

Informes del Centro

Sector Público – Sector Privado

**Competencia y Regulación en los Mercados
Españoles de las Telecomunicaciones**

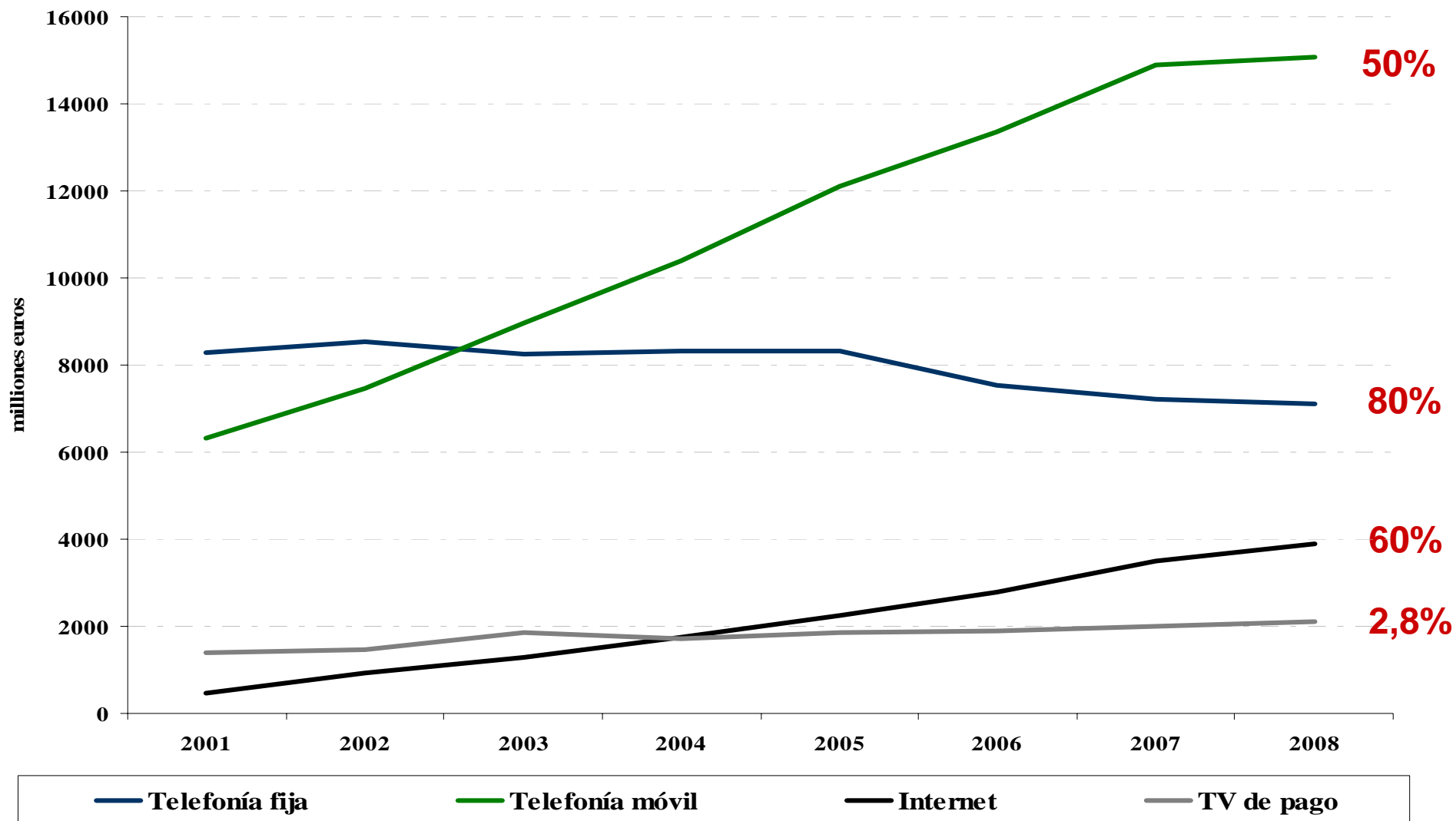
Ángel López

Con la colaboración de **Sandra Jódar-Rosell**

Madrid, 15 de octubre de 2009

Evolución Ingresos minoristas por mercado

Cuota de mercado de Telefónica



Telefonía Fija

Telefonía Móvil

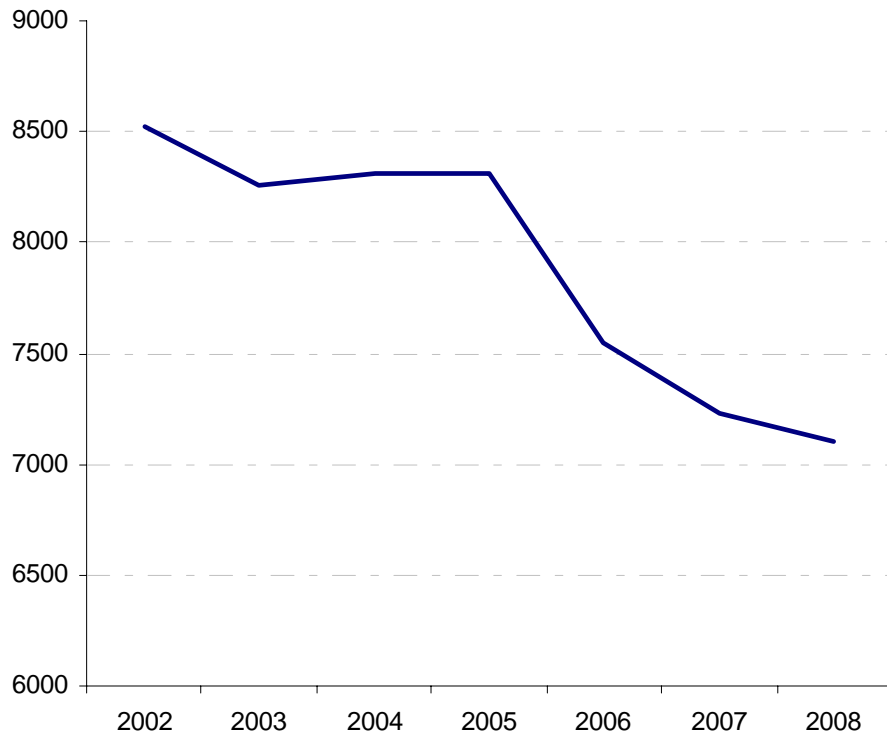
Televisión de Pago

Banda Ancha y Convergencia de Mercados

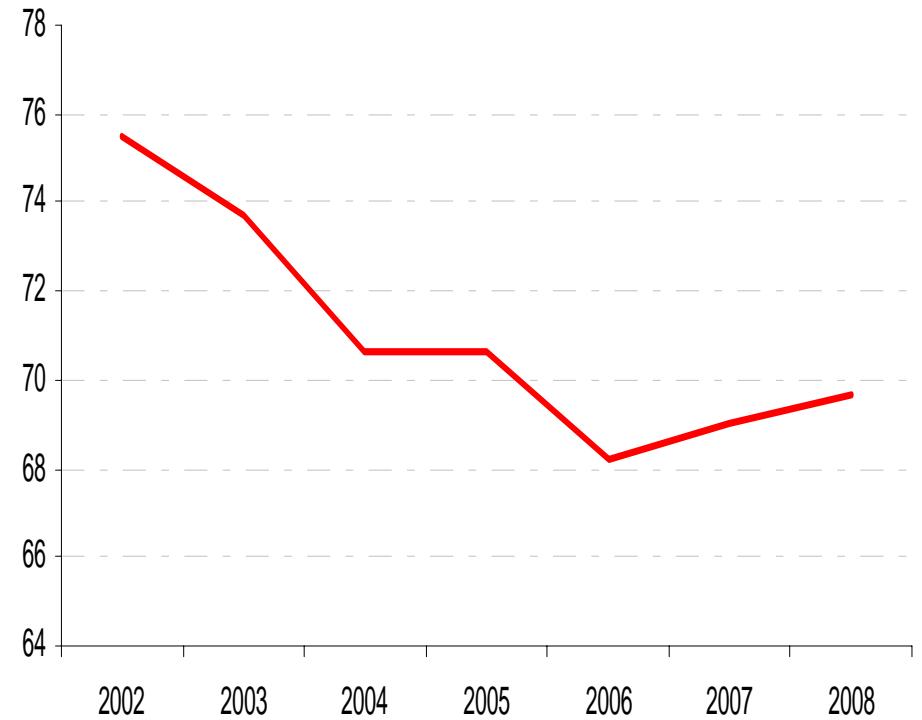
Conclusiones

Telefonía fija. Evolución del mercado

Evolución Ingresos (millones €)

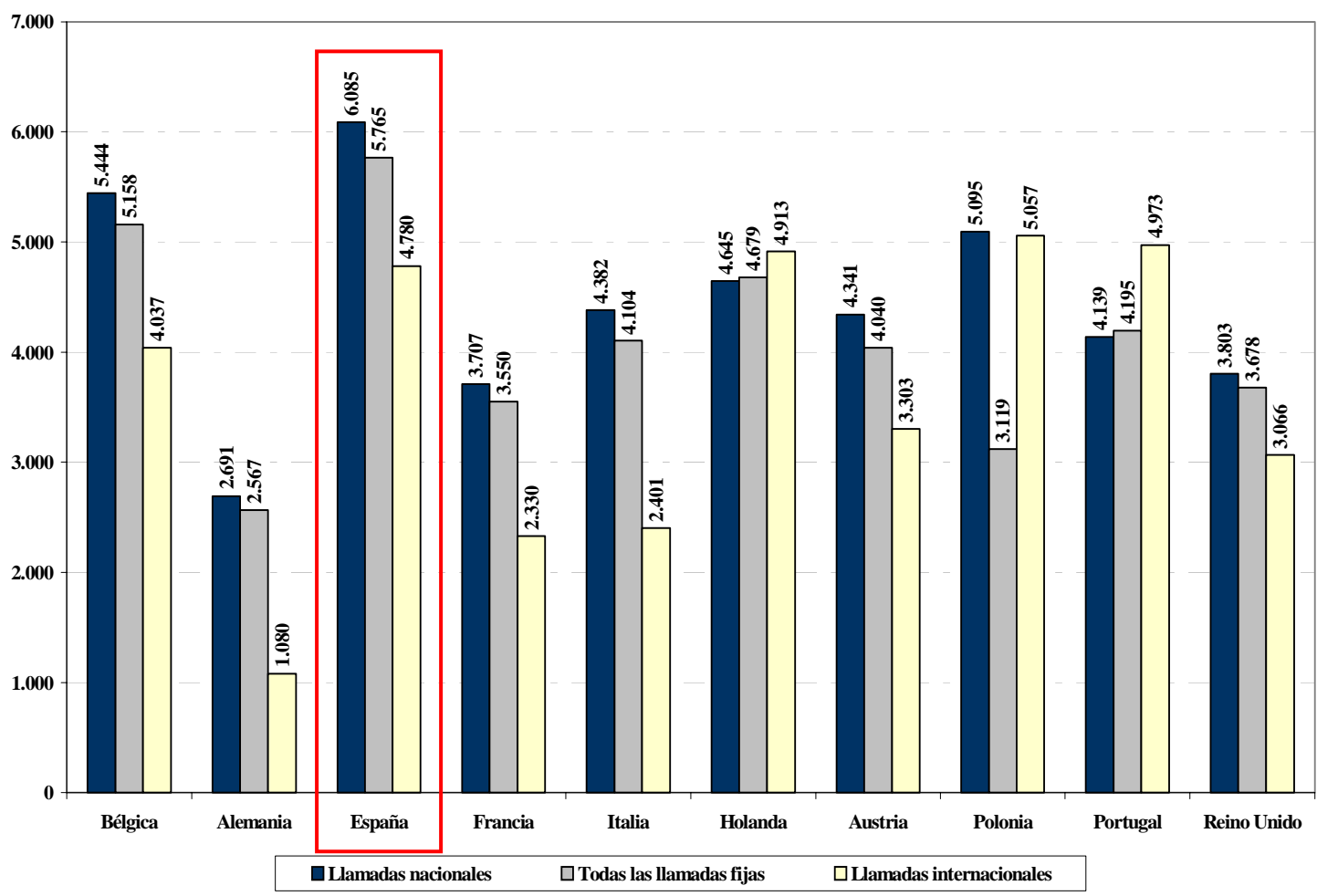


Evolución minutos (miles de millones)



Telefonía Fija. Estructura Competitiva

Índice Herfindahl-Hirschman (volumen) por tipo de llamada, 2007



La concentración del mercado español supera a la de la mayoría de países de la UE-15

Cuota de mercado por líneas, IIIT de 2008:

Telefónica: 79%
ONO: 10%

Fuente: Progress Report on the single European Electronic Communications Market 2008 (14th Report)

Precios de Telefónica, Septiembre de 2008

- **La cuota mensual fija** de línea cobrada en el sector residencial es próxima a la de otros países del entorno
- **Precio llamadas locales** (3 y 10min) es inferior al precio medio europeo
- **Precio llamadas nacionales** (3 y 10min) es claramente superior
- **El gasto medio** en el que incurriría un consumidor “estándar” del segmento residencial usando los servicios del incumbente (cesta OCDE) es ligeramente inferior en España que en varios países del entorno.

Telefonía Fija

Telefonía Móvil

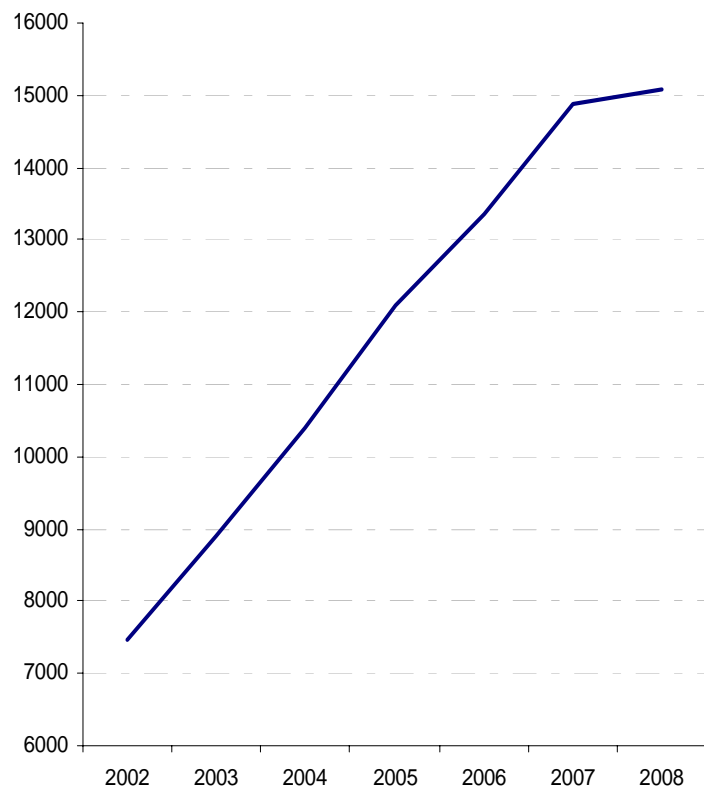
Televisión de Pago

Banda Ancha y Convergencia de Mercados

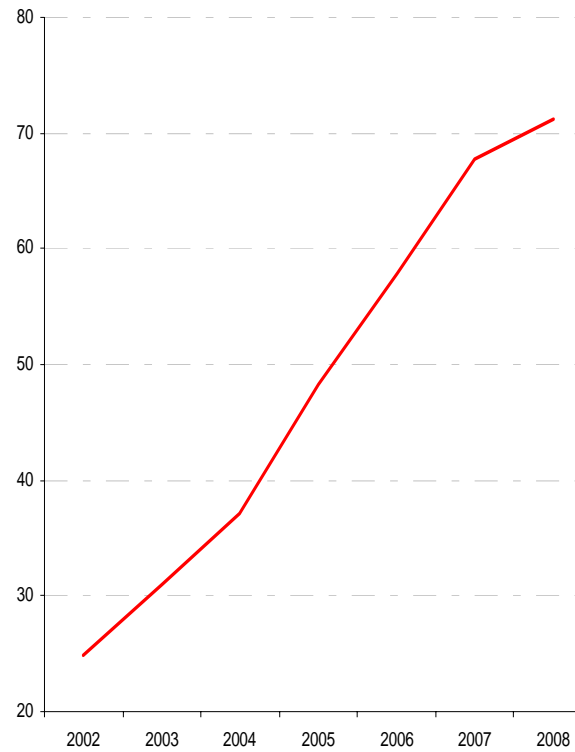
Conclusiones

Telefonía Móvil. Evolución del mercado

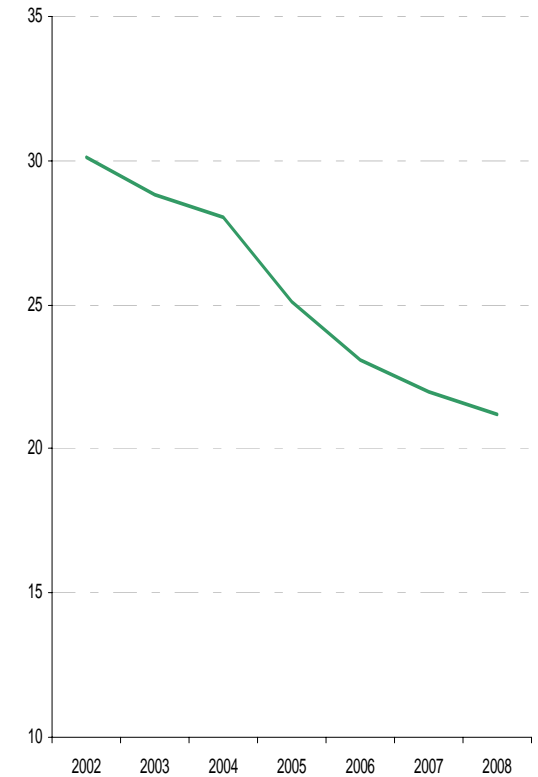
**Evolución Ingresos
(millones €)**



**Evolución minutos
(miles de millones)**



**Evolución ingresos medios
(céntimos € por minuto)**



Competencia en servicios: Operadores móviles virtuales en España

Movistar

- Ono
- Sweno (El Corte Inglés), aun sin operación

Llamadas internacionales

Estructuras precios simples

Mercados conexos

Mercados ajenos

Destinadas a consumidores más susceptibles de Cambiar: prepago

Vodafone

- Euskatel
- R Cable
- Telecable
- British Telecom
- Lebara
- Eroski Móvil
- PepePhone
- Nukkii Mobile

Orange

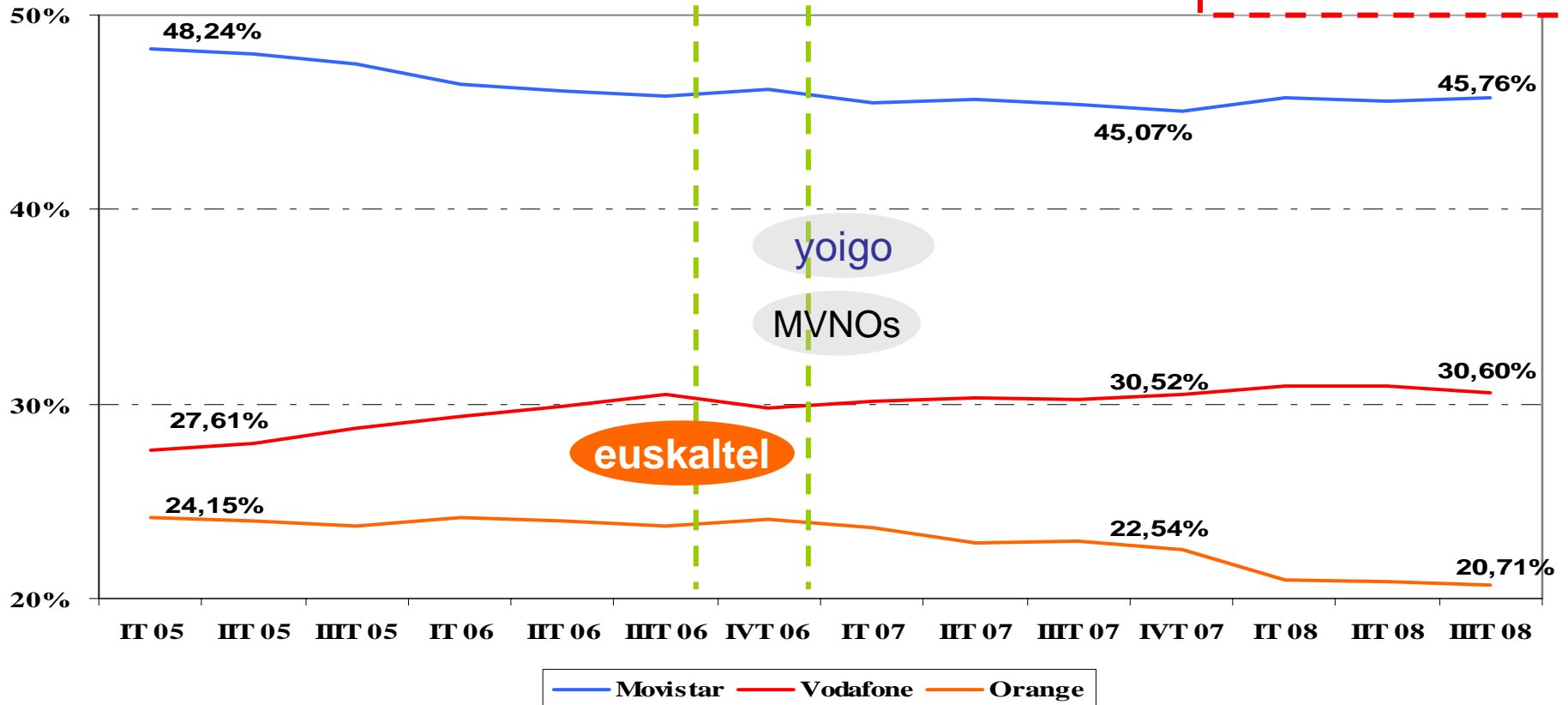
- Carrefour
- Happy Móvil (The Phone House)
- Simyo
- Jazztel Móvil
- MundiMóvil
- Dia Móvil
- Masmovil
- Bankinter Móvil
- Euphony
- Talkout

■ Obligación de acceso a terceros a **precios razonables** desde febrero de 2006

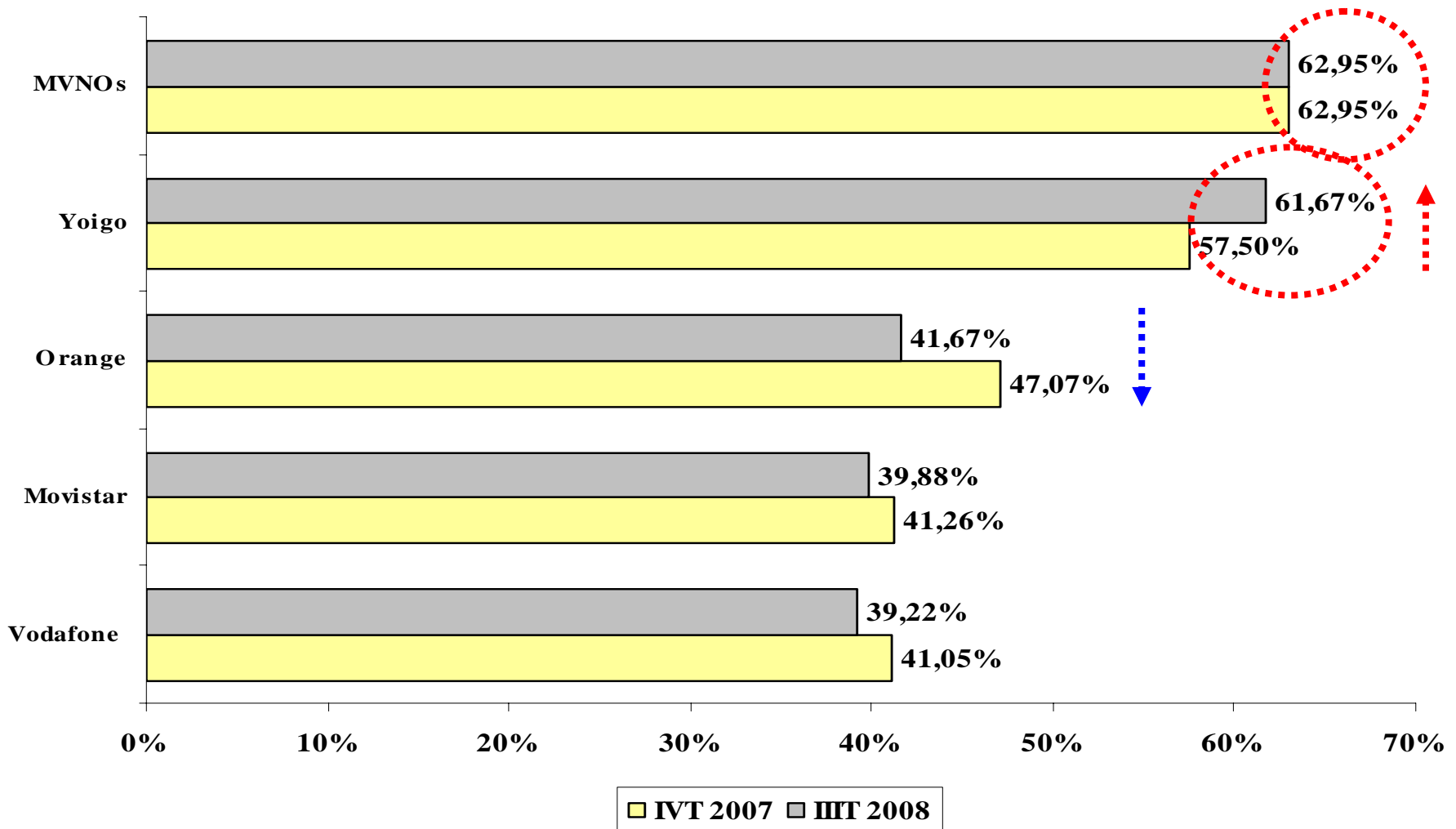
■ Fuertes incentivos de las redes más pequeñas a ofrecer acceso a OMVs

La concentración del mercado español es algo superior a la de otros países de la UE-15

Cuotas de mercado por líneas



Proporción de líneas prepago, IVT 2007 y III T 2008

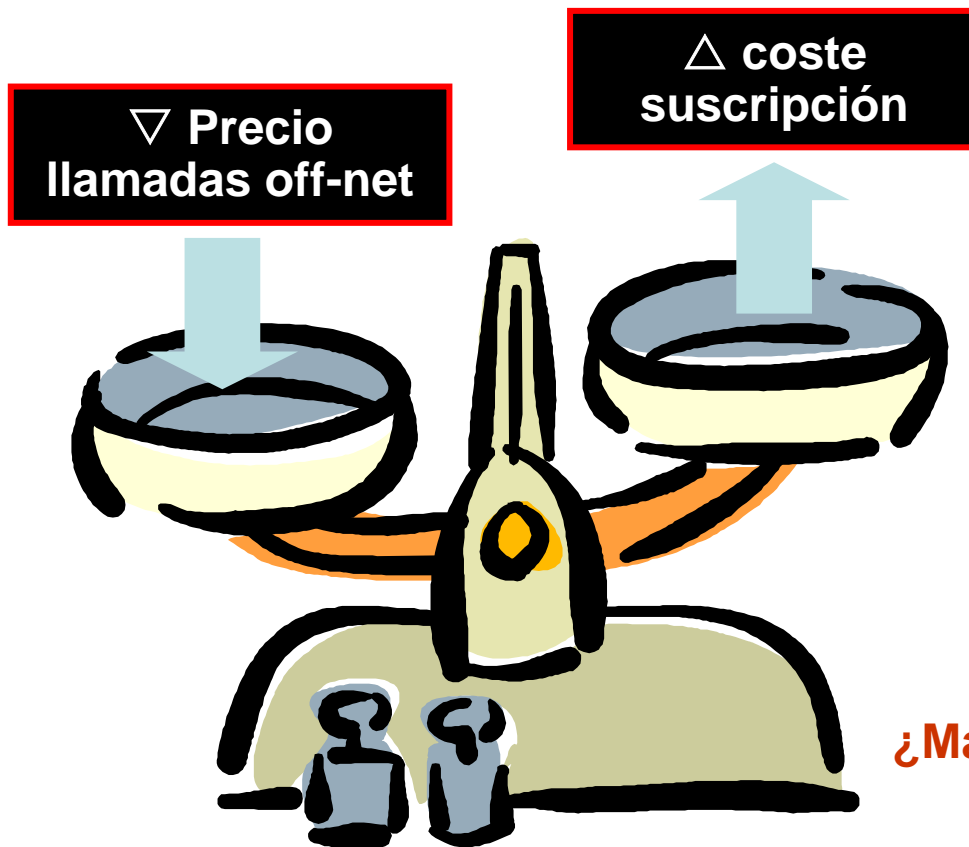


Precios telefonía móvil, 2008

- **En las cestas de bajo consumo**, los precios de telefonía móvil en el mercado español se encuentran entre los más altos.
- **En las cestas de medio consumo**, los precios de telefonía móvil en el mercado español son los más altos tanto para los contratos postpago como en los pre y postpago.
- Aunque **el precio por minuto** no es alto en España, su combinación con el precio por establecimiento de llamada, eleva el coste de la llamada.

Telefonía Móvil. Precios terminación de llamada

La regulación de los precios de terminación y el *Waterbed Effect*



Los precios de terminación inciden:

- **directamente sobre el precio final de las llamadas off-net (incrementándolo)**

- **¿sobre la cuota mensual de suscripción (reduciéndola) o las subvenciones a los clientes (incrementándolas)?**, a través de la competencia por captar receptores de llamadas off-net.

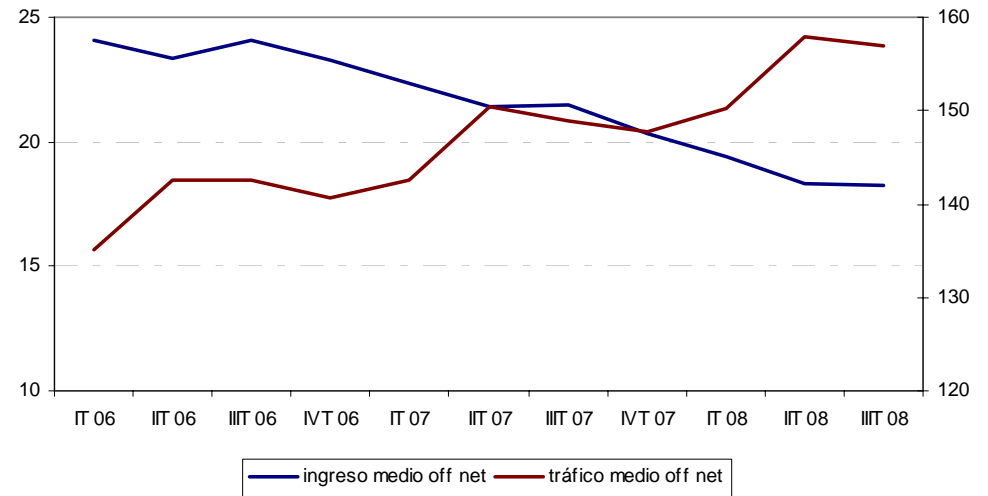
¿Magnitud? ¿Beneficia a los consumidores?

La regulación de los precios de terminación y el *Waterbed Effect*

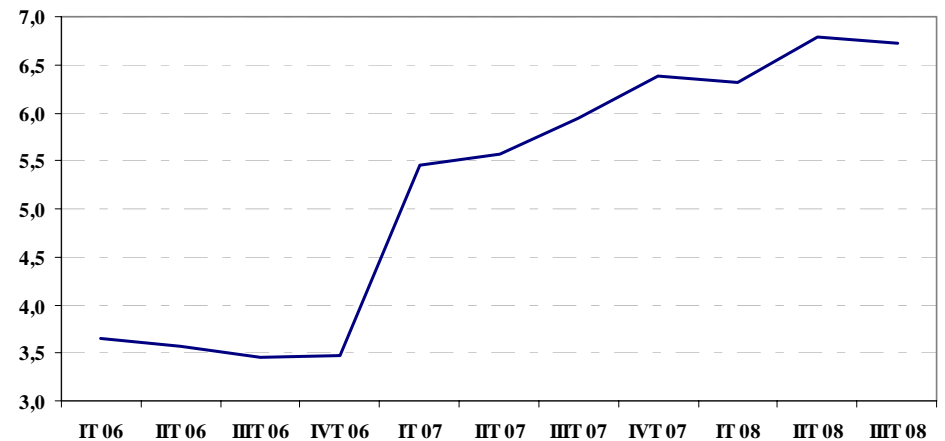
Tras el *Glide Path* establecido por la CMT para los precios de terminación a partir de 2006, se observa que:

- la **evolución** del ingreso y tráfico medios off-net, así como de la cuota de alta y el abono mensual, son **coherentes con la existencia del Waterbed Effect**
- pero faltan datos para poder afirmar que el fenómeno se da realmente en España y en qué medida.

Ingreso medio off net (cts. de €/min.) y tráfico medio off net (min./línea/trimestre) postpago



Cuota de alta y abono mensual (€/línea) de telefonía móvil postpago



Telefonía Fija

Telefonía Móvil

Televisión de Pago

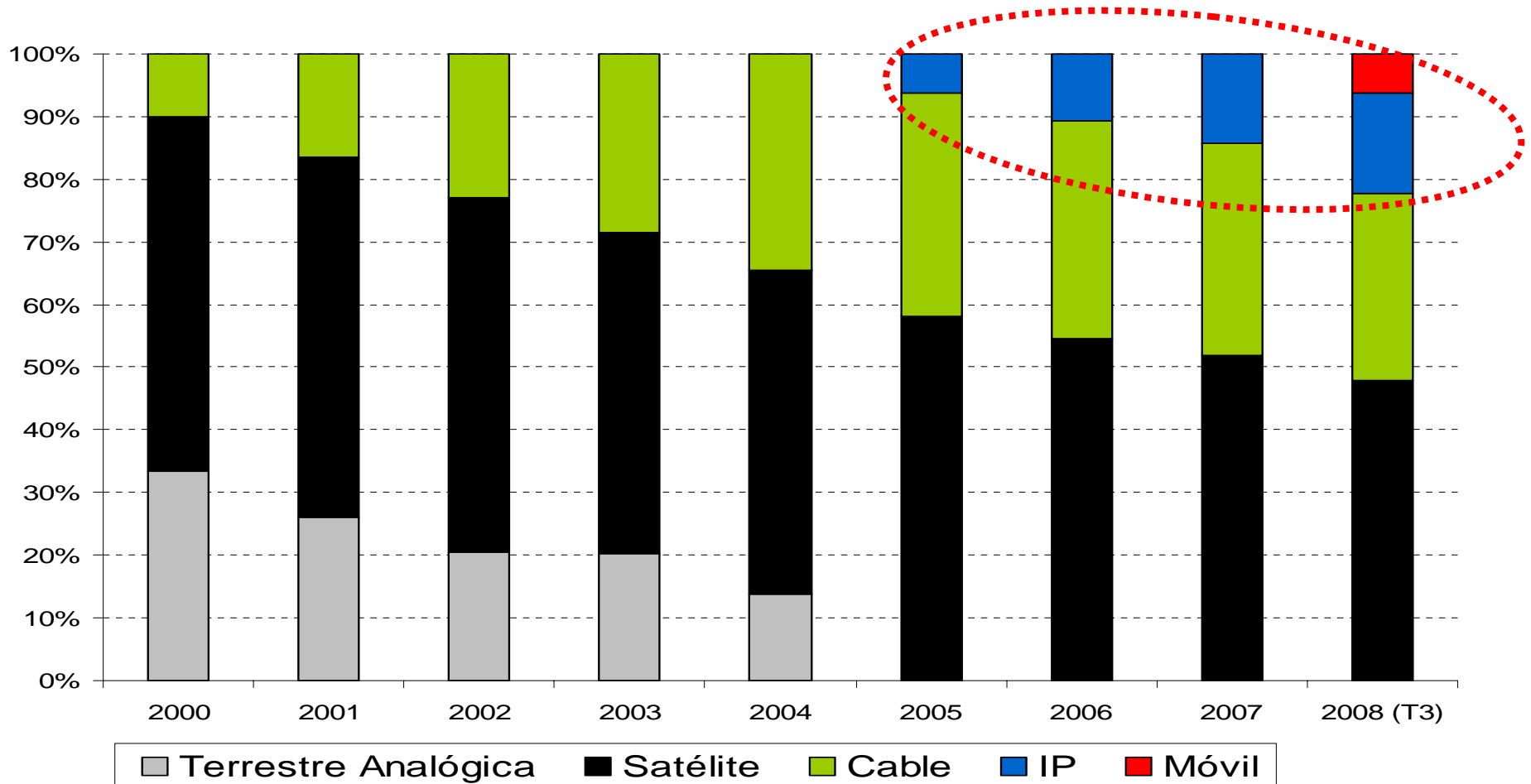
Banda Ancha y Convergencia de Mercados

Conclusiones

- **Diferentes tecnologías:** satélite, cable, DSL, televisión móvil en *streaming* y TDT de pago
- El **mercado** español es **pequeño** en términos de abonados:
 - 4.300.000 hogares (25,6%) en septiembre de 2008
 - a la cola de la UE (sólo por delante de Grecia y otros países recientemente adheridos). Francia 46% e Italia 29%.
- **Pero empieza a despegar:**
 - + de 600.000 nuevos abonados entre el IIIT de 2007 y IIIT de 2008
 - + de 600.000 nuevos abonados en la TDT de pago durante 2009

Televisión de pago. Estructura competitiva

Evolución de las cuotas de mercado por tecnologías de difusión de la TV de pago



Telefonía Fija

Telefonía Móvil

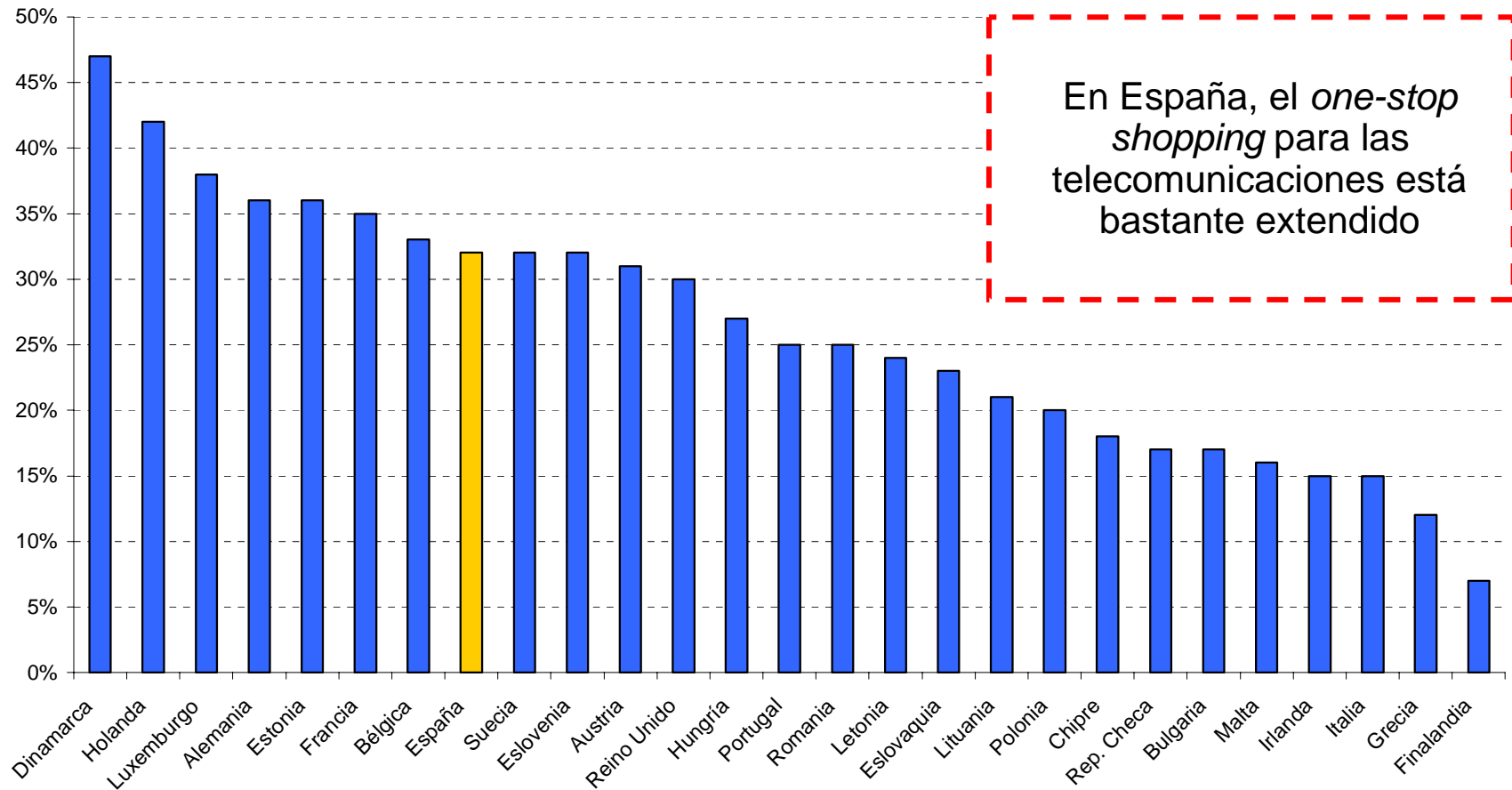
Televisión de Pago

Banda Ancha y Convergencia de Mercados

Conclusiones

La convergencia se hace visible a través de los empaquetamientos

Consumo de paquetes de servicios de comunicaciones. % de hogares, 2008

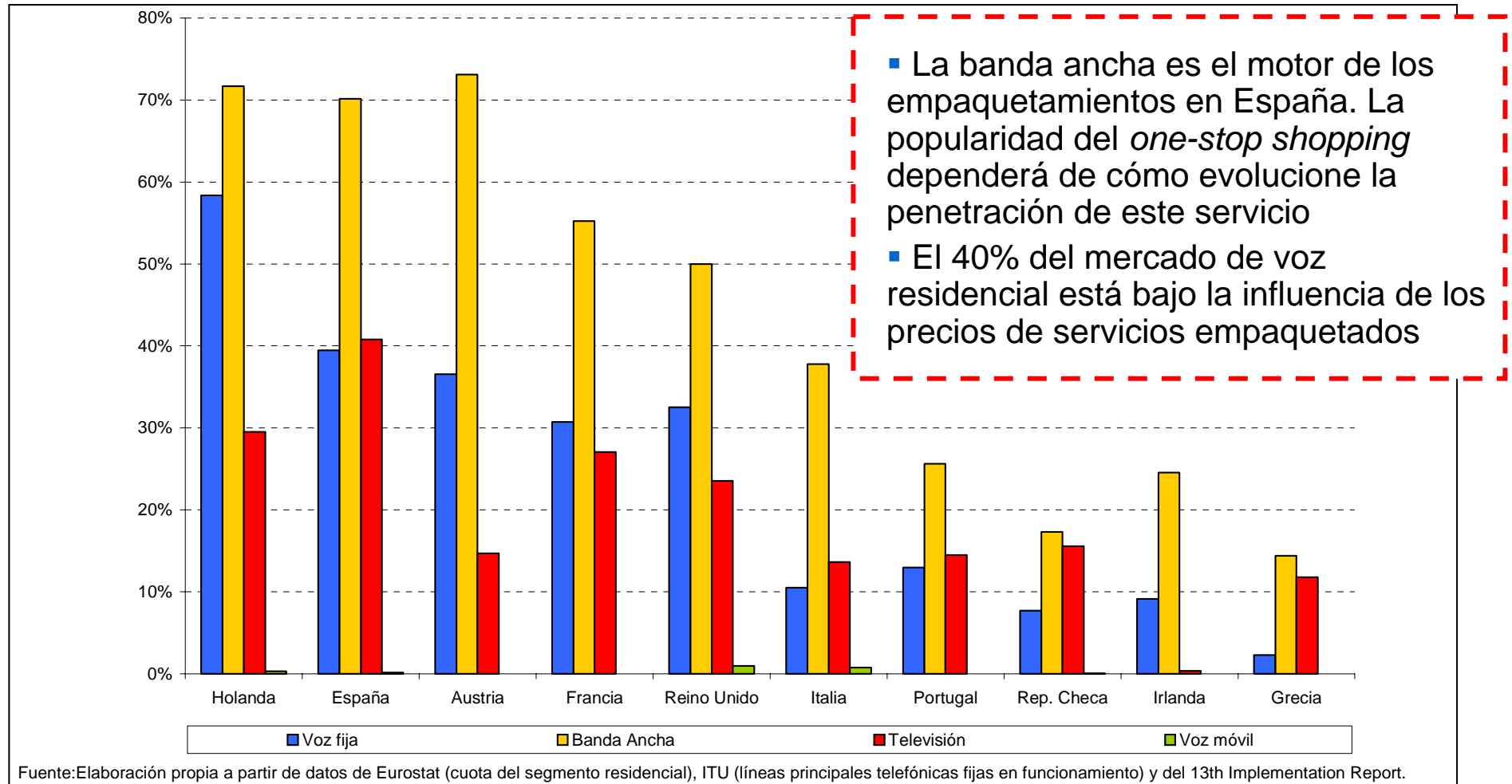


Fuente: Eurobarómetro 2008: "E-communications Household Survey"

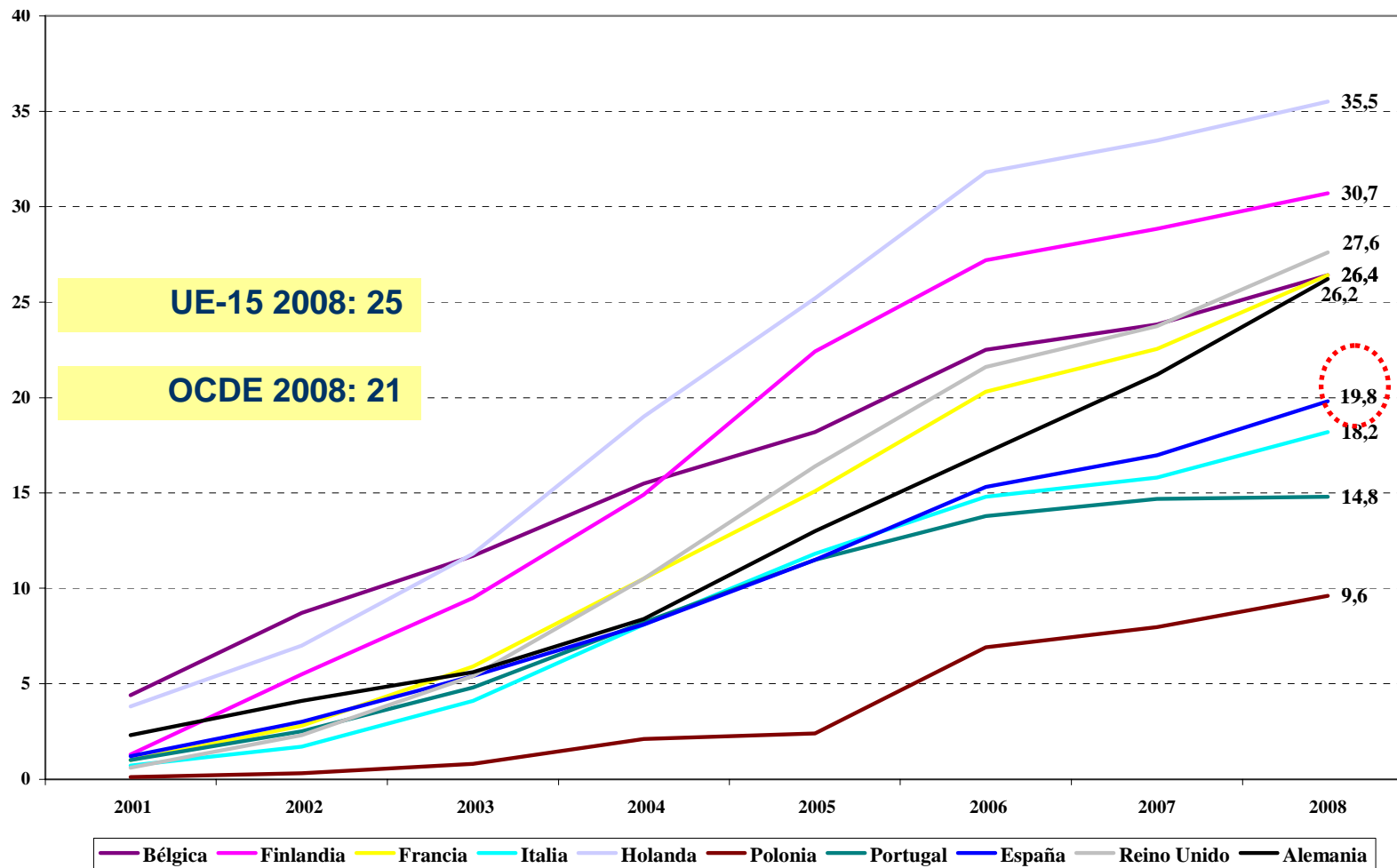
Banda Ancha y Convergencia de Mercados

¿Qué servicios se consumen más frecuentemente de forma empaquetada?

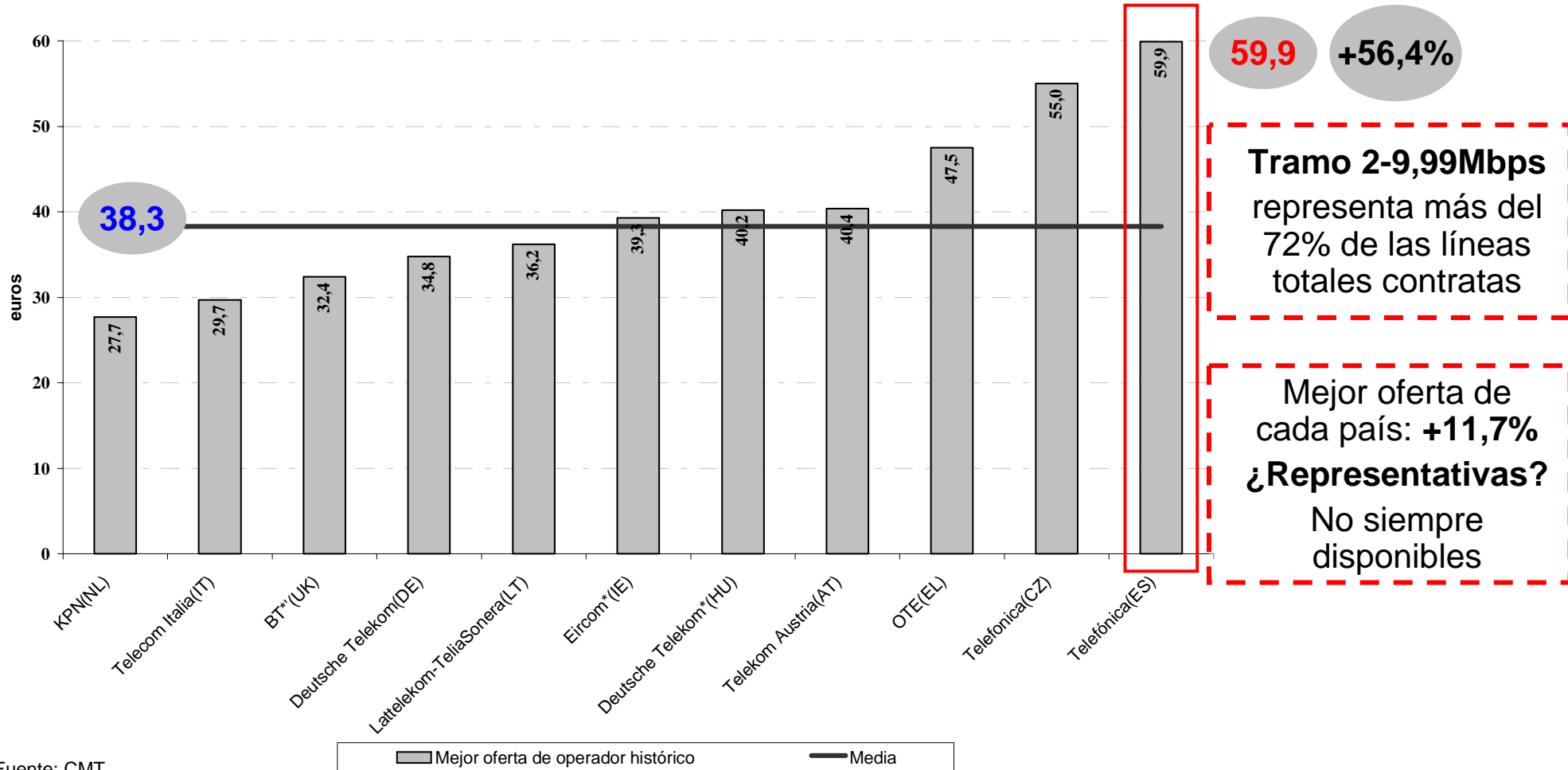
% de suscriptores en cada servicio que lo contratan junto a otro, junio 2007



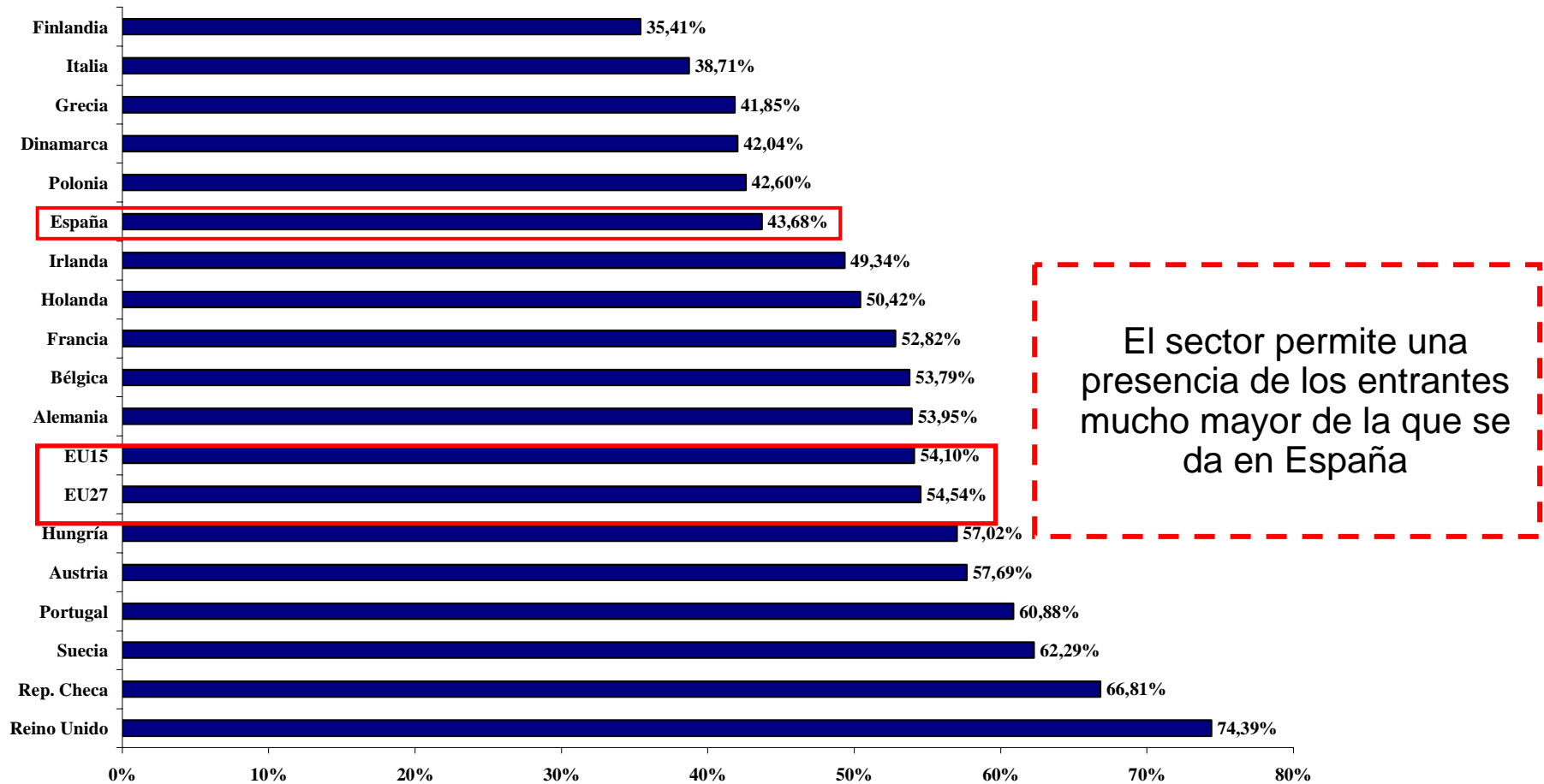
Penetración (número de conexiones por cada 100 habitantes)



Precios (II). Mejores ofertas de operadores históricos, vel.: 2-9,99 Mbps (en €-PPP), dic 2008

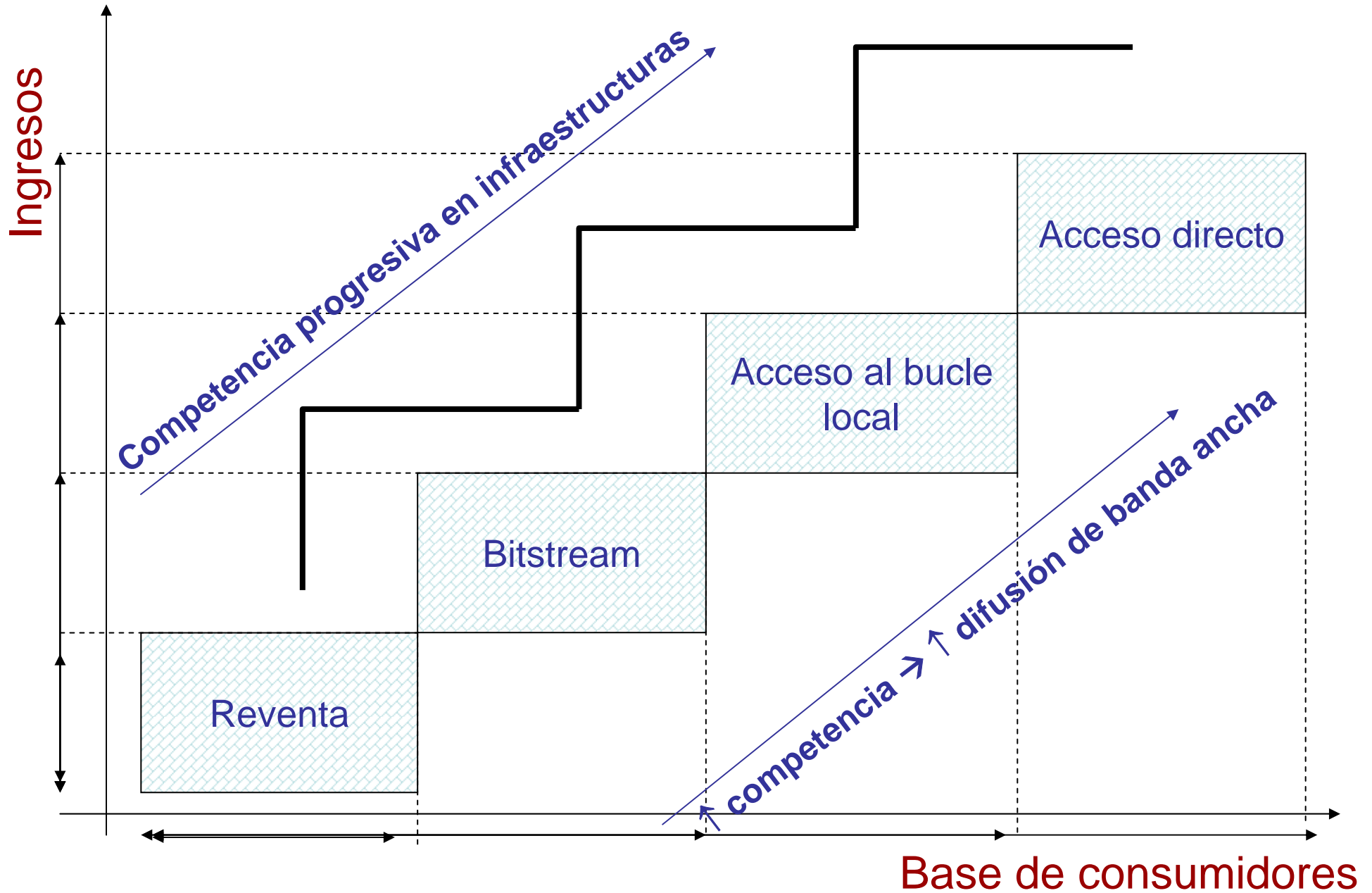


Ranking países europeos por cuota de mercado de entrantes, 2008



Fuente: "Broadband access in the EU: situation at 1 July 2008", Comisión Europea.

La escalera de la inversión. Cómo funciona

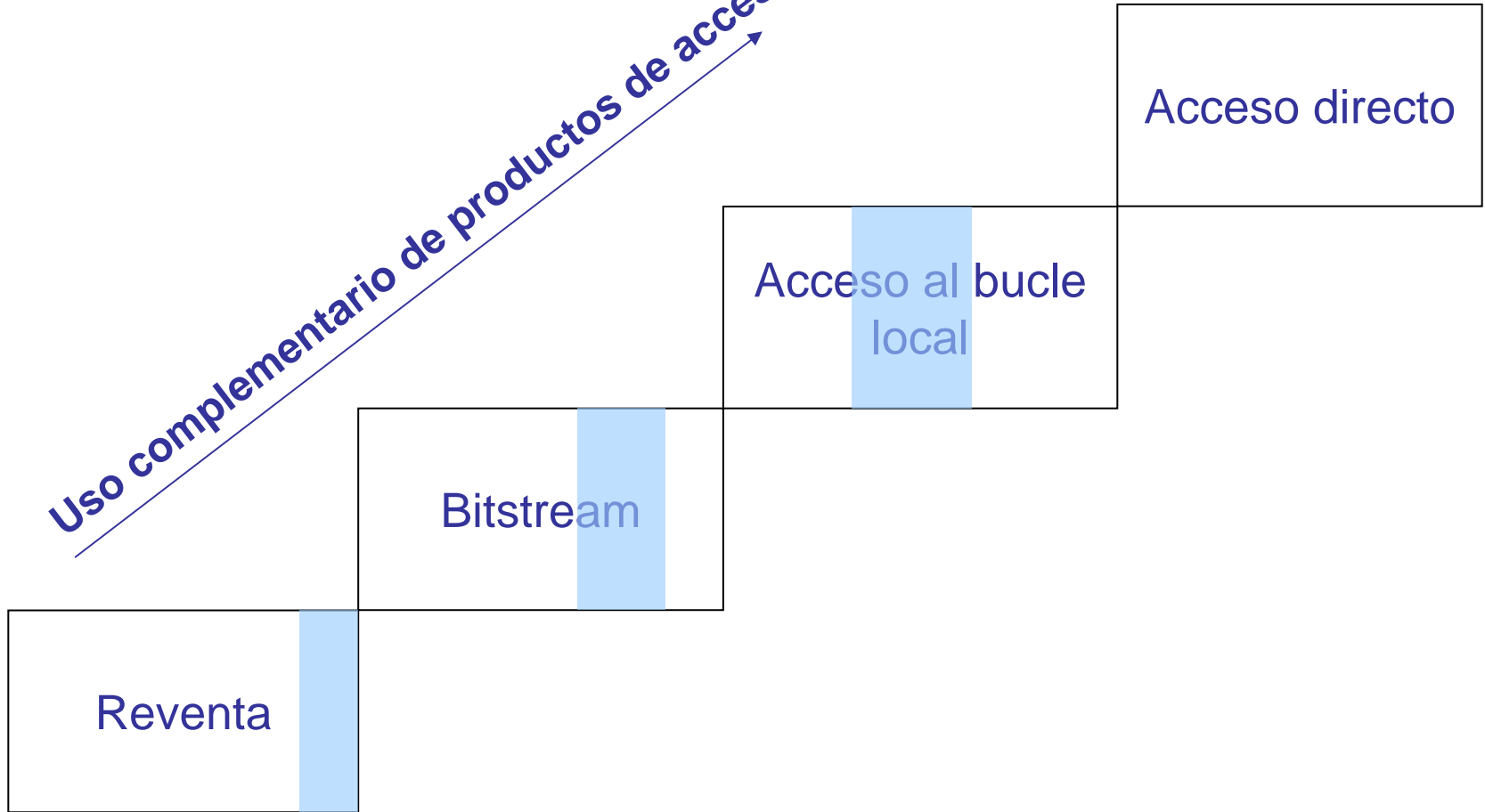


Diferencias regionales

(áreas con menor densidad)

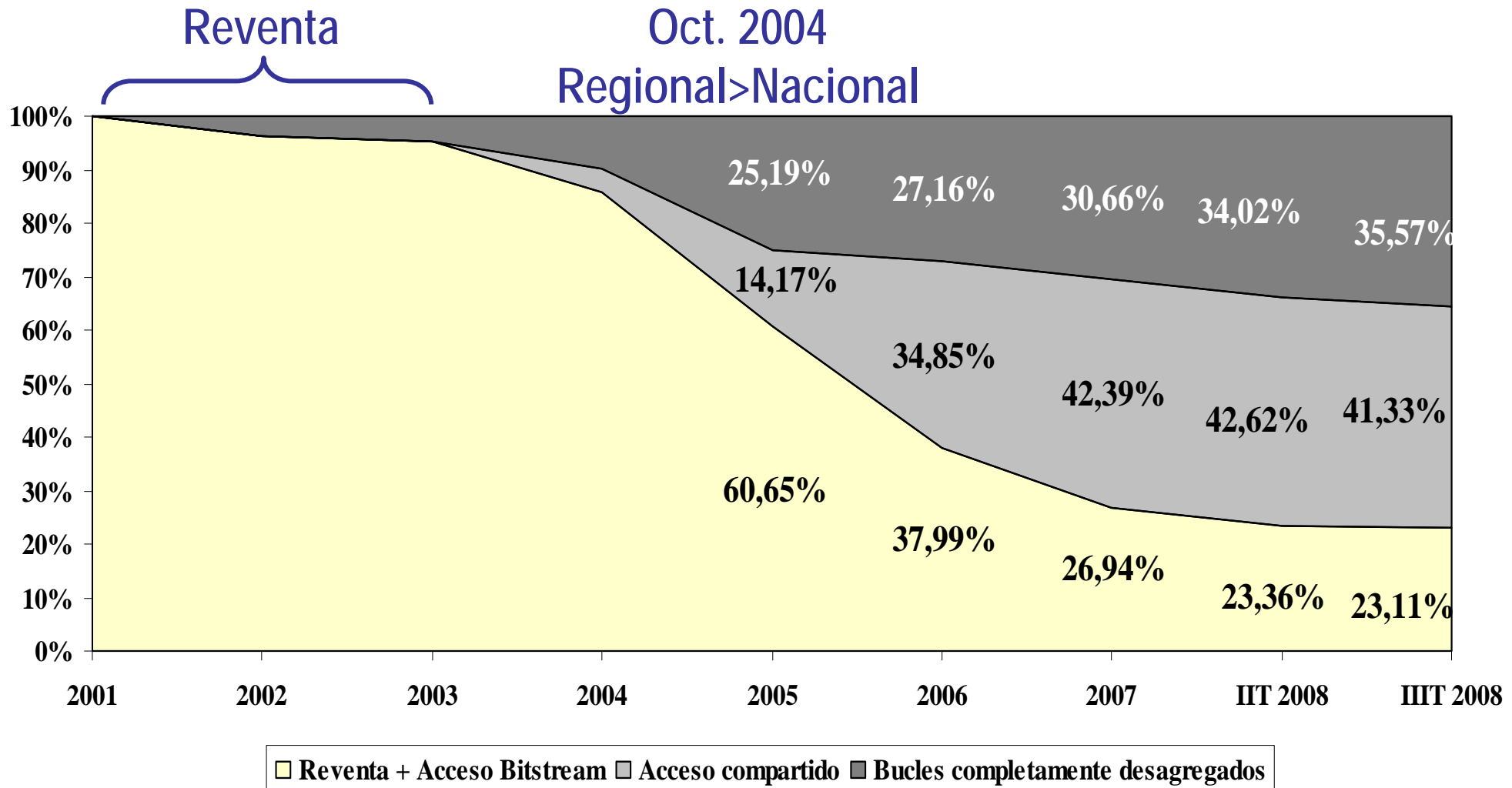
Ingresos

Uso complementario de productos de acceso



Base de consumidores

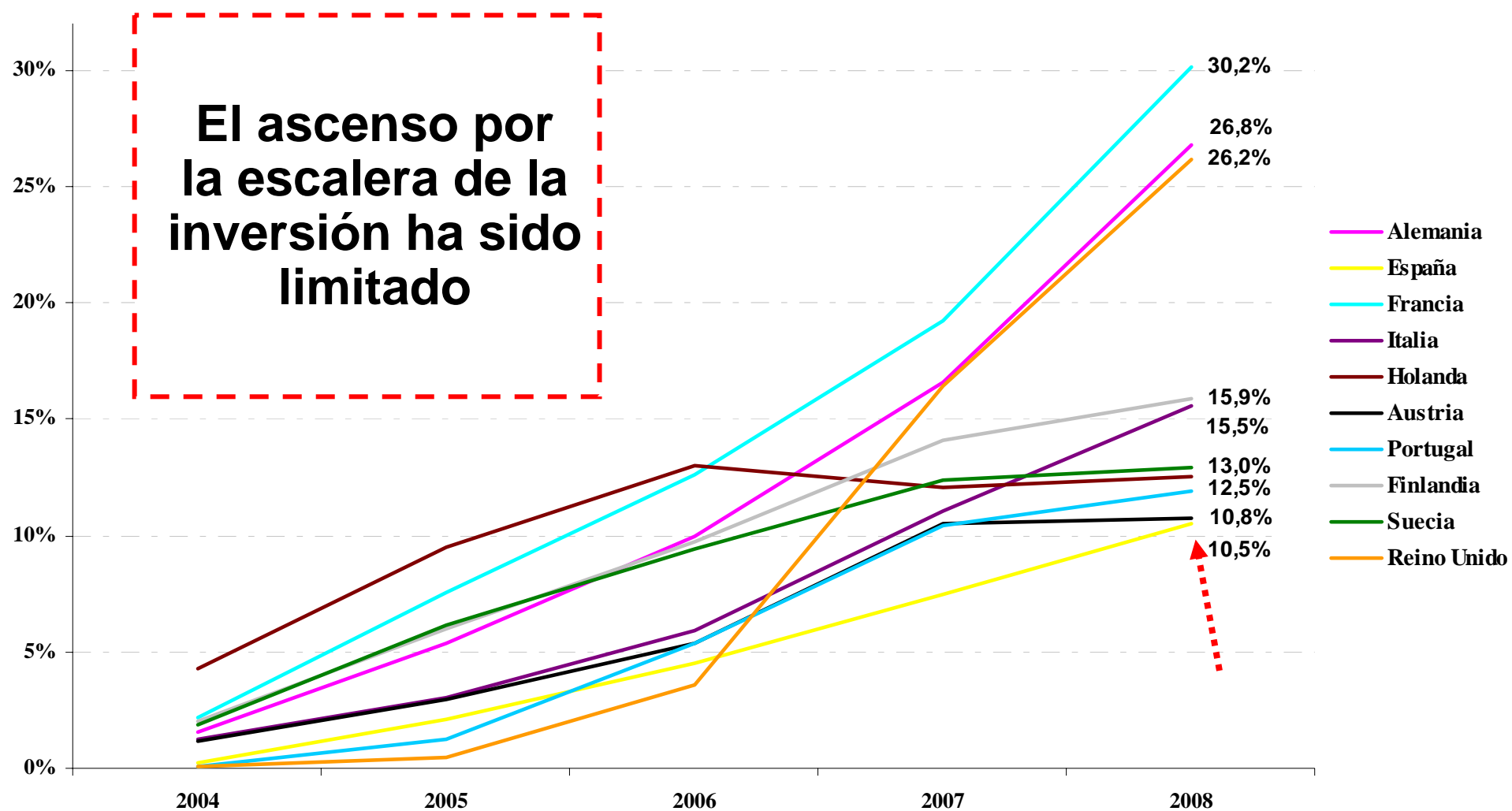
La escalera de la inversión en España



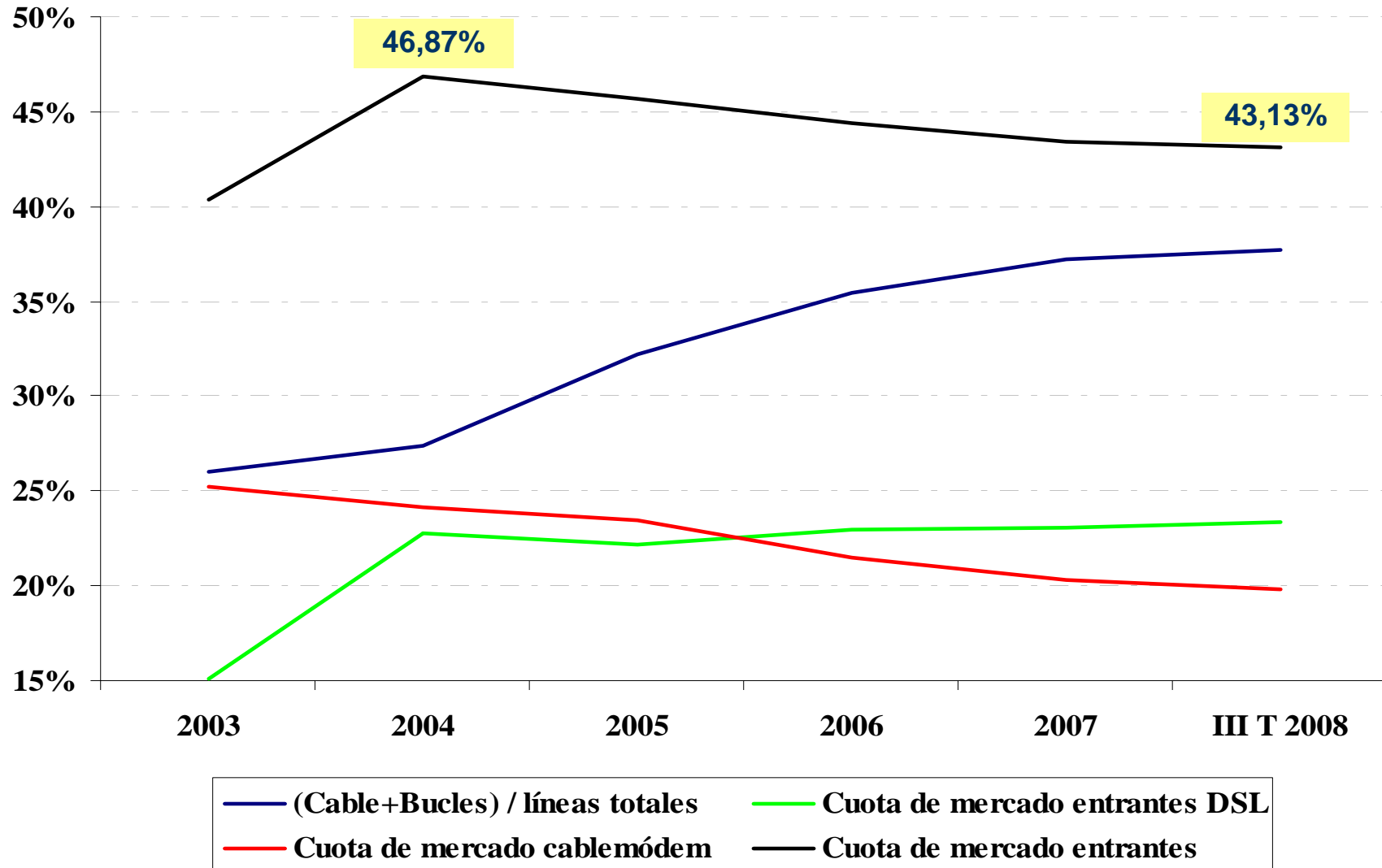
1999
Bitstream
regional

Abril.
Bitstream Nacional

Bucles totales desagregados / total líneas de cobre del incumbente



Competencia en infraestructuras y cuotas de mercado entrantes



Estrechamiento de márgenes

La CE multó a Telefónica por **estrechamiento de márgenes** en el mercado de Internet de banda ancha a través de precios mayoristas de acceso indirecto *demasiado altos* durante 2001-2006

Diferencias regionales. ¿Hay espacio para una regulación en función de las mismas?

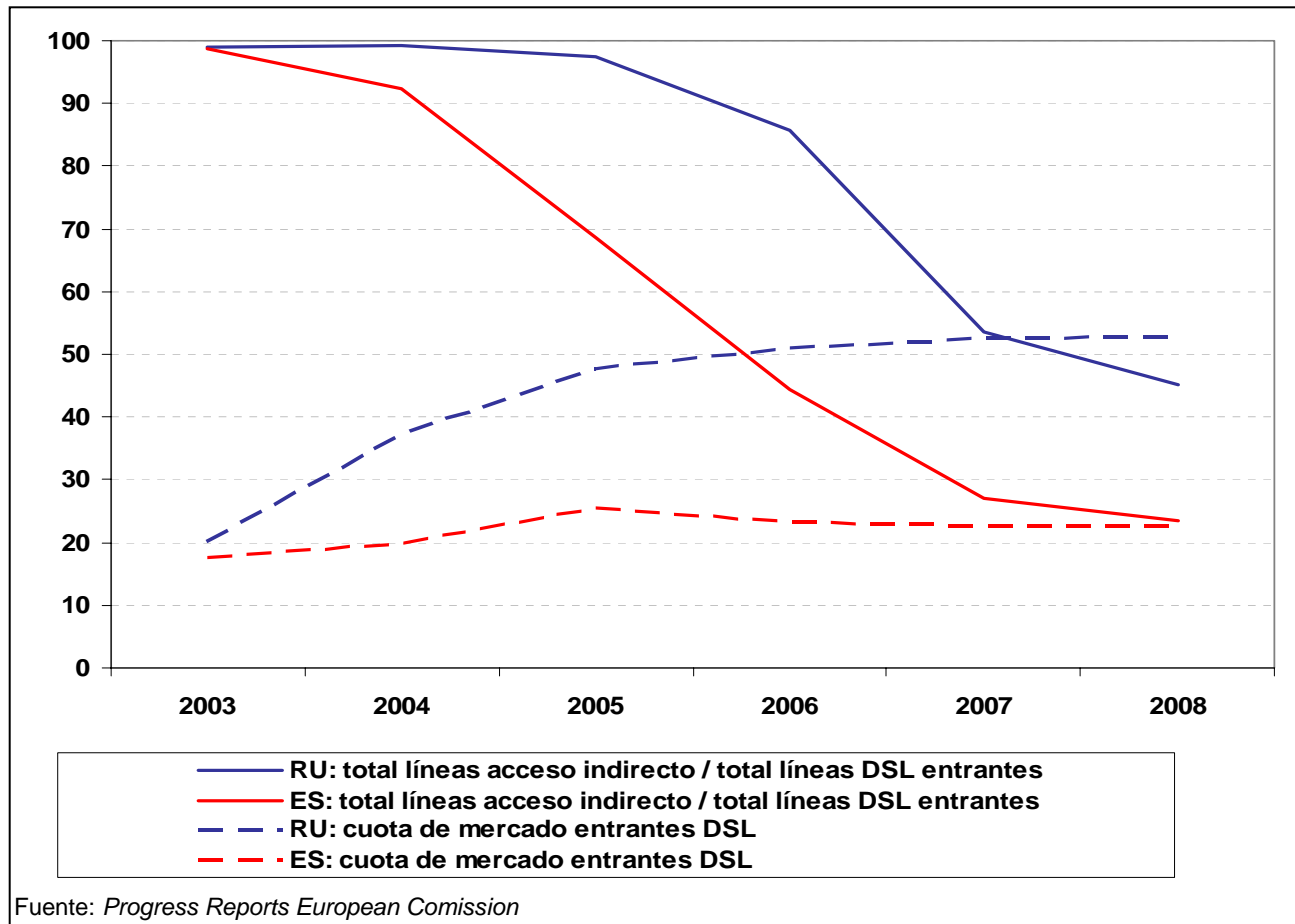
Acceso al bucle es económicamente viable solo en las ubicaciones con una densidad de población alta y con un alto número de usuarios de Internet

- En otras regiones, Bitstream parece ser entonces la única vía posible para competir, pero existía estrechamiento de márgenes
- Precios mayoristas deberían incentivar competencia en servicios donde no es posible en infraestructuras, y viceversa

Competencia en otras dimensiones (calidad, servicio al cliente)

¿Han subido los entrantes DSL demasiado rápido por la escalera de la inversión?

España vs. Reino Unido



En el Reino Unido los entrantes han subido la escalera más lentamente, ganando más cuota de mercado.

Causas posibles tras la rapidez de la subida en España:

- ¿Estrechamiento de márgenes en el acceso indirecto?
 - Decisión Com. Europea
- ¿Mayor capacidad financiera?
- ¿Precipitación?

Caso	Medidas aprobadas CMT
<p>Red híbrida de cobre y fibra (FTTx)</p>	<ul style="list-style-type: none"> -Obligación de acceso al subbucle a precios orientados a coste según la OBA vigente -Obligación de proporcionar acceso Bitstream a nivel nacional, a precios orientados a costes e incluyendo prima de riesgo, para modalidades con velocidades hasta 30Mbps
<p>Fibra hasta el hogar (FTTH)</p>	<ul style="list-style-type: none"> -No existe obligación de desagregar los bucles de fibra. -Obligación de proporcionar acceso Bitstream a nivel nacional, a precios orientados a costes e incluyendo prima de riesgo, para modalidades con velocidades hasta 30Mbps
<p>Acceso a la infraestructura de obra civil</p>	<ul style="list-style-type: none"> -Obligaciones de transparencia y no discriminación, -Obligación de atender las peticiones razonables de compartir con sus competidores a unos precios orientados a costes. En caso de una imposibilidad técnica, proporcionar alternativas como el alquiler de fibra oscura.
<p>Acceso a las infraestructuras de canalización final o acometida en las propias viviendas</p>	<ul style="list-style-type: none"> -Edificios nuevos: actualización normativa TICs que asegure espacio en las canalizaciones para despliegue de fibra óptica (competencia del gobierno). -Edificios antiguos: todos los operadores están obligados a compartir sus infraestructuras

Ingredientes necesarios:

- Incentivar la inversión (eficiente) en redes
- X** Promover la competencia en infraestructuras donde es técnica y económicamente posible
- X** Promover la competencia en acceso indirecto (Bitstream) en aquellas zonas donde replicar las redes de acceso existente con fibra óptica no tiene sentido económico
- Certidumbre regulatoria
- Precios mayoristas que:
 - consideren la incertidumbre y riesgo de las inversiones
 - o incorporen la posibilidad de nuevos modelos de precios (contratos de precios de acceso a corto y largo plazo)
 - ?** eviten estrechamiento de márgenes
- Acuerdos entre operadores de inversión conjunta en las nuevas redes
- Compromiso de operadores alternativos antes del despliegue de las redes a adquirir un derecho de uso a cambio de un precio que podría o no estar regulado

Problemas:

- Precios de acceso Bitstream orientados a coste **no incentivan necesariamente el despliegue progresivo** de redes permitiendo márgenes de beneficio mayores en los escalones superiores
- Precios de acceso Bitstream iguales en todo el territorio **no tienen en cuenta características regionales:**
 - **Donde no es posible más de una red:** precios Bitstream inferiores, fomentar competencia en servicios (pero que den incentivos a la empresa a desplegar su red)
 - **Donde es posible competencia en infraestructuras:** precios Bitstream superiores que incentive desplegar nuevas redes
- **Riesgo de una única empresa** donde no haya sitio para varias redes en las modalidades superiores a 30 Mbps

- La banda ancha, a través de las ofertas empaquetadas, es el verdadero motor de la competencia en los mercados conexos de voz fija y televisión de pago
- Ello convierte a la regulación mayorista de la banda ancha en un instrumento clave para fomentar la competencia en estos mercados
- La regulación mayorista existente en España ha permitido subir la escalera de inversión pero de forma limitada
- Los entrantes parecen gozar de menos cuota de mercado que en otros países y no aumentan su presencia desde 2005. Internet móvil ejercerá mayor presión competitiva.
- En cuanto a la telefonía móvil, Yoigo y los OMVs han tenido un impacto positivo sobre la competencia en este mercado
- La importancia de las ofertas empaquetadas propicia la convergencia de los servicios y traerá cambios en las definiciones de mercados
- La regulación vigente de las redes de nueva generación no tiene en cuenta las diferencias regionales