

Competencia en el Mercado de Voz Saliente Móvil

Justificación de Cargos Asimétricos

TELEFONICA COLOMBIA

Vicepresidencia de Estrategia, Regulación y Sinergias

Febrero de 2009



La medida regulatoria adecuada depende del problema que se esté presentando en el mercado

- **Importante conocer la razón por la que estos precios están detrás del problema identificado**
 - Poff-net/on-net no son perjudiciales per se
 - Permite enfocar apropiadamente el remedio
- **Según análisis económico, existen dos posibilidades:**
 - Precios off-net y externalidades de llamada – Hoerning (2007)
 - Precios off-net y externalidades inducidas de red (“calling clubs”) – Gabrielsen & Vagstael (2007)

En el caso de *calling clubs*, la asimetría en cargos de terminación ayuda a revertir el efecto comunidad

○ En ninguno de estos dos casos la reventa de minutos es una solución

- No afecta el incentivo a utilizar los precios off-net/on-net para distorsionar la competencia, y
- No parece muy probable que los revendedores vayan a quitar cuota de mercado a Comcel (además Comcel recibiría ingresos mayoristas a precios no regulados)

○ Reducción de precios off-net de Comcel

- Solución si el problema está relacionado con externalidades de llamada

○ Si el origen son externalidades de red inducidas, las reducciones del precio off-net

- Posiblemente el problema empeore:
 - Aunque tenga a mis contactos en la red pequeña, irme a la red grande no es tan costoso porque tiene un menor precio off-net
- Reducción de las tarifas de terminación de Comcel (no por debajo de costes) sería una opción mejor

Otros economistas han demostrado que la reducción del CDA de la red grande es una medida efectiva contra la concentración del mercado

■ Geoffron y Wang (2007)

In the context of that debate, our main results are the following:

- Asymmetric regulation of MTRs may contribute to increase welfare. If the impact is neutral for the firms (simple reallocation of profits from the large to the small player), consumer surplus is augmented.
- The appropriate way to proceed is to decrease the larger firm's MTRs, rather than increasing the smaller firm's ones, that may lead to side effects which are contrary to the regulator's aims.

Fuente: Geoffron y Wang (2007). *What a Mobile Termination regime for asymmetric firms with a calling club effect?* International Journal of Management and Networks Economics.

En el mercado colombiano hay evidencia del efecto club.

Pospago

Con llamadas ilimitadas **Gratis*** a 9 usuarios Comcel

Planes Postpago **SIN FIN**



Además, para llamar a otros operadores móviles y teléfonos fijos, ahora tienes **Más minutos**

Promoción válida hasta 31 de marzo.



Prepago

PREPAGO

Nadie te da una **tarifa mejor**

desde **\$33**

diarios IVA incluido*



Prepago y Pospago

PREPAGO

EN MARZO
INSCRIBE A TU
ELEGIDO ILIMITADO COMCEL
A **\$12.000** IVA incluido

Y habla sin costo los 5 primeros minutos de cada llamada durante un año.**

Llama al ***611** para inscribirlo

No hay nada que se le compare



para hablar con todos desde **\$161** IVA incluido

Solicítalo ya marcando ***611**



Movistar la detecta sistemáticamente en sesiones de *focus group*

Estudio Taller Cliente Alto Valor Septiembre 2008

Percepción general de Comcel

- ✓ Se percibe como la pionera en la categoría, con mayor número de usuarios.
- ✓ Percepción de alto costo. Llamadas a otro operador más costosas.

Estudio Ciclo de Vida Cliente Alto Valor Octubre 2008

Percepción general de Comcel

- ✓ “La probabilidad que tu tengas de llamar a un usuario de tu misma red es más alta”

Estudio Churn clientes Prepago Diciembre 2008

Percepción general de Comcel

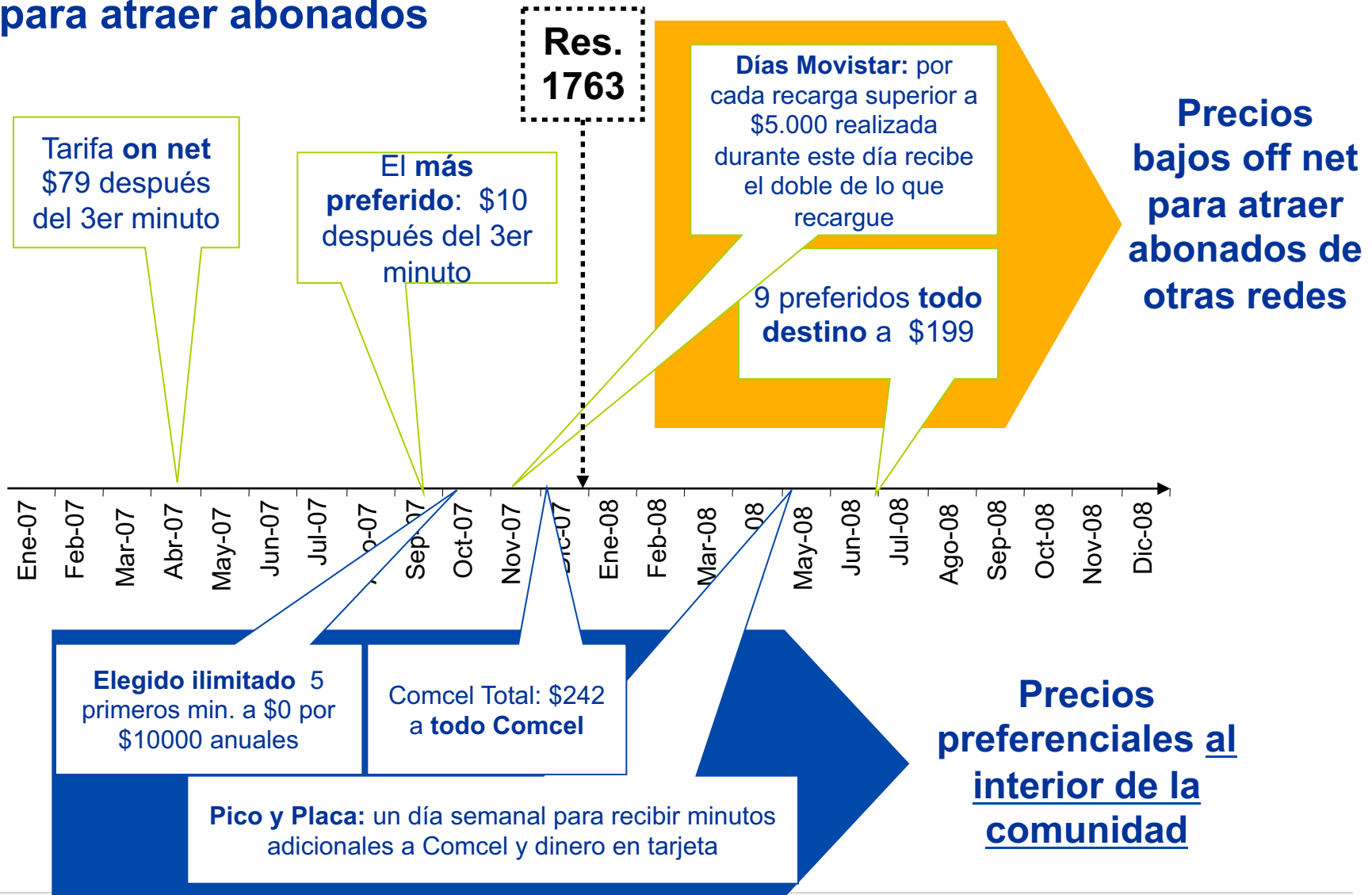
- ✓ Los principales beneficios encontrados en COMCEL son: Mayor número de usuarios, promociones constantes y el menor costo de los equipos.
- ✓ Mayor costo del minuto a fijos y otros operadores

Estudio Churn clientes Pymes. Diciembre 2008

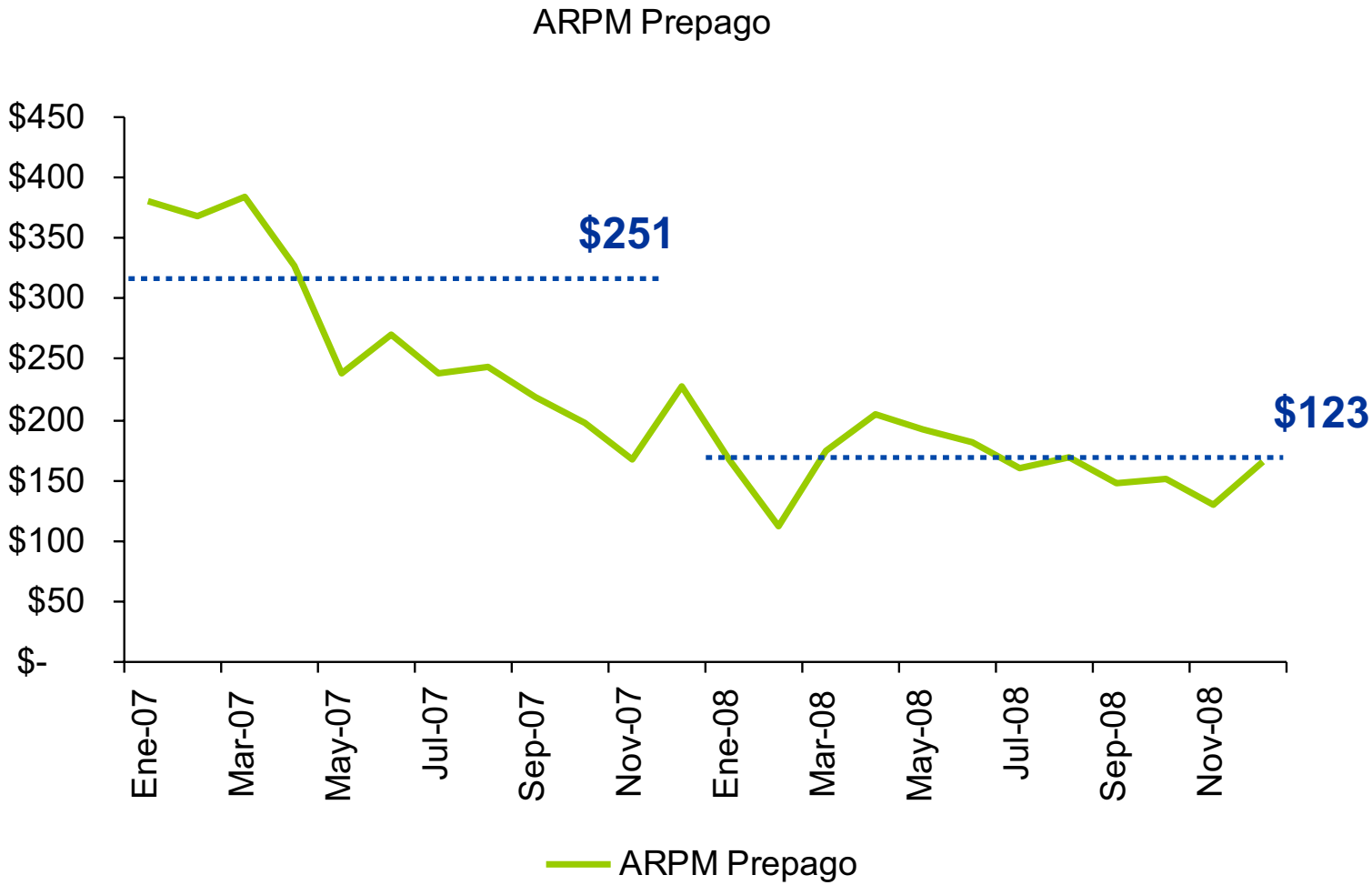
Percepción general de Movistar

- ✓ **Movistar tiene menos usuarios.** Este hecho hace que gasten más dinero en minutos (Bolsas de dinero) debido a que la mayoría de sus contactos son usuarios de Comcel.

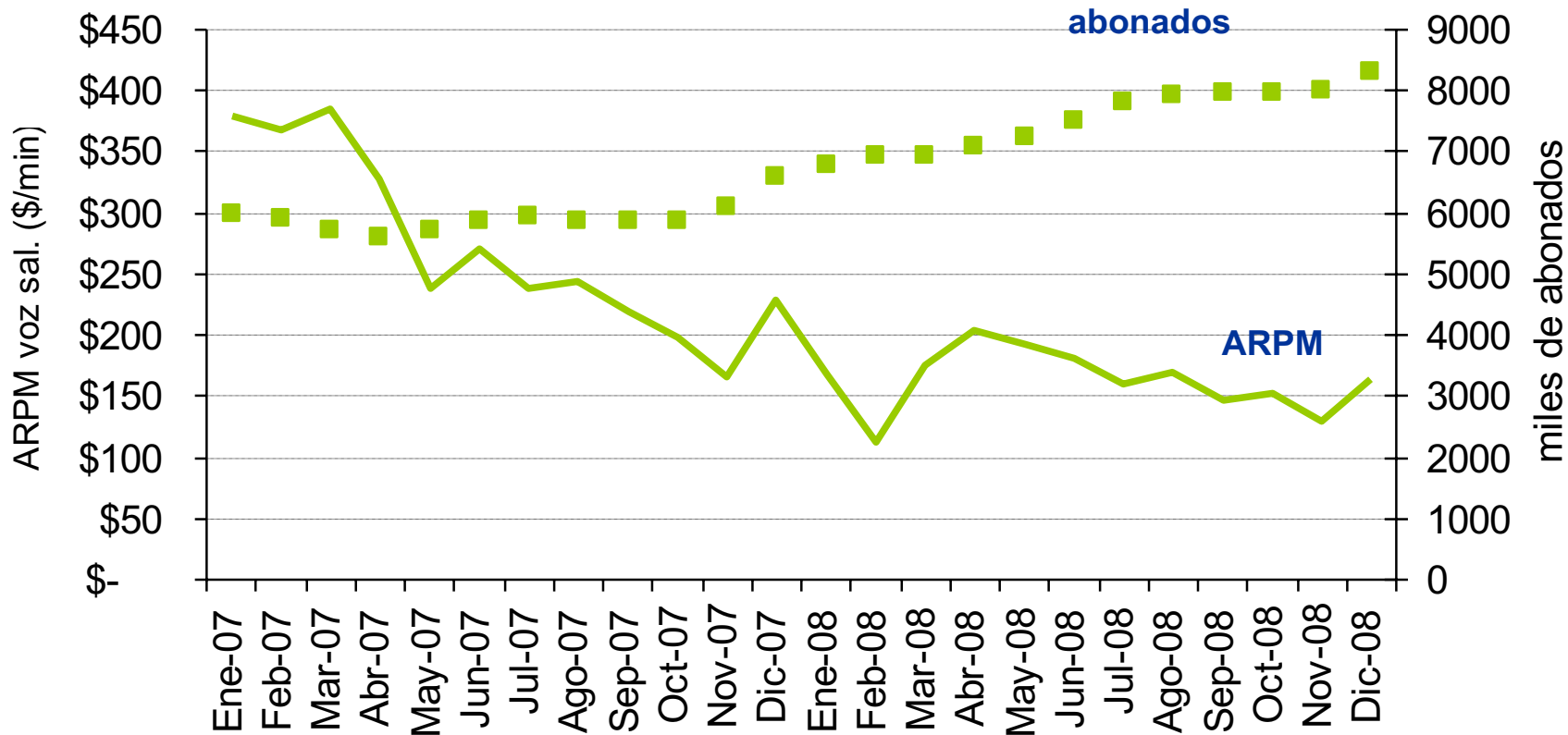
La reducción de los cargos de acceso le permitió a Movistar modificar la estrategia comercial en prepago para atraer abonados



Lo que se refleja en una reducción de la tarifa media

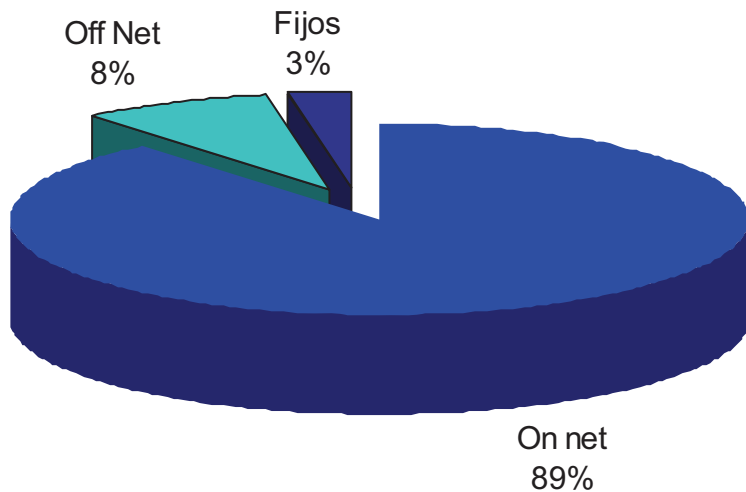


Con un efecto positivo sobre la base de clientes



Fuente: Telefónica Móviles. Cifras en pesos constantes de 2008.

El mix de tráfico le permite a Comcel ser más agresivo en sus planes prepago



PREPAGO
Nadie te da una **tarifa mejor**
desde **\$33**
diarios IVA incluido*

PREPAGO
EN MARZO INSCRIBE A TU **ELEGIDO LIMITADO COMCEL**
A **\$12.000** IVA incluido
Y habla sin costo los 5 primeros minutos de cada llamada durante un año.
Llama al *611 para inscribirlo
No hay nada que se lo compare

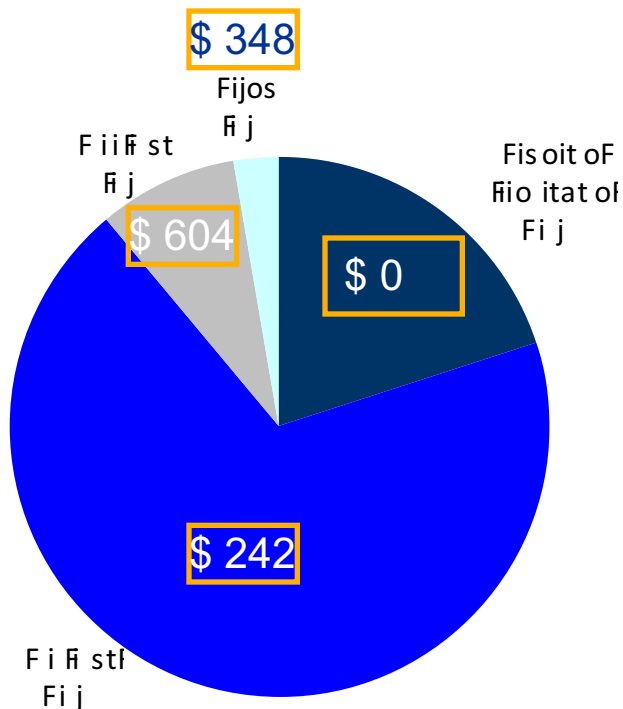
para hablar con todos desde **\$161** IVA incluido
Solicítalo ya marcando *611
COMCEL



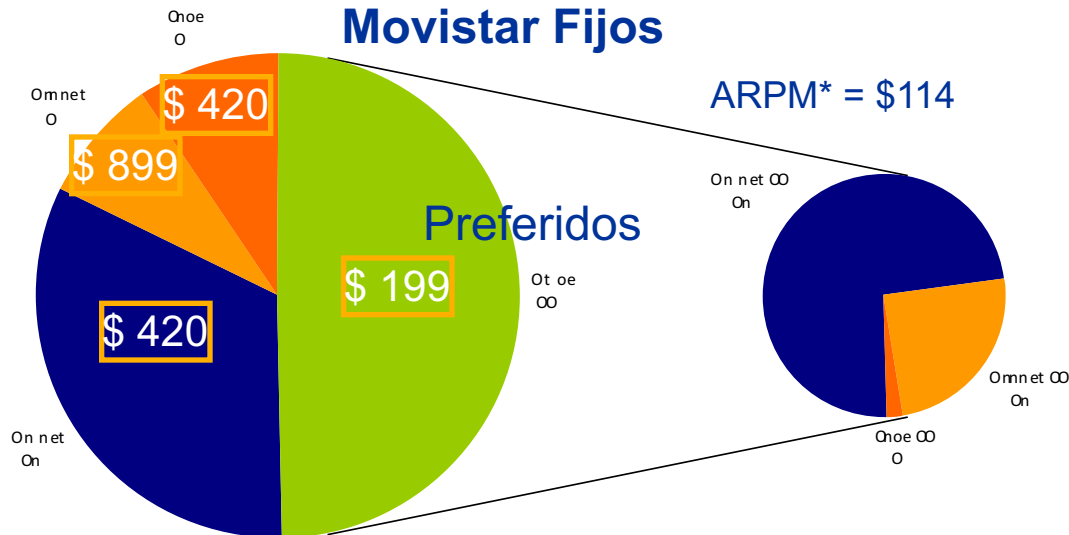
Fuente: Estimaciones de Telefónica a partir de los balances de interconexión de 2008S1

Mientras para Movistar es cada vez más costoso mantenerse competitivo en este segmento

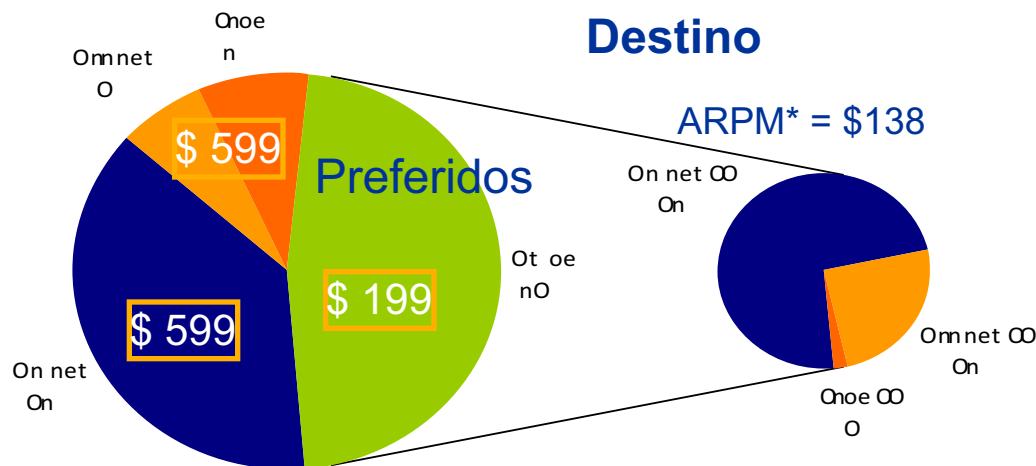
Comcel Total



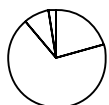
Movistar Fijos



Movistar Todo Destino



COP\$/min



Mix de tráfico saliente

Mix de tráfico de Comcel estimado por Telefónica con base en los balances de interconexión de 2008S1.

* ARPM Diciembre de 2008.

Pues nuestro costo comparado con el de Comcel es sustancialmente mayor

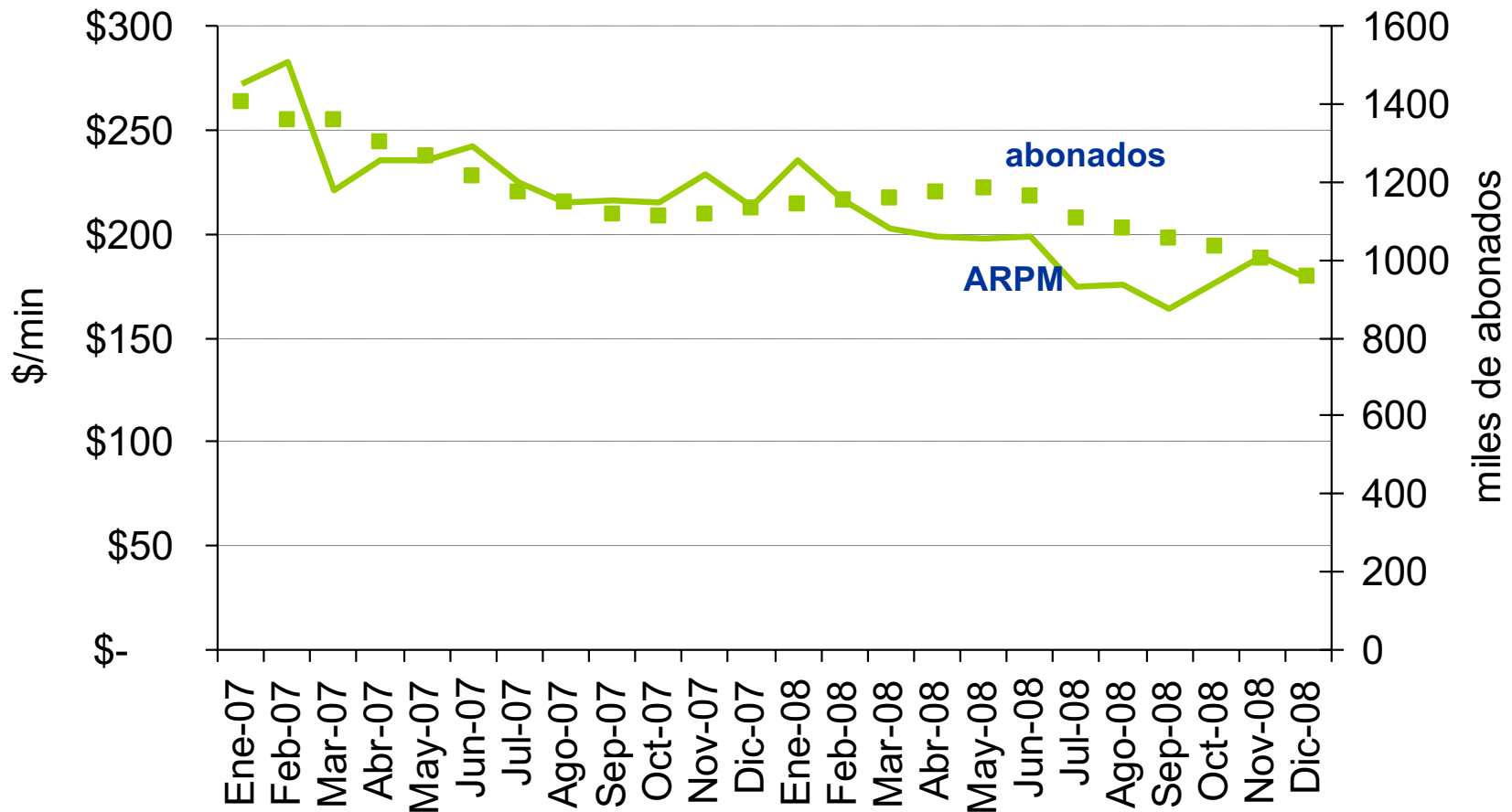
Mix de tráfico	Elegido Ilimitado	On net FF	Off net FF	Fijos FF	On net	Off net	Fijos
Comcel	20%				69%	8%	3%
Movistar Todo destino		34%	12%	1%	38%	7%	8%
Movistar Fijos		36%	12%	1%	32%	9%	9%

Si el costo de red de Comcel es inferior y proporcional a la diferencia en cuota con Movistar en 2008 (42%*CDA Movistar):

COSTO	Costo Ilimitado	Costo	Costo	Costo	Costo	Costo	Costo	Costo
Comcel	██████████████████████	██████████	██████████	██████████	██████████	██████████	██████████	██████████
ComcelarTodoDestino	██████████████████████	██████████	██████████	██████████	██████████	██████████	██████████	██████████
ComcelarCabe	██████████████████████	██████████	██████████	██████████	██████████	██████████	██████████	██████████

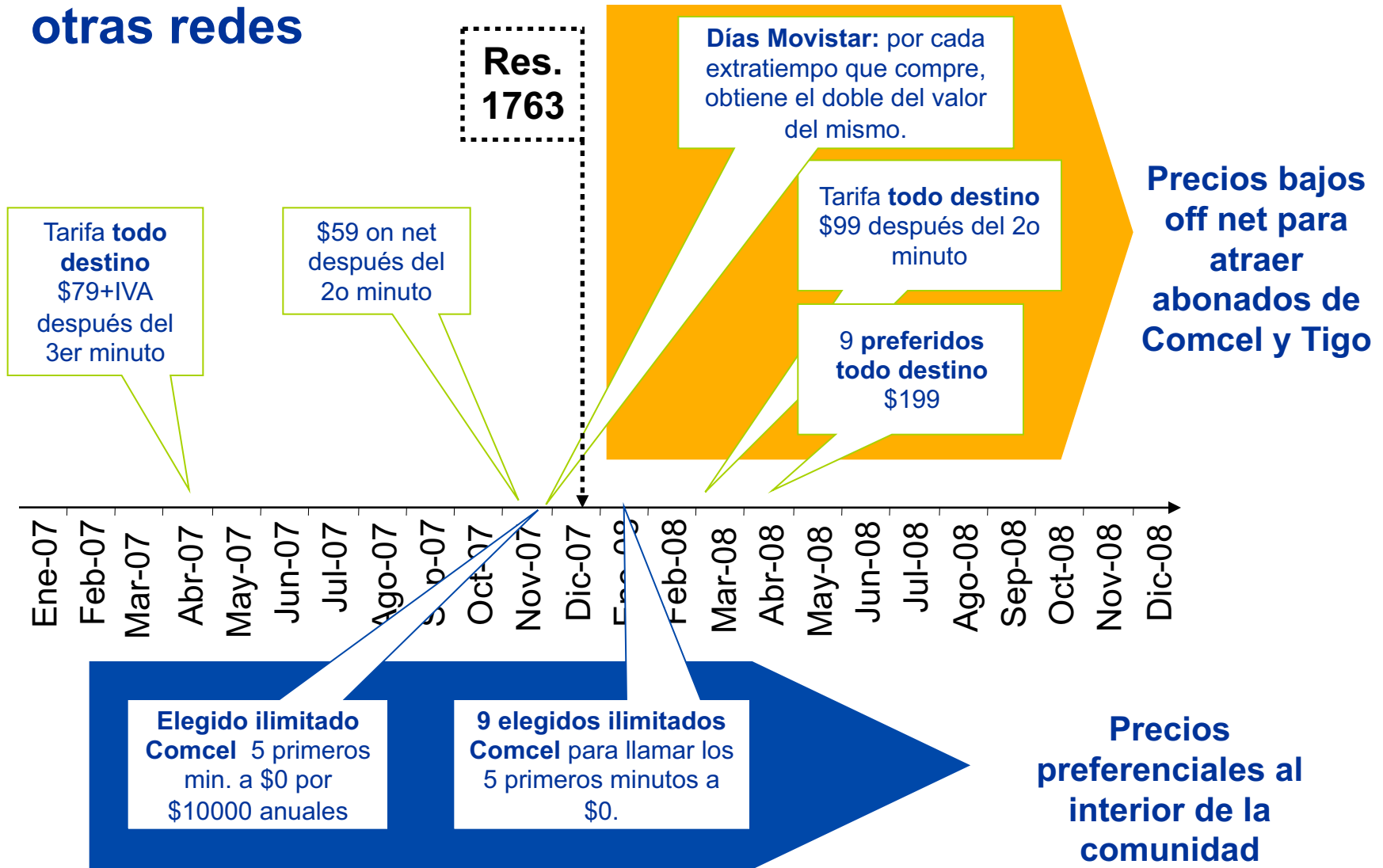
El costo de los planes prepago de Movistar superan en un 35% aproximadamente el costo de Comcel.

En pospago la adquisición de clientes ha sido más difícil pese a las reducciones tarifarias



Fuente: Telefónica Móviles. Cifras en pesos constantes de 2008.

La estrategia de Movistar en pospago individual también se ha orientado a capturar clientes de otras redes



El plan más popular de Movistar en pospago deja un menor margen que su equivalente en Comcel*

Cargo básico \$21958.

Tir Tar	Plan	Tarifa	PRP
On net FF	On	Onn	OnO
Omnet FF	On	Onn	OnO
Fnoe FF	O	Onn	On
On net	nn	nnn	OnO
Omnet	O	nnn	OnO
Fnoe	O	On	On
Total	Onn		
Total raao	O	nnOoOt	O OOnæO
Total t	O	Ome	

Cargo básico \$23960.

Si el costo de red de Comcel es igual al de Movistar:

Tir Tar PPI	Plan	Tarifa	PRP
Elegido Ilimita	El e	E	EEe
El l et	El e	el E	EEe
El l et	Ee	El l E	EEe
Eiøi	ee	El l E	eE
Total			
Ponderado	El l e	E e l l g E	EE l g e
Par den		E E l l g E	

Si el costo de red de Comcel es igual 42% inferior al de Movistar:

Mix Comcel	Plan	Tarifa	PRP
Elegido Ilimitado	20%	~~~~~	~~~~~0
20Det	20%	~~~~~02	~~~~~0
200Det	2%	~~~~~020	022
206e	2%	~~~~~020	22
Total			
Ponderado	000%	2~~~~00oT	2~~~~2o2
Par den		2~~~~02o2	

El 23% de los clientes pospago de Movistar están suscritos a este plan. Las tarifas del plan comparable de Comcel son las publicadas en Abril 2008 y no ha habido publicación de variaciones en ellas.

En planes de alto valor la situación es similar

Cargo básico \$83.258. Es el plan con cargo superior a \$50.000 con más abonados.

Tir Tar	PPI	Tarifa Plan	Tarifa	PRP
On net FF	On	Onn	Onn	OnO
Omnnet FF	On	Onn	Onn	OnO
Fnoe FF	O	Onn	Onn	On
On net	On	On	On	OnO
Omnnet	O	nnn	nnn	OnO
Fnoe	On	On	On	On
Total	O			
Total raao	O	OnOnn	O	O
T aral t	O	nOOn		

Pese a contar con 9 números ilimitados, Comcel reporta una rentabilidad más alta. Incluso si el costo de red es igual al de Movistar.

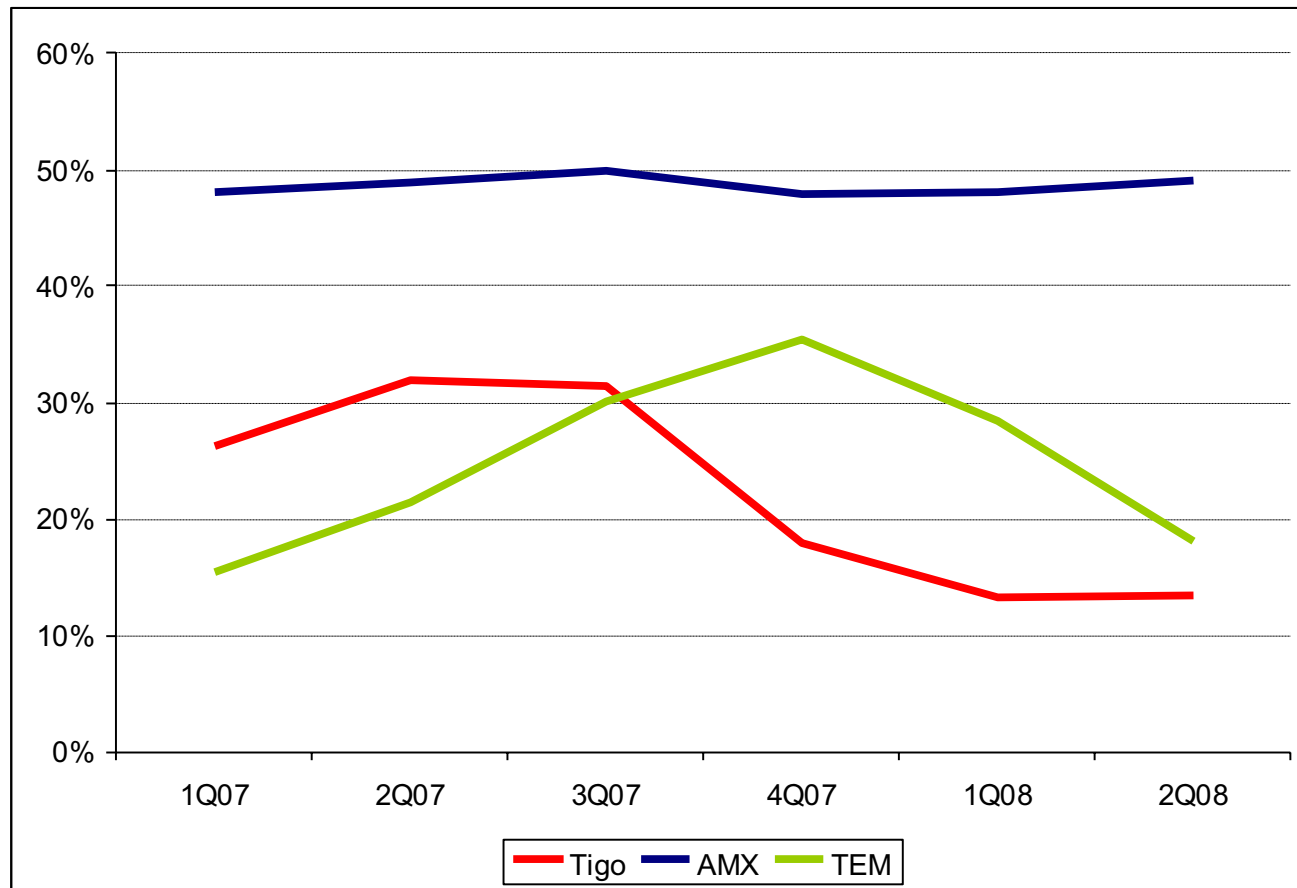
Plan Sin Fin de \$82.200. 9 elegidos ilimitados Comcel.

Tir Tar	PPI	Tarifa Plan	Tarifa	PRP
Elegidos Ilimitados	El e	E	E	El e
El l et	El e	l l l	l l l	El e
El l l et	Ee	EEl	EEl	El e
Eios	ee	EleEe	EleEe	el
Tai al				
Ponderado	Eeee	E	El eEe	E
P arden	E	l eEe		

Tir Tar	PPI	Tarifa Plan	Tarifa	PRP
Elegidos Ilimitados	El e	E	E	El e
El l et	Eee	l l E	l l E	El e
El l l et	Ee	EEE	EEE	l l e
Eios	ee	l leEe	l leEe	el
Tai al				
Ponderado	l eee	E	l l eEe	E
P arden	E	l l eEe		

Las cifras de rentabilidad reflejan el costoso esfuerzo para Movistar y Tigo, y la ventaja competitiva de Comcel

Margen EBITDA sobre Ingresos (%)



Con una reducción del cargo de acceso a la red de Comcel Movistar puede combatir el efecto club

Si el cargo de acceso a la red de Comcel es 42% inferior al costo de Movistar (\$71/min):

Situación actual

Plan Prepago	Costo promedio por operación
Comcel	Comcel
Movistar Todo Destino	Movistar
Movistar Tics	Movistar

Plan Pospago bajo Palo	Costo Promedio Ponderado
Comcel \$23960	\$ 73,92
Movistar \$26958	\$ 669,76

Plan Pospago alto Palo	Costo Promedio Ponderado
Comcel \$82200	\$ Comcel
Movistar \$88208	\$ Movistar

Con asimetría del 42%

Plan Prepago	Costo Promedio Ponderado
Comcel	Comcel
Movistar Todo Destino	Movistar
Movistar Tics	Movistar

Plan Pospago bajo Palo	Costo Promedio Ponderado
Comcel \$23960	\$ 33,92
Movistar \$26958	\$ 669,76

Plan Pospago alto valor	Costo Promedio Ponderado
Comcel \$82200	\$ Comcel
Movistar \$88208	\$ Movistar

La asimetría en los cargos de terminación beneficia al sector en general en beneficio de los usuarios

Movistar y Tigo

Disminuyen costo total de interconexión

Mejoran posición competitiva

Les permite la reducción de tarifas off net para atraer clientes de Comcel

Incrementan participación en el mercado

Usuarios

Mayor facilidad para cambiar de operador debido a la reducción del efecto club

Menores tarifas off net

Operadores Fijos

Menores costos en sus llamadas de LDI terminadas en la red de Comcel

En el mediano plazo se obtendría un mercado móvil con operadores similares en tamaño y en consecuencia una

Telefonica
