



OSIPTEL

# **Inversión Privada en Telecomunicaciones: La Experiencia Peruana**

**Jorge Kunigami K.**

**Presidente de OSIPTEL**

**Foro sobre Regulación y Apertura  
del Mercado de las Telecomunicaciones  
Honduras, Junio 2000**



## Contenido de la Presentación

- 🕒 La reestructuración del sector telecomunicaciones
- 🕒 Ejes para promover inversión en telecomunicaciones
- 🕒 La experiencia peruana
- ↩️ Recomendaciones
- ↩️ Dificultades y retos enfrentados
- ↩️ Conclusiones

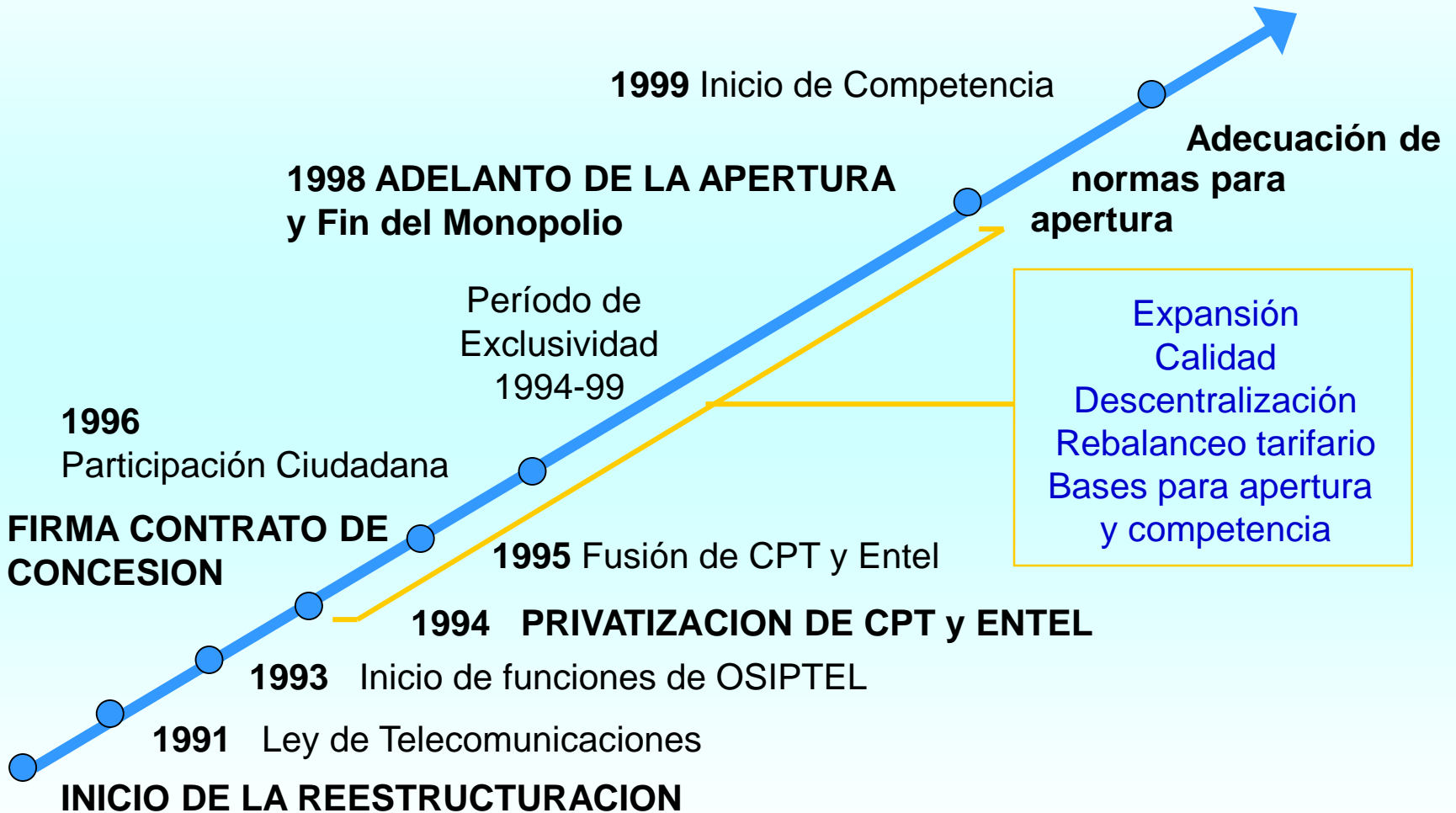


OSIPTEL

# **LA REESTRUCTURACION DEL SECTOR TELECOMUNICACIONES**



# Proceso de Reestructuración



# Del servicio exclusivo al servicio para todos

ANTES	AHORA
<ul style="list-style-type: none"><li>• Escasa cantidad de líneas en servicio</li><li>• Alto costo de acceso al servicio: la reventa de líneas ascendía a más de \$1,500</li><li>• No existía incentivos para expandir el servicio local debido al desbalance tarifario.</li><li>• Tiempo promedio de espera: 9 años</li><li>• Usuarios sin derechos ni procedimientos de reclamos.</li><li>• Servicios convencionales</li><li>• LD: un único proveedor del servicio</li><li>• Tarifa local: sólo en la ciudad</li><li>• Una interconexión</li></ul>	<ul style="list-style-type: none"><li>• Se favorece el acceso de la población al servicio telefónico (NSE más bajos)</li><li>• El costo de acceso al servicio baja hasta \$150.</li><li>• La empresa operadora y nuevos entrantes tienen incentivos para expandir el servicio.</li><li>• Tiempo promedio de espera: 45 días</li><li>• Usuarios con normas e instancias para hacer valer sus derechos</li><li>• Nuevos servicios o soluciones: teléfono popular, diversidad de planes tarifarios en celulares, tarjetas pre-pago, etc.</li><li>• LD: Competencia</li><li>• Tarifa local: todo el departamento</li><li>• Once interconexiones</li></ul>

## Más y mejores servicios

	1993	2000
Tiempo promedio de espera telefonía fija	118 meses	46 días **
Cuota de conexión en telefonía fija	US\$ 1,500	US\$ 160*
Teléfonos públicos	8,000	67,000 *
Televisión por cable	30,000	335,000 *
Usuarios de Internet	n.d.	+ 520,000
Digitalización de la red	33%	95%*
Fibra óptica (kms)	200 km	6,839 km**
Localidades con servicio telefónico	1,450	3,000
Ciudades con teléfono Celular	7	117
Concesiones otorgadas	16	234**
Autorizaciones valor añadido	0	147**
Empleo en el sector	13,000	34,000

\* Fuente: Telefónica del Perú S.A.A. (Primer trimestre 2000)

\*\* Fuente: Ministerio de Transportes y Comunicaciones (a Junio 2000)



# Nuevos Servicios de Telecomunicaciones

1994	1999	Futuros Nuevos Servicios
Telefonía Telex Telegrafía Buscapersonas Radiodifusión Alquiler de Circuitos Telefonía celular	Circuitos Virtuales Telefonía Celular Digital Telefonía Satelital Troncalizado digital Televisión por Cable RDSI Internet Servicios de Red Inteligente Worldgate	PCS Telefonía fija inalámbrica Buscapersonas Birideccional Cablemodem Multimedios Comercio electrónico xDSL



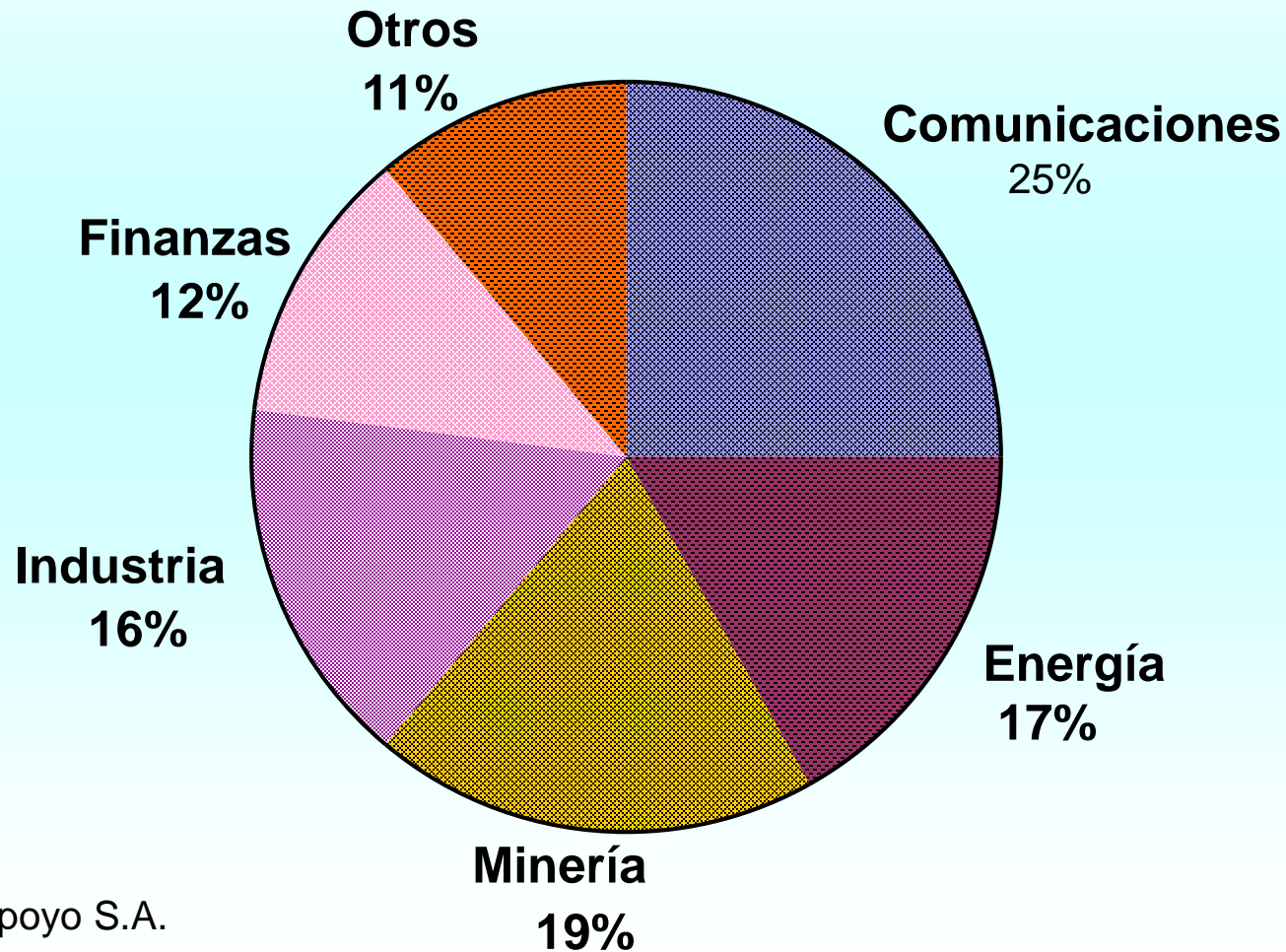
# **Telecomunicaciones, inversión y desarrollo**

- Las telecomunicaciones es el sector de mayor crecimiento de la economía peruana.
- Proceso continuo y acelerado de innovación tecnológica permite la creación de nuevas oportunidades de inversión.
- El sector telecomunicaciones es una palanca para el desarrollo económico y social. Generador de fuentes de trabajo.
- Crecimiento promedio anual del sector de 21.6% en los últimos cinco años.





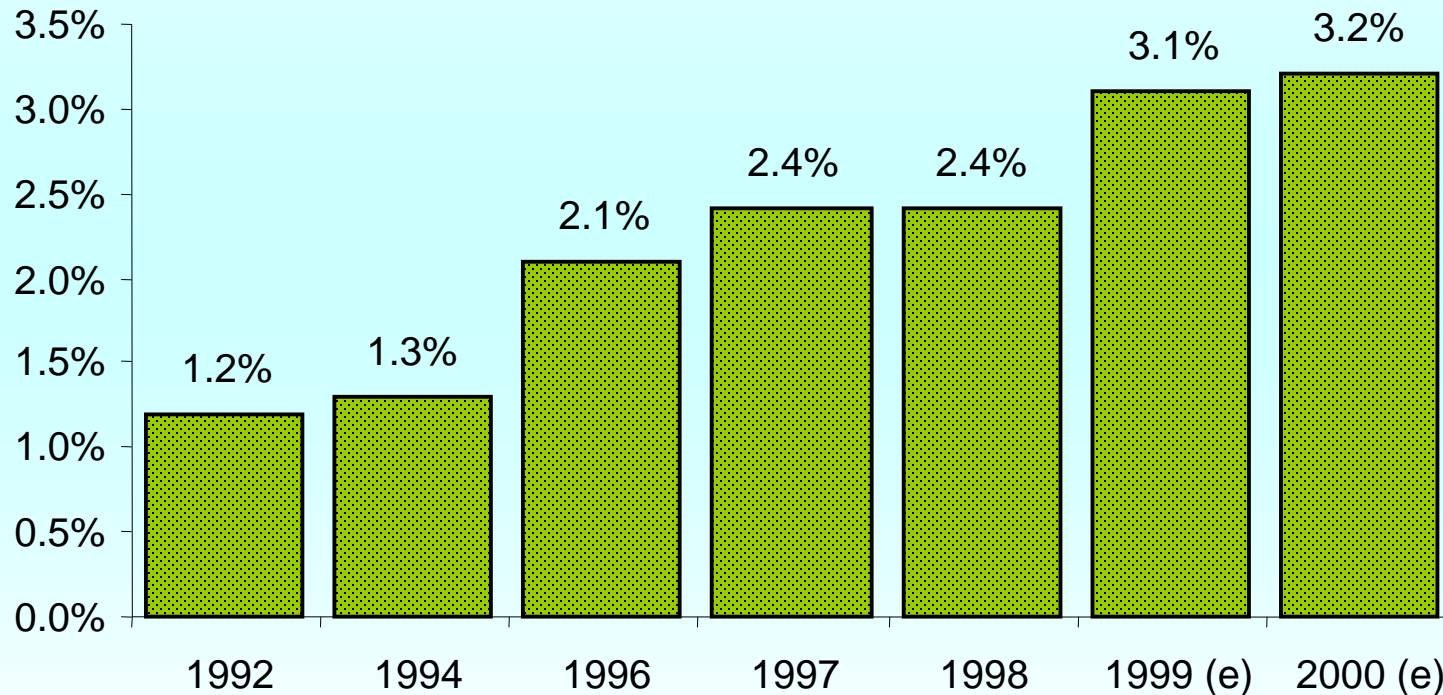
# Inversión Extranjera según Sector de Destino (1999)



Fuente: Apoyo S.A.



# Participación del Sector Telecomunicaciones en el PBI (%)



Fuente: BCR, APOYO S.A

# Compromisos de Inversión (1999 - 2004)

SERVICIOS PÚBLICOS	Inversión US\$ (primer año)	Inversión US\$ (cinco primeros años)
SERVICIO PÚBLICO	59.3 millones	190.2 millones
TELEFONIA FIJA	15.5 millones	106.2 millones
PORTADOR LOCAL	39.3 millones	170.1 millones
PCS	250 millones	250 millones
TRANSMISIÓN DE DATOS	2.4 millones	3.2 millones
TRONCALIZADO	0.1 millones	0.2 millones
CABLE	10.7 millones	29.6 millones
BUSCAPERSONAS	1.6 millones	2.6 millones
TELEFONOS PÚBLICOS	0.6 millones	4.4 millones
<b>TOTAL (1999 - 2000)*</b>	<b>379.5 millones</b>	<b>756.6 millones</b>

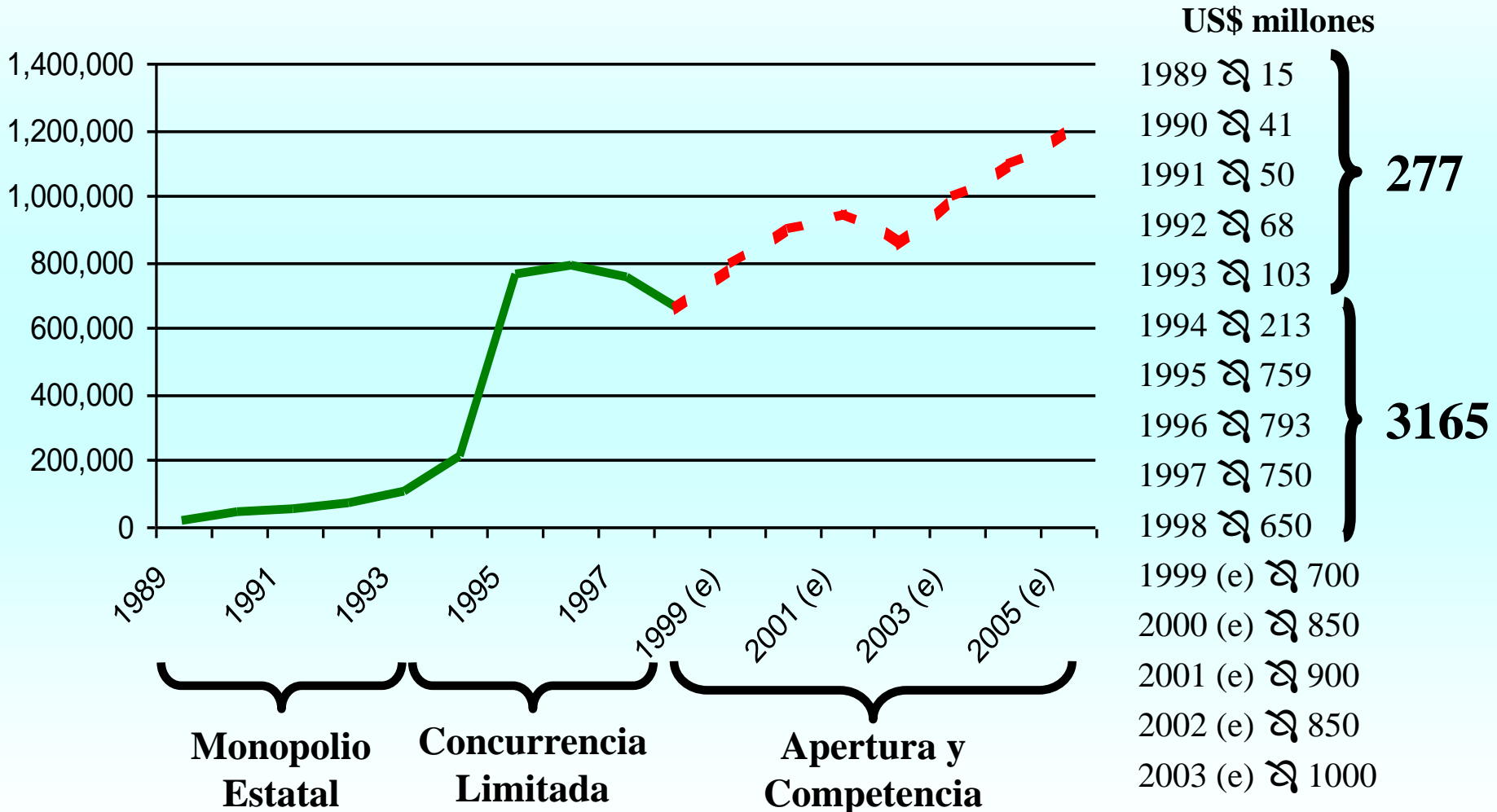
\* Al 16 de junio de 1999

**Nota: Solo incluye inversión proyectada de empresas que han obtenido la concesión en el periodo 1999-2000**

**Fuente: Unidad Especializada en Concesiones de Telecomunicaciones - MTC**



# Inversión en Telecomunicaciones (1989-2005)

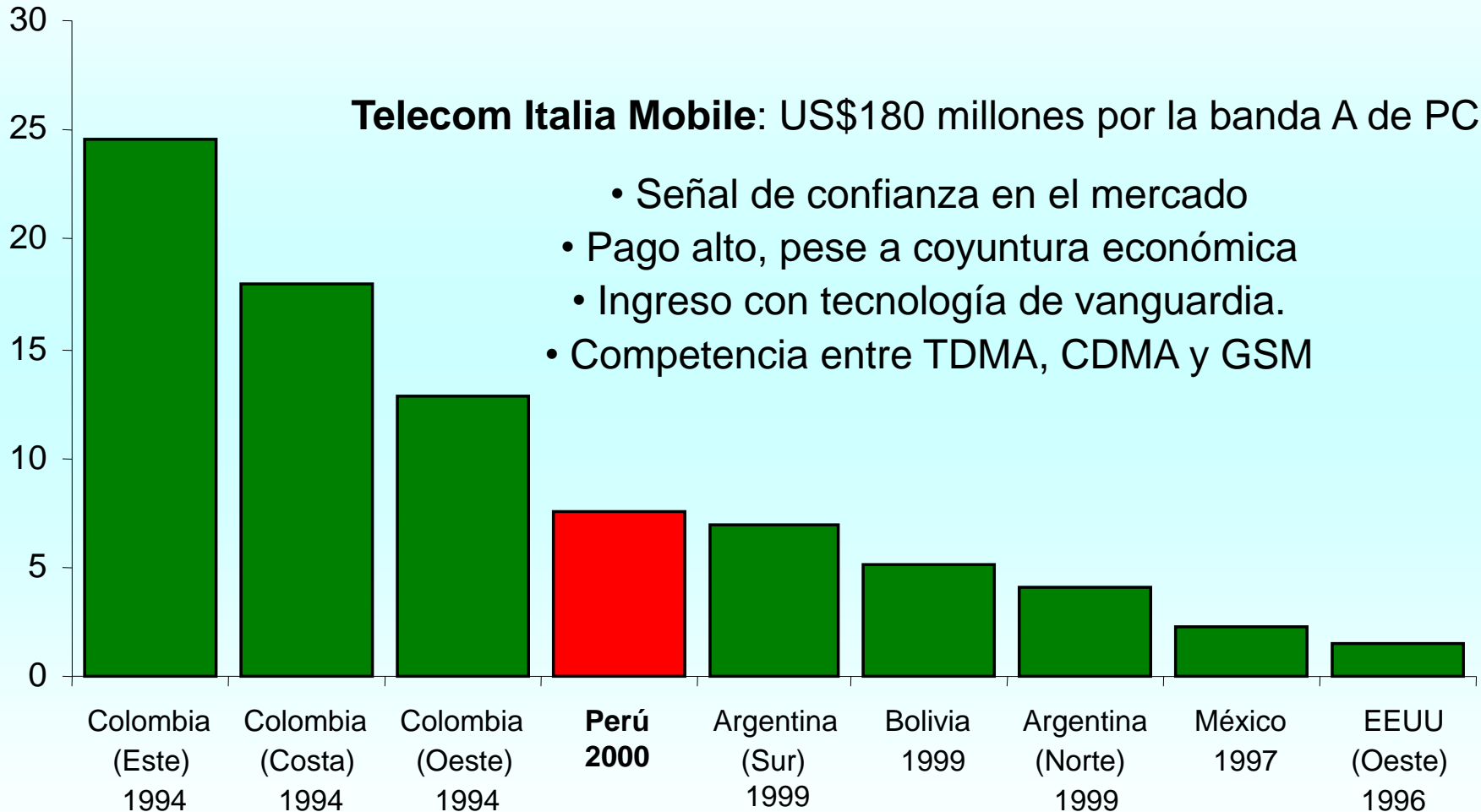


Fuente: UECT - MTC

Estimaciones: OSIPI TEL



# Precio Promedio Ofrecido por Licencias PCS por Habitante (US\$)



Fuente: Diversas



OSIPTEL

# **EJES PARA PROMOVER INVERSION EN TELECOMUNICACIONES**



# La Reestructuración de las Telecomunicaciones

La reestructuración de las telecomunicaciones en el Perú ha tenido tres componentes básicos:

- 🕒 Un nuevo marco legal liberalizador
- 🕒 El proceso de privatización de las empresas públicas de telecomunicaciones
- 🕒 La existencia del nuevo rol regulador del Estado



## **Liberalización**

- Marco legal moderno, transparente y flexible para promover la inversión privada y establecer libre y leal competencia en el mercado
- Todos los mercados quedan abiertos a la inversión privada





## Privatización

Transferir el monopolio estatal a un operador que aporte capital, tecnología y experiencia y que asuma - *a través de la suscripción de un Contrato Ley* - la tarea de modernizar y expandir los servicios, contemplando un periodo de concurrencia limitada en los servicios de telefonía fija, y portador de larga distancia a fin de lograr:

- ① Metas de expansión con objetivos de distribución geográfica
- ② Compromisos de expansión del servicio a zonas rurales
- ③ Metas de calidad y modernización
- ④ Rebalanceo tarifario
- ⑤ Adecuación de las empresas a un entorno de libre competencia



## **Nuevo Rol Regulador del Estado**

El Estado deja el rol de empresario en la prestación de servicios públicos de telecomunicaciones, y lo transfiere al sector privado

El Estado asume el rol de regulador, estableciendo reglas claras y velando por su cumplimiento. Asume, asimismo, una nueva posición ante los usuarios, para transmitirles la “Cultura del Derecho” y la competencia.



OSIPTEL

# EXPERIENCIA PERUANA



# Proceso de Reestructuración





## La Apertura: Adelanto previsible (1)

- Cumplimiento Programa Rebalanceo: Tarifas a costos
  - Eliminación de subsidios; eliminación del choque tarifario.
- Reducción de precios del sector 1994-98
- Cumplimiento de metas de calidad y expansión.
- Mayor oferta de servicios, más empresas, más empleo generado en servicios abiertos.
- Las empresas establecidas que brindan servicios del sector son eficientes respecto a sus pares internacionales.
- Existen instituciones y reglas *ad hoc*.
- Participación activa del Perú en procesos de integración económica y globalización (APEC, ALCA, CAN, OMC).



## La Apertura: Adelanto previsible (2)

- Adelanto se realizó por acuerdo entre las partes.
- Caso único donde “todos ganan”
- Expectativas:
  - Reducción inmediata de las tarifas.
  - Generar mayor competencia: Usuarios tendrán más alternativas de servicio y opciones entre calidad, precio y nuevos servicios.
  - Permitir mayores niveles de inversión: Generar mayor dinamismo económico y crecimiento de puestos de trabajo.
  - Elasticidad de precios.
  - Mejorar imagen ante usuarios: monopolio no ayudaba.
  - Penetración en estratos de menores ingresos
  - Experiencia positiva en mercados no exclusivos eficientes.
  - Amenaza de la regulación
  - Amenaza de la competencia



# Transparencia del Proceso de Apertura

- Los “Lineamientos de Política de Apertura” fueron nutridos con la experiencia de otros países de la región.
- Fortalecidos por un proceso de consulta a las partes interesadas y a expertos de reconocida trayectoria.
- Enriquecido con la discusión pública de carácter técnico en un evento internacional que involucró a:
  - Operadoras interesadas en ingresar al mercado
  - Reguladores de otros países
  - Operadores establecidos
  - Representantes de usuarios
  - Inversionistas
  - Fabricantes de equipos
  - Expertos internacionales
  - Funcionarios del Estado peruano
- El adelanto de la apertura se basó en decisiones técnicas, dejando de lado cualquier interés político.

# Impacto Social del Adelanto de la Apertura en el Perú

## A.- Reducción inmediata de las tarifas a los usuarios (residenciales & comerciales)

Línea	-50% Cuota de conexión (precio único)	(Beneficiados aprox.)
Factura	-42% Teléfono popular (línea + tráfico)	500,000 nuevas familias
Local	-7% Rebalanceo de R.M. no sube todo	1'200,000 familias
LDN	-20% (78% de tráfico LDN - interdepartamental)	800,000 familias/empresas
LDN	-52% (89% (22% de tráfico LDN - intradepartamental)	225,000 familias/empresas
LDI	-30% Tráfico internacional	350,000 familias/empresas

## B.- Ingreso de nuevas empresas a la competencia (un año antes)

## C.- Mayor Inversión en el Sector (un año antes)

## D.- Nuevas plazas de trabajo (un año antes)

### Objetivos al 2003:

Aumentar densidad a 20% (Inversión 2.5 M)  
Más competencia, menor tarifa, más calidad  
Más opción





OSIPTEL

# RECOMENDACIONES

# Recomendación (1): Transparencia

## Conceptos

- Acreditar nuestros actos.
- Participación de interesados.
- Acceso a la información.
- Evitar la captura del ente regulador.
- Las empresas se controlan entre sí.

## Instrumentos

- Reglamento de Transparencia:
  - Pre-publicación de políticas para ser sometidas a discusión y comentarios.
  - Audiencias públicas.
  - Notificación pública de propuestas de reglamentos.
  - Publicación del plan de trabajo institucional, de la agenda, y de acuerdos del Consejo Directivo en la página web.
  - Reportes de reuniones del staff de OSIPTEL con firmas reguladas.
- Publicación de estudios técnicos.
- Staff impedido de trabajar en el regulado hasta un año después de renuncia al regulador.



## **Recomendación (2): La Autonomía del Regulador**

**La autonomía conferida por ley al OSIPTEL ha permitido que la institución:**

- Obtenga la necesaria discrecionalidad y flexibilidad en los campos administrativo, económico y financiero.
- Obtenga claridad en definir sus ámbitos de competencia en relación a otros organismos públicos (e.g. ministerios, instituto de defensa del consumidor, etc.)
- Evite la dependencia política sectorial.
- Se desenvuelva de mejor manera en el mercado.
- Aplique una buena gerencia.
- Obtenga suficiente capacidad de contratación (consultorías).

## **Recomendación (3): Generar confianza en el mercado**

### **OBSTACULOS**

- Inversionistas cada vez más selectivos en selección de riesgo soberano.
- Necesidad de capital para infraestructura en telecomunicaciones excede capacidades locales.
- Reducción de financiamiento internacional para mercados emergentes.
- Incremento del costo del capital debido al mayor premio exigido por riesgo político, cambiario y regulatorio.

### **ACCIONES**

- Necesidad de reducir los riesgos regulatorios del sector.
- Garantizar cumplimiento de contratos y acuerdos:
  - Estabilidad lograda mediante instrumentos como:
  - contratos-ley,
  - compromisos internacionales como el Acuerdo de Telecomunicaciones Básicas de la OMC
- Sector de telecomunicaciones cien por ciento privado.



## **Recomendación (4): Avanzar hacia la desregulación**

- Con la apertura, las exigencias regulatorias aumentan para luego disminuir a medida que aumenta la competencia en el sector.
- Autoregulación del sector: Desarrollo de asociaciones de consumidores. Usuarios más responsables y mejor informados.
- Mayor participación de otras instituciones del gobierno.
- Necesidad de cambiar el énfasis del regulador: Pasar de estar focalizado en el cumplimiento de las obligaciones de una empresa operando en exclusividad a cumplir el rol de asegurar que no exista abuso de posición dominante en el mercado.
- Regulación debe ser llevada con profesionalismo, imparcialidad y cumpliendo los principios del debido proceso.



OSIPI TEL

# **DIFICULTADES Y RETOS ENFRENTADOS**



## **Dificultades enfrentadas**

- Recursos del establecido para demorar el ingreso de nuevos operadores.
- Definición de cargos de interconexión que permitan el ingreso de competencia en telefonía fija y larga distancia, sin ir en desmedro de las necesidades de expansión de la red.
- Política de concesiones: Ingreso de pequeñas empresas con compromisos de inversión reducidos.
- Fijación de costos de preselección / adecuación de red
- Creación de un Administrador de Base de Datos.
- Caída de tasas contables.



## **Retos pendientes**

- Internet, telefonía por IP, comercio electrónico
- Masificación del acceso a Internet
- Interconexión
- Competencia entre empresas: evitar prácticas anticompetitivas
- Definición del factor de productividad
- Reventa de servicios
- Promoción del acceso universal
- Desregulación paulatina a medida que se incremente la competencia





OSIPTEL

# CONCLUSIONES



## Conclusiones

- Mantener incentivos a la inversión, tanto de los nuevos entrantes como de los operadores ya establecidos.
- Culminar con éxito el proceso de apertura: competencia plena
- Interés por competencia eficiente: Menor costo para los usuarios.
- Las instituciones y el proceso regulatorio han madurado.
- Éxito de la reestructuración depende de la participación de todas las partes: Diálogo.
- Garantizar la estabilidad jurídica.
- FITEC promueve las telecomunicaciones rurales con participación de la empresa privada.
- Orientar a usuarios sobre las nuevas opciones en el mercado.