

**Telefonica**

OSIPTEL

02695-2018/58391

Telefónica del Perú S.A.  
Av. Arequipa 1155, Piso 8  
Lima- Perú

2018 FEB -8 PM 4:05

RECIBIDO

TDP-0555-AG-GER-18

Lima, 08 de febrero de 2018

Señor

**SERGIO CIFUENTES CASTAÑEDA**

GERENTE GENERAL

**OSIPTEL**

Presente. -

Ref.: Nuestra carta TDP-400-AG-GER-18.

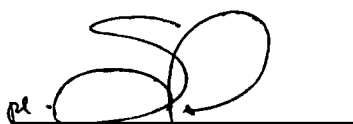
De nuestra mayor consideración:

Nos dirigimos a usted a fin de saludarle cordialmente y; a la vez, pronunciarnos sobre la carta de la referencia, mediante la cual remitimos nuestros comentarios al "Proyecto de Norma que modifica el Reglamento de Portabilidad Numérica en el Servicio Público Móvil y el Servicio de Telefonía Fija", aprobado mediante Resolución de Consejo Directivo N° 158-2017-CD/OSIPTEL (en adelante, el "Proyecto").

Al respecto, con la finalidad de ampliar nuestros comentarios al Proyecto, remitimos a su Despacho el Anexo 4: Informe denominado "*Medidas Regulatorias Necesarias para Asegurar la Sostenibilidad de la Industria Móvil*", elaborado por la Consultoría Business Economics Consulting LLC. El citado anexo forma parte de nuestros comentarios, por lo que agradeceremos incluirlo en el análisis de los mismos.

Sin otro particular, nos despedimos de usted expresándole nuestros sentimientos de mayor consideración.

Atentamente,



**ANA CLAUDIA QUINTANILLA**

Gerente de Estrategia Regulatoria

BUSINESS ECONOMICS CONSULTING LLC

# Medidas Regulatorias Necesarias para Asegurar la Sostenibilidad de la Industria Móvil

---

Comentarios para Telefónica del Perú

Arturo Briceño

1/30/2018

## I. Morosidad e incobrabilidad de deudas de equipos de abonados móviles

*Introducción.* Telefónica del Perú comisionó a Business Economics Consulting LLC la elaboración de comentarios al “Proyecto de Norma que Modifica el Reglamento de Portabilidad Numérica en el Servicio Público Móvil y el Servicio de Telefonía Fija,”<sup>1</sup> en especial relativos a las consecuencias que la morosidad de deudas en equipos puede tener en el desenvolvimiento de una competencia efectiva en móviles.

*Conclusión sobre la morosidad e incobrabilidad de deudas de equipos móviles.* **Nuestra principal conclusión sobre la presencia de morosidad e incobrabilidad de deudas de equipos de abonados móviles es que la misma afectará la sostenibilidad financiera de la industria móvil, la cual tendrá un efecto negativo adverso en la eficiencia económica: el nivel de equilibrio de aparatos móviles inteligentes será menor al óptimo y eficiente, debido a la externalidad de la morosidad en los equipos. Es por tanto necesario que, el regulador intervenga para corregir la falla de mercado derivada de dicha externalidad, imponiendo medidas para reducir o eliminar la misma, tal como el bloqueo de equipos a consecuencia de la morosidad.**

*Estadística de morosidad de equipos.* A nivel de la industria móvil en el país existe evidencia que reflejaría que la tasa de morosidad de deuda por equipos terminales móviles se está convirtiendo en una amenaza para la sostenibilidad financiera móvil. Se dispone de algunas estadísticas de Telefónica del Perú. Según dicho operador, durante el 2016, la morosidad proveniente del impago del equipo terminal por incumplimiento de contrato y no pago de penalidad por rescisión anticipada de contrato fue 80%, es decir que por cada 100 soles de deuda de equipo de un abonado postpago que portó su número a otro operador, solo se recobraron 20 soles durante ese período. No contamos con información de otros operadores, pero es de esperar que la morosidad sea también importante y vaya en aumento en la medida que no se adopten medidas regulatorias correctivas en el mercado.

*“Externalidad de morosidad” (negativa).* Supongamos una conducta oportunista de un abonado (postpago o corporativo) que decide cambiarse de un operador A al operador B, no pagando el

---

<sup>1</sup> Resolución de Consejo Directivo N° 158-2017-CD/OSIPTEL

saldo de su deuda al operador A. La acción del abonado le beneficia a él y al operador B (el cual no incurre en ningún costo en brindar el acceso y aprovecha del comportamiento oportunista del abonado), pero perjudica al operador A. Es importante señalar que dicho traslado de abonado de un operador a otro podría parecer que es un traslado debido a que el segundo ofrece mejores ofertas, calidad o precio que el primer operador. Sin embargo, en nuestro ejemplo, el traslado se debe simplemente a una conducta oportunista del abonado que es aprovechada por el operador receptor, en detrimento del operador cedente, es decir hay un cambio en las cuotas de mercado entre operadores debido a un comportamiento oportunista de algunos agentes de mercado, que nada tienen que ver con méritos genuinamente competitivos, en donde un competidor aumenta cuota de mercado por méritos competitivos (menores precio, mejor calidad, más servicios, etc.).

En economía, la presencia de una externalidad puede reflejar una falla de mercado.<sup>2</sup> La morosidad de deuda constituye una externalidad y el regulador puede incrementar la eficiencia económica si corrige la falla de mercado de la externalidad de morosidad, eliminando conductas oportunistas y de esta manera elevar eficiencia económica en el resultado del mercado.

Sería equivocado pensar que la morosidad entre los competidores móviles es un juego de suma cero entre operadores, es decir que lo que pierde en utilidades un competidor el otro competidor la gana. En tal caso, no sería necesaria una intervención regulatoria en el mercado porque no se afectaría la eficiencia económica. Sin embargo, **en el mediano y largo plazo, los efectos de la externalidad de morosidad no es un juego de suma cero, ya que se afectarán los niveles de penetración de smartphones en el país, es decir habrá un efecto negativo en la eficiencia económica.**

*Externalidad de morosidad (negativa) afectará las externalidades de red (positivas).* La morosidad de equipo afecta a las decisiones de precio de los competidores móviles. Debido a que la deuda de equipos no pagada va en aumento, los operadores ya han iniciado una reducción del

---

<sup>2</sup> En general, una externalidad se genera cuando la acción de un agente implica un beneficio o un costo a otro agente. Puede ser positiva (por ejemplo, externalidad de red, cuando un nuevo abonado móvil se junta a la red, beneficia a los abonados existentes) o negativa (por ejemplo, la morosidad en los equipos terminales.) Según el Teorema de Coase, en algunos casos la externalidad puede ser resuelta entre las partes afectadas por la externalidad, en la medida que los costos de transacción son bajos y no exista una conducta oportunista entre las partes. Pero en nuestro caso, dicha solución no es posible ya que uno de los operadores receptores de números portados observa una conducta oportunista al decidir aceptar abonados deudores de equipos de otras redes sin importar que ello afecta negativamente al operador cedente.

nivel de subsidio al aparato terminal, con lo cual se aumenta el precio del acceso al servicio, lo que redundará en una menor penetración de aparatos inteligentes en la industria.<sup>3</sup> El resultado de la externalidad de morosidad será que el número de aparatos inteligentes en el mercado sea menor al que se daría ausente la morosidad, es decir se alcanzaría un nivel de equilibrio ineficiente.

Recordemos que los operadores brindan servicios complementarios al usuario que se suscribe a su red: servicio de acceso a la red (a través de smartphones) y servicios de uso (datos, voz, video.) Tradicionalmente, el esquema de fijación económica eficiente de precios que ha adoptado la industria móvil ha sido subsidiar el acceso (es decir, equipos) debido a la presencia de “*externalidades de red (positivas)*” (es decir, cuando un abonado se suscribe a una red móvil, ello beneficia no solo al abonado entrante sino a todos los abonados existentes.) En todos los países en donde se ha implementado el sistema “el que llama paga”, los operadores móviles han decidido de “*modu proprio*” subsidiar el acceso al servicio, lo cual es consistente con lo señalado con la teoría económica de fijación eficiente de precios: allí donde existen externalidades de red positivas en el acceso al servicio, la regla óptima de fijación de precio es que éste esté por debajo de su costo. En este caso, la presencia de la externalidad de red ha sido corregida por los mismos operadores móviles, sin intervención del Estado.

Con el continuado avance tecnológico de las telecomunicaciones móviles y la cada vez más explosiva demanda de banda ancha de los servicios y aplicativos móviles (como los aplicativos denominados Over The Top -OTT- tipo Whatsapp, Facebook, etc.), la externalidad de red -hoy en día- debe ser entendida como la necesidad de reemplazar cada vez con mayor frecuencia los smartphones en una misma base de abonados móviles, sin importar si las líneas móviles superan al número de habitantes.

La morosidad e incobrabilidad de equipos afecta negativamente la penetración de smartphones, y pone en riesgo muchos de los beneficios de ir incrementando la penetración de banda ancha móvil en el país. Algunos de los efectos negativos ya se vienen observando en el mercado son:

---

<sup>3</sup> Alternativamente, un operador que decide mantener el nivel de subsidio a terminales aun cuando la morosidad de deuda está en aumento lo obligará a elevar el precio de otros servicios (“efecto cama de agua”) o verse enfrentado a una continua reducción de sus márgenes financieros.

- Reducción del subsidio en los equipos por parte de los operadores móviles. Esto es contrario -como se mencionó- a un esquema de fijación eficiente de precio del equipo por debajo de costo si existe una externalidad positiva de red.
- La portabilidad viene aumentando con un sesgo a abonados prepago, mientras las portaciones relativas de postpago van reduciéndose. Por otro lado, la tasa de rotación (“churn”) de usuarios prepago ya era alta antes de la implementación de la portabilidad.
- La penetración actual de smartphones en Perú es baja comparada con otros países de la región. La presencia de la externalidad de la morosidad reforzará la tendencia de la baja penetración de smartphones en el Perú en comparación a los países de la región.

*Recomendación de política regulatoria.* La normativa debe obligar a que, si un abonado no ha cancelado la deuda de terminal, el operador cedente puede bloquear el uso del terminal, ya sea que el abonado quiera migrar a otro operador con o sin portabilidad. El bloqueo de terminales debido a falta de pago está permitido en varios países, destacándose en la región el caso de Chile y Colombia.

*Trato diferenciado.* Según OSIPTEL existiría un trato diferenciado de los abonados que mantienen deuda de servicio en dos circunstancias:

1. Cuando el abonado del operador A porta su número a otro operador B, pero tiene deuda de servicio con A. En tal caso, la actual legislación permite que el operador cedente *suspenda el servicio* por falta de pago.
2. Cuando el abonado se da de baja del operador A, pero tiene deuda de servicio. El motivo de la baja puede deberse a que el abonado simplemente corta el servicio móvil o porque desea contratar el servicio con B, y no porta su número. Aquí el abonado no ve suspendido su servicio si se da de alta con B.

De acuerdo a OSIPTEL, ambos abonados tienen un servicio de deuda de servicio pero sin embargo al abonado del caso (1) se le “castiga” con la suspensión (temporal) del servicio, mientras que el abonado en (2) no se hace merecedor a castigo alguno. Esto, según OSIPTEL, constituye un caso de tratamiento diferenciado (es decir, discriminatorio) y por lo tanto en su Propuesta reciente recomienda eliminar la “suspensión temporal” a causa de morosidad de servicio.

Sin embargo, OSIPTEL no se está comparando situaciones similares, ya que los abonados en (1) y (2) son distintos (heterogéneos). En (1), el abonado valora la portabilidad, pero al migrar, el operador A pierde mecanismos directos de cobro al abonado, lo cual hace difícil recuperación de deuda, ya que el abonado deja de ser cliente de A y pasa ser cliente de B. La cobranza es ex - post a la portabilidad, y por tanto más difícil. Dado que dicho abonado valora en forma positiva el servicio de portabilidad, un mecanismo para que pague su deuda de servicio es justamente suspender temporalmente el servicio móvil que incluye portabilidad de número. En cambio, el abonado en (2) simplemente se da de baja, incluyendo el número, debido a que no valora en nada la portabilidad de su número.

En segundo término, en presencia de abonados heterogéneos (los que valoran y no portabilidad), la diferenciación en precios y/o condiciones es una condición necesaria para maximizar utilidades. Es decir, si existen abonados diferentes, la solución eficiente en el mercado es un tratamiento diferenciado.

## **II. Anexo. Calificaciones del Maestro Arturo Briceño**

Desde el 2010, Arturo Briceño es Presidente fundador de Business Economics Consulting LLC, una firma de consultoría económica y de análisis de temas de defensa de la competencia, con sede en los EEUU.

El Sr. Briceño se especializa en asuntos económicos, de negocios, regulación económica y de defensa de la competencia en la industria de telecomunicaciones y ha trabajado con clientes tanto del sector público como del privado en los EEUU, todo Latino América, Jamaica, Trinidad and Tobago, Cape Verde, Israel, Japón y Marruecos. La experiencia del Sr. Briceño comprende roles como ejecutivo, consultor y regulador en la industria internacional inalámbrica. Ha estado involucrado en una serie de proyectos y servicios de consultoría sobre temas regulatorios, estratégicos y de defensa de la competencia.

El Sr. Briceño ha realizado consultorías sobre temas de determinación de poder de mercado y abuso de poder de mercado en Argentina, Colombia, Ecuador, El Salvador, Jamaica, Trinidad y Tobago. Asimismo ha estado involucrado con clientes privados y públicos de la región sobre regulación de precios vía precios tope, estimaciones de costos incrementales de servicios utilizando modelos de costos (bottom-up y top-down), comparaciones de precios internacionales, estimaciones de factores de productividad, y la evaluación de condiciones de competencia en distintos mercados de telecomunicaciones.

El Sr. Briceño ha sido Consultor Senior en la práctica de Comunicaciones de NERA (2005-2009.) Entre otros trabajos destaca que en el 2008 formó parte del equipo de expertos de NERA que realizó un estudio de las condiciones de competencia en el sector de telecomunicaciones en El Salvador, por encargo de la Superintendencia de Competencia (SC) de El Salvador. En el 2006 participó fue parte de un equipo de expertos en un proyecto de Infodev del Banco Mundial y la Unión Internacional de Telecomunicaciones, en el desarrollo de herramientas de economía de defensa de la competencia y regulación de precios en telecomunicaciones, el cual está disponible en el sitio web del Banco Mundial.

Previo a su experiencia en NERA, el Sr. Briceño trabajó como Director de BellSouth International para asuntos de regulación y de gobierno, cuando esta firma operaba principalmente los negocios



inalámbricos en Argentina, Brasil, Chile, Colombia, Ecuador, Guatemala, Nicaragua, Panamá, Perú, Venezuela y Uruguay. Cuando las operaciones de BellSouth en Latinoamérica fueron vendidas a Telefónica de España, el Sr. Briceño participó de los procesos de aprobación de fusiones o adquisiciones frente a las autoridades pertinentes de los países.

Antes de BellSouth International, el Sr. Briceño trabajó como consultor principal en Strategic Policy Research Inc, en Maryland, desde donde colaboró en varios proyectos con clientes en los EEUU y otros países, así como con la Unión Internacional de Telecomunicaciones, en asuntos de interconexión, regulación y protocolos de telefonía por Internet (IP), e hizo consultorías para el Banco Mundial sobre liberalización y en materias de competencia de telecomunicaciones.

En el Perú, el Sr. Briceño trabajó entre 1995-1999 en el regulador de telecomunicaciones, OSIPTEL, en donde fue economista principal, enfocado a asuntos económicos ligados a la liberalización, políticas de interconexión, rebalanceo de precios, y casos de conductas anticompetitivas en el sector de las telecomunicaciones. También fue asesor de la agencia de competencia en Perú, INDECOPI, en temas antidumping y otras prácticas de comercio internacional.

El Sr. Briceño es candidato a doctor en economía de Boston University en Massachussets (EEUU), donde obtuvo la Maestría en Economía. Su título de pregrado en economía lo obtuvo en la Universidad del Pacífico en Lima (Perú.)

Atentamente,



Arturo Briceño  
Presidente  
Business Economics Consulting LLC  
3680 Highlander Way E.  
Ann Arbor, MI 48108  
Tel. +1 847 733 8227  
Email: arturobriceno57@gmail.com