

EXPOSICIÓN DE MOTIVOS

FIJACIÓN DE LA TARIFA TOPE APLICABLE A LAS COMUNICACIONES ORIGINADAS DESDE TELÉFONOS PÚBLICOS CON DESTINO EN LOS USUARIOS DE LAS REDES DE SERVICIOS MÓVILES

Introducción

Las comunicaciones desde teléfonos de uso público son especialmente importantes porque constituyen la principal modalidad de acceso a los servicios de telefonía de los segmentos de población con menores ingresos. La importancia de este tipo de comunicación es aún mayor si se considera la expansión de redes de destino como ocurre, por ejemplo, con el crecimiento de los servicios móviles de telecomunicación, el cual toma crecientemente lugar en segmentos de ingresos medios y bajos.

La relevancia de las comunicaciones desde teléfonos públicos ha sido resaltada por el regulador en diversas regulaciones. Así, en el marco de la regulación de los cargos de terminación en redes móviles, el regulador estableció la necesidad de ir trasladando hacia los usuarios las ganancias de eficiencia derivadas de reducciones en costos a través de menores tarifas.

Debe indicarse que en el caso de los costos de las comunicaciones desde teléfonos públicos a redes móviles los componentes más importantes corresponden al pago de diversos cargos de interconexión cuyos valores han venido siendo revisados por el regulador, orientándolos a costos a través de la implementación de procedimientos regulatorios iniciados desde el año 2005.

En este contexto, mediante la Resolución del Consejo Directivo N° 032-2006-CD/OSIPTEL publicada en el Diario Oficial El Peruano el 24 de mayo del 2006, el OSIPTEL dispuso el inicio de un procedimiento regulatorio para la fijación de tarifas tope para comunicaciones locales originadas en la red del servicio de telefonía fija, en la modalidad de teléfonos públicos, de Telefónica del Perú S.A.A. y terminadas en las redes del servicio de telefonía móvil, servicio de comunicaciones personales y servicio troncalizado.

Asimismo, mediante la Resolución de Presidencia N°127-2007-PD/OSIPTEL, se publicó el Proyecto de Resolución para la Fijación de Tarifas Tope para llamadas desde teléfonos públicos de Telefónica del Perú S.A.A., en adelante Telefónica, a redes de telefonía móvil, de comunicaciones personales y troncalizado y su Exposición de Motivos con el fin de recibir los comentarios pertinentes de las partes interesadas.

Importancia de los Teléfonos Públicos como Medio de Acceso

La demanda individual de servicios de telefonía presenta características específicas como son la existencia de una externalidad en el nivel de la red de usuarios, una externalidad en el nivel de las llamadas, la presencia de un componente estocástico muy importante y la heterogeneidad de las llamadas.

La característica de heterogeneidad se refiere principalmente a las diferencias en los tipos de llamada realizadas por un mismo individuo y que expresan diferencias en sus hábitos y preferencias. Sin embargo, existe también heterogeneidad en la demanda individual si se consideran las crecientes diferencias en el patrón de consumo de los servicios las cuales son explicadas por las diferencias de ingresos y una alta tasa de innovación tecnológica.

En este contexto, la telefonía pública juega un rol importante como modalidad de acceso a los servicios de telefonía cuando los bajos ingresos de un individuo u hogar no le permiten acceder a las modalidades típicas de acceso como son la telefonía fija de abonado o la telefonía móvil, u otra modalidad de acceso en entorno de convergencia. Teniendo la telefonía fija de abonado como referente, un individuo demanda el servicio de telefonía pública como única modalidad de acceso cuando, dado el precio de una llamada, el excedente del consumidor del individuo es menor que el pago fijo mensual. En este caso, el individuo no se suscribirá al servicio de telefonía de fija de abonado y sus necesidades de comunicación serán satisfechas a través de la telefonía pública.

Debe indicarse que en el Perú, después de la implementación de las reformas estructurales en el sector Telecomunicaciones, el número de líneas de telefonía ha aumentado de manera significativa. En este crecimiento de líneas se puede señalar las correspondientes a abonados del servicio de telefonía fija, cabinas de telefonía pública de interiores y exteriores, así como las del servicio móvil. En este último caso se destaca el impulso de la implementación del sistema “el que llama paga” en el año

1996, la entrada de nuevos competidores acentuada a partir del año 2000 y, muy especialmente, la intensificación de la competencia a partir del año 2005.

No obstante del notable crecimiento de las redes de telefonía fija y móvil, la telefonía pública ha desempeñado un rol importante como modalidad de acceso de la población, especialmente de los hogares de bajos ingresos o de hogares localizados en zonas geográficas distintas de Lima Metropolitana. En este sentido, la Encuesta Nacional de Hogares (ENAHOG) muestra para el año 2006 que el acceso explicado conjuntamente por los servicios de telefonía fija y móvil era incompleto alcanzando el 75% de los hogares en Lima Metropolitana y sólo el 27% en el resto del país.

Complementariamente, los resultados obtenidos en la encuesta de hogares aplicada por el OSIPTEL en el primer trimestre del año 2006 en la zona urbana del país mostró que aproximadamente el 32% de los hogares accedía a los servicios de telefonía únicamente a través de las redes de teléfonos públicos. Estos hogares pueden ser caracterizados como de menores condiciones socio-económicas en relación a los hogares con acceso a los servicios de telefonía fija y móvil.

Por ende, la evolución del sector de Telecomunicaciones indica que, no obstante la rápida expansión de la telefonía móvil, los niveles de acceso a los servicios de telefonía fija y móvil son heterogéneos geográficamente, no son altos todavía, y que, en tales circunstancias, las líneas de teléfonos públicos representan para muchos hogares la principal fuente de acceso, en especial para los hogares de menores recursos.

Originación de Llamadas: El Mercado de Teléfonos Públicos en el Perú

Las reformas estructurales en el sector Telecomunicaciones marcan un cambio sustantivo en la provisión del servicio de telefonía pública en lo referente al incremento en el número de teléfonos instalados y en la modernización de la red de soporte del servicio. El rápido crecimiento de la red de telefonía pública superó largamente las metas de expansión contempladas en los Contratos de Concesión según los cuales la Compañía Peruana de Teléfonos (CPT) debía instalar 7,000 teléfonos públicos entre 1994 y 1998, y la empresa ENTEL otros 12,000 en el mismo período. Sin embargo, entre diciembre de 1993 y diciembre de 1998 la empresa concesionaria instaló un total de 39,008 teléfonos que se adicionaron a los 8,032 existentes en el año 1993.

Debe indicarse que el servicio telefónico en la modalidad de teléfonos públicos sólo era provisto por CTP y ENTEL hasta 1994, cuando ingresó a este mercado la empresa Tele 2000 S.A. ofreciendo sus servicios en Lima a través de su red de telefonía móvil celular. Luego de la fusión de CPT y ENTEL, con la cual se creó la empresa Telefónica del Perú S.A. (ahora Telefónica del Perú S.A.A.), el número de empresas que ofrecían servicios telefónicos a través de teléfonos públicos se redujo a dos: Telefónica y Tele 2000. Posteriormente, Tele 2000, fue adquirida por Bellsouth Perú S.A. (1997).

A partir del lanzamiento del proyecto FITELE en el año 1999 se produce un crecimiento también sustantivo de la red de telefonía pública en la parte rural del país. Posteriormente, la competencia en el servicio de telefonía pública urbana se dinamiza con el ingreso de las nuevas empresas Telmex Perú S.A. (2002) y Americatel Perú S.A. (2003). De otro lado, en el año 2005 se produce la adquisición de Bellsouth por parte del grupo Telefónica.

El mercado de telefonía pública ha alcanzado un importante crecimiento como lo sugieren el número de líneas en servicio, tráfico y penetración. A diciembre del 2006 se reportaron 158,314 teléfonos públicos en servicio, considerando los teléfonos de todas las empresas operadoras: Telefónica del Perú, Telefónica Móviles, Telmex, Americatel, Gilat to Home Perú S.A. (en adelante Gilat), Gamacom S.R.L. (en adelante Gamacon) y Rural Telecom S.A.C. (en adelante Rural), en áreas rurales y urbanas.

Sin embargo, los niveles alcanzados por la penetración del servicio no son homogéneos a nivel nacional. Así, la evolución de la densidad de los teléfonos de uso público (TUPs) en Lima pasó de 3.2 en 1998 a 9.8 en el 2006, nivel significativamente mayor a la densidad del resto del país, que aumentó de 1.4 a 3.8 en el mismo período de tiempo.

El mercado de TUPs presenta un alto nivel de concentración de acuerdo con el estándar establecido por la Guía de Análisis de Fusiones Horizontales (*Horizontal Mergers Guidelines*) desarrollada por la Comisión Federal de Comercio (*Federal Trade Commission - FTC*) y el Departamento de Justicia (*Department of Justice - DOJ*) de los Estados Unidos. En el año 2005, Comunicaciones Móviles del Perú pasó a denominarse Telefónica Móviles S.A con lo que la participación del grupo Telefónica en el mercado de teléfonos públicos aumentó de 89% a 94%. A diciembre de 2006 el indicador Herfindahl-Hirschmanⁱ fue de 8,165.

La presencia de las empresas competidoras se da a través de dos modalidades principales. De un lado, diversos operadores han instalado infraestructura propia logrando una participación de 6% a diciembre de 2006. De otro lado, empresas competidoras pueden acceder a la red de Telefónica del Perú para proveer algunos servicios mediante el acceso a través de tarjetas prepago.

Terminación de Llamadas: El Mercado de Telefonía Móvil

En el Perú, el servicio de telefonía móvil se ofrece desde abril de 1990, fecha en la que la empresa TELE 2000 inició sus operaciones en Lima y Callao. En el año 1991, CPT ingresa al mercado para proveer el servicio de telefonía móvil en la Provincia de Lima y la Provincia Constitucional del Callao y, en el año 1992, ENTEL hace lo propio en el resto del país. En 1994 se realizó la privatización y fusión de CPT y ENTEL, de esta forma las concesiones de telefonía móvil fueron transferidas a la empresa Telefónica. Ambas empresas (TELE 2000 y Telefónica) competían directamente en Lima y Callao, mientras que en provincias el único operador era Telefónica.

Posteriormente, en enero de 1997 BellSouth International adquirió el 59% de las acciones de TELE 2000, convirtiéndose así en el accionista mayoritario y fortaleciendo la participación de la empresa en el mercado de servicios móviles. Bellsouth contaba sólo con la concesión para operar en Lima y Callao, sin embargo, en mayo de 1998 se adjudicó la concesión para brindar el servicio de telefonía móvil celular en provincias mediante un proceso de subasta abierta. Asimismo, en diciembre de 1998, ingresó al mercado la empresa Nextel, utilizando la tecnología digital para la prestación del servicio troncalizado con el objetivo de permitir a sus usuarios realizar comunicaciones telefónicas con otras redes móviles y fijas.

A partir del año 2001, se intensificó la competencia en el mercado debido a la entrada de la empresa TIM Perú S.A.C., lo cual le dio un nuevo impulso al desarrollo del mercado, básicamente al mercado de líneas pre-pago. Posteriormente, en marzo del 2004, se produjo la adquisición por parte del Grupo Telefónica de las acciones de la empresa Latin American Cellular Holdings B.V., accionista mayoritario de Comunicaciones Móviles del Perú S.A. (ex – BellSouth Perú).

No obstante las mejoras en el desempeño mostrado en la industria móvil hasta mediados del año 2004, en particular desde la entrada de los nuevos competidores (NEXTEL y TIM), el regulador precisó su creciente preocupación en lo referente al

nivel de los cargos por terminación de llamadas en redes móviles y sus posibles efectos sobre la estructura de precios relativos en la industria, especialmente en lo referente a los precios de las llamadas dentro de la red (on net) y fuera de la red (off net).

Bajo dichas condiciones el OSIPTEL implementó determinadas acciones encaminadas a afianzar el desarrollo de la industria y la provisión de los servicios de forma eficiente, de manera que se incremente la competencia, y por ende el beneficio general del mercado, más específicamente:

1. **Reducción y estabilización de las tarifas fijo-móvil:** En julio de 2004, OSIPTEL dispuso la aplicación de un cronograma de reducción gradual de la tarifa aplicable a estas comunicaciones, proceso que se inició con una reducción de 2,55%, seguida por una reducción de 9,17% en enero de 2005 y una disminución de 19,63% en julio de 2005 (disminución acumulada de 31,37%).
2. **Unificación de cargos de terminación de llamada en redes móviles:** En mayo de 2005 el OSIPTEL dispuso que las empresas de servicios móviles deben aplicar un cargo por terminación único independientemente de la red de origen de la comunicación, con excepción de las comunicaciones fijo-móviles locales. Dicha disposición implicó la unificación de los cargos en el nivel de US\$ 0,2053. Considerando que para la mayor parte del tráfico el cargo relevante era de US\$ 0,25, esta medida implicó una reducción promedio de los cargos de aproximadamente 13,2%.
3. **Regulación de los cargos de terminación en las redes móviles:** Con el objetivo de preservar las condiciones de competencia y potenciar las mejoras en el bienestar de la sociedad, en julio del año 2004 OSIPTEL dispuso el inicio del procedimiento de oficio para la fijación del cargo o los cargos de interconexión tope por terminación de llamadas en las redes móviles, proceso que culminó en noviembre de 2005.

En relación con la fijación de los cargos de terminación, acorde con los criterios establecidos en el marco normativo, el OSIPTEL realizó un exhaustivo estudio que analizó cada uno de los aspectos que fueron considerados relevantes dentro del proceso de fijación de los cargos de terminación, tomando en cuenta en cada caso la información y propuestas presentadas por las empresas, la revisión de la literatura

económica relevante, la revisión de las experiencias internacionales, así como las propias características de la realidad peruana.

Al respecto, el diseño regulatorio diseñado por OSIPTEL estableció la aplicación de un ajuste gradual de los cargos de terminación para llevarlos a costos en un período de tres años. Se estableció un esquema de cuatro ajustes graduales del cargo de terminación de llamadas de las empresas móviles a costos durante un período de tres años, efectuándose cada primero de enero de los años 2006, 2007, 2008 y 2009, reducciones de 25% de la diferencia entre el cargo de US\$ 0,2053 vigente y el cargo de terminación establecido para cada empresa móvil.

El OSIPTEL precisó que la gradualidad de la convergencia de los cargos de terminación a costos es una respuesta técnica a los objetivos de cobertura, eficiencia, equidad y competencia. Es decir, una trayectoria gradual decreciente de cargos debe permitir seguir con el proceso de expansión de las redes móviles y facilitar una mayor penetración de este tipo de telefonía, al tiempo que promueve la inversión y permite menores precios en los servicios de larga distancia y telefonía pública, lo cual permitirá ganancias en eficiencia (demandas elásticas) y menores precios para llamadas de usuarios de menores ingresos que acceden a través de teléfonos públicos.

Otro hecho importante ocurrió en abril del 2005; la licitación de una nueva banda de frecuencias para la prestación del servicio PCS (Servicio de Comunicaciones Personales). La empresa ganadora fue AMOV PERÚ (ahora América Móvil Perú). En agosto del mismo año, el mercado fue nuevamente impactado. América Móvil Perú, en adelante América Móvil, compró el 100% del paquete de acciones de TIM Perú e inició así sus operaciones en servicios móviles en el país.

Los acontecimientos descritos permitieron que luego de las reformas estructurales se produzca una expansión bastante importante en el servicio de telefonía móvil, en analogía con la expansión del servicio de telefonía pública. La evolución de los principales indicadores del mercado de servicios móviles, tales como el número de líneas en servicio, tráfico y penetración, muestran que este mercado ha presentado un importante crecimiento y desarrollo en los últimos años. La cobertura geográfica agregada del servicio también ha crecido de manera importante desde la aparición del servicio y muy especialmente desde el año 2005, pasándose de 434 distritos cubiertos en diciembre de ese año a 1,152 distritos en setiembre del año 2007.

Es importante señalar que el número de líneas móviles en servicio se ha incrementado de manera sostenida. Este crecimiento se intensificó desde el año 1996, cuando se implementó el sistema “el que llama paga”, alcanzándose un crecimiento de 168% en ese año. A partir de esa fecha, las tasas de crecimiento se redujeron hasta alcanzar el valor de 28% en el año 2000 y en los años siguientes alcanzaron tasas alrededor de 34% y 40%. Por otra parte, a partir del año 2005 se experimentó un incremento en el número de líneas explicado principalmente por una intensa estrategia comercial llevada a cabo por las principales empresas operadoras.

Asimismo, el número de líneas en servicio móviles alcanzó un total de 8,772,479 a diciembre del año 2006 y de 13,539,494 a septiembre de 2007. Esta expansión de líneas permitió el consecuente crecimiento de la densidad telefónica, la cual llegó a 31.9 por cada 100 habitantes a diciembre de 2006 y 48.96 por cada 100 habitantes a septiembre de 2007, resultado bastante significativo en comparación con el obtenido a diciembre de 2005, en el que se contaba con 20.5 líneas por cada 100 habitantes. Es importante señalar que la expansión del servicio se produce principalmente a través de la expansión de las líneas pre-pago (85% a diciembre de 2006).

La estructura del mercado de telefonía móvil en el Perú es muy concentrada. Sin embargo, como se menciona previamente, se ha producido una intensificación de la competencia a partir de instrumentos de cargos y precios como lo sugiere la evolución de distintas variables como acceso, cobertura geográfica, penetración, calidad de equipos, precio de equipos terminales, tráfico, etc. En diciembre de 2006, operaban en el mercado móvil tres empresas: América Móvil, Telefónica Móvil y Nextel, de las cuales Telefónica Móviles es la empresa que cuenta con una mayor participación en el mercado, de acuerdo al número de líneas.

El porcentaje de participación en el número total de líneas de Telefónica Móviles se incrementó hasta 1997, año a partir del cual dicha participación se reduce. Esta disminución coincide con el ingreso de los nuevos operadores al mercado (Nextel en diciembre de 1998 y TIM en enero de 2001). Sin embargo, esta situación se ha revertido por la compra de Comunicaciones Móviles, ya que al concretarse la adquisición de Bellsouth por parte de Telefónica Móviles en octubre de 2004, esta empresa pasó de tener 52% de participación en el mercado en diciembre de 2004 a 61% a diciembre de 2005, disminuyendo en 3% para finales de 2006.

La expansión de la telefonía pública y móvil sugiere la importancia de ganancias de bienestar de la regulación de la tarifa TUP Móvil. Desde el lado del origen de las llamadas, la expansión de la telefonía pública permite un mayor acceso de la población que no posee telefonía fija de abonado o móvil. Desde el lado del destino de las llamadas la expansión móvil permite un mayor número de comunicaciones al extender el acceso entre quienes conforman las redes sociales del usuario que llama.

El tema tiene relevancia no sólo por el mayor acceso, sino también por el componente equitativo de la regulación pues afecta principalmente a los hogares de menores ingresos. El uso de TUP cobra mayor importancia conforme disminuye el nivel de gasto del hogar y explica en buena cuenta el acceso de estratos bajos a los servicios de telefonía.

Propuesta de la Empresa Concesionaria

Luego de iniciado el procedimiento regulatorio por parte del OSIPTEL en mayo de 2006, en el mes de noviembre de 2006 la empresa Telefónica envió su propuesta y sustento para la tarifa tope promedio para las llamadas locales y de larga distancia nacional originadas en la red del servicio de telefonía fija, en la modalidad de teléfonos públicos, hacia las redes del servicio de telefonía móvil.

El valor propuesto fue de S/. 0.9641, incluido el Impuesto General a las Ventas, por minuto redondeado. A partir de esta tarifa tope, la empresa concesionaria propone la tarifa de S/. 1 (incluido IGV.) por una llamada de un minuto en el horario normal que termine en la red móvil, sin importar si esta sea local o de larga distancia nacional. En el caso de la llamada en horario reducido, la tarifa es de 80 segundos por un nuevo sol (incluido IGV).

Cuadro N° 01 **Descripción de la Propuesta de la Empresa**

Costos	Componentes		Componentes tasados al minuto	Participación sobre la Tarifa sin IGV
	Tasado al segundo en S/.	Tasado al minuto en S/.		
Originación en la Red Fija	0.0402		0.0352	4.3%
Terminación en Red Móvil	0.5178		0.4533	55.9%
Costo por el uso de enlaces de interconexión	0.0056		0.0049	0.6%
Costo por la provisión de telefonía pública		0.2307	0.2307	28.5%
Costo de transporte conmutado LDN	0.2381		0.0151	1.9%
Uso de Plataforma Prepago		0.3768	0.0168	2.1%
Tributos, Fraude y Morosidad			0.0541	6.7%
Total		0.6075	0.8102	100.0%
IGV			0.1539	
Total (incluido IGV)			0.9641	

Elaboración : OSIPTEL.

Propuesta del Regulador

El OSIPTEL determinó que la metodología para la obtención de la tarifa final corresponde a la suma de cargos relacionada a los servicios que son necesarios para proveer el servicio de llamadas originadas en un teléfono público y que terminan en la red móvil. De otro lado, el OSIPTEL ha considerado un modelo de pass-through que permite actualizar la tarifa final cuando se presente alguna variación de los cargos considerados en la tarifa. El OSIPTEL analizó la propuesta presentada por la empresa Telefónica, obteniendo una tarifa por minuto para una comunicación local terminada en la red móvil ascendente a S/. 0.6924.

Asimismo, el OSIPTEL realizó un cálculo diferenciado para determinar la tarifa para una comunicación de larga distancia nacional. La única diferencia respecto a la tarifa local es el transporte conmutado de larga distancia nacional. Bajo estas consideraciones se obtuvo la tarifa por minuto de una comunicación terminada en la red móvil de larga distancia nacional ascendente a S/. 0.7177.

El redondeo de ambas tarifas resulta en un valor de S/. 0.70 por minuto. Sin embargo, no es recomendable la implementación de esta tarifa debido a la dificultad de tener la cantidad exacta de monedas para realizar la llamada. Por ello, la tarifa debería tener otra unidad de tasación diferente al minuto. Para obtener este resultado se realizaron los siguientes cálculos:

- i. Los cargos que están siendo tasados al segundo en dólares americanos se convierten a nuevos soles según el tipo de cambio que se esté considerando.

Luego, el cargo se divide entre sesenta (60) para obtener el costo del cargo por segundo.

- ii. Los cargos por segundo se multiplican por una cantidad de segundos a determinar, que será la duración de llamada que una persona podrá acceder por S/. 0.50. Luego, este resultado se multiplica por el factor de conversión, obteniendo los componentes tasados a la cantidad de segundos a determinar.
- iii. El costo por uso de medio prepago no está tasado al segundo, sino al minuto. Este costo depende de los otros componentes de la tarifa final. Para obtener el valor de este costo se convirtieron todos los costos por segundo a costos tasados al minuto, para lo cual se multiplicó el costo por segundo por 60 y se corrigió por el factor de minuto real/minuto redondeado. Luego, los costos obtenidos son utilizados para obtener el costo por uso de medio prepago tasado al minuto a partir de la fórmula mencionada anteriormente. Posteriormente, el costo por uso de medio prepago tasado al minuto se convirtió a cargo por segundo, para lo cual se dividió entre 60 y se multiplicó por la inversa del factor de minuto real/minuto redondeado. Cuando se logra determinar este cargo por segundo, se realizan los mismos cálculos que los mencionados en el punto ii.
- iv. Cuando se cuenta con todos los componentes tasados a la cantidad de segundos a determinar, se calculan los costos variables en función de ingresos (tributos, fraude y morosidad) de acuerdo a la metodología descrita en el del Informe de este procedimiento.
- v. Luego de obtener todos los costos que determinan la tarifa TUP Móvil tasados a la cantidad de segundos a determinar, se procede a determinar el número de segundos que una persona podría conversar si pagara S/. 0.50. Para explicar este proceso de manera clara, definamos **fac** como el factor de conversión. Por otro lado, el costo por segundo del cargo es igual a **c**. El costo tasado a la cantidad de segundos por determinar de un costo en particular es igual a **c.fac.x**. El objetivo es hallar el número de segundos **x*** que permite que la suma de costos tasados a la cantidad de segundos por determinar sea igual al pago de la llamada, es decir, debemos encontrar el **x*** que resuelve:

$$\sum c.x.fac = 0.5$$

Luego de hacer el análisis descrito en los párrafos anteriores, obtenemos una tarifa de S/. 0.50 por 43 segundos de comunicación para una comunicación terminada en la red móvil local, como se muestra en el siguiente cuadro:

Cuadro N° 02
Descripción de la Propuesta del Regulador: Llamada Local

Costos	Componentes por minuto tasado al segundo en nuevos soles	Componentes tasados a 43 segundos en nuevos soles	Participación Sobre la Tarifa sin IGV
Originación en la Red fija	0.0313	0.0226	5.4%
Terminación en Red Móvil	0.3279	0.2368	56.4%
Costo por el uso de Enlaces de Interconexión	0.0005	0.0003	0.1%
Coargo de Acceso a TUPs	0.1482	0.1070	25.5%
Costo de Retail	0.0265	0.0191	4.6%
Ajuste por Cobro de Fraude y Morosidad de Acceso	0.0057	0.0041	1.0%
Uso de Plataforma Prepago	0.0096	0.0069	1.6%
Tributos, Fraude y Morosidad	0.0322	0.0232	5.5%
Total	0.5818	0.4202	100.0%
IGV	0.1105	0.0798	
Total Incluido IGV	0.6924	0.5000	

Elaboración : OSIPTELⁱⁱ

Respecto a las comunicaciones TUP móvil de larga distancia nacional, el cálculo realizado para obtener la tarifa es similar al utilizado en la tarifa TUP móvil local con la diferencia que sí se toma en cuenta el cargo de transporte conmutado de larga distancia nacional. Con este procedimiento, la tarifa asciende a S/. 0.7177 por minuto. Como en el caso de la tarifa local, se fija la tarifa en S/. 0.50, la cual permite realizar una llamada de 42 segundos. La estructura de la tarifa TUP móvil de larga distancia nacional es mostrada en el Cuadro N° 03.

Es importante precisar que estas tarifas deben actualizarse cuando algunos de los cargos sean modificados. Bajo los supuestos de ausencia de una inversión específica al servicio y de que la tasa de descuento intertemporal es igual a la tasa de interés, podemos determinar que si uno de los cargos aumenta en x soles, la tarifa también aumentará en x soles, es decir, el cambio de la tarifa es proporcional al cambio en uno de los cargos. Asimismo, el procedimiento de actualización está explicado en el mecanismo de ajuste tarifario que se encuentra en el Anexo 3 del Informe de este procedimiento.

Cuadro N° 03
Descripción de la Propuesta del Regulador: Llamada de Larga Distancia Nacional

Costos	Componentes por minuto tasado al segundo en nuevos soles	Componentes tasados a 42 segundos en nuevos soles	Participación Sobre la Tarifa sin IGV
Originación en la Red fija	0.0313	0.0218	5.2%
Terminación en Red Móvil	0.3279	0.2284	54.4%
Costo por el uso de Enlaces de Interconexión	0.0005	0.0004	0.1%
Coargo de Acceso a TUPs	0.1482	0.1033	24.6%
Costo de Retail	0.0265	0.0184	4.4%
Ajuste por Cobro de Fraude y Morosidad de Acceso	0.0057	0.0039	0.9%
Costo de transporte conmutado LDN	0.0199	0.0138	3.3%
Uso de Plataforma Prepago	0.0096	0.0067	1.6%
Tributos, Fraude y Morosidad	0.0336	0.0234	5.6%
Total	0.6031	0.4202	100.0%
IGV	0.1146	0.0798	
Total Incluido IGV	0.7177	0.5000	

Elaboración : OSIPTELⁱⁱⁱ

Por otra parte, esta propuesta considera, a diferencia de la propuesta de la empresa concesionaria, una tarifa de S/. 0.50, la cual está asociada al valor de una llamada de 43 segundos para una llamada local terminada en la red móvil y 42 segundos para una llamada de larga distancia nacional terminada en la red móvil. Dado que este servicio es la única forma mediante la cual los hogares de menores recursos acceden a servicios de telecomunicaciones (58% de hogares del Perú Urbano) es relevante que el precio de acceso sea reducido.

La tarifa vigente en el mercado cobrada por la empresa concesionaria por una llamada de 55 segundos desde un teléfono público hacia un teléfono móvil local asciende a S/. 1 (incluido IGV). Asimismo, la tarifa vigente de una llamada de 65 segundos originada en un teléfono público y terminada en un teléfono móvil de larga distancia nacional es igual a S/. 2 (incluido IGV). Estas tarifas están vigentes desde el 25 de marzo de 2006.

Cuadro N° 04 Tarifas Vigentes y Tarifas Propuestas por la Empresa y el Regulador

Tipo de Llamada	Tarifa Actual	Propuesta de Telefónica del Perú	Propuesta del OSIPTEL
TUP Móvil Local	S/. 1 - 55 segundos	S/. 0.964 - 1 minuto	S/. 0.5 - 43 segundos
TUP Móvil LDN	S/. 2 - 65 segundos	S/. 0.964 - 1 minuto	S/. 0.5 - 42 segundos

Nota: La propuesta de Telefónica del Perú para el horario reducido es de S/.1 por 80 segundos.

En lo referente a los beneficios esperados, debemos mencionar que las reducciones de precios de las llamadas TUP Móvil local y de larga distancia nacional tendrán un efecto positivo en la equidad porque este servicio es la principal modalidad de acceso de las personas con menores recursos. Por otro lado, se restringe la discrecionalidad

de la empresa en las alteraciones de la tarifa dado que ahora la tarifa tiene una cota máxima la cual se calculó bajo un esquema de costos lo que permite introducir mejoras en la eficiencia.

Asimismo, otro beneficio esperado será el incremento en el tráfico del servicio TUP Móvil que favorecerá a la empresa y a los consumidores. De otro lado, el regulador muestra mediante esta regulación el respeto y compromiso con el plan propuesto hace algunos años en el cual se enfatizó la importancia de una reducción gradual de los cargos, lo que permitiría posteriormente rebajas en las tarifas relacionadas a llamadas originadas en los teléfonos públicos propiciando mayor equidad en el acceso.

Conclusiones y Recomendaciones

La importancia de los servicios de telefonía pública como modalidad de acceso de los hogares de menores ingresos y el notable crecimiento de los servicios móviles ponen en relieve la importancia de las comunicaciones que se originan en los teléfonos públicos y que tienen como destino a los usuarios móviles. De un lado, la probabilidad de llamar a una red móvil es cada vez mayor y, de otro lado, quienes hacen uso de las redes de telefonía pública son fundamentalmente los usuarios de menores recursos.

En este contexto, el OSIPTEL dio inicio al procedimiento de fijación de tarifa tope originada en los teléfonos públicos de Telefónica y terminada en la red móvil local en mayo del 2006 y solicitó a la empresa concesionaria su propuesta de tarifa tope de este servicio. Para elaborar su propuesta, la empresa empleó una metodología de suma de cargos mediante la cual obtuvo una tarifa de S/ 0.9641 por minuto redondeado para comunicaciones originadas en teléfonos públicos y terminadas en la red móvil local o de larga distancia nacional.

La propuesta del regulador considera los cargos actualizados a la fecha, algunos de los cuales difieren de los utilizados por la empresa concesionaria. Asimismo, utiliza diferentes valores del tipo de cambio, factor de conversión tiempo real / tiempo redondeado y duración de la llamada. Mediante la suma de los cargos usados en la provisión del servicio, el OSIPTEL obtiene una tarifa de S/. 0.50 por llamada local de 43 segundos terminada en la red móvil y una tarifa de S/. 0.50 por llamada de larga distancia nacional de 42 segundos terminada en la red móvil.

Asimismo, dado que los cargos se modifican periódicamente, es necesario definir un proceso mediante el cual la tarifa TUP Móvil se actualice automáticamente. Por este motivo, el OSIPTEL establece un mecanismo de ajuste tarifario en el cual se muestra el procedimiento mediante el cual se realiza la mencionada actualización.

ⁱ Uno de los indicadores más difundidos y aceptados para medir la concentración en el mercado es el Índice Herfindahl – Hirschman (**IHH**). El índice es obtenido como la sumatoria de la participación al cuadrado de cada una de las empresas que forman parte del mercado relevante: $IHH = \sum_{i=1}^N S_i^2$ donde S_i

es la participación de la i-ésima empresa. El **IHH** tiene un valor máximo de 10,000, indicando en este último caso que el mercado está compuesto de una sola empresa con el 100% de participación.

ⁱⁱ La tasa de impuestos, fraude y morosidad utilizadas son 2%, 1.8270% y 2.8232%, respectivamente.

ⁱⁱⁱ La tasa de impuestos, fraude y morosidad utilizadas son 2%, 1.8270% y 2.8232%, respectivamente.