



ieem.edu.uy



Por Pablo Sartor, Leonardo Veiga y Viviana Umpiérrez

La portabilidad numérica móvil implica que los usuarios de servicios móviles de voz no deban renunciar a su número telefónico al momento de cambiar de prestador de servicios. En Uruguay, la ley de urgente consideración (LUC) sancionada en el Parlamento el pasado 8 de julio de 2020, en el artículo 471 establece: “La portabilidad numérica es un derecho de los usuarios de los servicios de telefonía móvil”. Asimismo, el artículo 472 del mismo documento determina: “Los operadores de servicios de telefonía móvil que tengan derecho a asignación directa de numeración quedan obligados a prestar el servicio de portabilidad numérica, entendida esta como la posibilidad del usuario de conservar su número telefónico sin deterioro de la calidad y confiabilidad, en el evento de que cambie de operador, de conformidad con los requerimientos que disponga la Unidad Reguladora de Servicios de Comunicaciones [Ursec]”.

Adicionalmente, la LUC establece que la Ursec deberá conformar un Comité de Portabilidad Numérica en un plazo de 60 días luego de promulgada la ley para

●● Reduce las barreras de salida para cambiar de proveedor

determinar la plataforma tecnológica, los planes de numeración y el sistema a implementar para eliminar los cargos por llamadas entre compañías (llamados “costos de terminación”).

¿Qué implica la portabilidad numérica?

Una de las principales características de la portabilidad numérica es que elimina las barreras de salida que enfrentan los usuarios para cambiar de proveedor.

El bloqueo de la tarjeta SIM es una práctica habitual de los operadores para mantener cautivos a sus clientes. Una política comercial recurrente utilizada por los operadores es ofrecer descuentos a los clientes bajo la forma de bonificaciones en la compra de dispositivos, que solo pueden funcionar con esa compañía debido al bloqueo de la tarjeta SIM. Estas prácticas tienen como objetivo aumentar los costos de cambio para los clientes.

La experiencia de otros países ha mostrado que la portabilidad contribuye a la competencia eficaz; en lugar de mantener una guerra de precios, los operadores desarrollaron programas de



D. BATTISTE

Portabilidad numérica: una realidad

¿Alguna vez consideró cambiar su proveedor de telefonía móvil? Quizá sí pero haya desistido ante los inconvenientes derivados de perder el número; todo cambia con la introducción de la portabilidad numérica móvil

lealtad, mejoraron la cobertura de la red y desplegaron servicios diferenciados y nuevas funcionalidades.

Es interesante notar que, en ausencia de portabilidad, los efectos de red juegan un rol preponderante para la elección de proveedor por parte de los clientes.

Estos prefieren redes con mayores cantidades de usuarios, lo que genera efectos de concentración “winner-take-all” que, como es sabido, suelen conducir a situaciones de mercado subóptimas. La portabilidad numérica acompañada de la eliminación de los costos de terminación y otros inconvenientes “intercom-

pañías” facilita la redistribución de usuarios entre operadores en función de las ventajas genuinas que estos encuentran en cada uno.

La introducción de la portabilidad también implica una reasignación de los derechos de propiedad del número telefónico desde los operadores hacia el usuario, lo que puede conducir a que los consumidores tengan incentivo de vender su número mientras exista otro usuario dispuesto a pagar por él.

Por lo tanto, se abre la posibilidad de un nuevo mercado de comercialización de números hasta ahora desconocido.

La situación de Uruguay

En Uruguay, el mercado móvil se distribuye entre tres empresas que ingresaron al mercado en momentos diferentes. Antel fue la primera empresa en comenzar a vender servicios móviles en setiembre de 1994, mientras que Movistar y Claro iniciaron sus operaciones en diciembre de 2002 y junio de 2004, respectivamente. Actualmente, el mercado móvil uruguayo no está abierto al ingreso de nuevos competidores, aunque hubo intentos de abrir el sector a la competencia en dos mandatos presidenciales diferentes.

El reducido tamaño del mercado nacional, junto con el elevado

nivel de penetración alcanzado, plantean un escenario desafiante para el crecimiento de las empresas, cuya forma para aumentar la participación de mercado es esencialmente la atracción de usuarios de otros operadores, ya sea mediante estrategias de precios o a través de la introducción de nuevos negocios que contribuyan a convertir usuarios de la competencia.

La portabilidad es, en este sentido, muy relevante pues facilita notoriamente la atracción de clientes de otros operadores.

La lista de países que han adoptado la portabilidad es cada vez mayor, impulsadas también por el desarrollo de las tecnologías necesarias para apoyar la portabilidad numérica. América del Sur se encuentra entre los más rezagados y con gran disparidad, siendo los pioneros Brasil y Ecuador en 2009, seguidos por Perú en 2010, Colombia en 2011, Chile y Paraguay en 2012, Costa Rica en 2013 y, por último, Bolivia en 2018. La carrera la inició Singapur hace ya 23 años.

El avance tecnológico implica nuevos desafíos al momento de desarrollar mercados competitivos.

El alto peso que los costos fijos tienen en las empresas (I+D, inversiones, publicidad, etc.) y la baja incidencia de los costos

●● Traslada del proveedor al usuario la propiedad del número

variables hace que las empresas que ya han capturado una parte importante del mercado tengan una ventaja que resulta difícil de descontar por los rivales.

Así planteada la situación, las empresas que han logrado instalarse en el mercado no sienten mucha presión para trasladar valor a los consumidores. Las empresas con una posición dominante tienen —o deberían tener— amplios márgenes de ganancia y las empresas menores se consuelan en los altos precios fijados por el líder del mercado.

En el caso específico de la telefonía celular en Uruguay, la cantidad de empresas que operan está restringida a un número fijo como consecuencia indirecta del referéndum que se promovió —entre otros— contra el artículo de la Ley n.º 16.211 que habilitaba la libertad de ingreso al sector.

Todo factor que promueva la competencia es bienvenido.

Entre las diversas vías para hacerlo está el dar la mayor libertad posible al consumidor y consideramos que la portabilidad numérica es un buen instrumento en tal sentido. ●