

Colaboración y riesgo de exclusión

II Conference on Competition and Regulation in the Telecommunications Market

Madrid, 24 Octubre 2018



Contents

1.	El entorno al que se enfrentan los operadores y sus implicaciones	3
2.	Compartición y coinversión	8
3.	Entrada en nuevos mercados	13
4.	Conclusiones	24

José María Rodríguez Ovejero

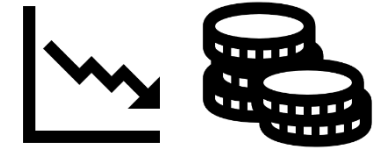
 +34 913 432 355

 +34 664 471 016

 jose.maria.rodriguez@frontier-economics.com

1.	El entorno al que se enfrentan los operadores y sus implicaciones	3
2.	Compartición y coinversión	8
3.	Entrada en nuevos mercados	13
4.	Conclusiones	24

En los últimos años ha habido un deterioro en la posición financiera de los operadores de telecomunicaciones



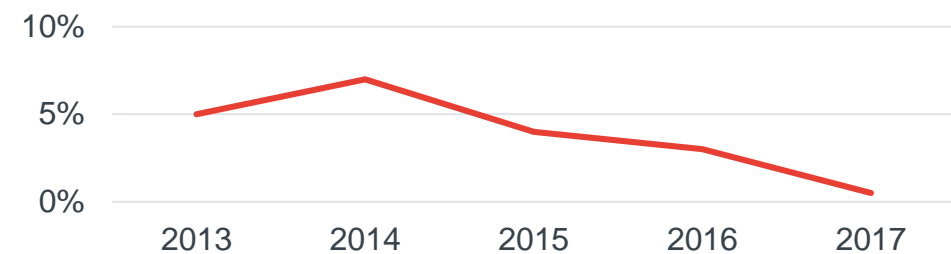
Desde el 2013, el ingreso, el retorno sobre el capital invertido y el beneficio después de impuestos han experimentado importantes reducciones. El beneficio antes de intereses, impuestos y depreciaciones (EBITDA) se ha mantenido relativamente estable.

Situación financiera de los 23 principales operadores telco (según ingresos) a nivel mundial en el año 2013 y en el 2017

Métrica/Año	2013	2017
ROIC	9.7%	7.1%
Beneficio neto	12.5%	10.9%
EBITDA	32.9%	32.2%

Fuente: Telecom report Q4'17 (2018)

Crecimiento anual de los ingresos de los 23 principales operadores de red (medido por ingresos) a nivel mundial entre el 2013 y el 2017



Fuente: Telecoms report Q4'17 (2018)

El empeoramiento de la situación financiera de los operadores de red ha ido en paralelo al crecimiento de los servicios OTT

USD 22.000 millones

Facebook adquirió WhatsApp por un poco menos de U\$D 22 mil millones en el 2014.

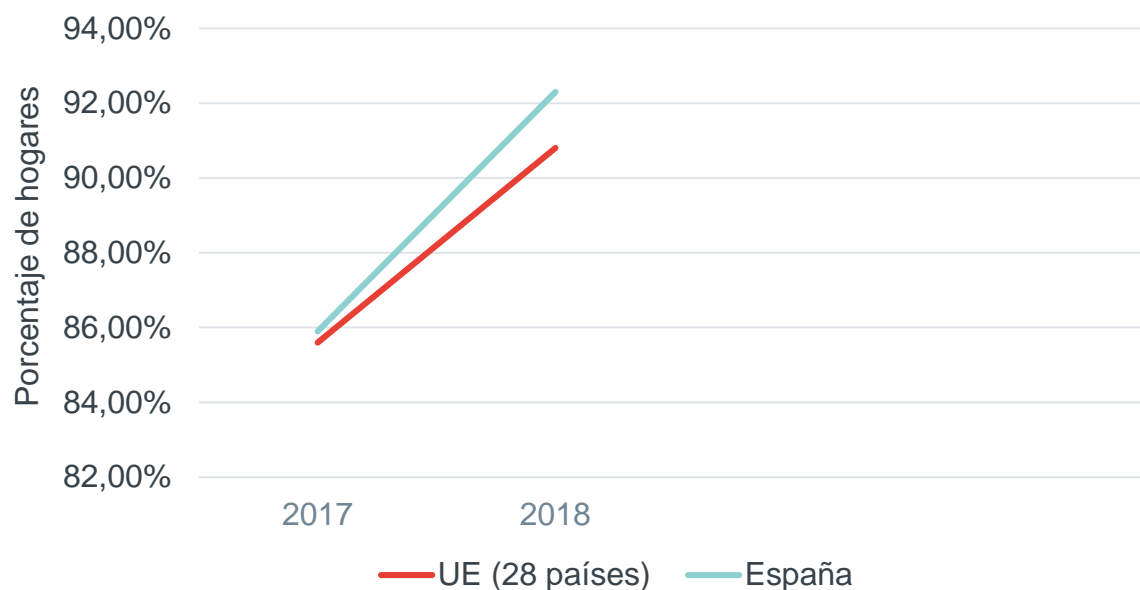
USD 450.000 millones

Capitalización de Facebook al 19-10-18

A pesar de la caída de ingresos, los operadores están invirtiendo fuertemente en actualizar sus redes ...



Evolución en el porcentaje de hogares con acceso a cobertura 4G entre el 2017 y el 2018



Fuente: Comisión Europea (2018)

90%

Es el porcentaje de hogares en la UE que cuentan con acceso a cobertura 4G según la Comisión Europea

60%

Un poco menos del 60% de los hogares en la EU tienen acceso a banda ancha ultra-rápida (≥ 100 Mbps) en el 2018 según la Comisión Europea .

€437 millones

Inversión de los principales operadores móviles de España en subastas de espectro 5G en el 2018.

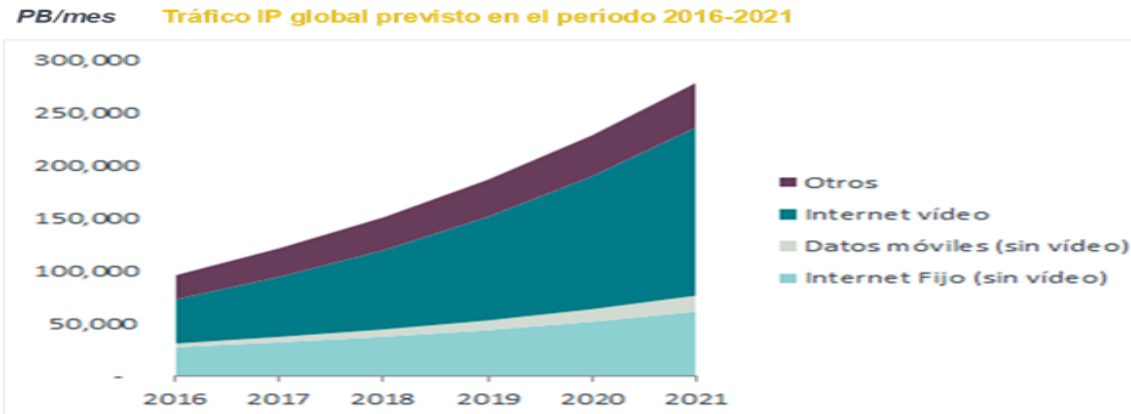
€6.500 millones

Inversión de los principales operadores móviles de Italia en subastas de espectro 5G en el 2018.

... y se espera que lo sigan haciendo en los próximos años



El tráfico IP global en el 2021 se triplicará con respecto al 2016.



Fuente:

<https://www.cisco.com/c/en/us/solutions/collateral/service-provider/visual-networking-index-vni/complete-white-paper-c11-481360.html>

Objetivos de la UE para el 2025

- Las universidades, la administración pública y el transporte tendrán que contar con acceso a una conexión de al menos 1 Gigabyte por segundo
- Los hogares, sean rurales o urbanos, tendrán que tener acceso al menos a 100 Megabytes por segundo, ampliable a 1Gbps.
- Las áreas urbanas tendrán que contar con una cobertura de 5G de manera interrumpida.

€500.000 mil millones

Son necesarios para alcanzar los targets de la UE.

€155.000 mil millones

Sobre el ritmo actual de inversión

Fuente: Communication from the commission to the European Parliament, the council, the European economic and social Committee and the committee of the regions Connectivity for a Competitive Digital Single Market - Towards a European Gigabit Society {SWD(2016) 300 final}

Ante esta situación los operadores están siguiendo tres tipos de estrategias

ACUERDOS



- Co-inversión
- Compartición
- Acuerdos para entrar en otros mercados (joint Ventures)

ENTRADA



- Servicios financieros
- Domótica
- Asistentes virtuales
- Contenidos



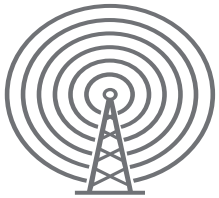
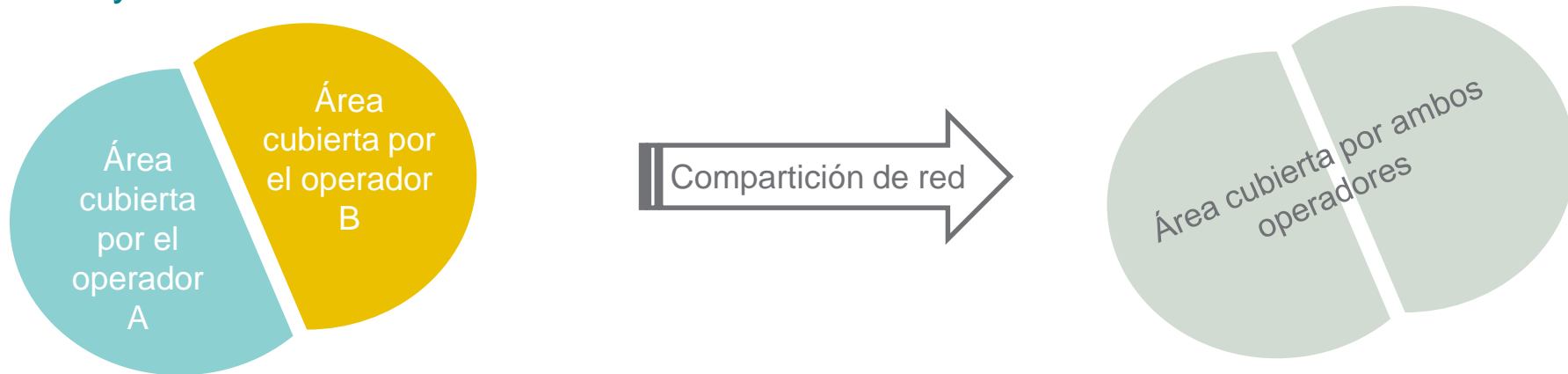
REESTRUCTURACIÓN



1.	El entorno al que se enfrentan los operadores y sus implicaciones	3
2.	Compartición y coinversión	8
3.	Entrada en nuevos mercados	13
4.	Conclusiones	24

La compartición de redes

La compartición de infraestructuras permite a los operadores llegar a una mayor base de clientes y hacer un uso eficiente de recursos escasos

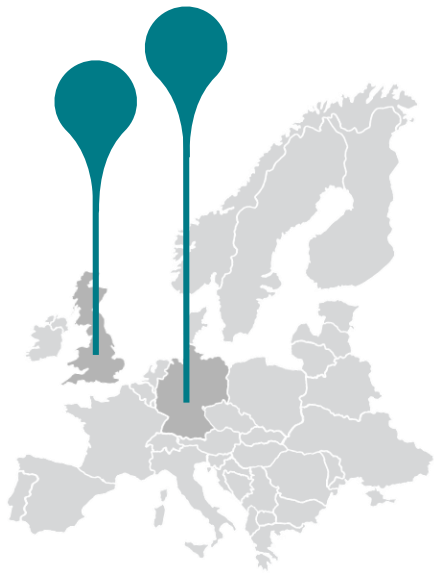


Alternativa ampliamente observada en el segmento móvil, disparándose con el despliegue de la tecnología 3G

- Compartición de espectro
- Elementos pasivos de la red
- Elementos activos de la red

Opción ampliamente extendida en todos los Estados Miembros de la UE

En los acuerdos entre O2 y T-Mobile en el Reino Unido y Alemania, la preocupación fue el *roaming* y no la compartición de emplazamientos



Acuerdo

- Compartir emplazamientos.
- Usar roaming en la red del otro.



Análisis de la CE

- Compartir emplazamientos no genera preocupaciones.
 - Las redes tienen cierta independencia
- Los acuerdos de roaming tienen el potencial de restringir la competencia
 - Limita la cobertura y reduce el margen de competencia en precios



Decisión

Validar los acuerdos limitando la duración de los acuerdos de roaming para fomentar la inversión y proteger la competencia.

Preocupa que la coinversión haga la coordinación más sencilla



El Código Europeo de Comunicaciones Electrónicas elimina obligaciones de acceso en despliegues hechos con coinversión cuando cumplan con unos requisitos específicos

En Italia, AGCOM validó el *joint venture* entre FastWeb y TIM introduciendo cambios en el acuerdo para proteger la competencia



Joint Venture para desplegar redes de fibra óptica en 29 ciudades italianas

FF da acceso a TIM y Fastweb a precios acordados y la capacidad excedente se puede ofertar a terceros sujeto a confirmación de TIM/FW



Venta de servicios a terceros

Flash Fiber queda con libertad para ofrecer la capacidad excedente de la red sin reportar a TIM/Fast Web.



Garantizar a terceros *buenas condiciones*

- Adopción de cláusulas de most-favored nation que aplican retroactivamente.
- Compromiso de oferta de servicio VULA a precios negociados no discriminatorios.



Reducir la coordinación

Las partes únicamente se coordinarán en planes de inversión en las 29 ciudades que abarca el acuerdo.

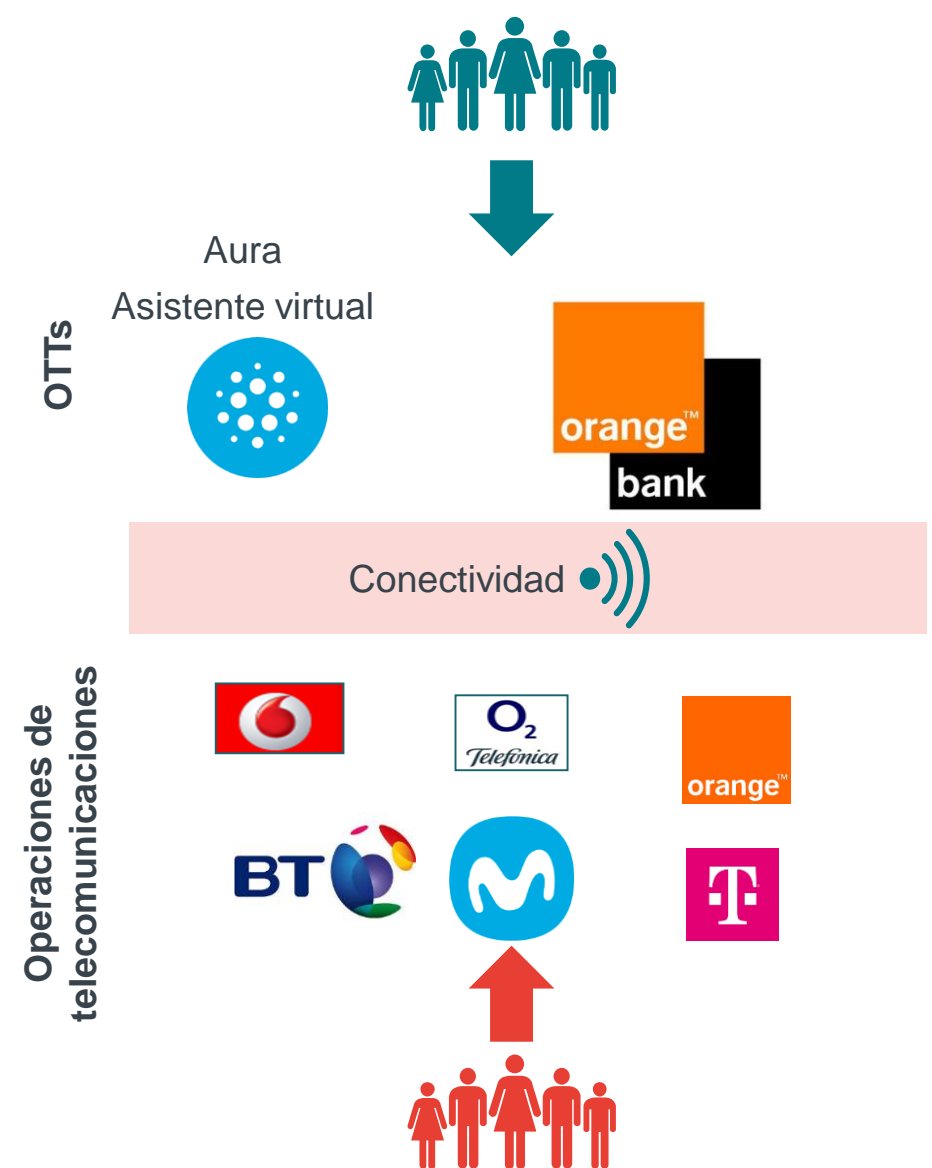
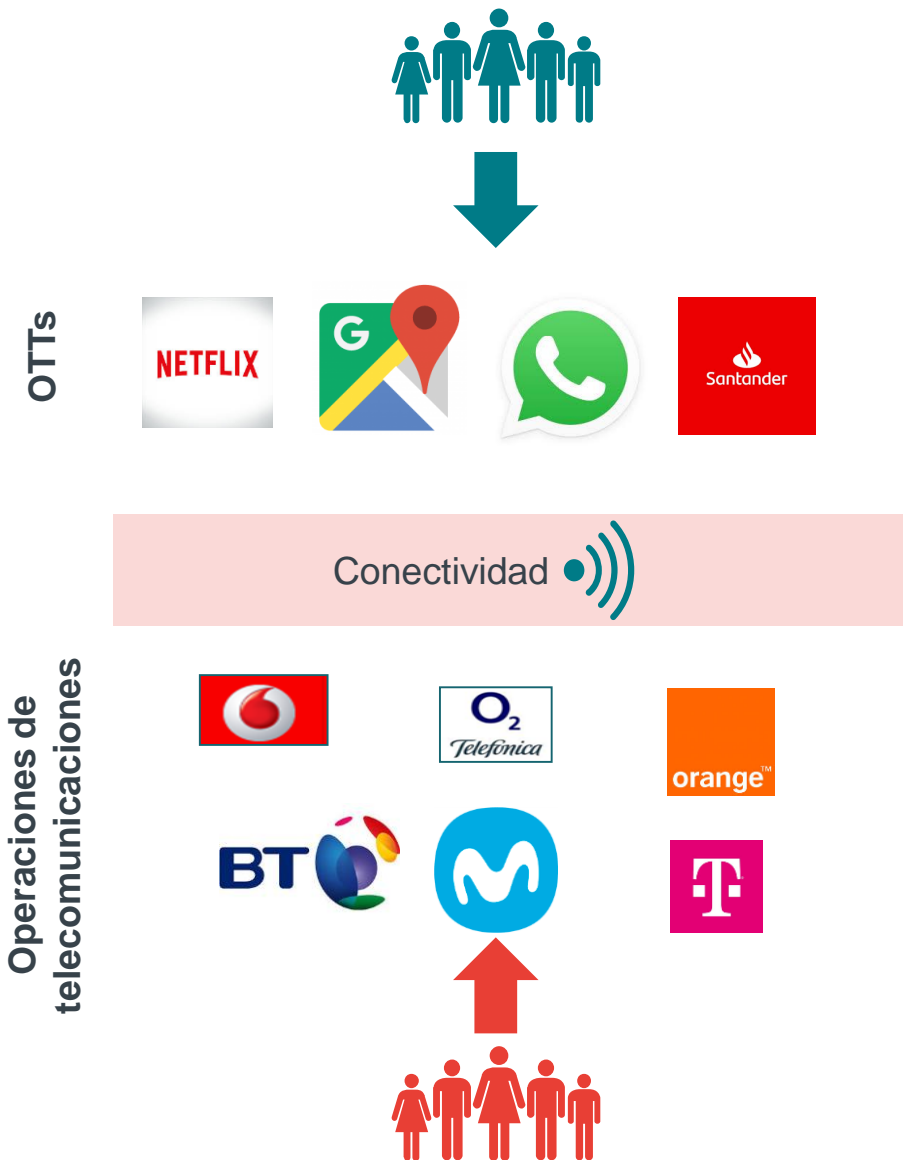


Minimizar la transferencia de información

Las partes adoptan procesos para excluir la transferencia de información comercialmente sensible.

1.	El entorno al que se enfrentan los operadores y sus implicaciones	3
2.	Compartición y coinversión	8
3.	Entrada en nuevos mercados	13
4.	Conclusiones	24

Una de las formas en las que los operadores tratan de mejorar su posición financiera es mediante la entrada en otros mercados



Preocupación por la extensión de la posición de dominio

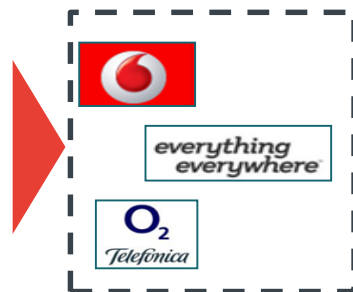
Extensión de una posición de dominio individual



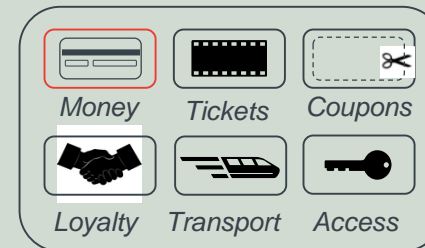
- Desde el acceso o conectividad al:
 - Mercado de los asistentes virtuales en el hogar
 - Mercado de los productos financieros en movilidad



Extensión de una posición de dominio conjunta

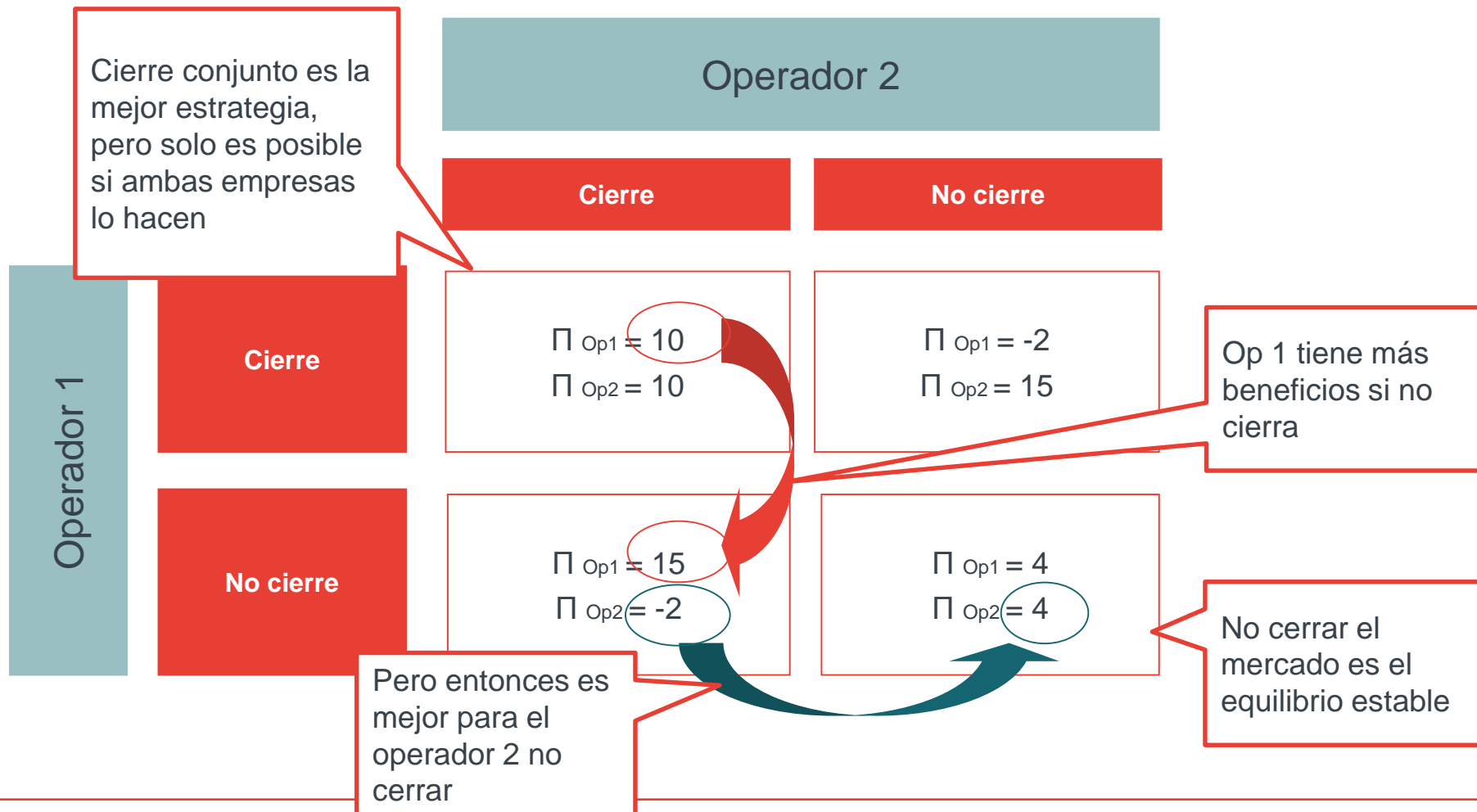


- Desde el acceso o conectividad al mercado de los monederos electrónicos



El juego del prisionero es la forma habitual en la que se plasma la lógica económica del beneficio de “ponerse de acuerdo tácitamente”

Ejemplo: una de las partes tiene incentivos a cerrar el mercado si la otra también lo hace. Esto es el cierre de mercado solo se produce mediante coordinación tácita



Para que estos acuerdos distorsionen la competencia en un mercado adyacente, se han de dar dos circunstancias

Probable

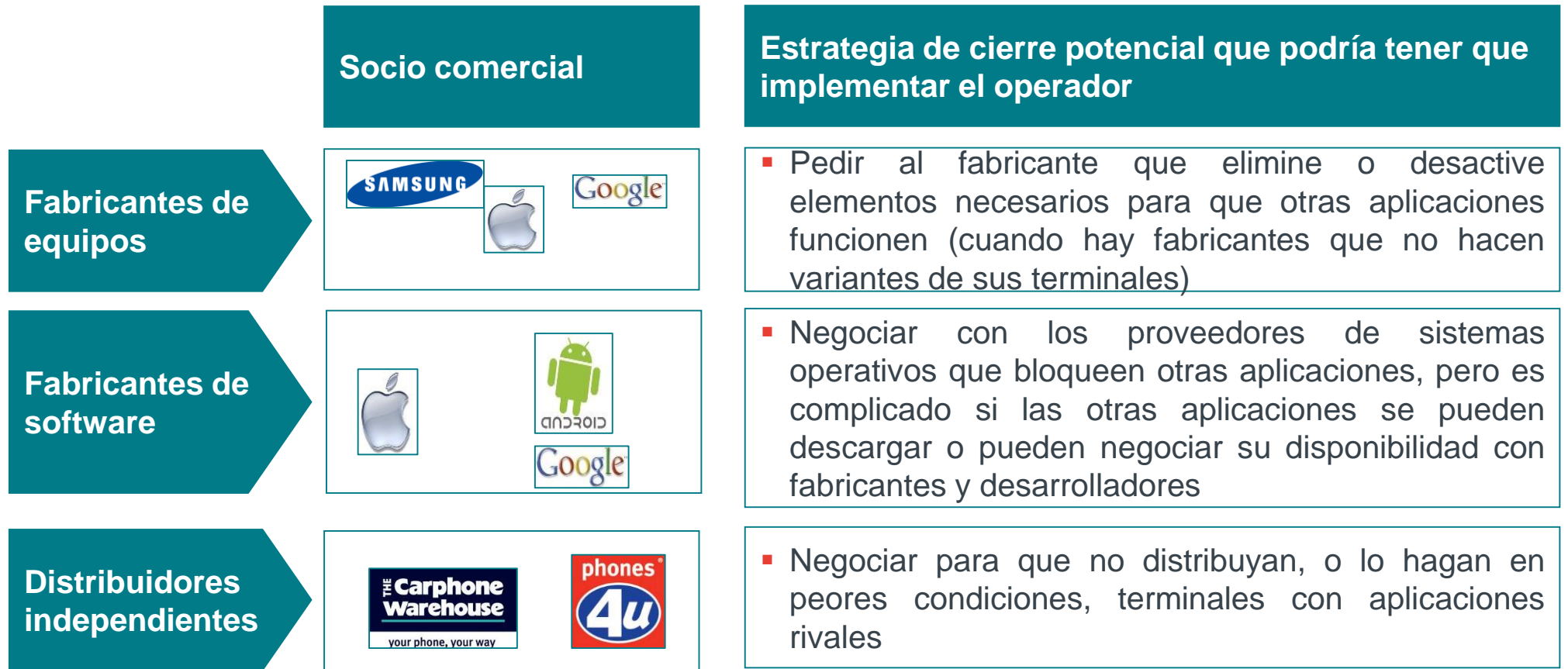
- Identificar y converger al punto de acuerdo
 - Punto focal
 - Transparencia

Sostenible

- Incentivos de las partes a desviarse
- Vigilar que el acuerdo se cumple y mecanismo de castigo
- Reacciones de los que sufren el acuerdo no son suficientes para deshacerlo
 - Consumidores
 - (...)

La cadena de valor “extendida” de las telecomunicaciones ofrece algunos aspectos interesantes a tener en cuenta en este análisis

Puede ser necesario implicar a muchos agentes distintos de los operadores telecom



Esto significa que el punto focal tiene muchas dimensiones y por lo tanto es difícil de identificar tácitamente

Además, las proporciones de los mercados donde se obtienen los beneficios del comportamiento coordinado vs. el mercado donde se sufren los costes son muy distintos

Los beneficios de la exclusión se darán en el “mercado OTT” donde los operadores son entrantes en muchos casos, mientras que los costes se darán en los mercados donde son incumbentes



Cualquier estrategia de exclusión que tenga impacto en el mercado de conectividad puede ser muy costosa de implementar habiendo muchos incentivos a desviarse

Lo anterior se agrava si la capacidad de hacer volver al equilibrio colusivo es difícil

Smartphone Life Cycles by Country (Number of Months)

	USA	China	EU5	France	Germany	Great Britain	Italy	Spain
2016	22.7	20.2	21.6	22.2	20.3	23.4	21.6	20.5
2015	21.6	19.5	20.4	21.6	18.8	23.5	17.7	20.0
2014	20.9	21.8	19.5	19.4	18.2	22.0	18.7	18.2
2013	20.5	18.6	18.3	18.0	17.1	20.0	18.6	16.6

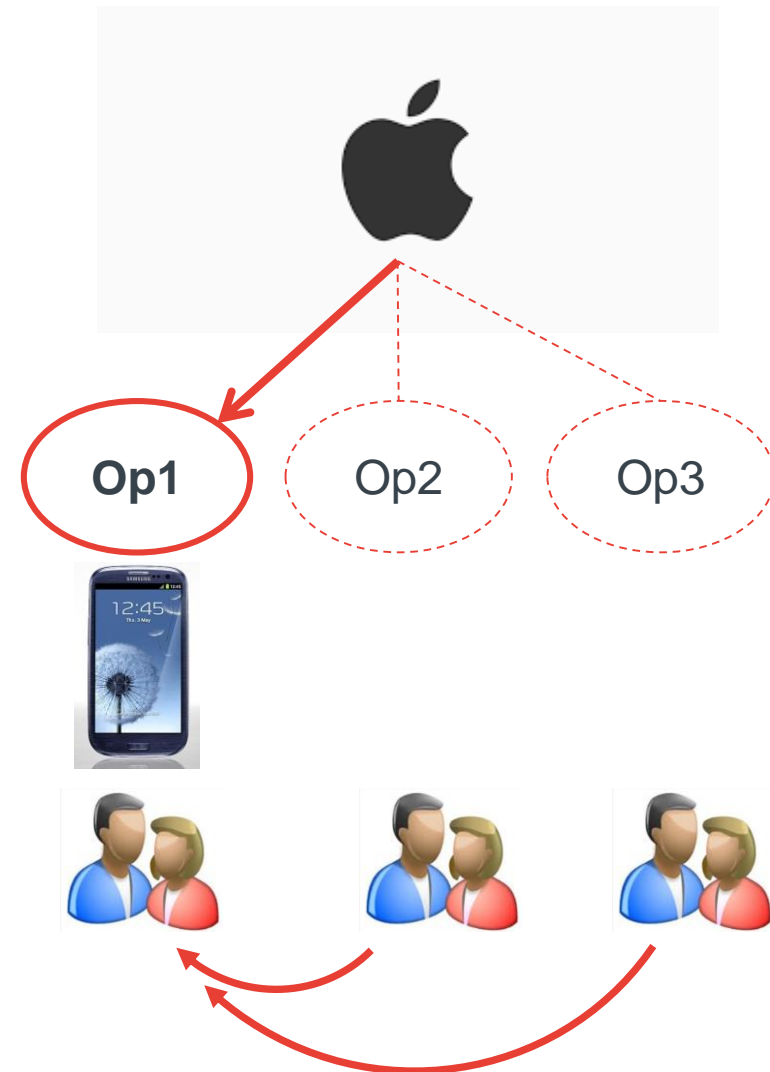
Source: Kantar Worldpanel ComTech February 2017

Si la aplicación rival ha salido al mercado en algún terminal, el grupo de clientes que lo ha adquirido no volverá a estar “disponible” hasta dentro de muchos meses

En estos nuevos mercados en los que los operadores pretenden introducirse, otros agentes podrían adoptar estrategias de defensa

Imaginemos que es una aplicación de Apple la que los operadores quieren bloquear

- Apple podría ofrecer tratamiento preferente (por ejemplo exclusividad en su nueva versión de iPhone) al primer operador que no bloquee su aplicación
- Si algún operador accede a esta oferta las ganancias en el mercado minorista pueden más que compensar lo que se renuncia a ganar en el mercado de aplicaciones



Como también podrían hacerlo los incumbentes en el mercado

Imaginemos que la acción anticompetitiva se produce en el mercado de productos financieros móviles

- Los rivales tienen marcas fuertes y relaciones con los consumidores
- Una estrategia de defensa podría ser intervenir en el mercado minorista móvil ofreciendo un descuento en la compra de móviles que utilicen su aplicación o un regalo en dinero a cambio de descargar la misma
- Los operadores podrían tratar de contrarrestar ambas estrategias (no ofreciendo los terminales que tienen este descuento o que pueden descargarse aplicaciones rivales) pero el impacto en el Mercado minorista puede ser muy importante

BBVA



LLOYDS BANK



HSBC 



O₂ Banking

1.	El entorno al que se enfrentan los operadores y sus implicaciones	3
2.	Compartición y coinversión	8
3.	Entrada en nuevos mercados	13
4.	Conclusiones	24

Conclusiones



Los acuerdos entre operadores son y serán cada vez más frecuentes



Hay cierto bagaje en el análisis de dichos acuerdos, pero dado que más están por venir, es posible que haya novedades no previstas



Importante distinguir entre acuerdos que afectan al mercado “natural” (conectividad) vs aquellos que implican nuevos mercados en los que los telco son entrantes



Frontier Economics Ltd is a member of the Frontier Economics network, which consists of two separate companies based in Europe (Frontier Economics Ltd) and Australia (Frontier Economics Pty Ltd). Both companies are independently owned, and legal commitments entered into by one company do not impose any obligations on the other company in the network. All views expressed in this document are the views of Frontier Economics Ltd.