

**Seminario sobre los Aspectos Económicos y Financieros de las
Telecomunicaciones/TICs - Grupo Regional de la Comisión de Estudio 3
para América Latina y el Caribe (SG3RG-LAC)**

México D.F., México

19-20 Marzo 2013

**Definición del PSM en un
entorno de banda ancha y
convergencia, y una visión de
América Latina y el Caribe**

Omar de León Boccia
Teleconsult
consultas@teleconsult.us

- **En esta presentación, cuyo foco principal es el PSM en un entorno de banda ancha y convergencia, se hace un análisis de la regulación, los fundamentos económicos, las mejores prácticas y los documentos elaborados más relevantes que dan sustento a las nuevas tendencias en la definición del PSM. Los principales documentos de referencia son los siguientes:**
 - **UIT. Directrices de prácticas óptimas o idóneas del GSR 2010 y del GSR 2011.**
 - **UIT Trends 2012 – Regulación inteligente en un mundo en Banda Ancha**
 - **Recomendación de la Unión Europea (2003/311/CE)**
 - **UIT. Diciembre de 2012. Competition and regulation in a converged broadband world. Broadband series.**

Conceptos básicos vigentes I

- La intervención regulatoria en los mercados, principio válido desde que se liberó el sector, debería limitarse a los mercados donde no rige la competencia y debería restringirse solamente a los prestadores con PSM. La asimetría de la información es la base de este principio.
- La identificación de los mercados relevantes es un prerrequisito para analizar el comportamiento competitivo, y recién allí determinar los prestadores con PSM y analizar acuerdos, conductas y concentraciones.
- Diferencia entre las intervenciones ex ante y ex post. Regulaciones sectoriales y horizontales.
- Para las intervenciones ex ante, la definición de estos conceptos es prospectiva.
- En las ex post se analiza la situación al momento de la intervención.

Conceptos básicos vigentes II

- La recomendación sobre mercados relevantes de la Unión Europea (2003/311/CE) es ilustrativa en cuanto a los criterios acumulativos para la intervención ex ante:
- Aplicar visión prospectiva.
- El primer criterio es la presencia de obstáculos fuertes y no transitorios al acceso al mercado, ya sean de carácter estructural, legal o reglamentario.
- El segundo criterio selecciona solamente aquellos mercados cuya estructura no tienda hacia una competencia efectiva dentro del horizonte temporal pertinente. La aplicación de este criterio implica el examen de la situación de la competencia detrás de estos obstáculos al acceso.
- El tercer criterio es que la mera aplicación de la legislación sobre competencia no permita hacer frente de manera adecuada a los fallos del mercado en cuestión.

Conceptos básicos vigentes III

- Esta misma recomendación establece que “Los nuevos mercados en expansión no deben ser sometidos a obligaciones inadecuadas, aunque tengan la ventaja que les confiere el hecho de ser pioneros. Se consideran nuevos mercados en expansión los mercados de productos o servicios en los que, por su novedad, es muy difícil predecir las condiciones de la demanda o las condiciones de la oferta y de acceso al mercado, por lo que resulta difícil aplicar los tres criterios.”
- “Los obstáculos al acceso pueden perder también importancia en los mercados impulsados por la innovación y caracterizados por un progreso tecnológico permanente. En estos mercados, las presiones competitivas suelen provenir de las amenazas de innovación procedentes de competidores potenciales aún no presentes en el mercado. En dichos mercados, puede existir una competencia dinámica o a largo plazo entre empresas que no son necesariamente competidoras en un mercado estático ya existente.”

Conceptos básicos vigentes IV

- También establece que “una vez definidos los mercados al por menor, conviene entonces identificar los mercados al por mayor pertinentes. Si el mercado descendente es suministrado por una o varias empresas integradas verticalmente, es posible que no haya ningún mercado al por mayor en ausencia de regulación. Por lo tanto, si la identificación del mercado se justifica, puede ser necesario construir un mercado al por mayor ascendente puramente hipotético”.
- “La falta de sustituibilidad de un producto debe establecerse tanto desde el punto de vista de la oferta como del de la demanda, antes de que pueda concluirse que no forma parte de un mercado ya existente. La aparición de nuevos servicios al por menor puede dar lugar a un nuevo mercado al por mayor derivado, en la medida en que tales servicios al por menor no puedan prestarse utilizando los productos al por mayor existentes.”

Impacto de la banda ancha. I

- Las nuevas tecnologías y modelos de negocio siguen imponiendo nuevas y diferentes condiciones de mercado que están desafiando las concepciones regulatorias tradicionales, aunque no los principios de ellas, todos ellos derivados de la búsqueda de la competencia o una aproximación a ella.
- Si bien los principios son los mismos, y lo han sido siempre, los procedimientos se están volviendo sutiles y sofisticados, y principalmente prospectivos.
- La definición de los mercados relevantes de banda ancha se ha vuelto compleja debido a múltiples razones relacionadas con las tecnologías, los servicios y otros aspectos que además son cambiantes.
- También se han sofisticado los procedimientos de definición de los prestadores y operadores con PSM.

Impacto de la banda ancha. II

- La definición de los mercados relevantes se vuelve compleja debido a la convergencia de tecnologías para prestar el servicio de telecomunicaciones, las diferentes y variables percepciones de los usuarios en cuanto a la sustituibilidad, la cual depende a su vez del grado de madurez de los usuarios y de los servicios de contenidos y aplicaciones a su disposición.
- Ya no hay una relación lineal servicio – tecnología – plataforma – dominancia.
- Los empaquetamientos que hoy pueden ser resultado de políticas comerciales basadas en la eficiencia (no anticompetitivos) son también parte de la definición.
- Por ejemplo, en el análisis de la dominancia puede ser importante considerar los servicios que se prestan sobre ella en forma empaquetada. TV + BA + telefonía, extendiendo la visión de los reguladores a servicios antes no considerados como la televisión.

Impacto de la banda ancha. III

- Tampoco los mercados son inmutables debido a las variaciones de las condiciones que los definen.
- Caso típico: la competencia fijo – móvil y el caso chileno.
- Debe además ser analizada la relación entre entidades que pueden estar operando como plataformas bilaterales o multilaterales, lo que cambia la visión del análisis del mercado y la dominancia.
- En la aplicación de la normativa a los prestadores con PSM se debe tomar en consideración el requerimiento de inversión en determinadas áreas, como el acceso, vs. la competencia y el Acceso Abierto.
- Finalmente la velocidad en cuanto a la aplicación de las medidas correctivas es muy importante debido a los cambios de las condiciones de los mercados. No se puede regular para el pasado.

Definición de mercados minoristas relevantes de banda ancha I.

- Se definen al igual que los mayoristas a través de la determinación de la sustituibilidad del lado de la demanda y del lado de la oferta, y del alcance geográfico.
- Uso de la Prueba del Monopolista hipotético.
- La conexión de banda ancha es un conducto que permite a los consumidores acceder a una variedad de servicios, y permite a los productores distribuir sus servicios. Este es el corazón de la convergencia, y permite visualizar a las redes de banda ancha como **plataformas** de interacción de proveedores y consumidores.
- **Por otra parte el análisis de los mercados está principalmente influido por los servicios requeridos.** Las diferencias tecnológicas cuentan solamente en relación a los servicios que se pueden obtener a través de ellas: velocidades, movilidad, simetría.

Definición de mercados minoristas relevantes de banda ancha II.

- **Clientes marginales.** La definición del mercado debe tomar en cuenta los clientes marginales (los no cautivos), que son aquellos grupos suficientemente grandes que son propensos a cumplir con la prueba del monopolista hipotético.
- Es a través de los clientes marginales que se determina las limitaciones competitivas que un prestador le impone a otro.
- Como todavía los prestadores pueden a través de los planes comerciales efectuar discriminación entre clientes sin identificarlos, puede ser necesaria la **apertura en varios sub mercados** para un mismo servicio y diferentes planes.
- **Cadena de sustituibilidad.** Los clientes marginales pueden dar lugar a una cadena de sustituibilidad. Por ejemplo, los clientes marginales de FTTH pueden moverse hacia VDSL debido a un aumento de precio por encima del nivel de competencia, ya al mismo tiempo puede suceder lo mismo con el mercado de VDSL y el de ADSL. De esta forma los tres forman parte del mismo mercado.

Definición de mercados minoristas relevantes de banda ancha III.

- **Empaquetamientos.** Surge la situación de incluir o no los paquetes en los mercados. Claramente influyen en la decisión de los clientes en cuanto a la determinación de la sustituibilidad.
- Considerar los paquetes de conectividad y servicios puede ser una forma eficiente de tratar la coordinación en los casos de demanda de banda ancha comandada por los servicios. Sin embargo puede estar escondiendo aspectos relativos a las dificultades del cliente para cambiar de proveedor y por tanto afectar la definición correcta del mercado.
- Dificultades de los clientes en la comparación entre paquetes.
- Dificultades para romper el paquete y migrar alguno de los servicios a otro proveedor. Mínimamente: costo de transacción.

Definición de mercados minoristas relevantes de banda ancha IV.

- Una forma de encarar esta situación, en la definición de los mercados, es observar si los clientes están preparados para descartar el paquete ante un aumento de precio y contratar los servicios individuales.
- En este sentido la Unión Europea indica que si existe evidencia que una cantidad significativa de clientes (marginales) está dispuesto a migrar a otro proveedores de servicios individuales, estos servicios deben integrar mercados separados.
- En este caso, como siempre, es necesario partir del precio de competencia para efectuar la prueba. El precio de competencia se fija considerando los costos evitados por el paquete.

Definición de mercados mayoristas relevantes de banda ancha I.

- Es importante identificar y analizar estos mercados a los efectos de establecer limitaciones en los mercados minoristas sin intervención regulatoria directa, a través del acceso a nivel mayorista.
- Las obligaciones de acceso a nivel mayorista debería promocionar la competencia en toda la cadena de valor descendente al evitar el control sobre las instalaciones o facilidades esenciales.
- Algunas Autoridades Regulatorias identifican y regulan varios servicios mayoristas en distintas capas a lo largo de la cadena de valor. Por ejemplo Malasia identifica las capas: proveedor de facilidades de red (transmisión, conmutación, etc.); proveedor de servicios de red (conectividad y banda ancha); proveedor de servicios de aplicaciones (servicios de voz, servicios de datos, etc. o servicios que son provistos al usuario final) y proveedor de servicio de contenido. Bolivia ha regulado fuertemente por capas. Escalera de inversión.

Definición de mercados mayoristas relevantes de banda ancha II.

- **Relaciones entre los minoristas y los mayoristas.** Considerando que la demanda mayorista se deriva de la minorista la sustituibilidad minorista debe ser considerada al delimitar los mercados mayoristas.
- Por ejemplo en Australia se eliminó la obligación sobre la provisión del “bitstream” para uso residencial con la base de la competencia intermodal a nivel minorista. Igualmente en EEUU se descartó la regulación en el mercado mayorista de banda ancha considerando la competencia a nivel minorista.
- **Empaquetamiento en los mercados mayoristas.** Cuando a nivel minorista se desarrollan mercados en que el empaquetamiento importa, se vuelve complicado la definición de los mercados mayoristas correspondientes.
- Una alternativa, como la tomada por los UAE, es la de hacer corresponder los mercados mayoristas con los minoristas, tanto en servicios individuales como empaquetado.

Definición de mercados mayoristas relevantes de banda ancha III.

- **Caso típico de asociación minorista - mayorista.** Un mercado minorista incluye varios prestadores y redes en competencia sin mayor diferenciación entre ellas en cuanto a conectividad. Pero uno de los prestadores ofrece también el paquete de la conectividad y el servicio de televisión VoD con determinada grilla muy demandada. Pueden aparecer dos mercados: el de conectividad y el del paquete.
- Si un entrante busca solamente disponer de la conectividad encontrará un mercado mayorista en competencia. Este mercado es a su vez más amplio que el minorista por cuanto no existe un servicio distintivo (paquete) como en el minorista.
- Si su objetivo es prestar su propio paquete de servicios enfrenta un mercado en competencia para la conectividad y procurará el servicio a empaquetar por su lado.
- Si desea prestar el mismo paquete deberá lograr el acuerdo.

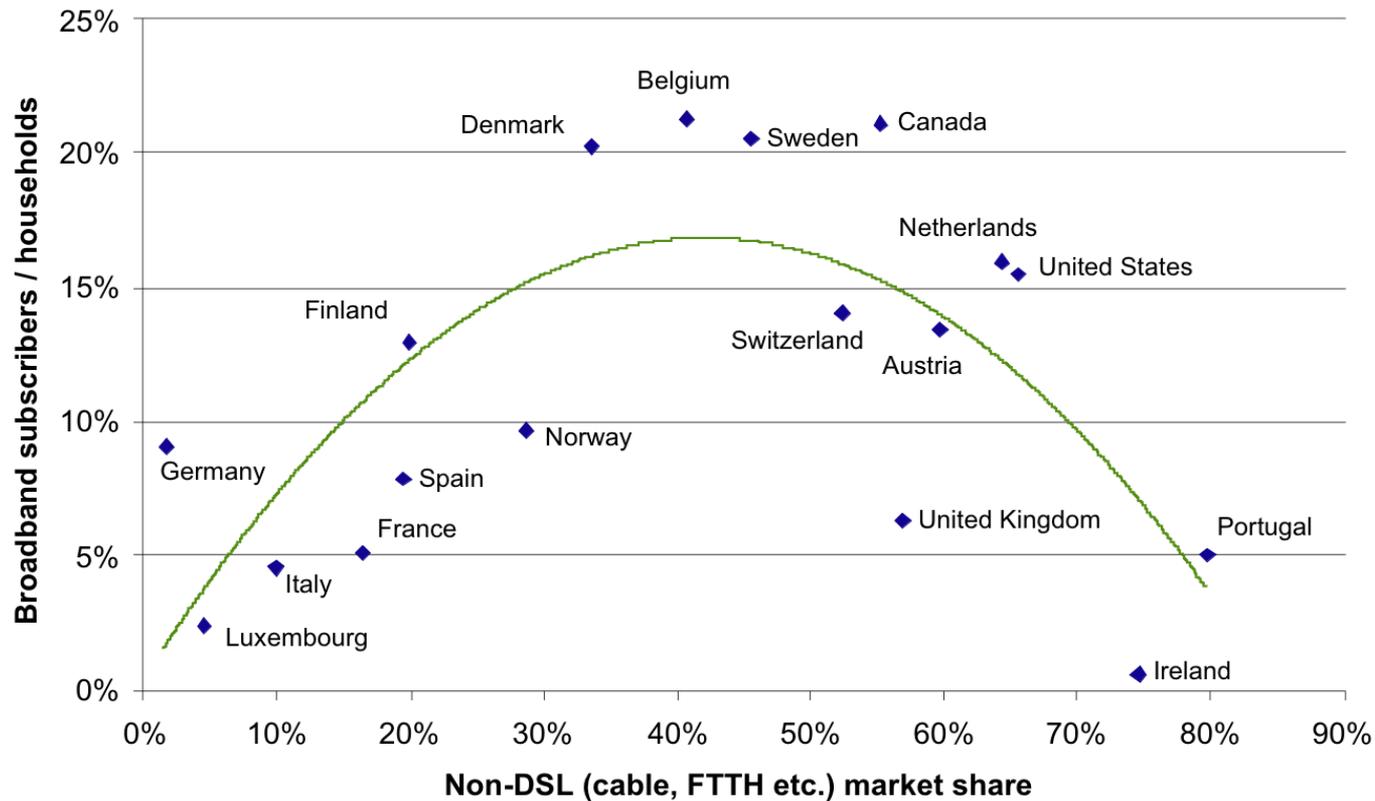
Poder significativo de mercado (PSM) Convergencia

- En cuanto al perímetro de los mercados, estos se van ampliando dando lugar a más competencia.
- La convergencia y la posibilidad de que la banda ancha se provea sobre varias plataformas fijas y móviles lleva a que exista mayor competencia en el mercado minorista y menos necesidad de regular en el mayorista.
- Austria 2009. Se observó que en el mercado de banda ancha minorista existía competencia DSL, Cable y móvil, por lo que se eliminaron las obligaciones de bitstream.
- En este caso la UE tuvo dudas al principio sobre la sustituibilidad de la BA fija y móvil, pero luego fue aceptado con la condición del seguimiento del mercado para detectar los posibles cambios de requerimientos de los usuarios.

Poder significativo de mercado (PSM) Inter plataformas

- En algunos mercados como en los accesos fijos es necesario realizar grandes inversiones para una demanda que ha de crecer en el tiempo. Esas economías de escala provocan un incentivo a restringir la demanda si el operador actúa con exclusividad, y además le permite desestimular a los entrantes.
- Al mismo tiempo, si hay más de una infraestructura desplegada compitiendo esos costos hundidos son un estímulo para la competencia.
- La competencia inter plataformas es más fuerte que la competencia intra plataforma soportada por medidas regulatorias de acceso a facilidades esenciales.
- Por ello es conveniente prever en lo posible que, más que expandir infraestructuras, se debería favorecer la incorporación de más infraestructuras competidoras, y sobre todo diferentes.

Poder significativo de mercado (PSM) Inter plataformas – penetración.



Poder significativo de mercado (PSM)

¿Qué es lo mejor?

- Estudios sobre 20 países de la OECD realizados por Bouckaert en 2010 muestra más evidencias que la competencia inter plataformas es la que permite la obtención de mayores penetraciones.
- La competencia inter plataforma, o sea entre varias redes, es la mayor contribuyente a la penetración.
- La competencia intra plataforma basada en facilidades, por ejemplo a través del bucle desagregado, provee muy poca contribución.
- La competencia intra plataforma basada en servicios, por ejemplo a través del bitstream, provee una contribución negativa.

Poder significativo de mercado (PSM) Empaquetamiento.

- Los servicios OTT pueden modificar los mercados relevantes y por tanto pueden aumentar o disminuir el PSM de los proveedores de banda ancha.
- Especialmente los servicios imprescindibles (“must have”) por los usuarios, cuando son provistos por redes seleccionadas, dan lugar a una relación vertical que debe ser tomada en consideración en la evaluación del PSM.
- En este caso no hay control sobre la infraestructura pero sí sobre el servicio que se presta sobre ella.
- Es una relación compleja pues a su vez el proveedor del servicio cobra adicionalmente por dar la exclusividad. El sobre precio que el usuario paga, si ese fuera el caso, va en buena medida al proveedor de contenido ya que el prestador de banda ancha obtiene una ventaja de exclusividad sobre sus propios servicios.

Poder significativo de mercado (PSM) Empaquetamiento.

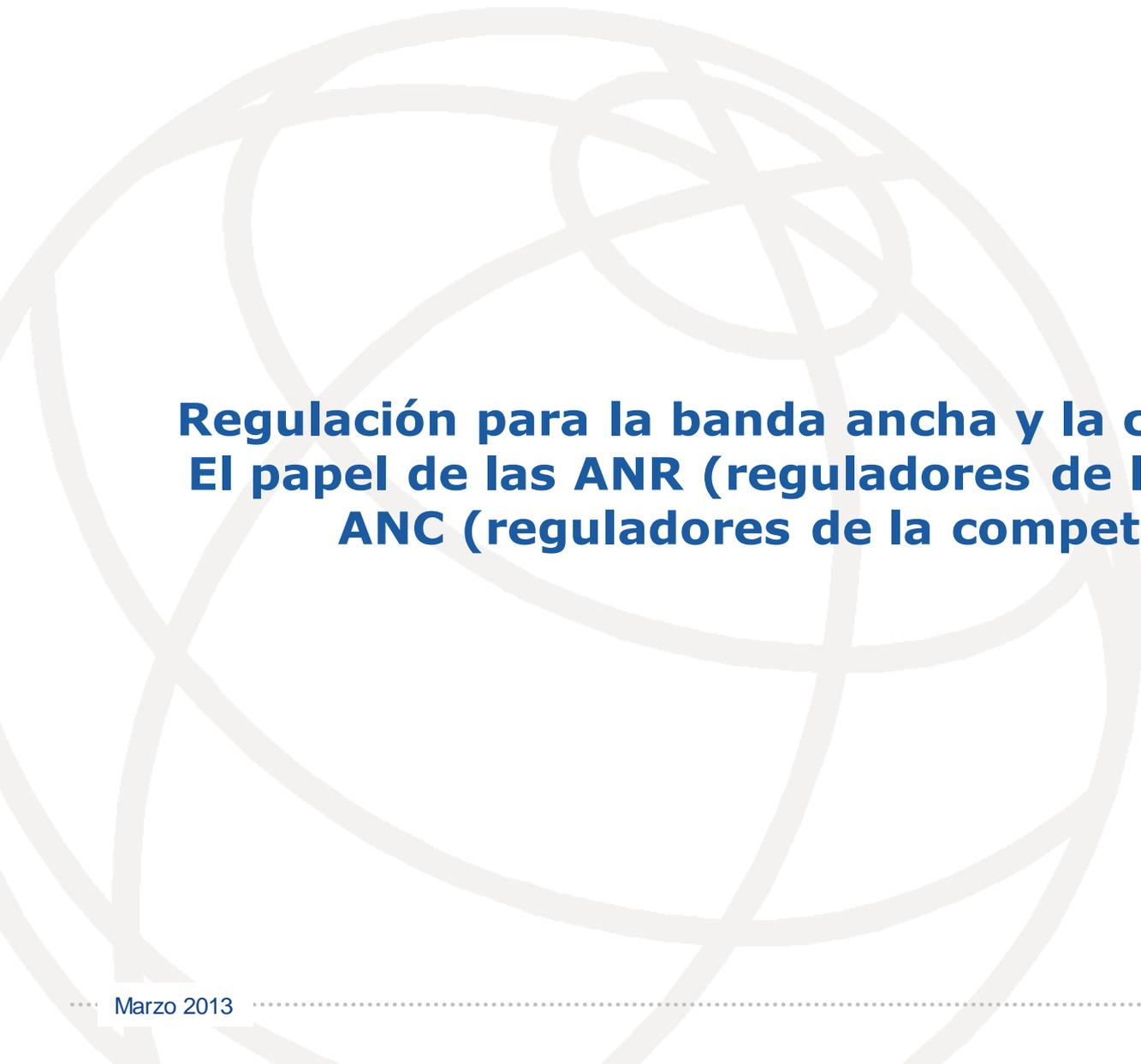
- Cualquier decisión regulatoria relativa a obligaciones de acceso debería tomar en consideración el acceso al contenido al igual que el acceso a la infraestructura.
- En la evaluación del PSM es necesario considerar la posibilidad que tienen otros prestadores de replicar el paquete con éxito, sea el mismo u otro competitivo.
- Si es difícil replicar los paquetes surgen problemas de competencia.
- La replicabilidad debería ser analizada caso por caso y las conclusiones no son generalizables.
- La replicabilidad depende de: la arquitectura de red del operador con PSM, las obligaciones mayoristas impuestas y su implementación, la infraestructura de los operadores alternativos y el acceso al contenido.

Poder significativo de mercado (PSM) Empaquetamiento.

- Los **empaquetamientos con contenido** son los más complejos debido a la importancia que tienen y a que el regulador tiene poco acceso a ellos desde el punto de vista regulatorio.
- En Europa, en las pocas intervenciones de este tipo en la Unión Europea tenían relación con la televisión, y algunos reguladores expusieron la idea de imponer el multicast en el mercado relevante de “Acceso de banda ancha mayorista”.
- A pesar de que el contenido presenta los mayores problemas la mayoría de los reguladores europeos entienden que no tienen potestades en este sentido.
- En algunos mercados **existen también aplicaciones** (pago en los celulares) que tienen la categoría de ser “imprescindibles” o “must have”, lo que también genera problemas a los reguladores.

Poder significativo de mercado (PSM) Empaquetamiento.

- Un problema adicional ya mencionado es que los paquetes son difícilmente comparables por los usuarios, por lo que aún siendo objetivamente replicables, pueden dar PSM al prestador.
- Los empaquetamientos generan al mismo tiempo ofertas eficientes y dificultan la competencia.
- La definición de si un empaquetamiento es dañino o no se puede definir en el marco de los casos específicos.
- Este problema es el que diferencia el tratamiento de las obligaciones regulatorias aplicadas a los paquetes de las aplicables a la conectividad.



**Regulación para la banda ancha y la convergencia.
El papel de las ANR (reguladores de las TIC) y las
ANC (reguladores de la competencia).**

Regulación para la convergencia.

- Con la convergencia se corren los límites de los mercados que pueden pasar a incluir servicios de otras industrias.
- También implica más complejas consideraciones en la evaluación del PSM.
- Finalmente, en la implantación de obligaciones e incentivos el regulador deberá proteger el crecimiento de las redes y el aumento de la cantidad de redes.
- Se observa que el poder de mercado puede provenir de servicios ajenos a los habituales de la regulación de las TIC, y por otra parte su evolución es difícilmente previsible. Por esta razón la identificación de problemas que justifiquen la regulación ex ante se dificulta.
- En este entorno, antes que regular prospectivamente para todos los casos posibles parece conveniente regular principalmente ex post sobre la base del derecho de competencia.

Convergencia y regulación

- La aplicación de **incentivos correctos y oportunos** es importante para promover el desarrollo de inversiones que soporten la demanda creciente de banda ancha y accesos.
- Como **los servicios prestados son el vector principal de demanda de la banda ancha**, la preocupación de los reguladores recae en la conectividad en sí y también en los servicios que caen tradicionalmente fuera del alcance regulatorio de las TIC.
- **Las redes de banda ancha se comportan como plataformas** por lo que el análisis de la competencia debe considerar esta particularidad de los modelos de negocio en juego.

Promoviendo las inversiones. I

- Debido a los importantes requerimientos de inversión para satisfacer la demanda y los objetivos de las políticas públicas, es necesario establecer los incentivos correctos. Este objetivo puede verse contrapuesto a la necesidad de regular las nuevas redes con orientación a costos.
- Para establecer los costos se usa un mix de procedimientos.
- En general, los modelos tradicionales no toman en cuenta correctamente los altos riesgos de las inversiones nuevas en redes con alta inversión inicial y largos períodos de repago, con una demanda incierta. Por ello no son compatibles con una política de incentivos para el desarrollo de infraestructura.
- El riesgo del fracaso, que es asumido asimétricamente por quien hace la inversión, hace que el VPN real sea negativo o que la TIR sea menor que el WACC calculado como se hace habitualmente sin considerar el riesgo adicional.

Promoviendo las inversiones. II

- Por ello el retorno para la regulación económica debe tomar en cuenta los riesgos por encima del WACC.
- No es precio excesivo, o beneficio económico, el que debería ser permitido sino que es pago por el riesgo asumido.
- El uso del WACC típico asegura corrientemente que el operador no obtenga beneficios económicos si el proyecto es exitoso, pero al mismo tiempo ignora que, al momento de decidirse la inversión, el futuro es incierto pudiendo llegar al extremo de que el inversor deba mandar todo a pérdida.
- O sea que el inversor debe considerar el VPN con el WACC y agregar el valor de mantener la opción de invertir en el futuro.
- Otra visión de la justificación del pago adicional por él, es a través del “valor de opción” que es el valor que determina la propensión a pagar de los usuarios por tener la disponibilidad de contratar un servicio cualquiera sea la probabilidad de que lo contrate.

Promoviendo las inversiones. III

- El valor de opción se genera tanto para los usuarios finales como para los prestadores que buscan acceso a infraestructura sin compromiso futuro, sobre la base de pagar por demanda.
- En este caso el operador corre con los riesgos y el prestador que busca el acceso puede comprar a medida que la demanda se lo exige, sin asumir en general compromisos adicionales.
- Visto desde el otro punto de vista el prestador tiene el derecho a contratar acceso pero no la obligación, lo que constituye un valor de opción.
- Para compensarlo se debería autorizar que el operador cobre distinto si el que busca el acceso está dispuesto o no a asumir compromisos.

Promoviendo las inversiones. IV

- El que el regulador acepte inicialmente esos retornos sobre el capital superiores, o muy superiores, a los valores del WACC puede ser insostenible ante la opinión pública y debería por tanto ser claramente explicado.
- Por otra parte el Plan de Negocio que incluye un retorno alto que tome en cuenta el alto riesgo, generalmente lo considera todo a lo largo del proyecto.
- Por ello se debe principalmente asegurar a quien invierta que esos retornos altos serán permitidos en el futuro. De esa forma se reduce el riesgo de deterioro de retornos futuros por ajustes regulatorios periódicos, y por tanto baja el retorno requerido por el inversor.
- Es esencial para no destruir el incentivo, que exista un compromiso del regulador en cuanto a no revisar los retornos comprometidos inicialmente (cuando el riesgo del fracaso existía) si es que el proyecto es exitoso.

Promoviendo las inversiones. V

Métodos a emplear

- Vacaciones regulatorias durante un período y en las cuales no se establecen obligaciones de suministro ni económicas.
- El regulador acepta retornos mayores que el WACC. Problemas de imagen y compromisos de mediano plazo.
- Permitir la diferenciación de precios de acuerdo al compromiso que el demandante de acceso asuma. Esta opción ha dado lugar a conductas anticompetitivas.
- La compartición de riesgos a través de la coinversión incentiva la inversión y es efectivo en la medida en que quienes participen compitan aguas abajo, por ejemplo desplegando fibra, montando torres e inclusive radiobases (RAN sharing), etc. El regulador se compromete a suspender controles en los mercados minoristas aguas abajo.
- Como se trata de plataformas la coinversión puede incluir proveedores de servicios complementarios, por ejemplo a empresas proveedoras de conectividad y de contenido.

Servicios no ICT e impacto. I

- Como ya se dijo, el papel importante de los servicios provistos a través de la banda ancha y el dinamismo de los mismos hace difícil identificar mercados y operadores con PSM ex ante.
- Ya no se establece el control y el poder de abusar del dominio a través del control de las infraestructuras y servicios derivados de ellas, como ha sido tradicional, sino que está ligado al control del contenido “must have”.
- El video y otros servicios y aplicaciones deberían ser considerados al evaluar los mercados y la dominancia.
- Varios países han buscado tener reguladores convergentes que empiecen a entender en asuntos que antes no trataban, aunque éste no es necesariamente el mejor camino. La situación es en general compleja y no existe una receta única para tratar asuntos que incluyen eficiencias y potenciales conductas anticompetitivas.

Servicios no ICT e impacto. II

Primeros impactos en mandatos.

- Algunas autoridades regulatorias están recibiendo el mandato de gestionar también las transmisiones y el contenido de radiodifusión, y el contenido de Internet. Ejemplo: Tailandia, Australia.
- Otros países han expandido los mandatos constituyendo agencias multisectoriales regulando más servicios que las TIC. Ejemplos: Dinamarca en que se concentraron todas las actividades relativas al comercio, Hong Kong en que se fusionaron las telecomunicaciones con Broadcasting.
- Otros han trasladado las funciones a los ministerios cerrando los reguladores sectoriales.
- Hay varios países con reguladores convergentes de ICT y broadcasting como: Austria, Bahamas, Canadá, Chile, Panamá, etc.

Conclusiones I

- La definición de una política regulatoria en un mundo convergente presenta grandes desafíos: innovación y cambio permanente de situaciones de mercado, el ingreso de operadores de mercados no regulados, las paquetizaciones y los requerimientos importantes de inversiones, entre otros.
- Ya no alcanza, y a veces sobra, considerar solamente la dominancia sobre la infraestructura esencial.
- Es dificultoso definir los mercados e identificar a los operadores con PSM, hay formas de actuar que resultan motivos de preocupación pero que no son controlables ex ante. Encima no se tiene que desestimular la inversión.
- La definición de los mercados debería ser muy cuidadosa y puede incluir o no servicios individuales o paquetes, dependiendo de la situación. Cuando la conectividad se une al contenido el mercado se estrecha.

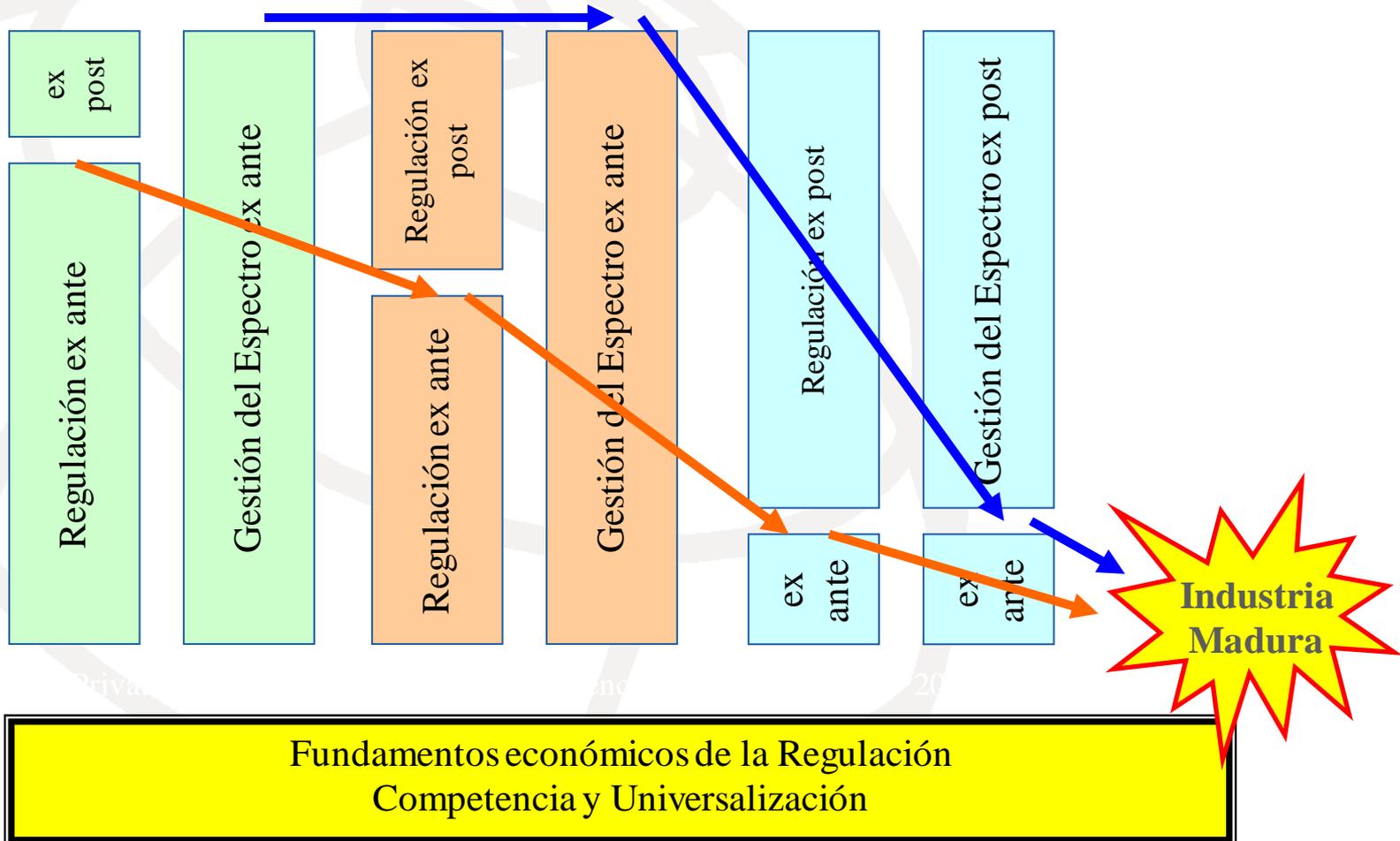
Conclusiones II

- La dominancia debe analizarse estableciendo un balance entre la eficiencia, el estímulo al desarrollo y las conductas anticompetitivas.
- No existen reglas directas y de aplicabilidad general para definir si una conducta es perjudicial para los consumidores.
- Los reguladores de las TIC pasan a necesitar preocuparse por servicios de otras industrias no reguladas, y que ahora impactan en su campo de acción.
- Esta situación lleva a los gobiernos a tomar medidas del tipo de la extensión de los mandatos de los reguladores de TIC hacia otros mercados, a la fusión de mandatos y al traslado liso y llano de las potestades a Ministerios o similares. Estas acciones ayudan a comprender el mercado pero no tanto a su solución.

Conclusiones III

- El retorno del capital en el establecimiento regulatorio de precios debería incluir los riesgos de las inversiones (o el “valor de la opción”), que debido a las características de los mercados suelen ser grandes y de difícil previsión precisa del retorno.
- También el tiempo pasa a jugar un papel importante en la evaluación de los mercados y de los operadores. Las vacaciones regulatorias por un tiempo son una alternativa a permitir altos retornos de capital.
- La coinversión que incluya la competencia aguas abajo es una alternativa muy válida.
- Todo esto muestra que la evolución hacia un foco más propio del Derecho de la Competencia aplicado ex post es una realidad.

Nuestra visión de 2007



Conclusiones IV

- Resulta necesario también abordar la defensa de la competencia estableciendo condiciones que son usualmente más aplicables horizontalmente, que obligaciones específicas sectoriales que si bien serían más simples son más difíciles de aplicar.
- El establecimiento de la obligación de la “competencia leal” cambia la carga de la prueba del regulador hacia el operador, quien debe demostrar por ejemplo que un empaquetamiento significa ganancias de eficiencia y no es anticompetitivo.
- Los reguladores de las TIC deberían también tener potestades de aplicación de legislación de la competencia debido a su mayor especialización en asuntos complejos propios del sector. En el mundo existe una variedad grande de situaciones.

América Latina y el Caribe

- En nuestra región, a pesar de los importantes avances permanentes, todavía no se ha llegado a un ecosistema importante de alta penetración de banda ancha avanzada, ni de condiciones similares a las de los países más avanzados que habiliten una fuerte demanda por contenidos y aplicaciones (precios, IXP, CDN, alojamiento local de contenidos locales, etc.)
- Se entiende que por esa razón no se han detectado aún acciones generalizadas en el sentido de analizar específicamente la convergencia dentro de los marcos regulatorios, si bien existe una atención hacia estos asuntos que comienzan a manifestarse, por ejemplo a través de los organismos reguladores.

**PARA LA CONVERGENCIA NO EXISTE UNA
RECETA ÚNICA, PERO SÍ PRINCIPIOS
BÁSICOS**

Muchas gracias