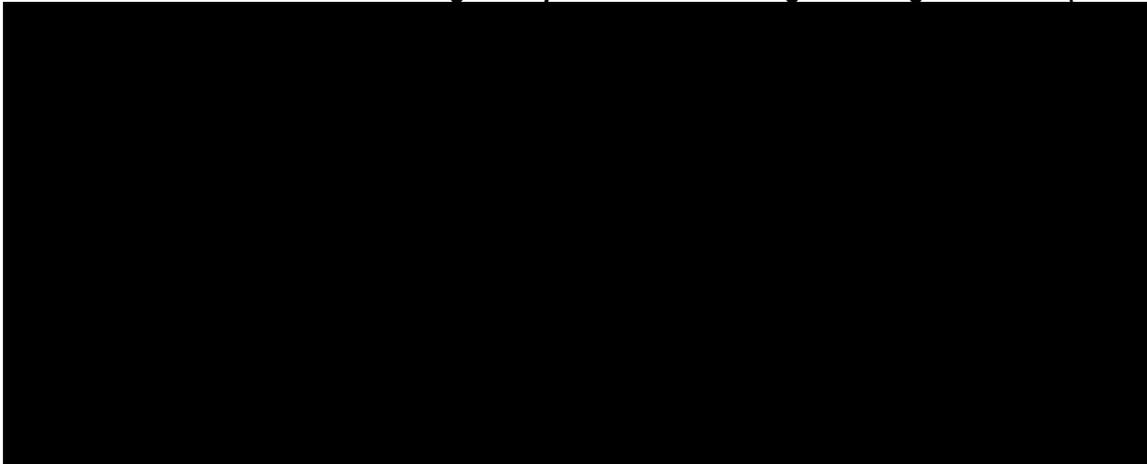
Gráfico N° 4: Distribución del tráfico originado según destino (dic. 2017)



Fuente: Información reportada por las empresas operadoras

Nota: (*) La información de Telefónica corresponde a diciembre de 2016 debido a que la información remitida al 2017 se encuentra en proceso de validación estadística.

Gráfico N° 5: Distribución de los ingresos por tráfico local originado según destino (dic. 2017)



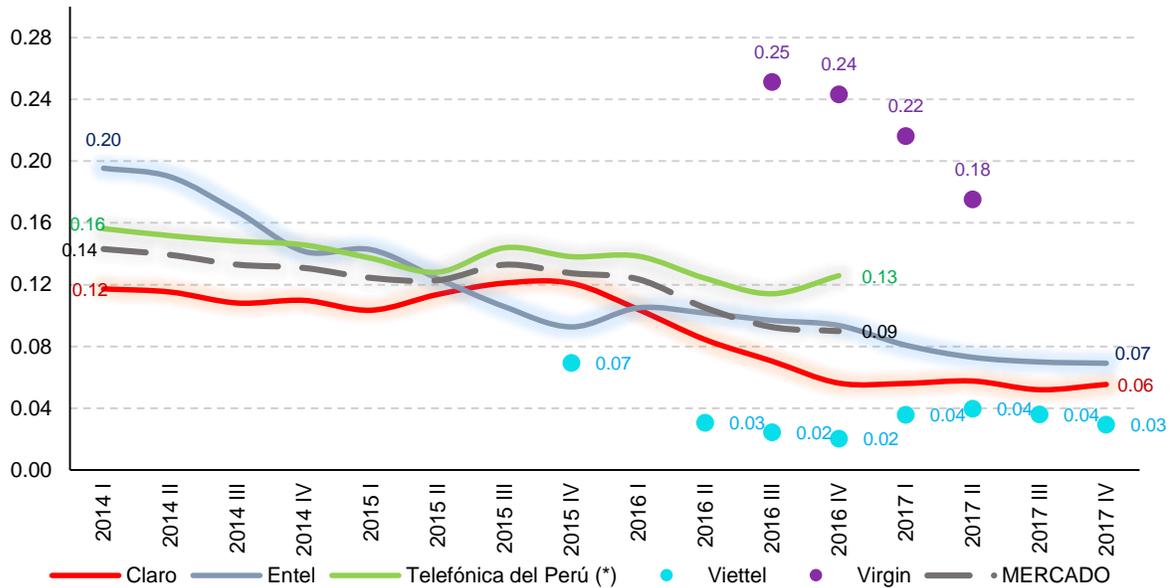
Fuente: Información reportada por las empresas operadoras

Nota: (*) La información de Telefónica del Perú corresponde a diciembre de 2016 debido a que la información remitida al 2017 se encuentra en proceso de validación estadística.

Muestra de esta mayor dinámica competitiva son las tarifas cada vez menores. Así por ejemplo, la evolución de la tarifa implícita por minuto muestra reducciones importantes y sostenidas en los últimos años (ver Gráfico N° 6).



Gráfico N° 6: Evolución de la tarifa implícita () por minuto por operador**



Fuente: Información reportada por las empresas operadoras

(*) La información presentada por Telefónica del Perú en relación al tráfico e ingresos originados se encuentra en proceso de validación estadística para el 2017.

(**) La tarifa implícita se calcula como el ratio entre los ingresos derivados por minutos de voz y el nivel de tráfico de minutos efectivamente cursados.

Los indicadores antes descritos evidencian un incremento significativo en la dinámica competitiva, debido al ingreso de nuevos operadores disruptivos en el mercado. Ello se ha complementado con la implementación de políticas pro-competencia tales como la modificación del procedimiento de portabilidad numérica, el desbloqueo de equipos terminales, la reducción de los cargos de interconexión, entre otras.

Si bien aún existen importantes barreras estructurales, tales como la escasez de espectro radioeléctrico y los altos costos hundidos por la necesidad de contar con infraestructura especializada; en la actualidad, estas barreras son cada vez más superables. La normativa que promueve la entrada de Operadores Móviles Virtuales¹³ y la normativa que fortalece la

¹³ En el año 2013 se publicó la Ley N° 30083, Ley que Establece Medidas para Fortalecer la Competencia en el Mercado de los Servicios Públicos Móviles mediante la obligación a todos los operadores con red de brindar



Expansión de Infraestructura en Telecomunicaciones¹⁴, hacen que la entrada de nuevos competidores al mercado sea cada vez más factible.

En cuanto a las barreras estratégicas, estas se han visto ampliamente limitadas por las políticas pro-competencia emitidas desde el OSIPTEL y el MTC. Por ejemplo, en el Informe N° 365-GPRC/2014, se reconoció el bloqueo de equipos terminales como parte de las barreras estratégicas. Este problema fue abordado con la modificación del TUO de Condiciones de Uso de los Servicios Públicos de Telecomunicaciones, aprobada el 3 de noviembre de 2014 por Resolución de Consejo Directivo N° 138-2014-CD/OSIPTEL. Esta norma tuvo como objetivo dinamizar el mercado móvil, abordando los aspectos que conllevan a una restricción al derecho de los abonados al ejercicio de la portabilidad numérica¹⁵. En esa misma línea el relanzamiento de la Portabilidad Numérica Móvil, que se aprobó en diciembre de 2013, mediante Decreto Supremo N° 016-2013-MTC, ha permitido

acceso e interconexión a sus redes móviles a los OMV que lo soliciten, a cambio de una contraprestación justa que permita al OMV operar y obtener un beneficios razonable.

En la misma línea, el 4 de agosto de 2015 fue publicado por el MTC el Reglamento de la Ley N° 30083, mediante el cual se especifican las pautas para el desarrollo de los OMV en el Perú, estableciendo, entre otras cosas, los requisitos mínimos para el acceso de los OMV como los plazos de negociación, estándares de calidad, etc.

Finalmente, el 24 de enero de 2016, mediante Resolución de Consejo Directivo N° 009-2016-CD/OSIPTEL, se emitieron las normas complementarias para la operación de los OMV. Desde ese momento, los OMV pudieron operar en el mercado Peruano.

¹⁴ En julio de 2014, mediante Ley N° 30228 se modificó la Ley N° 29022, Ley para el Fortalecimiento de la Expansión de Infraestructura en Telecomunicaciones, la cual tiene la finalidad de establecer un régimen especial y temporal en todo el territorio nacional para la instalación y expansión de los servicios públicos de telecomunicaciones.

En dicha modificación, se establece que el uso de las áreas y bienes de dominio público por parte de los operadores de los servicios públicos de telecomunicaciones para el despliegue, mejoras y/o mantenimiento de la infraestructura instalada o por instalarse, es a título gratuito.

¹⁵ Los principales cambios fueron que desde 2 de enero de 2015 las empresas operadoras: (i) no podrían condicionar la contratación de los servicios móviles a plazos forzosos; (ii) no deberían restringir o degradar el acceso a los servicios que ofrece a aquellos usuarios que hayan adquirido equipos terminales de un proveedor distinto; (iii) no podrían comercializar equipos terminales que tengan alguna restricción de acceso a la red de otro operador (“equipos bloqueados”); y, (iv) debería celebrar un contrato de prestación del servicio independiente del de la provisión del equipo terminal, salvo en casos en que la empresa otorgue al abonado un beneficio económico para la adquisición del equipo terminal.

Adicionalmente, para el caso en que el abonado decida resolver el contrato de prestación del servicio y consecuentemente se resuelva el contrato adicional antes del cumplimiento del plazo de permanencia, la empresa operadora no podrá cobrar al abonado un importe superior al resultado del cálculo que sea realizado en base a la siguiente formula:

$$\text{Penalidad} = (PETP_{t=0} - PETS) * \left(\frac{MR}{MP}\right)$$



reducir aún más los costos de cambio de los operadores, impulsar las portaciones, y con ello las barreras estratégicas de este mercado¹⁶.

Otra barrera estratégica analizada en el Informe N° 365-GPRC/2014 fue el uso de estrategias de fidelización entre las que se destaca el uso de tarifas promocionales para comunicaciones dentro de la propia red. Al respecto, la modificación de los cargos de interconexión interpuesta mediante Resolución de Consejo Directivo N° 031-2015, publicada en marzo de 2015¹⁷, y la modificación que se viene trabajando actualmente, representan un paliativo para esta estrategia, toda vez que el costo de las llamadas a redes ajenas se ha ido reduciendo sostenidamente.

Por lo visto en este análisis, es claro que algunas de las barreras estudiadas en el Informe N° 365-GPRC/2014 han sido abordadas y reducidas, lo que ha permitido que se incremente la dinámica competitiva.

En primer lugar, como se esperaba durante la redacción del Informe N° 365-GPRC/2014, la competencia potencial efectivamente logró dinamizar el mercado. Al respecto, Viettel inició sus operaciones comerciales el 26 de julio de 2014 y concentró su oferta comercial en los sectores de menores ingresos, incentivando así que usuarios que nunca habían contado con un teléfono móvil adquirieran uno. Otro aspecto que es conveniente resaltar de su ingreso al mercado peruano es la importante inversión que realizó en el despliegue de infraestructura, lo que lo convirtió en el operador con mayor cobertura 3G del mercado.

¹⁶ Los principales cambios orientados a simplificar y automatizar los procedimientos y reducir los costos de los mismos entraron en vigencia el 16 de julio de 2014. Entre las modificaciones están la reducción de los plazos establecidos para el procedimiento de 7 días a un máximo de 24 horas, la disposición de mantener la continuidad del servicio, y establecer nuevas condiciones económicas con la finalidad de que los concesionarios tengan mayores incentivos a crear estrategias en pro de la portabilidad. Así, se determinó que la retribución al Administrador de la Base de Daros fuera una tarifa en dos partes: una retribución fija mensual (en función a las líneas en servicio) y otra retribución marginal variable (en función de los trámites efectuados).

¹⁷ La aplicación de cargos no recíprocos entre empresas con mayor participación de mercado y empresas con reducida participación de mercado, represento un incentivo para que las empresas de menor participación incrementaran sus niveles de cobertura, de manera que al final del periodo, puedan convertirse en competidores efectivos con estrategias disruptivas que permitan romper con las estrategias de fidelización de las empresas incumbentes.



En segundo lugar, el ingreso del Grupo Entel Chile al mercado peruano, el cual modificó la estrategia comercial de Nextel que estaba centrada en un nicho de mercado muy específico, permitió la masificación de sus servicios y la ruptura de la estructura cuasi-duopólica que se mantenía en el mercado residencial. Desde su entrada al mercado peruano, Entel se ha caracterizado por imponer una serie de estrategias disruptivas en el mercado, que han tenido respuesta inmediata de los operadores incumbentes y ha permitido dinamizar ampliamente la oferta comercial móvil (promociones en equipos móviles, planes que incluyen *zero rating*, entre otros).

Finalmente, si bien la licitación de nuevas bandas de espectro no ha significado la entrada de nuevos operadores, sí ha permitido la adopción de nuevas tecnologías y la ampliación de servicios ofertados (por ejemplo, promociones asociadas con uso ilimitado de datos en 4G).

Por todo lo expuesto, las conclusiones del Informe N° 365-GPRC/2014 respecto a la inexistencia de un Proveedor Importante en el mercado se mantienen. En particular, las proyecciones realizadas en ese momento sobre el incremento de la dinámica competitiva se han cumplido. Más aun, se espera una mayor intensidad competitiva a futuro, ya sea por la entrada de nuevos OMV, como por la adopción de nuevas tecnologías.

5. PROPUESTA FINAL

Según el análisis realizado en el apartado 4.2 existen suficientes razones que justifican que se mantengan las conclusiones a las que se llegó en el Informe N° 365-GPRC/2014. Más aun, los eventos suscitados en el mercado de telecomunicaciones móviles refuerzan la postura del OSIPTEL respecto a la inexistencia de Proveedores Importantes en estos mercados para la fecha de análisis.

En ese sentido se mantiene la determinación de ausencia de Proveedores Importantes en el mercado relevante constituido por los servicios mayoristas de origen móvil que permiten brindar, a nivel minorista, el servicio de Comunicaciones Móviles (llamadas de voz full dúplex, SMS y MMS) mediante tecnología GSM y superiores, en el ámbito nacional.



Se recomienda publicar el presente documento en conjunto con la Resolución correspondiente a la “Determinación de Proveedores Importantes en los mercados N° 30, y 33: acceso a la red pública de servicios móviles y acceso mayorista al servicio de comunicaciones desde terminales móviles – Revisión”.

En adelante, corresponde al OSIPTEL continuar con un monitoreo permanente de las condiciones en las que se desarrolle el mercado. Solo en caso de identificar alguna situación que justifique una nueva resolución, correspondería iniciar un procedimiento de revisión del Determinación de Proveedores Importantes en los Mercados N° 30 y 33: Acceso a la Red Pública de Servicios Móviles y Acceso Mayorista al Servicio de Comunicaciones desde Terminales Móviles.

6. DIFUSIÓN DE LA NORMATIVA

6.1. Antes de la aprobación del proyecto de norma

La Resolución de Consejo Directivo N° 085-2014-CD/OSIPTEL, publicada el 5 de julio de 2014, señala que el OSIPTEL monitorearía permanentemente las condiciones en que se desarrollen los referidos mercados en un periodo de 3 años, a fin de adoptar la decisión que corresponda ante nueva información o hechos nuevos que se produzcan durante dicho período.

En ese sentido, el 5 de julio de 2017, cumplidos los 3 años, el OSIPTEL procedió a realizar la revisión del documento de Determinación de Proveedores Importantes en los Mercados N° 30 y 33: Acceso a la Red Pública de Servicios Móviles y Acceso Mayorista al Servicio de Comunicaciones desde Terminales Móviles, para evaluar la conveniencia de mantener las conclusiones a las que llega el Informe Sustentatorio N° 365-GPRC/2014.

Conforme al procedimiento, y por temas de transparencia, el proyecto de resolución conjuntamente con el informe que lo sustenta (Informe Sustentatorio N° 229-GPRC/2017) fueron publicados para comentarios. De esta manera, las empresas operadoras interesadas tuvieron un plazo de quince (15) días calendarios para emitir sus comentarios al proyecto.



Adicionalmente, la Resolución de Consejo Directivo que estableció el plazo para comentarios fue publicada en el diario oficial El Peruano y en la página web del OSIPTEL. Conforme a ello, Telefónica del Perú presentó sus comentarios mediante carta TDP- 0646-AG-AER-18, recibida el 16 de febrero de 2018. Al respecto, el OSIPTEL analizó dichos comentarios y los incluyó en el presente informe.

6.2. Después de la aprobación del proyecto de norma

Una vez aprobada la versión final de la norma, que incluye el análisis de los comentarios remitidos por los agentes interesados sobre el proyecto de resolución, se procede a la publicación en el diario oficial El Peruano y en la página web del OSIPTEL.

7. CONCLUSIONES

Se concluye que no existen cambios respecto al análisis realizado mediante el informe N° 365-GPRC/2014, en ese sentido las conclusiones respecto al mercado relevante y a la ausencia de Proveedores Importantes en el mismo se mantiene.

El OSIPTEL se reserva el derecho de no iniciar revisiones a este procedimiento a menos que cambios relevantes en el mercado lo ameriten.

Sin perjuicio de ello, el OSIPTEL se encargará de monitorear constantemente las condiciones del mercado.



Comentarios al Proyecto Normativo:

“Determinación de Proveedores Importantes en los Mercados Nº 30 y 33: Acceso a la Red Pública de Servicios Móviles y Acceso Mayorista al Servicio de Comunicaciones desde Terminales Móviles – Revisión”

Resolución de Consejo Directivo Nº 024-2018-CD/OSIPTEL
(publicada en el diario oficial El Peruano el 01 de febrero de 2018)

COMENTARIOS REMITIDOS

- Telefónica del Perú S.A.A. (en adelante, Telefónica del Perú):
 - i. Carta TDP- 0646-AG-AER-18, recibida el 16 de febrero de 2018.



COMENTARIOS GENERALES AL PROYECTO
TEMA COMENTADO: EL MERCADO RELEVANTE DEBE INCLUIR OTRAS FORMAS DE COMUNICACIONES DE VOZ (VOZ POR IP, OTT DE VOZ ENTRE OTROS) QUE EJERCEN PRESIÓN COMPETITIVA.

Comentarios recibidos	Telefónica del Perú	El mercado relevante debe analizarse en la actualidad de forma conjunta con todas las opciones tecnológicas posibles; debe abarcar todas las tecnologías y formas de comunicación, Voz fija por cable, Voz fija inalámbricas, Voz por IP, OTT de voz, Mensajería, Video llamadas, FaceTime, Apps de voz, entre otros que son parte del mercado relevante y ejercen presión competitiva que deben ser considerados en la determinación del mercado relevante.
-----------------------	---------------------	--

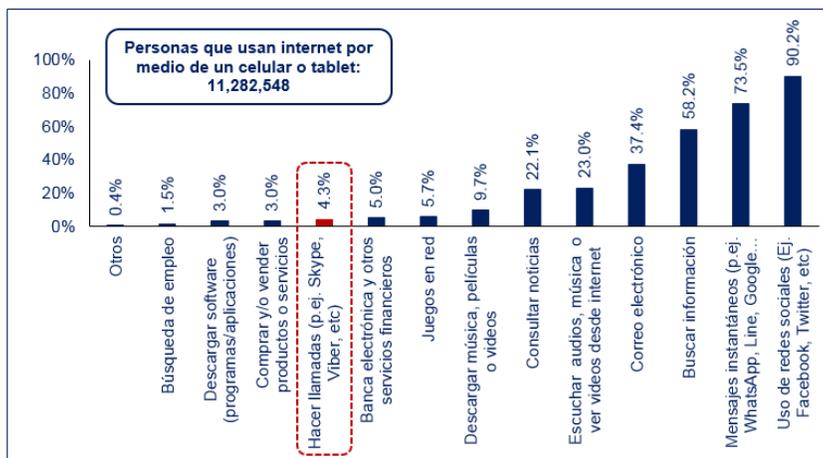
Sobre lo comentado, el OSIPTEL viene monitoreando el desarrollo e impacto de los OTT de voz (por ejemplo, Snapchat, WhatsApp, Facebook entre otros) sobre los servicios de telecomunicaciones. En particular, sobre el servicio de telefonía móvil a nivel de voz y mensajes de texto (SMS).

Al respecto, la Encuesta Residencial de Telecomunicaciones (en adelante, ERETEL) elaborada por el OSIPTEL el 2016, muestra que las personas que usan internet por medio del celular (o tablet) no utilizan sus dispositivos principalmente para realizar llamadas a través de aplicativos como Skype, Viber u otros. En particular, estas aplicaciones sólo fueron utilizadas por el 4.3% del total de personas.

Posición del OSIPTEL

Gráfico N° 7: ¿Cuáles son los usos específicos que se le da al internet?

Miembros del hogar de 12 años y más que se conectan a internet por medio de un celular o tablet



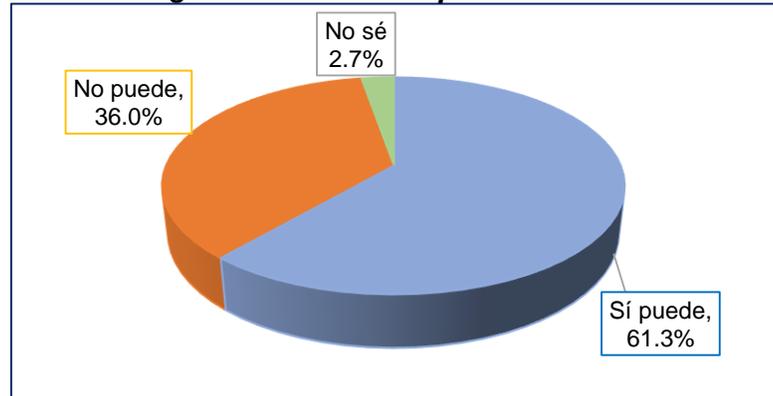
Fuente: ERETEL 2016

Elaboración: OSIPTEL



Por otro lado, las personas que cuentan con un celular sin acceso a internet representaron el 36% del total de personas con telefonía móvil, lo cual implica que para un gran número de personas la sustituibilidad entre ambas formas de comunicaciones no es posible. Asimismo, al no contar con acceso a internet, estos usuarios no se encuentran en capacidad de originar o terminar una llamada desde su móvil mediante un OTT.

Gráfico N° 8: ¿Su teléfono móvil puede acceder a internet?



Fuente: ERESTEL 2016

Elaboración: OSIPTEL

En tal sentido, corresponde desestimar el comentario realizado por Telefónica del Perú. Al margen de la determinación del mercado relevante, ello no modifica las conclusiones del incremento de la intensidad competitiva y consecuente inexistencia de Proveedor Importante.

TEMA COMENTADO: EL ANÁLISIS DE IMPACTO REGULATORIA EX-ANTE COMO MECANISMO PARA GENERAR EFICIENCIA Y EFICACIA ANTES DE EMITIR LOS PROYECTOS DE PROVEEDOR IMPORTANTE, DEBIÓ CONCLUIR QUE NO ES NECESARIO LA REVISIÓN PERIÓDICA.

Comentarios Recibidos	Telefónica del Perú	El dinamismo competitivo ha resultado en una oferta comercial agresiva con alta contestabilidad de la misma por parte de todos los operadores móviles existentes en el mercado sin distinción, siendo ello materializado en una gama de planes de telefonía móvil que, además de una gran cantidad de minutos de voz, incluyen paquetes de datos para navegar por Internet, diversos aplicativos (p.e. WhatsApp, Facebook, Instagram, YouTube, etc) con consumo ilimitado y sumándose últimamente a la oferta comercial toda una variedad de conceptos comerciales que buscan la diferenciación
-----------------------	---------------------	---



		<p>como "entradas al cine gratis , generación de puntos para canjear viajes , OTTs de video propios , etc.</p> <p>En este contexto, el resultado de dicha dinámica es una alta intensidad competitiva en el mercado, la cual disciplina el actuar de los competidores.</p> <p>Respecto a ello, si el "Análisis de Impacto Regulatorio" (RIA, por sus siglas en inglés) se realiza ex ante del procedimiento permitirá identificar la necesidad de la presente intervención regulatoria periódica.</p>
Posición del OSIPTEL		<p>Sobre lo comentado, el OSIPTEL mediante informe Nº 365-GPRC/2014, que sustentó la resolución de Consejo Directivo Nº 085-2014-CD/OSIPTEL (Determinación de Proveedores Importantes en los Mercados Nº 30, 31, 32 y 33: Acceso a la Red Pública de Servicios Móviles y Acceso Mayorista al Servicio de Comunicaciones desde Terminales Móviles), señaló que en los próximos 3 años, desde emitido el informe en mención, se realizaría un monitoreo de las condiciones del mercado de telefonía móvil pudiendo adelantar la revisión de la existencia de Proveedores Importantes en este mercado.</p> <p>Por lo anterior, el OSIPTEL ha desarrollado el presente proceso para contrastar lo señalado en su primer análisis de este mercado.</p> <p>En tal sentido, corresponde desestimar el comentario realizado por Telefónica del Perú para el presente proceso pero se considera oportuno evaluarlo para futuros procesos.</p>
<p>TEMA COMENTADO: LA NECESIDAD DE UTILIZAR UN METODOLOGÍA IDÓNEA PARA MEDIR LA EVOLUCIÓN DE LAS TARIFAS EN EL MERCADO MÓVIL: LA METODOLOGÍA DE "CANASTAS DE CONSUMO" COMO MEJOR APROXIMACIÓN PARA DETERMINAR LA EVOLUCIÓN DEL GASTO EN TELEFONÍA MÓVIL.</p>		
Comentarios recibidos	Telefónica del Perú	<p>Uno de los indicadores utilizados en el informe Nº 229-GPRC/2017 para mostrar la mayor dinámica competitiva en el mercado móvil peruano es la evolución de la tarifa implícita por minuto, la cual es calculada como el cociente entre los ingresos de voz móvil y el tráfico de voz móvil.</p> <p>Si bien el mercado ha venido mostrando reducciones sostenidas en las tarifas del servicio móvil, nuestra representada considera que el</p>



	<p>indicador que se está utilizando para medir esta evolución podría estar sesgado debido a lo siguiente:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Ingresos por minuto móvil están sesgados por la asignación que las empresas operadoras hacen entre voz y datos. <p>Los planes móviles están conformados por un set de atributos (minutos, MBs, OTTs incluidos, etc) que no hacen posible la comparación tarifaria por servicio.</p>
<p>Posición del OSIPTEL</p>	<p>Sobre lo comentado, la metodología de “canastas de consumo” se basa en la construcción de un consumidor promedio del servicio de telefonía móvil para que a través de este se pueda identificar la evolución del gasto en dicho servicio. La fuente principal para la construcción de este tipo de indicadores recae en la calidad y en la consistencia de la información que puedan remitir los proveedores del servicio de telefonía móvil.</p> <p>Actualmente esto no es posible debido a la calidad de la información que algunas empresas operadoras remiten en el marco de la Norma de Requerimientos de Información Periódica del OSIPTEL (Resolución de Consejo Directivo N° 096-2015-CD/OSIPTEL).</p> <p>Cabe señalar que la elaboración de un indicador que no sea robusto producto de las inconsistencias existentes en la información remitida puede llevar a conclusiones erradas sobre el desempeño del mercado de telefonía móvil.</p> <p>Finalmente, es necesario precisar que las llamadas “canastas de consumo” no son una buena aproximación del valor del servicio. Esto se debe principalmente porque los usuarios tienen distintas preferencias por cada uno de los atributos que constituye el servicio. Así, cualquier estimación de “canasta de consumo” trae consigo una ponderación discrecional sobre las preferencias de los usuarios.</p> <p>En tal sentido, corresponde desestimar el comentario realizado por Telefónica del Perú para el presente proceso. No obstante, en tanto los operadores brinden información de calidad (completa, consistente, etc.) se evaluaría la implementación de metodologías alternativas para medir los precios por minuto de telefonía móvil.</p>

