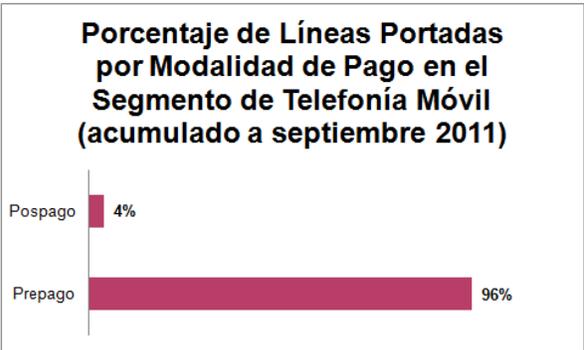
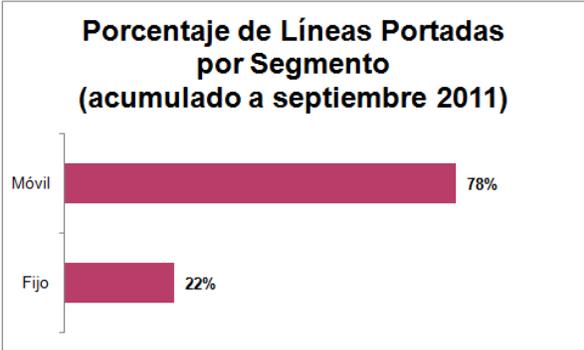


Impacto de la Implementación de la Portabilidad Numérica en el Segmento de Telefonía Móvil en México

La Portabilidad Numérica (PN) es un mecanismo que permite a los suscriptores de telefonía conservar su número en caso de cambiar de proveedor de servicios. Esta medida es usualmente instrumentada por los reguladores del sector de telecomunicaciones con la finalidad de fomentar la competencia entre los operadores y así mejorar el bienestar de los consumidores.

Hasta la fecha, la PN se ha introducido en aproximadamente 70 países con resultados diversos, debido a las características inherentes a cada mercado. Analizando la experiencia internacional, es posible identificar que la adopción de la PN se encuentra en función de cuatro factores: el costo que representa para un consumidor portar su línea telefónica (lo que se conoce en inglés como *switching cost*), el tiempo necesario para hacer efectiva la portación del número, la participación de mercado del operador incumbente o de mayor tamaño, así como la diferencia entre las tarifas *on-net* y *off-net* que cobran los operadores.

En México, la PN se instrumentó en julio de 2008, y desde entonces, cerca del 4% de los usuarios de telefonía del país han decidido portar su línea. Es importante mencionar que 75% de las líneas portadas corresponden a usuarios de telefonía móvil cuya línea se encuentra contratada bajo la modalidad de prepago.



Fuente: Elaboración propia con información de COFETEL (2011)

El trabajo muestra que, en nuestro país, los resultados de la PN en el segmento de telefonía móvil no corresponden con los objetivos planteados originalmente, pues Telcel, el

operador principal del segmento, es la empresa que ha captado, en términos netos, la mayor parte de los usuarios que han portados sus números; esto es, la PN no ha reducido la concentración del mercado de telefonía móvil.



Fuente: Elaboración propia con información de COFETEL (2011)

Los resultados de la PN en México se pueden analizar a través de un modelo teórico realizado por investigadores de las Universidades de Toronto, Singapur y Siracusa; el cual postula que, en presencia de efectos de red, *switching costs* y altos costos de interconexión, resulta factible que el mercado de telefonía se concentre cuando se permite que las líneas sean portadas ([Shi, et al 2002](#)).

Los autores del modelo argumentan que la conducta de los consumidores guarda una estrecha relación con la existencia de un diferencial de precios entre las llamadas que terminan en una misma red (*on-net*) y las llamadas que terminan en una red diferente (*off-net*). La diferenciación de tarifas provoca una externalidad de red artificial (referida en la literatura económica como *tariff-mediated network externalities*) en la que los usuarios valoran más la suscripción a un operador más grande con el que pueden realizar más llamadas a un menor precio. El modelo atribuye el diferencial de precios a los costos de interconexión, los cuales elevan el costo marginal de las llamadas *off-net*.

De esta forma, la diferencia en precios aunada a la disminución de los *switching costs* que encaran los consumidores facilitan que el operador principal gane nuevos clientes a costa de los operadores pequeños. Sin embargo, es importante tomar en consideración que la diferencia entre el precio de las llamadas *on-net* y *off-net* en el segmento de telefonía móvil en México no se puede explicar totalmente por los costos de interconexión, pues el operador principal, independientemente del costo de interconexión, podría tener incentivos para

establecer tarifas diferentes, generando la externalidad anteriormente referida, lo que le permitiría ganar más usuarios a costa de sus competidores.

Tras analizar los resultados de la adopción de la PN en México, es importante enfatizar que, si bien es cierto que la PN no ha tenido los resultados esperados en términos de penetración y diversificación, sería erróneo afirmar que se trata de una medida incorrecta. Esto debido a que la Portabilidad Numérica es un mecanismo necesario, más no suficiente, para lograr un sector de telecomunicaciones más competitivo.