



Superintendencia de Competencia
República de El Salvador

RESULTADOS DEL “ESTUDIO DE COMPETENCIA DEL SECTOR TELECOMUNICACIONES DE EL SALVADOR”

La competencia beneficia a los consumidores

- I. Objeto del estudio**
- II. Importancia de las telecomunicaciones**
- III. Marco legal, regulatorio y defensa de
la competencia**
- IV. Interconexión**
- V. Telefonía móvil**
- VI. Telefonía fija**
- VII. Internet**
- VIII. Convergencia**
- IX. Portabilidad**

I. OBJETO DEL ESTUDIO

OBJETO

- Determinar las condiciones de competencia en distintas actividades principales que conforman el sector de las telecomunicaciones del país.
- Detectar indicios de posibles prácticas anticompetitivas para que la SC y otras instituciones como SIGET puedan instruir y sustanciar los procedimientos correspondientes.

II. IMPORTANCIA DE LAS TELECOMUNICACIONES

IMPORTANCIA DE LAS TELECOMUNICACIONES

- Sector clave en el desarrollo económico del país:
 - Produce servicios para consumidores finales;
 - Produce servicios para otras actividades económicas: impacto en la productividad de la economía en su conjunto.
- Reformas estructurales de la década pasada:
 - Privatización;
 - Liberalización a la competencia;
 - Reformas del marco legal y regulatorio.
- Crecimiento de demanda y oferta de servicios.
- Introducción de nuevos servicios.
- Evolución tecnológica constante es clave en telecomunicaciones.

III. MARCO LEGAL, REGULATORIO Y DEFENSA DE LA COMPETENCIA

MARCO LEGAL, REGULATORIO Y DEFENSA DE LA COMPETENCIA

La SC y SIGET tienen un papel clave en el desarrollo del sector

- Se analizó las interrelaciones entre ambas instituciones, así como el marco legal, regulatorio y de defensa de la competencia que gobiernan las telecomunicaciones.
- Se revisaron los compromisos que el país ha adquirido a partir de la firma de varios acuerdos de comercio internacional con otros países.

RECOMENDACIONES

- Necesidad de incorporar en la legislación doméstica los acuerdos sobre telecomunicaciones de los convenios internacionales de comercio (estipulaciones CAFTA-RD).
- Incrementar la cooperación entre la SIGET y SC, con quien ya se tiene un convenio de colaboración y funcionarios asignados (estrechar aún más los vínculos).
- La SC debe continuar con su papel de defensor de la competencia en los temas de telecomunicaciones.
- Continuar con el proceso de capacitación al personal de agencias y jueces.

IV. INTERCONEXIÓN

INTERCONEXIÓN

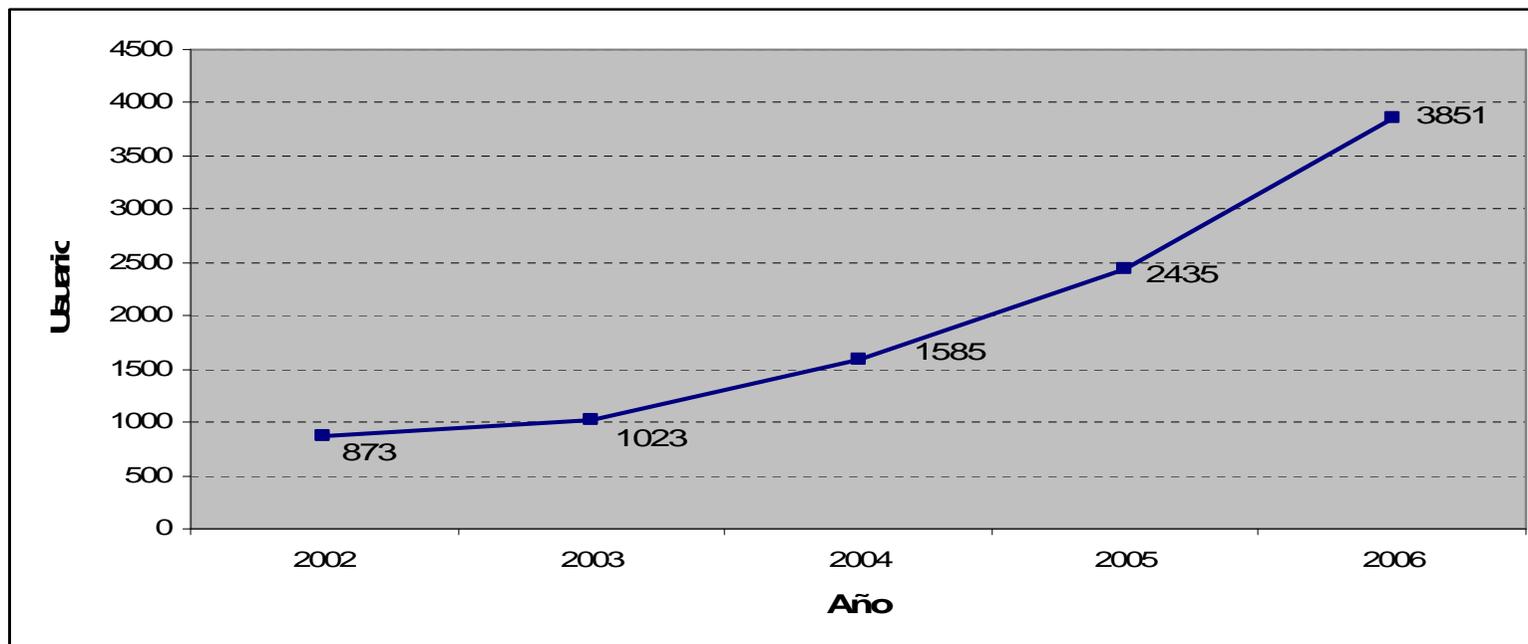
- La interconexión de redes: factor clave para el desarrollo de competencia efectiva en el sector.
- Principal hallazgo: El Salvador requiere acciones para mejorar el marco regulatorio de la interconexión.
- Necesidad de reglamentar las negociaciones y acuerdos de interconexión en la industria, a través de la emisión de un **Reglamento de Interconexión**.
- Necesidad de transparentar las condiciones económicas, legales y técnicas en la prestación de servicios de interconexión en el país.
- La política pública de regulación y competencia debería propender a que existan condiciones de interconexión iguales para todos los operadores que producen servicios similares.

V. TELEFONÍA MÓVIL

Los mercados al por menor de servicios móviles muestran signos de competencia efectiva .

- 5 operadores;
- Mercado Relevante de servicios **móviles de VOZ**;
- Mercado Relevante de servicios **móviles de DATOS**;
- Bajo las condiciones analizadas no se perciben barreras significativas a la entrada al mercado, debido a que existe espectro disponible que puede ser asignado a nuevos entrantes. La competencia en la industria móvil está basada en infraestructura, en la cual los competidores han desplegado inversiones intensivas en costos fijos y hundidos, y brindan servicios de extremo a extremo a los consumidores;
- Por lo tanto, en los mercados al por menor no es posible afirmar la existencia de operadores con poder de mercado.

Gráfico 1
Evolución de usuarios móviles (en miles)



	<u>2002</u>	<u>2003</u>	<u>2004</u>	<u>2005</u>	<u>2006</u>	<u>2007</u>
<i>Memo:</i>						
HH	3,450	3,141	2,858	2,903	2,968	2,953
Crecimiento		17%	55%	54%	58%	26%
Penetración*	13%	15%	23%	35%	55%	68%
* Usuarios / población						
Fuente: Pyramid Research, 2007 proyectado por Pyramid						
Elaboración propia						

Cuotas de Mercado

- Alta **variabilidad**: Telemóvil ha reducido su cuota entre el 2002 y 2006 a favor del crecimiento de la cuota de Personal; el quinto operador entrante móvil, Intelfón, ha capturado rápidamente cierta cuota del mercado total de móviles;
- Índice HH ha descendido sustancialmente (24% entre '02 y '06), por el ingreso de nuevos operadores y se observa una tendencia a participaciones más parejas.

Algunos problemas de los mercados al por menor:

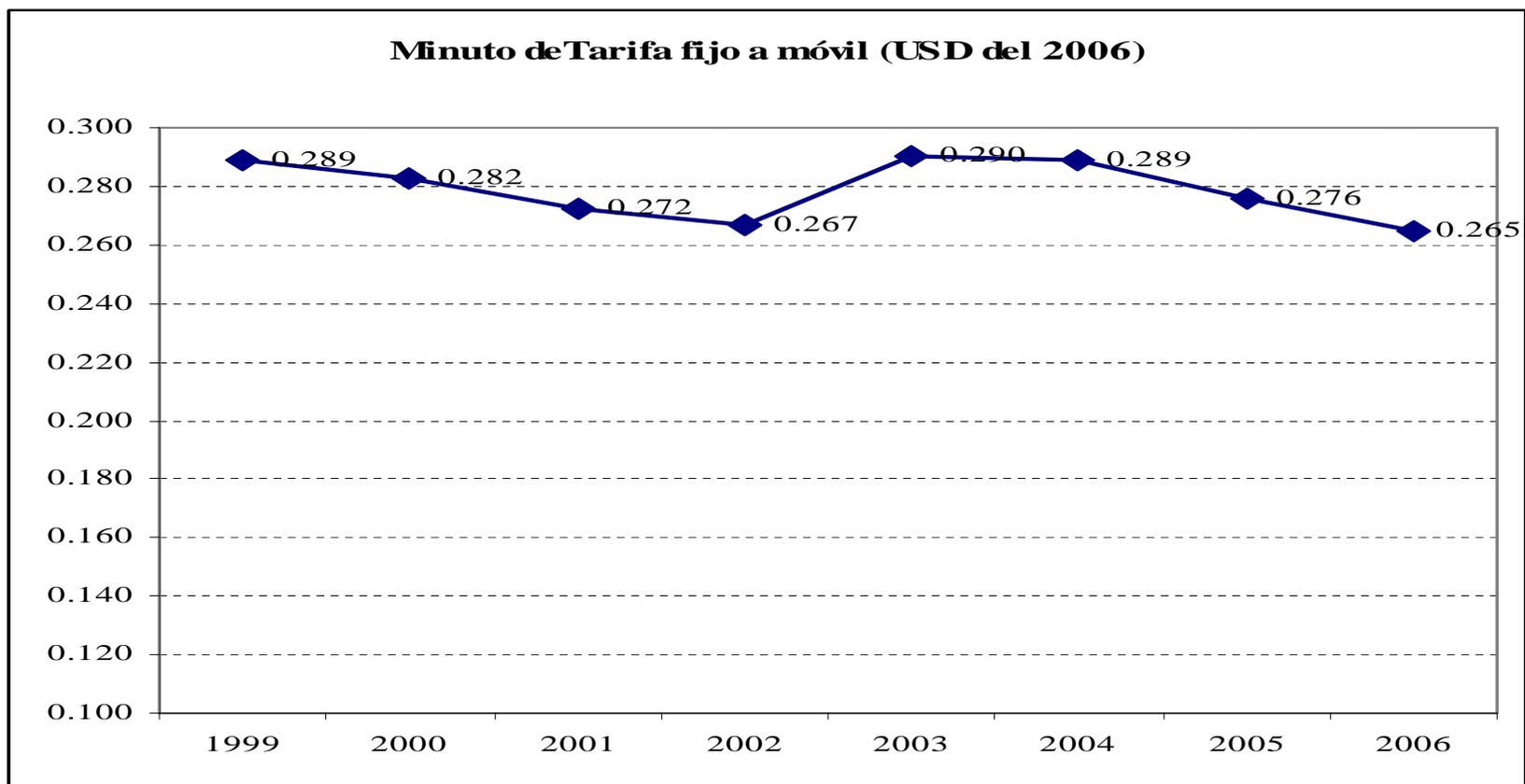
1. Condiciones de uso de los servicios por parte de los usuarios finales
 - A pesar que en el 2004 los operadores móviles llegaron a acuerdos voluntarios sobre cómo serían consignadas las condiciones de contratación de servicios postpago, sería necesario reglamentar las condiciones de uso, para evitar la existencia de condiciones indebidas que afectan a los usuarios.
 - Falta de transparencia de precios hacia los usuarios.
2. Problemas en la medición de calidad de servicio:
 - Alta variabilidad en tasa de llamadas fallidas.
 - Niveles por encima de estándar internacional aceptado (3%).

Los mercados al por mayor de servicios móviles (interconexión) adolecen de signos de competencia efectiva :

- Cada operador móvil tiene 100% de poder de mercado en la terminación, sin importar el número de operadores móviles en el mercado o el grado de competencia que pueda existir en los mercados minoristas
- La modalidad de terminación de llamadas en redes móviles que provienen de teléfonos fijos (El Que Llama Paga), otorga poder de mercado al operador móvil en la terminación.

TELEFONÍA MÓVIL

Evolución de la tarifa CPP 1999-2006, tarifa por minuto o fracción de minuto para llamadas fijo a móvil (USD del 2006, sin IVA)

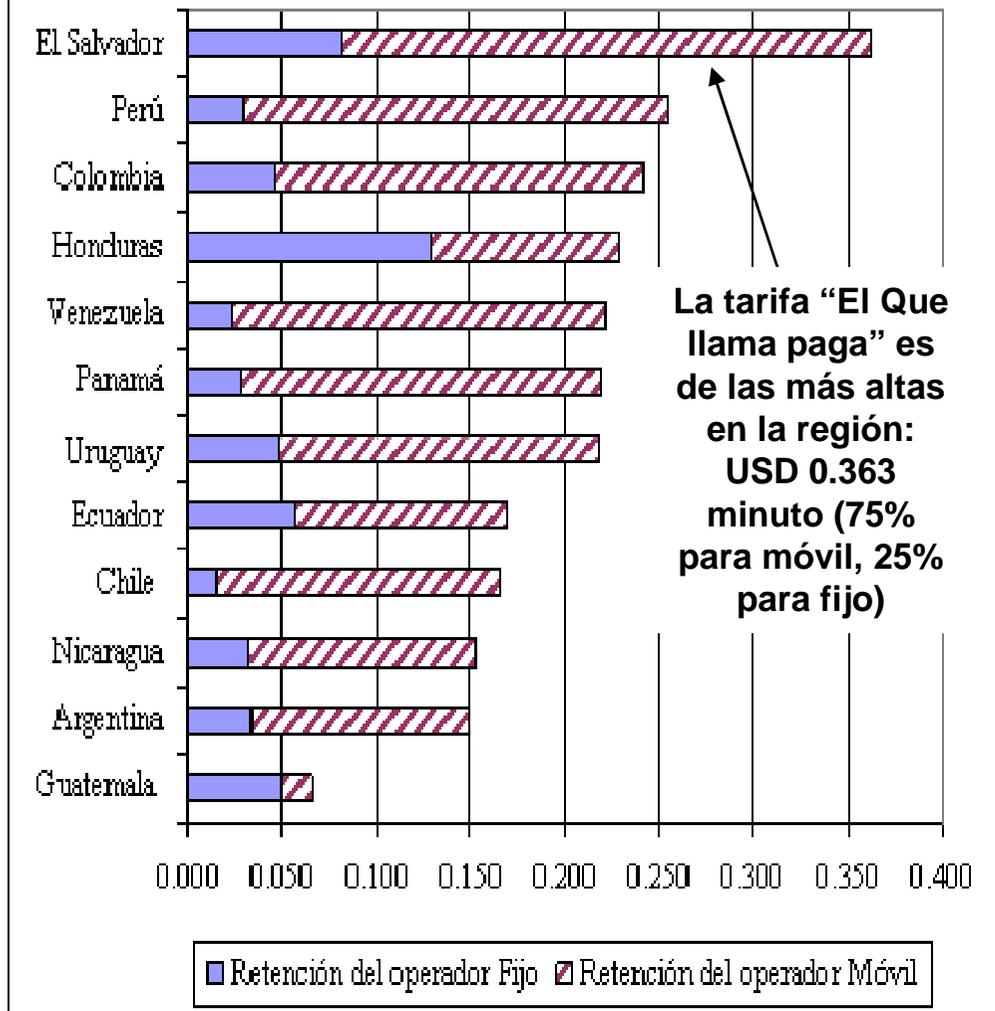


Fuente: Elaboración NERA, con base en estadísticas de SIGET

La competencia beneficia a los consumidores

TELEFONÍA MÓVIL

Tarifa Efectiva de CPP, Marzo 2007 (USD por minuto, sin IVA)



•Fuente: Elaboración NERA con base en información obtenida de reguladores y operadores.

El cargo de terminación en redes móviles para llamadas provenientes desde teléfonos fijos no ha acompañado la disminución de los precios móviles de salida.

Es el más alto de la región y no ha cambiado prácticamente desde 1999 cuando se introdujo el sistema El Que Llama Paga en el país.

En cambio, los cargos de terminación móvil de otro tipo de llamadas (por ejemplo, las internacionales) son bastante menores al de terminación de fijo a móvil, lo cual brinda incentivos para que se produzcan desvíos ineficientes de tráfico.

Barreras a la entrada

- En el mercado móvil, la principal barrera es la disponibilidad de espectro electro magnético
- SIN EMBARGO, actualmente existe suficiente espectro NO asignado, de manera que se puede acomodar la entrada de 1 ó 2 nuevos competidores móviles.

Recomendaciones

- **Para intensificar la competencia a nivel minorista en beneficio de los usuarios:**
 - Reglamentación de las condiciones de uso;
 - Reglamentación de la calidad de servicios públicos de telecomunicaciones;
 - Portabilidad.
- **Para intensificar la competencia en las llamadas fijo-móvil:**
Buscar convergencia gradual en los niveles de cargos de terminación:
 - Para no incentivar desvíos ineficientes de flujos de tráfico;
 - Una manera de evitar prácticas contra la competencia en los mercados de interconexión es de regular la interconexión y vigilar que se cumplan los principios de transparencia y no discriminación indebida de condiciones de interconexión.

VI. TELEFONÍA FIJA

- Alrededor de **12** operadores de telefonía fija
- Mercados **al por menor**:
 - Acceso telefónico fijo local residencial y comercial: sigue siendo bastante concentrado, pero con tendencias emergentes de competencia utilizando nuevas tecnologías. La presencia creciente de competidores en el servicio de acceso de telefonía fija (*en especial operadores móviles y de cable, así como telefonía de voz sobre Internet -VoIP-*), irá incrementando la competencia efectiva en estos mercados.

La cuota de mercado del principal operador ha caído desde el 2003 debido principalmente al crecimiento de cuotas de mercado de sus competidores, pero aún sigue siendo alta.

La presencia de regulación de precios tope para los servicios de telefonía fija local continúa siendo una regulación importante para prevenir cualquier intento de incremento unilateral de precios del operador principal de telefonía fija.

Larga Distancia (LD): tanto nacional como internacional presentan signos de competencia efectiva.

- Suscriptores de telefonía fija o móvil pueden elegir la empresa que utilizarán para su servicio;
- Existen alrededor de unos 12 operadores de LD;
- Bajo las condiciones analizadas, no existe operador con posición de dominio;
- Los precios han venido decreciendo debido a la competencia efectiva;
- Medios sustitutos: correo electrónico, Skype, etc.

Mercados al por mayor:

Servicios de interconexión, al igual que en
telefonía móvil, adolecen de signos de
competencia efectiva.

TELEFONÍA FIJA

- La presencia cada vez mayor de competidores en el servicio de acceso de telefonía fija local residencial y comercial, en especial de los operadores móviles y de cable TV, irá incrementando la competencia efectiva en estos mercados.
- La competencia de operadores de cable con los operadores tradicionales de telefonía fija es un fenómeno que también se observa en otros países, y esto ha sido posible fundamentalmente gracias al desarrollo de la tecnología.

Dos líneas de acción para mejorar la competencia en el mercado de acceso local en beneficio de los usuarios:

- **Convergencia** de cargos de terminación en móviles:
los servicios de telefonía fija están en desventaja frente a los móviles por la discrepancia existente, la cual incentiva la pérdida de tráfico en las redes fijas.
- Examinar las **condiciones del suministro** de servicios al por mayor de los circuitos dedicados (ya sea de enlaces de interconexión o arriendo de circuitos privados) a otros proveedores de redes, como parte del Reglamento de Interconexión.

VII. INTERNET



Mercados Relevantes:

- Internet **conmutado** –dial up- o banda angosta (servicios de acceso a Internet de banda angosta, aquellos de bajas velocidades a Internet (hasta 56 Kbps).

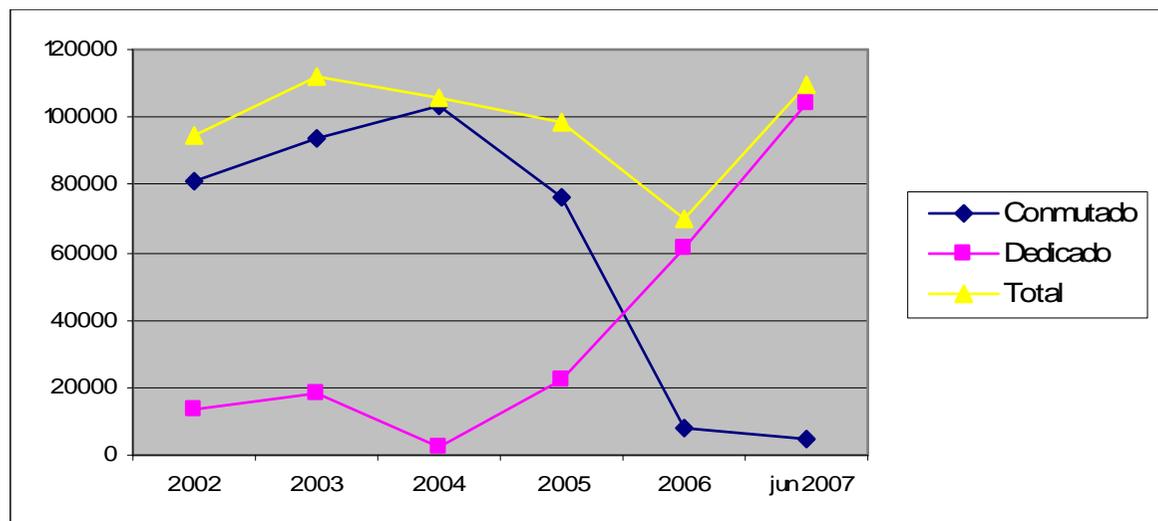
Los servicios de Internet de banda ancha forman parte del Mercado Relevante de Internet de banda angosta.

- Internet **dedicado** o banda ancha: todos los servicios de acceso con velocidades altas mayores a 56 kbps, tales como los servicios de Internet de DSL y Cable TV.

Es poco probable que el precio de los servicios de Internet conmutado discipline a los proveedores de Internet de banda ancha para no aumentar unilateralmente su precio, por lo que los servicios de Internet conmutado no formarían parte del mercado relevante de Internet de banda ancha.

Suscriptores de Internet

Disminución importante en los últimos tres años del número de suscriptores en Internet conmutado, conjuntamente con una aceleración en la suscripción de Internet dedicado.



Fuente: Elaboración propia, con base a datos de la SIGET.

Variabilidad de cuotas de mercado en el corto plazo sugiere que **no** hay operadores con poder de dominio en el mercado de Internet dedicado que mantengan una cuota alta de mercado por un largo tiempo.

El índice HH de concentración ha disminuido en forma importante en los últimos cuatro años.

INTERNET

Suscriptores y Cuotas de mercado en mercados de Internet

A. Internet Dedicado			
	<u>2003</u>	<u>2006</u>	<u>2007 (Jun)</u>
TOTAL	18,668	61,284	104,183
HH	8,606	4,735	3,553
B. Internet Conmutado			
	<u>2003</u>	<u>2006</u>	<u>2007 (Jun)</u>
TOTAL	93,395	8,185	5,150
HH	3,621	3,899	5,491
Fuente: SIGET, Elaboración propia			

INTERNET

- **Barreras a la entrada:** los competidores verticalmente integrados con infraestructura propia (tales como telefónicas fijas, telefónicas móviles, cableros) no enfrentan barreras económicas para entrar al mercado. Con excepción de aquellos proveedores de Internet que brindan sus servicios mediante el uso de espectro electromagnético, en cuyo caso la no disponibilidad de este recurso – espectro- si puede convertirse en una barrera a la entrada.
- Sin embargo aquellos proveedores de servicio de acceso a Internet que no cuentan con infraestructura propia y necesitan utilizar infraestructura de los operadores establecidos si pueden enfrentar barreras a la entrada si sus necesidades de alquilar infraestructura no son atendidas a tiempo o están valoradas a precios muy por encima de costos.

INTERNET

- El análisis de los indicadores de los Mercados Relevantes, sugiere que no hay operadores con poder de dominio en el mercado de Internet conmutado o dedicado.
- No es posible determinar operadores con poder de mercado y bajo las condiciones analizadas no se perciben indicios de prácticas anticompetitivas.

VII. CONVERGENCIA DE SERVICIOS Y PLATAFORMAS

CONVERGENCIA

- El avance de la tecnología está permitiendo que se puedan brindar distintos servicios a través de una misma infraestructura.
- La convergencia es uno de los factores impulsores de la popularidad de los combos o paquetes de servicios.
- En El Salvador ya está ocurriendo. Una empresa de cable TV, está brindando servicios de telecomunicaciones que incluyen, en adición a televisión por cable, servicios de voz, y servicios de datos (específicamente Internet.) Los operadores tradicionales fijos están ofreciendo voz y datos (Internet), pero aún no ofrecen video.

IX. PORTABILIDAD NUMÉRICA EN MÓVILES

PORTABILIDAD NUMÉRICA EN MÓVILES

- Conveniencia depende de los resultados empíricos de análisis costo/beneficio de introducir la portabilidad.
- Entre los costos económicos habrá que considerar además los costos de oportunidad que significará distraer recursos para ampliar la penetración de los servicios móviles y destinarlos a la introducción de la portabilidad.
- Las decisiones de cambio de proveedor pueden estar influenciadas por otros factores:
 - Por ejemplo, los usuarios prepago ponen más atención al precio el servicio, que a la posibilidad de portar el numero;
 - Para los usuarios pospago, en adición al precio, importa mucho la calidad del servicio y las condiciones de uso en los contratos.

Portabilidad numérica en móviles

Pre-requisitos para que funcione la Portabilidad:

- Una precondition para que la portabilidad funcione es que se reduzcan otros costos indebidos de cambio de operador por parte de los consumidores. La eliminación o reducción de dichos costos podría lograrse reglamentando las condiciones de uso.
- Otro aspecto a considerar es que, de acuerdo a encuestas y evidencia de otros países, los usuarios prepago valoran muy poco la tenencia de un solo número. Más aún, la tasa de desafiliación de estos usuarios es alta y el usuario promedio prepago tienen un grupo pequeño de usuarios de telefonía con quienes se comunica regularmente, por lo que el cambio de número telefónico no les implica mayor costo o problema. Ocurre lo inverso con muchos de los usuarios pospago, en especial los comerciales, que si valoran la tenencia del número de teléfono. En El Salvador, 88% de los usuarios móviles son prepago, por lo que cabría preguntarse si existe una demanda potencial adecuada para portabilidad numérica, y si el costo promedio va a poder ser soportado sólo por este grupo de usuarios.



Superintendencia de Competencia
República de El Salvador

WWW.SC.GOB.SV

La competencia beneficia a los consumidores