

Comentarios al Proyecto Normativo:
“Determinación de Proveedores Importantes en el Mercado N° 25: acceso mayorista para Internet y transmisión de datos – Tercera revisión”

Resolución de Consejo Directivo N° 228-2024-CD/OSIPTEL
(publicada en el diario oficial El Peruano el 13 de noviembre de 2024)

COMENTARIOS REMITIDOS DENTRO DEL PLAZO

- **AMÉRICA MÓVIL PERÚ S.A.C.**
Carta DMR-CE-4167-24, recibida el 2 de diciembre de 2024
- **TELEFÓNICA DEL PERÚ S.A.A.**
Carta TDP-4536-AG-AER-24, recibida el 3 de diciembre de 2024
- **BULLARD FALLA & EZCURRA ABOGADOS S.C.R.L.**
Escrito S/N, recibido el 3 de diciembre de 2024
- **ENTEL PERÚ S.A.**
Carta CGR-3895-2024-JGPR, recibida el 3 de diciembre de 2024
- **CALA SERVICIOS INTEGRALES S.A.C.**
Escrito S/N, recibido el 5 de diciembre de 2024



**Comentarios al Proyecto de Determinación de Proveedores Importantes en el
Mercado N° 25: acceso mayorista para Internet y transmisión de datos**

Tema: Sobre la definición del mercado geográfico

**Comentarios
recibidos**

**América Móvil
Perú S.A.C.**

...el mercado ha sufrido cambios significativos en menos de dos años, pues las empresas WIN y WOW han obtenido una participación significativa en el mercado minorista de internet fijo de fibra óptica.

Dichos cambios, como señala el Informe 207 pueden influir significativamente en el mercado mayorista evaluado, al trasladar su estructura de costos o sus ventajas competitivas del segmento minorista al segmento mayorista, ello debido a que la integración vertical proporciona a estas empresas acceso a recursos y capacidades que pueden modificar rápidamente la estructura competitiva, especialmente si se considera su capacidad de adaptar rápidamente su infraestructura para ofrecer servicios mayoristas.

Asimismo, es fundamental considerar cómo la expansión geográfica de estos nuevos competidores, WIN y WOW, está alterando las condiciones del mercado. Ambas empresas, al ingresar a nuevos mercados -WIN en Lima y WOW en otros departamentos- están acentuando la competencia indirecta en el mercado de internet fijo alámbrico de fibra óptica FTTH. Esta situación resulta relevante en el contexto de la competencia mayorista, dado que estas empresas han logrado aumentar significativamente su participación en el mercado.

La significativa participación de mercado de estas empresas a nivel departamental es un reflejo claro de que la evaluación del presente procedimiento debe realizar a nivel de departamento.

(...)

...la significativa participación de mercado de WOW y la expansión de sus conexiones de fibra óptica en diversos departamentos del país constituye un factor clave que debe ser considerado para una evaluación



		adecuada del mercado. A medida que WOW ha logrado tener una participación de mercado significativa en la mayoría de los departamentos del país, se ha convertido en un operador importante en el mercado de internet fijo alámbrico de fibra óptica, ... Sobre el análisis realizado por el regulador ... es fundamental señalar que el análisis realizado por el regulador debe ser neutral y basado en criterios objetivos, con el fin de promover un entorno competitivo en igualdad de condiciones. En este sentido, en este procedimiento no debe existir un trato diferenciado ni favorable hacia los operadores entrantes, como por ejemplo la empresa WOW. El mercado debe ser evaluado de manera integral, bajo los mismos criterios para todas las empresas operadoras, independientemente de su tamaño o tiempo de presencia en el mercado. Sobre la solicitud de la empresa ... solicitamos delimitar el mercado geográfico a nivel departamental para efectos del presente procedimiento, y por lo tanto, el mercado relevante quede definido como el mercado mayorista de acceso al servicio de internet provisto a través de la tecnología FTTH a nivel departamental, y en consecuencia, se determine como proveedor importante a la empresa WOW y Telefónica en los departamentos correspondientes.
	Bullard Falla & Ezcurra Abogados S.C.R.L.	17. La expansión o crecimiento de un mercado no es justificación para delimitar un mercado geográfico. La tendencia de crecimiento de un mercado es una característica relevante para la evaluación de las condiciones de competencia, pero no determina el alcance geográfico de un mercado. 18. En primer lugar, tal como se señaló líneas arriba, la determinación geográfica implica que, una vez identificado el producto relevante, se deben analizar hacia qué zonas se movería la demanda. Así, considerando que el producto relevante en este



caso es el servicio mayorista de acceso al servicio de internet fijo alámbrico provisto a través de la tecnología FTTH, es razonable que el mercado geográfico tenga un alcance mucho menor al nacional. Ello, debido a que la conexión a través de FTTH es una conexión fija, por lo que los consumidores buscarán opciones cercanas a la localización de su vivienda. En ese sentido, el alcance podría ser distrital o incluso más acotado que un distrito.

19. En **segundo lugar**, el análisis de la sustituibilidad de la demanda para identificar el alcance geográfico de un mercado también se puede observar a través del análisis de la oferta de los operadores. Así, analizando las decisiones de despliegue y oferta comercial de las empresas en un mercado determinado también se puede derivar la delimitación geográfica de este. Así, en este caso el hecho que las empresas que ofrecen el servicio de Internet minorista a través de la tecnología FTTH ofrezcan sus servicios en determinadas zonas es un indicador que la percepción de la demanda es por determinadas zonas geográficas, por lo que esto indicaría que el alcance geográfico del mercado analizado es menor al nacional.

20. Al respecto, INDECOPI tiene una opinión similar. De hecho, en su reciente análisis sobre la formación del negocio común en Pangeaco S.A.C., señaló lo siguiente¹:

De acuerdo con lo identificado en la Resolución de Fase 1 y considerando los elementos recabados en la investigación de mercado de Fase 2, la Comisión ha observado que ciertas dinámicas competitivas **dependen de factores locales, es decir, que las condiciones de competencia pueden variar dependiendo de la zona**. Por ejemplo, el número de operadores que despliega redes en una determinada área geográfica está directamente relacionado con la



¹ Numerales 83 y 84 de la Resolución 187-2024/CLC-INDECOPI.

		dificultad topológica para desplegar infraestructura. Al respecto, de la investigación de mercado se encontró que las decisiones de expansión de los operadores, por lo general, tienen un alcance local que podría aproximarse a un nivel provincial o incluso distrital. [Énfasis agregado] 21. En ese sentido, consideramos que en este caso no se realizó una correcta evaluación para la determinación del alcance geográfico del mercado. La consecuencia de ello es que el análisis de competencia se realice en un mercado más amplio, de tal forma que operadores que a nivel nacional no tienen una participación preponderante, sí la tengan de haberse realizado el análisis en zonas más acotadas. En concreto, Telefónica podría no tener una participación de mercado importante a nivel nacional en el mercado minorista de Internet a través de la tecnología FTTH, pero sí podría ser la principal operadora en un algún o varios distritos².
	Posición del Osiptel	De acuerdo a lo establecido en el considerando 48 de las Directrices sobre análisis del mercado y evaluación del peso significativo en el mercado dentro del marco regulador de redes y los servicios de comunicaciones electrónicas de la Unión Europea, el mercado geográfico comprende la zona en la cual las empresas participan en la oferta y demanda de bienes y servicios, las condiciones de competencia son suficientemente homogéneas y estas se diferencian de zonas colindantes por ser significativamente distintas. De manera particular, en el sector de comunicaciones electrónicas, la delimitación geográfica del mercado pertinente ha tomado como criterios la zona cubierta por la red y la existencia de instrumentos legales y reglamentarios.

² Un ejemplo de esta situación es la que se observa en el distrito de Chanchamayo del departamento de Junín, en el que este operador alcanza el 84% de participación de mercado de internet fijo minorista con cifras de junio de 2024 de PUNKU.



En línea con lo señalado en el párrafo previo, la delimitación nacional del mercado geográfico realizada por el Osiptel obedece al comportamiento actual y prospectivo de las redes de fibra óptica y a la existencia de condiciones de competencia más favorables. Con relación a la cobertura de red, por un lado, se observa que en los últimos años la huella de los operadores de fibra óptica se ha incrementado como consecuencia de la expansión de redes hacia zonas no atendidas y zonas atendidas – este hecho ha impulsado una mayor competencia minorista que ha motivado la sustitución gradual de redes de par de cobre y cable coaxial hacia fibra óptica -. Al respecto, como ejemplo de lo señalado, se tiene que la presencia de red de la empresa Wow ha pasado de 2 departamentos en el 2020 a 24 en el 2024, esto como consecuencia de la adopción de un modelo de negocio exitoso que le ha permitido una expansión estratégica sobre la base de acuerdos locales y el uso de infraestructura pasiva de eléctricas para el soporte de su red.

Por otro, se tiene que, además de Wow, empresas como Win y MiFibra han alcanzado una escala considerable dentro de sus iniciales zonas de despliegue, lo cual les ha permitido expandir sus servicios hacia nuevos departamentos; en este sentido, se estima que, este proceso se acentúe en los próximos años debido a las recientes inversiones que han realizado los fondos de inversión Linzor Capital Partners y Scale Capital en las referidas empresas. Por último, con relación a la existencia de condiciones de competencia más favorable, el ingreso y crecimiento de los operadores alternativos permite deducir que en el mercado de producto analizado cada vez son menores las barreras para el ingreso y expansión de las empresas.

Por lo expuesto, teniendo en cuenta la presencia de la red de Wow, el crecimiento actual y prospectivo de las redes de operadores alternativos como Win y MiFibra y las condiciones de competencia más favorables, el Osiptel mantiene la postura de delimitar el mercado geográfico a nivel nacional.



Comentarios al Proyecto de Determinación de Proveedores Importantes en el Mercado N° 25: acceso mayorista para Internet y transmisión de datos		
Tema: Importancia de la presencia de un operador neutro		
Comentarios recibidos	Bullard Falla & Ezcurra Abogados S.C.R.L.	4. A lo largo del Informe, el OSIPTEL reconoce la existencia de la empresa Pangeaco S.A.C. como uno de los elementos que promovería la competencia en el mercado objeto de análisis en este procedimiento regulatorio (mercado de acceso mayorista para Internet y transmisión de datos). (...) 7. Sin embargo, como seguro ya es de conocimiento del OSIPTEL, tras la publicación de la Resolución de Consejo Directivo No. 00228-2024-CD/OSIPTEL, las empresas involucradas en dicho negocio común anunciaron que la transacción que dio lugar al negocio común en Pangeaco S.A.C. habría sido dejada sin efecto... (...) 9. En ese sentido, dado el reciente anuncio de las empresas involucradas en Pangeaco S.A.C., las circunstancias competitivas evaluadas por el OSIPTEL que dieron lugar a las conclusiones de su Informe ya habrían cambiado y merecerían un nuevo análisis por parte de la autoridad. (...) 11. Así las cosas, es razonable que el regulador evalúe el impacto en la dinámica competitiva del mercado la falta de un operador mayorista que habría permitido un mayor desarrollo del mercado y la entrada de más participantes en el mercado minorista. Esta evaluación además es necesaria considerando que, tal como señala el Informe, solo hay dos competidores actuales en el mercado mayorista.



	Entel Perú S.A.	...tomando en consideración los presupuestos esenciales del informe que sustentan el proyecto ³ y las últimas noticias suscitadas en el sector telecomunicaciones ⁴ , consideramos que debe realizarse un nuevo análisis e informe de Proveedores Importantes en el Mercado No. 25: Acceso Mayorista para Internet y Transmisión de Datos, por cambios en el contexto
	Cala Servicios Integrales S.A.C.	A. Los nuevos operadores neutros de infraestructura de acceso a servicios de conectividad FTTH dependen de la infraestructura de Telefónica. Por un lado, OSIPTEL señala a PangeaCo S.A. como un nuevo operador neutro del mercado mayorista de servicios de conectividad. Sin embargo, se debe tener en cuenta que la red de fibra óptica de dicha empresa se sostiene en la infraestructura señalada en los diversos contratos de compartición que tiene suscritos con Telefónica, en atención a su Oferta Básica de Compartición (OBC). Dichos contratos, además de ser de conocimiento público, ratifican la importancia de la infraestructura de Telefónica para continuar expandiendo sus redes de fibra óptica; por lo que, la eventual resolución o modificación en las condiciones contractuales en estos contratos resultaría en un incremento de los costos en los que actualmente incurre dicho operador neutro para acceder a la infraestructura que soporta sus servicios de conectividad. Aunado a ello, contrariamente a lo indicado en el Informe la reorganización accionarial de PangeaCo, si bien fue aprobada por Indecopi, ésta aún no ha sido concretada. Inclusive, es muy probable que dicha operación de concentración no llegue a consumarse ... (...)



³ Páginas 5 y 56 del Informe No. 00207-DPRC/2024.

⁴ <https://www.reuters.com/business/media-telecom/telefonicas-sale-peruvian-fibre-network-falls-through-2024-11-29/>

		Esta situación evidencia que aún no existen operadores neutros con gran presencia en el mercado, a diferencia de lo indicado en el Informe, lo cual no solo desvirtúa una de las premisas que sostienen al Proyecto, sino que obliga a OSIPTEL a desarrollar una nueva evaluación del mercado relevante, a la luz de estos nuevos acontecimientos. Por su parte, Redes de Fibra del Perú S.R.L. actualmente no cuenta con gran impacto en el mercado relevante, sumado a que también mantiene vigente un contrato de compartición de infraestructura con Telefónica. Bajo ese contexto, el rol de ambas empresas como operadores neutros en el mercado relevante genera incertidumbre; por lo que no resultan ser alternativas de soporte para el desarrollo y expansión de nuestros servicios. En tal sentido, la pérdida de la condición de Proveedor Importante para Telefónica resulta ser perjudicial para los operadores minoristas de acceso a internet, debido a la poca oferta de infraestructura disponible y al consecuente incremento de precios de la misma.
	Posición del Osiptel	Como se señaló en el informe que sustentó la Resolución de Consejo Directivo N° 00228-2024-CD/Osiptel, el Osiptel, con el fin de contar con información relevante para realizar un análisis prospectivo sobre la evolución de los mercados involucrados en el procedimiento, consideró conveniente tomar conocimiento del pronunciamiento final por parte del Instituto Nacional de Defensa de la Competencia y de la Protección de la Propiedad Intelectual (Indecopi) sobre la creación de un negocio común producto de la operación de concentración en la que participaron Telefónica Hispanoamérica S.A., Kohlberg Kravis Roberts – KKR & Co. Inc. (KKR) y Entel Perú S.A. Al respecto, con la referida operación se buscaba introducir a un nuevo operador en el mercado mayorista que brindaría el servicio de conectividad FTTH y servicio de backhaul y/o B2B.





Al respecto, el Indecopi, en el marco de lo establecido en la Ley N° 31112, Ley que establece el control previo de operaciones de concentración empresarial llevó a cabo la evaluación correspondiente de la operación señalada en el párrafo previo. Sobre el particular, a través de la Resolución de la Fase 1, concluyó que, como resultado de la inclusión de determinadas cláusulas en múltiples contratos, la operación planteaba serias preocupaciones debido a los potenciales efectos restrictivos en la competencia en el mercado mayorista de acceso a redes de infraestructura alámbrica y en el mercado minorista de provisión de internet fijo mediante redes alámbricas. Esto dio inicio a la Fase 2 del procedimiento, en la cual se resolvió autorizar la operación de concentración sujetándola a compromisos entre los cuales se encontraron la prohibición de reinsertar las cláusulas modificadas y eliminadas (cláusula de no competencia mayorista, cláusula de no competencia minorista, obligación de compra exclusiva, derecho de primera oferta y derecho a igualar) y/o cláusulas con un efecto similar.

Sobre el particular, cabe señalar que el ingreso de un nuevo operador mayorista no garantiza per se una mejora de las condiciones de competencia en el mercado mayorista o minorista ya que esto dependerá de los incentivos que subyacen al modelo de negocio que se implemente. Al respecto, si bien existen beneficios, también riesgos que pueden afectar el mercado mayorista y minorista; por un lado, a nivel mayorista, la naturaleza monopólica de las redes de acceso puede llevar a que la empresa que brinde servicios en este mercado no enfrente presiones competitivas; mientras que, por otro, a nivel minorista, si las empresas que brindan servicios en el mercado mayorista lo hacen también en el mercado minorista, esto puede llevar a que estas tengan incentivos para discriminar entre los proveedores de servicios minoristas.

De manera particular, la participación de Telefónica Hispanoamérica S.A. y Entel Perú S.A., operadores mayoristas e integrados en los mercados de banda ancha, en la operación de concentración y el

establecimiento de determinadas cláusulas en los contratos marco fueron los elementos que llevaron al Indecopi a establecer remedios con el fin de eliminar o mitigar potenciales efectos anticompetitivos.

Ahora bien, cabe señalar que el establecimiento de condiciones de acceso igualitario y no discriminatorio por el lado de la oferta no necesariamente asegura el éxito del negocio ya que por, el lado de la demanda, el menor control sobre la calidad del servicio y limitada capacidad de diferenciación de las ofertas, entre otros pueden afectar negativamente la propuesta de valor de las empresas minoristas reduciendo los incentivos de estas a arrendar los servicios del proveedor mayorista.

Por lo expuesto, se colige que, si bien la materialización del acuerdo que permitía la creación del negocio común tenía el potencial de mejorar las condiciones de competencia actuales, la no materialización de este no constituye un elemento que, en comparación al escenario previo, las deteriore, más aun teniendo en cuenta la tendencia actual que presenta el mercado.

Por lo tanto, si bien en el informe que sustentó la Resolución N° 228-2024-CD/OSIPTEL, se consideró en el análisis la autorización con condiciones de la concentración empresarial en las que participan Thispan, KKR y Entel, ello no fue el único sustento a considerar para determinar, en dicho documento, la redefinición del mercado relevante, así como la no determinación de un proveedor importante en el mismo.

En virtud a ello, toda vez que las consideraciones que sustentaron dicho pronunciamiento se encuentran en línea con los contenidos en el informe que sustenta el pronunciamiento final, no resulta necesario efectuar una nueva publicación para comentarios.



**Comentarios al Proyecto de Determinación de Proveedores Importantes en el
Mercado N° 25: acceso mayorista para Internet y transmisión de datos**

Tema: Condiciones de competencia en el mercado

**Comentarios
recibidos**

**América
Móvil Perú
S.A.C.**

...en el Informe 207 no se ha observado un análisis exhaustivo y detallado en la evaluación de la existencia de proveedores importantes en el mercado relevante identificado, tal como se ha realizado en procedimientos anteriores y/o análogos. Nos explicamos, la metodología empleada se ha limitado principalmente a dos índices: la participación de mercado y el Índice de Herfindahl-Hirschman (IHH) a **nivel nacional**. Esta aproximación, si bien es útil para obtener una visión preliminar de la concentración del mercado, no permite una evaluación completa de la competencia ni de la posición de dominio, especialmente cuando la evaluación se trata de determinar la existencia o no de proveedores importantes.

Este enfoque parcialmente limitado de tomar como referencia solo estos indicadores a nivel nacional no se encuentra acorde con las revisiones realizadas previamente en el Mercado N°25, donde se adoptaron metodologías y criterios a nivel departamental.

(...)

El análisis y la evaluación a nivel departamental permite una comprensión más precisa de la dinámica competitiva en cada uno de los departamentos, permitiendo determinar que WOW y Telefónica sí deben ser considerados como proveedores importantes en la mayoría de los departamentos del país, ...

(...)

...existen fuertes evidencias para que WOW y Telefónica puedan ser considerados como Proveedor Importante por departamento. Tal como ya lo hemos señalado previamente, la empresa WOW es la empresa con mayor participación de mercado en 14 departamentos del país, de los cuales en 9 de ellos concentra más del 50% del mercado; asimismo, en los departamentos donde tiene la



		participación mayoritaria, tiene escasa competencia significativa (1 o 2 competidores) en la mayoría de casos; por otro lado, la empresa Telefónica es la empresa con mayor participación de mercado en 7 departamentos del país, de los cuales en 1 de ellos (Madre de Dios) concentra más del 50% del mercado; asimismo, en los departamentos donde tiene la participación mayoritaria, tiene escasa competencia significativa (1 o 2 competidores) en la mayoría de casos;...
	Cala Servicios Integrales S.A.C.	...aquellas (empresas) que cuentan con presencia en mercados regionales, cuya gran mayoría no cuentan con infraestructura propia de soporte, por lo que son obligadas a negociar contratos de compartición sea con el Proveedor Importante u otras empresas de distribución eléctrica que cuentan con la exclusividad para prestar dicho servicio en determinadas zonas. De manera particular, debemos informarle que, desde el inicio de nuestras operaciones, hemos enfrentado y venimos enfrentando constantes dificultades para prestar nuestros servicios de acceso a internet fijo; las cuales principalmente provienen por parte de las autoridades locales y algunas empresas eléctricas de nuestras zonas de cobertura, quienes en más de una ocasión han puesto trabas a la expansión de nuestras redes de fibra. Ante ello, tenemos la seguridad de que estas dificultades serán cada vez más frecuentes en caso su despacho decida retirar la condición de Proveedor Importante a Telefónica, pues tendríamos como únicas opciones la implementación de nuestra propia infraestructura (con elevados costos por asumir), entablar negociaciones de compartición con empresas eléctricas o renegociar con Telefónica precios no regulados; lo cual, desde nuestra experiencia no resultaría factible por las siguientes razones: A. Obstáculos para instalar redes propias de infraestructura de soporte. Como punto de partida, es innegable que los costos de instalación de infraestructuras de soporte para prestar servicios de telecomunicaciones son muy elevados ...;

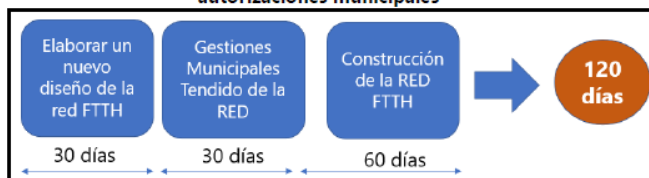


ello, sin perjuicio de los costos para contratar el recurso humano necesario que le permita instalar sus infraestructuras en línea con los estándares técnicos aprobados.

(...)

En esa misma línea, es importante que, de manera previa, se hayan gestionado las habilitaciones correspondientes, por parte de las autoridades competentes, en cuyas jurisdicciones se haya planificado la instalación de infraestructura de telecomunicaciones. Sin embargo, desde nuestra posición, en la mayoría de ocasiones, las autoridades municipales o regionales nos han negado su aprobación para instalar infraestructura propia, sustentando su decisión en supuestos de contaminación visual (exceso de postes, cables y otros elementos eléctricos y/o de telecomunicaciones), así como en restricciones para instalar infraestructura en centros históricos, zonas arqueológicas, entre otros.

Imagen N°04
Flujo de días requeridos para instalar infraestructura de soporte y obtención de autorizaciones municipales



Por consecuencia, atendiendo a los plazos reales y los costos asociados a la instalación de infraestructura propia, conforme hemos indicado, no resulta factible ni eficiente que cada empresa operadora busque desplegar su propia infraestructura de telecomunicaciones en determinadas zonas.

B. Obstáculos para contratar la compartición de infraestructura de las empresas eléctricas

En su Informe, OSIPTEL considera como una causal relevante para no determinar Proveedores Importantes en el Mercado N°25, al gran porcentaje de uso de postes de titularidad de empresas eléctricas, por parte de Win y Wow, bajo la figura jurídica del arrendamiento. No



		obstante, recalamos que dicha situación no se replica con relación a otras empresas del mercado minorista. (...) ... pese a estar obligados normativamente, las empresas eléctricas vienen negando el acceso a su infraestructura y, con ello, generando demoras y mayores costos en el despliegue de las redes de acceso a internet. Ello, evidencia la necesidad de mantener a Telefónica como Proveedor Importante en el Mercado N°25, considerando que es la única alternativa en todos los distritos del país, distinta a las empresas eléctricas, para acceder a la compartición de infraestructura. En ese sentido, consideramos que, debido a la forma actual en la que se viene desarrollando el mercado mayorista de acceso a infraestructura, no resulta conveniente retirar la condición de Proveedor Importante a Telefónica; ello, considerando que el crecimiento del mercado minorista depende, en gran medida, de la utilización de la infraestructura de Telefónica, en su condición de Proveedor Importante.
	Posición del Osiptel	El análisis de las condiciones de competencia, no solo se ha enfocado en la evolución de las participaciones y el IHH sino en la evaluación integral de los factores que influyen en la competencia del mercado minorista del servicio de internet fijo. Al respecto, dentro de estos se encuentran los siguientes: • La compartición de infraestructura por parte de las empresas eléctricas. El despliegue y operación de una red de telecomunicaciones demanda una significativa inversión de recursos, los cuales constituyen costos irrecuperables. Al respecto, por un lado, según el estudio realizado por la OECD⁵, las obras civiles representan el 68% de los costos totales correspondientes al primer año de despliegue de una nueva red de fibra óptica. Por otro, el tiempo requerido



⁵ OECD (2008). Public Rights of Way for Fibre Deployment to the Home. https://www.oecd.org/content/dam/oecd/en/publications/reports/2008/07/public-rights-of-way-for-fibre-deployment-to-the-home_g17a1c1a/230502835656.pdf

para el diseño, gestión de permisos y construcción es otro elemento que, al igual que el económico, constituye una barrera para el ingreso de nuevos operadores en el mercado de banda ancha.

Bajo este escenario, la compartición de infraestructura es un mecanismo que reduce las barreras a la entrada al facilitar una alternativa para que un actual o potencial operador pueda ingresar al mercado incurriendo en un menor costo y tiempo. Es por ello que, con el fin de fomentar la expansión de los servicios públicos de telecomunicaciones, en el Perú se ha promovido un marco normativo (Ley N° 28295, el Decreto Legislativo N° 1019 y la Ley N° 29904, con sus respectivos reglamentos y disposiciones complementarias) que regula la compartición de infraestructura.

Ahora bien, según los reportes realizados por las empresas al Osiptel en el marco de la Norma de Requerimiento de Información Periódica, se observa que, con relación al uso de postes para la provisión minorista de los servicios de internet fijo o televisión de paga, la principal relación de compartición es con empresas del sector eléctrico; es decir, bajo el marco normativo asociado a la Ley N° 29904. Así las cosas, se observa que la proporción de postes del sector eléctrico/telecomunicaciones utilizados para la provisión de internet fijo o televisión de paga por parte de Grupo Win y Wow fue de 98% / 0% y 95% / 0.02%, respectivamente.

Lo expuesto pone de manifiesto, que si bien la compartición de infraestructura a través del régimen jurídico del Decreto Legislativo N° 1019 y sus disposiciones complementarias puede ser una herramienta vigente, su importancia relativa es menor.



- **La pérdida de importancia de servicios complementarios (telefonía fija, internet fijo y telefonía móvil). Menor apalancamiento.**

La convergencia tecnológica ha hecho posible que, sobre una misma red, se puedan brindar múltiples servicios de telecomunicaciones. Esto ha abierto un nuevo frente en el cual las empresas compiten a través de ofertas empaquetadas. Al respecto, si bien el empaquetamiento de servicios puede tener efectos positivos sobre el bienestar – por ejemplo, mayor variedad de ofertas (como resultado de la combinación de servicios fijos y móviles), menores precios (descuentos sobre la renta mensual por adquisición conjunta) y simplificación del pago de servicios (un solo recibo de pago), entre otros – también existen riesgos asociados al uso de este tipo de oferta para consolidar la posición de una empresa en aquellos mercados en los que las existen mayores presiones competitivas.

Sobre el particular, la adopción del empaquetamiento puede ser considerada como una práctica contraria a la competencia si la empresa apalanca su poder de mercado para obtener preponderancia en aquellos mercados en los que existe una mayor competencia. En este sentido, resulta relevante que aquellas empresas que ingresan al mercado puedan replicar los empaquetamientos con el fin de competir en igualdad de condiciones.

En el Perú, el establecimiento de un periodo de concurrencia limitada en el mercado de telefonía fija y el acceso a contenido exclusivo en el mercado de televisión de paga son aspectos que favorecieron la consolidación de Telefónica como la principal empresa en los referidos mercados de servicios fijos. Sin embargo, el auge de la telefonía móvil, el cambio de las preferencias, la pérdida de exclusividad de contenido y la aparición de nuevas plataformas para distribución de contenidos audiovisuales han reducido la capacidad de Telefónica de ejercer poder de mercado a través del empaquetamiento de servicio,



favoreciendo condiciones más favorables para la competencia en el mercado de internet fijo.

Sobre el particular, según la Encuesta Residencial de Servicios de Telecomunicaciones (ERESTEL), al evaluar, por ejemplo, cuál es la modalidad (monoproducto o empaquetada) que predomina en la contratación del servicio de internet fijo, se aprecia que existe una tendencia decreciente en la contratación del servicio de forma empaquetada; así mientras en el 2016 la contratación monoproducto de este fue de 16.7%, en el 2023 esta ascendió a 65.7%.

- **El ingreso de nuevos operadores**

El ingreso de nuevas empresas constituye una fuerza que, dependiendo de sus características, tiene el potencial de contrarrestar posibles problemas de competencia en un determinado mercado. Sobre el particular, si se observa el mercado de internet fijo vía FTTH, se podrá notar que, en los últimos 5 años, operadores relativamente nuevos como Win, Wow y MiFibra han incrementado significativamente su participación lo cual ha favorecido la expansión del servicio y ha dinamizado la competencia en Lima y los demás departamentos.

Al respecto, dentro de los elementos comunes a la estrategia adoptada por las referidas empresas se puede mencionar, por un lado, el modelo de inversión para el despliegue de la red FTTH, el cual se ha realizado sobre la infraestructura de soporte de terceros- principalmente empresas del sector eléctrico -, lo cual les ha permitido reducir los costos asociados a las obras civiles y ampliar la cobertura en un menor tiempo.

Por otro, el modelo de negocio ha migrado de una oferta monoproducto del servicio de internet a una oferta multiproducto que, a la fecha, incluye el servicio tradicional de telefonía fija y los servicios de OTT de contenidos propios y de terceros. Al respecto, la referida migración se ha realizado con el fin de contar con una propuesta de valor que no solo permita fidelizar a actuales clientes, sino que también permita



captar a clientes de la competencia ofreciéndoles no solo el servicio de internet fijo sino también de contenidos audiovisuales.

Los elementos señalados en los párrafos previos son parte de una receta que no es exclusiva de los referidos operadores, sino que también está siendo replicada por operadores de menor escala con presencia local como Bantel y Gpon, entre otros. De esta forma, de mantenerse las condiciones actuales, se espera que el panorama competitivo en el mercado minorista e indirectamente en el mayorista presente un desempeño favorable.

- **Situación financiera del actual proveedor importante y el rol de los fondos de inversión**

La salud financiera es un elemento que refleja la capacidad con la que cuenta una empresa para crecer en el largo plazo y afrontar un entorno competitivo; sobre el particular, los ratios financieros desempeñan un rol relevante ya que estos revelan la solidez financiera corporativa (Kliestik et al., 2020). Una empresa solida financieramente cuenta con capacidad de inversión lo cual le permite, por ejemplo, en telecomunicaciones, expandir la red actual o asignar recursos a nuevas tecnologías, ofrecer precios competitivos, mejorar la calidad del servicio y entablar alianzas estratégicas, entre otros.

En el último año, la situación financiera de Telefónica del Perú se ha deteriorado lo que llevó a que, el 14 de febrero de 2025, el Directorio de Telefónica del Perú S.A.A. aprobara que la compañía se acoja al Procedimiento Concursal Ordinario establecido en la Ley General del Sistema Concursal, esto con el fin de reestructurar sus pasivos de tal forma que estos puedan refinanciarse y ser pagados de manera ordenada. Con posterioridad, el 24 de febrero del presente, esto hecho fue comunicado a la Superintendencia del Mercado de Valores.

El 14 de febrero de 2025, Moody's Local PE Clasificador de Riesgo S.A., a través de un informe de



clasificación⁶, redujo la clasificación del Cuarto y Sexto Programa de Bonos Corporativos de Telefónica del Perú S.A.A. de A.pe a CCC.pe. Al respecto, este señala que la referida reducción considera el continuo debilitamiento de la posición financiera de la Compañía, lo cual ha afectado la estructura patrimonial de la empresa. Sobre el particular, como factores que han influido se mencionan la reducción de ingresos de la empresa producto de la mayor competencia en los mercados en los que opera, los costos asociados a la transición tecnológica de cable coaxial a fibra óptica, elevados costos administrativos, gastos extraordinarios y pérdidas acumuladas.

Lo expuesto pone de manifiesto que Telefónica se encuentra en una situación que, a la fecha, le resta capacidad de respuesta frente a las estrategias de sus competidores, sobre todo en mercados cada vez más competitivos como el de telefonía móvil, internet fijo y de distribución de contenidos.

En contraposición a la situación financiera que afronta referida empresa, la situación de sus competidoras en el mercado de internet fijo se ha fortalecido ya que los fondos de inversión Scale Capital⁷ y Linzor Capital Partners⁸ han adquirido el 70% de MiFibra y 100% de Win, respectivamente, lo cual les permitirá financiar un agresivo plan de expansión que, según los anuncios de estas, no solo se restringiría a los departamentos donde actualmente operan sino también a nuevos.

Sobre los problemas asociados al despliegue de red, cabe señalar que, en vista que la compartición de infraestructura constituye una facilidad que reduce las barreras a la entrada de actuales o potenciales operadores al proporcionar una alternativa económicamente atractiva para el despliegue de la red, en el Perú se ha emitido un marco normativo que

⁶ Disponible en: https://moodyslocal.com.pe/wp-content/uploads/2025/02/MLPE_Comunicadodeprensa_TdP_14022025_rev-1.pdf

⁷ Disponible en: <https://www.scale.capital/>

⁸ Disponible en: <https://linzorcapital.com/linzor-capital-partners-announces-the-acquisition-of-win-a-leading-fiber-to-the-home-telecom-provider-in-peru/>



	promueve el uso compartido para la provisión de servicios públicos. Al respecto, dentro de este, se encuentran el Decreto Legislativo N° 1019, la Ley N° 28295 y la Ley N° 29904 con sus respectivos reglamentos. De esta forma, frente a la pérdida de la condición de proveedor importante por parte de Telefónica, las empresas pueden negociar contratos de compartición de infraestructura eléctrica bajo el alcance las leyes N° 29904 y N° 28295; y, por otro lado, de infraestructura de telecomunicaciones bajo el alcance de la Ley N° 28295. Cabe señalar que actualmente la red de fibra de Win y Wow, principales operadores alternativos a Telefónica, no se soporta sobre infraestructura de empresas de telecomunicaciones sino sobre infraestructura de empresas eléctricas, las cuales, bajo la Ley N° 29904, pueden denegar la solicitud de compartición si existe riesgo de continuidad de energía, previo pronunciamiento del Osiptel con informe del Ministerio de Energía y/o Minas y/o al Osinergmin. En este sentido, por un lado, el crecimiento de los referidos operadores y su posicionamiento actual refuta la afirmación de que el crecimiento del mercado minorista depende en gran medida de la utilización de la infraestructura de Telefónica en su condición de PI; mientras que, por otro, el uso mayoritario de infraestructura del sector eléctrico supone que el acceso a esta presenta menos problemas.
--	--



Comentarios al Proyecto de Determinación de Proveedores Importantes en el Mercado N° 25: acceso mayorista para Internet y transmisión de datos

Tema: Reglas complementarias

Comentarios recibidos	Telefónica del Perú S.A.A.	Consideramos que, en caso Telefónica del Perú S.A.A. opte por la terminación de la relación de compartición al perder la condición de Proveedor Importante, el tiempo propuesto para comunicar con anticipación al operador con copia al OSIPTEL sobre la fecha en la cual se hará efectiva la terminación de la relación, el cual se propone no sea menor de noventa (90) días hábiles, resulta muy amplio. Ello en la medida que si lo que se busca es, como se indica en el Informe N° 00207-DPRC/2024, otorgar un plazo razonable para que el arrendatario pueda “<u>negociar</u> los términos y acuerdos de un <u>nuevo contrato</u> de compartición de infraestructura bajo el marco normativo correspondiente, en caso le aplique, antes de proceder con el retiro de su infraestructura”, entonces el tiempo establecido para este tipo de situaciones debería ser consistente e incluso menor al tiempo establecido como periodo de negociación en otras relaciones mayoristas donde un arrendatario solicita a un arrendador la prestación de un nuevo servicio por primera vez. En ese sentido, se tiene como referencia: - El periodo de negociación de los contratos de interconexión que se celebren entre operadores de servicios públicos de telecomunicaciones, el cual se encuentra establecido <u>en un tope de sesenta (60) días calendario</u>, acorde al Texto Único Ordenado de las Normas de Interconexión.⁹ - El periodo de negociación del contrato de acceso entre un Operador Móvil Virtual (OMV) y un Operador Móvil con Red (OMR), el cual se encuentra establecido <u>en un tope de sesenta (60) días calendario</u>, acorde a las Normas Complementarias
------------------------------	-----------------------------------	---

⁹ Aprobado por Resolución de Consejo Directivo N° 134-2012-CD/OSIPTEL.



		aplicables a los Operadores Móviles virtuales y sus modificatorias.¹⁰ - El periodo de negociación del contrato de provisión de facilidades de red entre un Operador de Infraestructura Móvil Rural (OIMR) y un Operador Móvil con Red (OMR), el cual se encuentra establecido <u>en un tope de sesenta (60) días calendario</u>, acorde a las Normas Complementarias aplicables a las Facilidades de Red de los Operadores de Infraestructura Móvil Rural.¹¹ Por lo cual, solicitamos respetuosamente se apruebe en la resolución final, sobre la determinación de Proveedores Importantes en el Mercado 25: acceso mayorista para Internet y transmisión de datos, que el plazo de anticipación para comunicar al arrendatario sobre la terminación de la relación de compartición no sea menor de sesenta (60) días calendario, sin perjuicio de que dicho plazo debería ser menor, debido a que la presente situación se trata de una renegociación y, por lo cual, ambas partes ya cuentan con información que permitiría reducir los tiempos para arribar a un nuevo acuerdo, de ser el caso.
	Cala Servicios Integrales S.A.C.	En el artículo 3 del Proyecto, OSIPTEL indica que, de llegar a perder su condición de Proveedor Importante, Telefónica tendría las siguientes facultades: - Optar por terminar (resolver) las relaciones de compartición (OBC) que tenga suscritos con otros operadores de telecomunicaciones. - Comunicar a dichos operadores, con copia a OSIPTEL, sus intenciones de resolución contractual con un plazo de anticipación no menor de 90 días hábiles. - Conceder un plazo mínimo de 15 días calendario para que el operador pueda reubicar sus equipos, luego de la resolución contractual.

¹⁰ Aprobadas por Resolución de Consejo Directivo N° 009-2016-CD/OSIPTEL y modificadas por Resolución de Consejo Directivo N° 00099-2024-CD/OSIPTEL.

¹¹ Aprobadas por Resolución de Consejo Directivo N° 059-2017-CD/OSIPTEL.



En atención a dichas reglas complementarias, consideramos pertinente mencionar lo siguiente:

1. La resolución de los contratos de compartición sujetos a la OBC resultaría contraproducente para empresas minoristas.

... el artículo 1362 del mencionado cuerpo normativo señala que los contratos deben negociarse, celebrarse y ejecutarse en atención a las reglas de la buena fe y de común intención de las partes; por lo que promover la resolución unilateral de Telefónica respecto de sus contratos de compartición implicaría una contravención a los principios de libertad de contratación y de buena fe contractual, considerando además que en el Proyecto no se especifican resarcimientos por los daños y perjuicios infringidos a sus contrapartes ante la eventual resolución.

El artículo 1361 del Código Civil establece que los contratos son de cumplimiento obligatorio y responden a la voluntad común de las partes que los suscriben. Ante ello, los contratos de compartición no son ajenos al alcance de dicha disposición normativa; razón por la cual, resultaría contradictorio que Telefónica tenga la posibilidad de resolver sus contratos de compartición, a pesar de haber pactado previamente plazos, términos y condiciones de manera voluntaria y común acuerdo.

... de optarse por la renegociación de dichos contratos de compartición implicaría que tanto Telefónica como la empresa operadora puedan entablar conversaciones para que se regulen nuevos términos contractuales, pero de manera libre y sin sujetarse a las condiciones de la OBC ni a la normativa aplicable a la compartición de infraestructura de Proveedor Importante, tales como el Decreto Legislativo N°1019 y las Disposiciones Complementarias de OSIPTEL.

Al respecto, la determinación de un nuevo esquema tarifario sería uno de los puntos más importantes para la suscripción del nuevo contrato de compartición de infraestructura; sin embargo, consideramos que la definición de dichos precios no se podría ejecutar de



manera adecuada ni en igualdad de condiciones, debido a que los operadores se encuentran en una posición de desventaja debido a que: (i) han venido ejecutando sus inversiones sobre la base de un caso de negocio que considera el esquema de precios de la OBC; (ii) en la actualidad, cuentan con un universo de clientes que no pueden quedar desatendidos, como consecuencia de la pérdida de soporte; (iii) incurrirán en costos y plazos no contemplados para encontrar una alternativa distinta a la infraestructura de Telefónica (si es que llegan a encontrarla); y (iv) no se les brinda facultades para contrarrestar los efectos de la resolución unilateral.

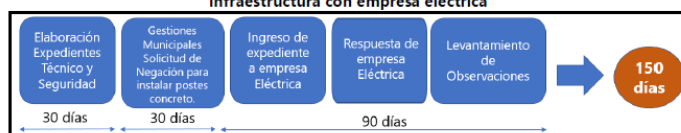
2. Los plazos planteados en el Proyecto no son suficientes para llevar a cabo las actuaciones correspondientes al proceso de resolución contractual.

OSIPTEL plantea que Telefónica comunique al operador sus intenciones para resolver el contrato de compartición, con una anticipación mínima de 90 días hábiles y que le otorgue al menos 15 días calendarios para que pueda reubicar sus equipos y redes de fibra.

Ante ello, consideramos que dichos plazos no reflejan la cantidad de tiempo real que se requiere (i) para realizar negociaciones y cerrar tratos con un nuevo operador de infraestructura, ...; así como (ii) para retirar, desmontar y/o reubicar la totalidad de los equipos, así como desplegar nuevas redes de fibra que las empresas operadoras tengan soportadas en la infraestructura de Telefónica.

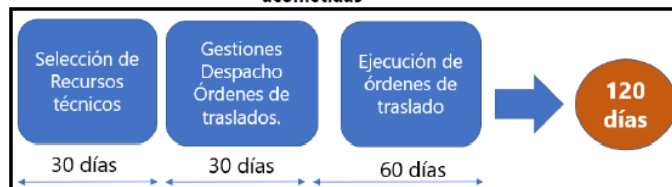
De esta forma, ..., hemos proyectado la cantidad real de días -y hasta meses- que serían necesarios para llevar a cabo la resolución contractual al tiempo que se busca a un nuevo proveedor de infraestructura de soporte, como una empresa eléctrica, ...”

Imagen N°07
Flujo de días requeridos como mínimo para solicitar gestionar la contratación de infraestructura con empresa eléctrica



Asimismo, hemos proyectado el tiempo real que sería necesario para reubicar nuestros equipos y redes de fibra, considerando además el tiempo aproximado que requeriríamos para gestionar con nuestros abonados y usuarios el traslado de sus acometidas, conforme se indica a continuación:

Imagen N°08
Flujo real de días requeridos para gestionar con usuarios el traslado de sus acometidas



Costos operativos asociados y derivados en cada etapa

Así como hemos señalamos anteriormente respecto de los costos para la instalación de nuestra propia infraestructura de soporte, es pertinente mencionar que para el retiro de equipos y redes, el traslado de las acometidas de nuestros clientes, así como para el despliegue de nuevas redes de fibra, también se deberán asumir nuevos costos que, además de no estar presupuestados, no permitirían el retorno previsto de la inversión que inicialmente se dispuso para la ubicación de equipos y redes de fibra, conforme se aprecia en las imágenes a continuación:

Imagen N° 9
Costos de retiro de equipos, traslado de acometidas y para despliegue de nueva fibra

Costo Home to pass				
Costo de pasar de trasladar un cliente				
	Número de postes	Número de Clientes	Costo por Cliente	Costo Total US\$
Costo de inversión inicial	2,800	28,000	30	840,000
Costo de desmontaje		28,000	10	280,000
Costos de instalar nuevamente la Red		28,000	30	840,000
Total				1,960,000

En ese sentido, establecer plazos tan cortos para definir el proceso de resolución contractual y para efectuar el retiro de equipos y fibra, no se ajusta a la realidad de una empresa de acceso a internet; pues, como hemos





	mencionado, este proceso no reflejaría los periodos de tiempo que realmente serían necesarios para llevarse a cabo, sin mencionar a los costos adicionales no presupuestados que estaríamos obligados a asumir, como consecuencia de la pérdida de Telefónica de su condición como Proveedor Importante del Mercado N°25. 3. Sobre la vigencia de los contratos de compartición sujetos a OBC en las regiones donde Telefónica se mantenga como Proveedor Importante del Mercado N°35. (...) Al respecto, OSIPTEL señala que el Proyecto no afecta las relaciones de compartición que haya celebrado Telefónica en los departamentos en los que dicha empresa haya perdido la condición de Proveedor Importante en el Mercado N°25 pero continúe siendo Proveedor Importante en el Mercado N°35. Sin embargo, en el Informe indica que Telefónica se encontraría obligada a compartir su infraestructura solo en los departamentos de Ica, Lambayeque, Tacna y Moquegua, lo cual, resulta aparentemente contradictorio pues, como señalamos en el párrafo precedente, Telefónica mantiene dicha condición para el Mercado N°35 en otras regiones además de solo las cuatro regiones aquí mencionadas. (...) Por tal motivo, solicitamos que su despacho aclare cuáles son los alcances reales de este extremo del artículo 3 del Proyecto o, en todo caso, sustente expresamente, por qué los reduce solo a las cuatro regiones indicadas en el Informe.
Posición del Osipitel	Con relación a la resolución de los contratos y sus efectos para las empresas minoristas El modelo de economía social de mercado establecido en nuestra Constitución reconoce entre otras garantías la libertad de contratación y libertad contractual, siendo que estas, precisamente, por razones de interés público pueden verse restringidas. Tal es el caso de lo dispuesto



en el Decreto Legislativo N° 1019, en el que se declara de interés y necesidad pública el acceso y uso compartido de infraestructura de telecomunicaciones, para reducir la brecha en infraestructura y promover la competencia en el mercado de los servicios públicos de telecomunicaciones, estableciendo la obligatoriedad de acceso y uso compartido de infraestructura de telecomunicaciones para los Proveedores Importantes de Servicios Públicos de Telecomunicaciones.

Precisamente, es bajo dicho marco normativo, que se declaró a Telefónica como proveedor importante y, en virtud a dicha condición es que se vio obligada a suscribir contratos de compartición de infraestructura - teniendo en cuenta la oferta básica de compartición aprobada por el Osiptel -, con distintos concesionarios de servicios públicos de telecomunicaciones, así como a cumplir los mandatos emitidos por el Osiptel, en aquellos casos en los que no arribo a un acuerdo.

Así pues, el ejercicio de las facultades del Osiptel en las relaciones de acceso y uso compartido de proveedores importantes se ha dado en la medida que tiene competencia atribuida por Ley e interviene de manera subsidiaria, solo en aquellos casos en los que las partes no han arribado a un acuerdo.

Ahora bien, ante la pérdida de condición de Telefónica como proveedor importante, este organismo regulador reconoce que dicha empresa ya no tiene la obligación legal de brindar acceso y uso compartido de su infraestructura, en base al Decreto Legislativo N° 1019. Ante ello, dicha empresa tiene la libertad de decidir si continua con los mismos, modifica sus condiciones o los resuelve, sin perjuicio de las consecuencias legales por ello.

Ante dicha circunstancia es preciso resaltar que las reglas contenidas en el artículo 3 de la Resolución, no buscan promover la resolución de los contratos suscritos por Telefónica, sino que se busca proveer condiciones mínimas para que, en caso esta decida dar por terminada sus relaciones, los concesionarios públicos de telecomunicaciones tengan un margen de tiempo que les

permita tomar acciones, a fin de que no se afecte la prestación de sus servicios y se perjudique a sus abonados.

Por otra parte, con relación a lo manifestado por Cala respecto a que la determinación de un nuevo esquema tarifario sería uno de los puntos más importantes para la suscripción del nuevo contrato de compartición de infraestructura y que esta no se podría llevar en igualdad de condiciones, cabe indicar que no debe perderse de vista que a Telefónica, en su calidad de concesionario de servicios públicos de telecomunicaciones le son aplicables los artículos 71 del Texto Único Ordenado de la Ley de Telecomunicaciones¹² y 11 del Texto Único Ordenado del Reglamento General de la Ley de Telecomunicaciones¹³, en virtud de los cuales está prohibida de aplicar condiciones desiguales para prestaciones equivalentes, que creen situaciones desventajosas entre competidores y siendo soporte de otros servicios no debe utilizar tal situación para prestar simultáneamente otros servicios de telecomunicaciones en condiciones de mayor ventaja y en detrimento de sus competidores.

En este contexto, y considerando las acciones que opte Telefónica ante la pérdida de su condición de proveedor importante del mercado 25, a fin de brindar información que permita a los concesionarios de servicios públicos de telecomunicaciones como Cala, evidenciar si se encuentran en una situación de desventaja que les permita accionar ante el incumplimiento de los principios de igualdad de acceso y neutralidad antes mencionados, se incluye la obligación de que en el supuesto que Telefónica opte por modificar sus relaciones de compartición existentes, deba suscribir un acuerdo con el concesionario de servicio público de telecomunicaciones, y remitirlo al Osiptel, dentro de los cinco (5) días de suscrito dicho acuerdo.

¹² **“Artículo 71.-** En las relaciones comerciales de empresas que prestan servicios públicos de telecomunicaciones, está prohibida la aplicación de condiciones desiguales para prestaciones equivalentes, que creen situaciones desventajosas entre competidores.”

¹³ **“Artículo 11.- Principio de neutralidad**

Por el principio de neutralidad, el concesionario de un servicio de telecomunicaciones, que es soporte de otros servicios o que tiene una posición dominante en el mercado, está obligado a no utilizar tales situaciones para prestar simultáneamente otros servicios de telecomunicaciones en condiciones de mayor ventaja y en detrimento de sus competidores, mediante prácticas restrictivas de la libre y leal competencia, tales como limitar el acceso a la interconexión o afectar la calidad del servicio.”



Con relación al plazo fijado por el Osiptel, por un lado, el establecimiento de noventa (90) días hábiles como plazo mínimo para que Telefónica del Perú S.A.A. comunique al arrendatario (El Operador) y al Osiptel sobre la fecha en la cual se hará efectiva la terminación de la relación de compartición se sustenta en la necesidad de otorgar un plazo razonable al arrendatario. Al respecto, en caso de que Telefónica del Perú S.A.A. opte por terminar el contrato, esto obligará a que el arrendatario deba realizar el despliegue su propia infraestructura o evalúe la suscripción de un contrato de compartición bajo el marco normativo de las Leyes N° 29904 y N° 28295. De esta forma, tomando en consideración los plazos que podrían demorar la formulación de los expedientes técnicos, las gestiones municipales (en caso de restricción a que hace referencia la Ley N° 28295), así como los periodos de negociación y suscripción de los contratos (30 días hábiles) de los respectivos regímenes normativos, se consideró razonable el plazo de noventa (90) días.

De manera particular, la empresa Cala Servicios Integrales S.A.C. ha solicitado un plazo de ciento cincuenta (150) días hábiles sobre la base del flujo de días presentados en la “Imagen N° 7: Flujo de días requeridos como mínimo para solicitar gestionar la contratación de infraestructura con empresa eléctrica”. En esta se precisan los siguientes plazos: i) 30 días hábiles para la “Elaboración Expedientes Técnico y Seguridad”, ii) 30 días hábiles para “Gestiones Municipales Solicitud de Negación para instalar postes concreto” y iii) 90 días hábiles para “Ingreso de expediente a empresa Eléctrica”, “Respuesta de empresa Eléctrica” y “Levantamiento de Observaciones”. Al respecto, se señala que, por un lado, la negociación y suscripción de un contrato de compartición de infraestructura eléctrica, bajo la Ley N° 29904, no requiere, como requisito, la presentación de la solicitud de negación emitida por la municipalidad para el inicio de la negociación; y, por otro lado, que el plazo establecido por ley para la negociación y suscripción de un contrato bajo las Leyes N° 29904 y N° 28295 no debe exceder los



30 días hábiles, lo cual contradice el plazo consignado en el numeral iii) del flujograma.

Por lo expuesto, tomando como referencia el flujograma presentado por la empresa en la Imagen N° 7, bajo las Leyes N° 29904 y N° 28295, el plazo de 90 días resultaría razonable ya que los días requeridos no excederían los otorgados. Esto debido a que, bajo la Ley N° 29904 solo sería necesario disponer de un plazo de 60 días hábiles y, bajo la Ley N° 28295 se requeriría un plazo de 90 días hábiles.

Sin perjuicio de ello, considerando que no todas las negociaciones arriban a un acuerdo, sino que pueden darse situaciones de negativa que conlleven a la necesidad de que el concesionario de servicio público de telecomunicaciones solicite al Osiptel la emisión de un mandato. Por lo tanto, se considera necesario establecer un supuesto de ampliación de plazo de sesenta (60) días adicionales, solo en aquellos casos en los concesionarios de servicios públicos de telecomunicaciones no hayan arribado a un acuerdo en el marco de lo previsto en la Ley N° 28295 o la Ley N° 29904, y haya solicitado la emisión del Mandato ante el Osiptel.

Por otro, el establecimiento de quince (15) días calendario como plazo mínimo para la reubicación de equipos se ha realizado sobre la base de lo establecido en el literal f, numeral ii de las condiciones generales del uso compartido correspondiente a la Oferta Básica de Compartición de Infraestructura de Telecomunicaciones, aprobada mediante Resolución de Gerencia General N° 39-2016-GG/OSIPTTEL. En este se estableció que, en caso de se resuelva el contrato y el arrendatario (El Operador) preste servicios públicos de telecomunicaciones, Telefónica le concederá – en forma excepcional - un plazo máximo de 15 días calendario, contado desde la terminación de su relación contractual, a fin de que este reubique sus equipos en salvaguarda de los servicios de telecomunicaciones que brinda a sus abonados o usuarios. En este sentido, con el fin de guardar concordancia con la disposición previa, se ha extendido la referida cláusula en el caso se produzca la terminación por la pérdida de la condición de proveedor importante por parte de Telefónica.



Con relación a la obligación de la compartición derivada del procedimiento de determinación de proveedores importantes en el Mercado N° 35: acceso mayorista al servicio de televisión de paga, se precisa que Telefónica del Perú S.A.A. en su calidad de proveedor importante se encuentra obligada a otorgar acceso y uso compartido de infraestructura de telecomunicaciones para proveer acceso al servicio mayorista para servicio de televisión de paga – comprende el comercializado a través de medios alámbricos (fibra óptica y/o cable coaxial - CATV) y/o a través de medios inalámbricos (difusión directa por satélite o Direct To Home - DTH), en señal digital y/o analógica – en los departamentos de Áncash, Junín, Ica, La Libertad, Moquegua, Cusco, Lambayeque, Tacna, Arequipa y Lima y Callao. Al respecto, se ha realizado la modificación correspondiente en la versión final del informe de sustento.

Por lo expuesto, el Osiptel ratifica el plazo de 90 días hábiles como mínimo para que Telefónica del Perú S.A.A. comunique al Osiptel y al operador la decisión de terminar la relación de compartición.

Sin perjuicio de ello, se establece en el supuesto que el concesionario de servicio público de telecomunicaciones no haya arribado a un acuerdo en el marco de lo previsto en la Ley N° 28295 o la Ley N° 29904, y haya solicitado la emisión del Mandato ante el Osiptel dentro de dicho plazo, dicho concesionario comunicará ello a Telefónica del Perú S.A.A., en cuyo caso, la terminación se hará efectiva transcurridos sesenta (60) días hábiles adicionales, computados luego del plazo inicial de noventa (90) días hábiles.

Adicionalmente, se ratifica el plazo de 15 días calendario como mínimo para que el operador (arrendatario) reubique sus equipos.

