

039029

00001220

Unidad de Política Regulatoria del
Instituto Federal de Telecomunicaciones



2019 SEP 10 PM 12:04

*con escrituras
en copia simple.*

Asunto: Se emiten comentarios dentro de la “Consulta pública respecto a las Propuestas de Oferta de Referencia para la Prestación del Servicio Mayorista de Comercialización o Reventa de Servicios 2020 presentada por el Agente Económico Preponderante en el sector de las telecomunicaciones”.



GONZALO MARTÍNEZ POUS, representante legal de las empresas **OPERBES, S.A. DE C.V., CABLEVISIÓN, S.A. DE C.V., CABLEMÁS TELECOMUNICACIONES, S.A. DE C.V., CABLEVISIÓN RED, S.A. DE C.V., TELE AZTECA, S.A. DE C.V., TELEVISIÓN INTERNACIONAL, S.A. DE C.V., MÉXICO RED DE TELECOMUNICACIONES, S. DE R.L. DE C.V. Y TV CABLE DE ORIENTE S.A. DE C.V.**, personalidad que acredito en términos de los poderes notariales que se acompañan al presente escrito, comparezco a exponer.

Con fundamento en lo dispuesto por el artículo 51 de la Ley Federal de Telecomunicaciones y Radiodifusión, publicada el 14 de julio de 2014, y que entró en vigor el 13 de agosto del 2014 (en lo sucesivo la “Ley” o “LFTR”), vengo en nombre de mis representadas a emitir comentarios respecto de la “Consulta pública respecto a las Propuestas de Oferta de Referencia para la Prestación del Servicio Mayorista de Comercialización o Reventa de Servicios 2020 presentada por el Agente Económico Preponderante en el sector de las telecomunicaciones”, lo que hago en los siguientes términos:

EIFT19-39075

Índice de contenidos

1	Resumen ejecutivo	3
2	Introducción y estructura del documento	9
2.1	Estructura del documento.....	9
3	Posición ante la propuesta de OMV para el año 2020.....	11
3.1	Posición de GTV ante la propuesta de OMV del año 2020.....	11
4	Las tarifas unitarias de la Oferta no permiten competir ni replicar los paquetes comerciales del AEPT	13
4.1	Descripción de la problemática	13
4.2	Causas de la problemática	14
4.3	Conclusiones	27
5	Otras problemáticas importantes en la operatividad de la OMV	29
5.1	Definición clara del funcionamiento del servicio de 'fixed-wireless' en las Medidas y la OMV vigente	29
5.2	Pronósticos no pueden vincularse a las fianzas o a incumplimientos.....	30
5.3	Pago de gastos incurridos por la conexión a la red y adaptación de sistemas del AEP	32
Anexo A	Modificaciones propuestas relacionadas a la redefinición de las tarifas unitarias en la OMV vigente y la imposibilidad de replicar los paquetes comerciales del AEPT.....	34

Ce

1 Resumen ejecutivo

Grupo Televisa (de ahora en adelante "GTV") ha preparado este documento en respuesta a la consulta pública relacionada con la propuesta de Oferta de Referencia para la "Prestación de Servicio Mayorista de Comercialización o Reventa de Servicios 2020" dirigida a los operadores móviles virtuales (en lo sucesivo "OMV") presentada por el Agente Económico Preponderante en el sector de las telecomunicaciones (en lo sucesivo "AEPT") y publicada a través de la página web del Instituto Federal de Telecomunicaciones ("IFT" o Instituto) el 09 de agosto de 2019¹. Diversos comentarios y sugerencias de ajustes se han realizado respecto a la Oferta de Referencia para la Prestación del Servicio Mayorista de Comercialización o Reventa de Servicios que se encuentra vigente para el año 2019 debido a que, desde su primera publicación y año a año, el AEPT ha ignorado las solicitudes de mejora efectuadas por los CS (y por el IFT) y ha introducido un número cada vez mayor de trabas y dificultades para la contratación de servicios por parte de los CS.

Una de las mayores motivaciones para tomar esta decisión es que el AEPT no solo no implementa las solicitudes de mejora planteadas por los Concesionarios Solicitantes (en lo sucesivo "CS") durante las consultas públicas, sino que ha introducido un sin número cada vez mayor de obstáculos y dificultades en la operatividad de la oferta que impiden el acceso a los servicios de manera justa, transparente, no discriminatoria y con equivalencia de insumos.

Durante los últimos 4 años, GTV ha participado activamente durante los procesos de consulta pública con el fin de conseguir que la oferta de referencia fuese lo suficientemente operativa para firmar un convenio con el AEPT, proceso que finalmente se ha ejecutado.

A pesar del esfuerzo del GTV para conseguir que se implementarán los ajustes mínimos necesarios para tener una OMV productiva y funcional para todos los actores del sector, las problemáticas llevan años sin ser consideradas por parte del Instituto ni del AEPT. En la Figura 1.1 se puede observar claramente un mercado móvil altamente concentrado, que demuestra que desde la implementación de las Medidas de Preponderancia Móviles (de ahora en adelante las "Medidas"), las iniciativas regulatorias no han tenido el impacto esperado:



¹ IFT - <http://www.ift.org.mx/sites/default/files/industria/temasrelevantes/13796/documentos/propuestaoromv2020.pdf>

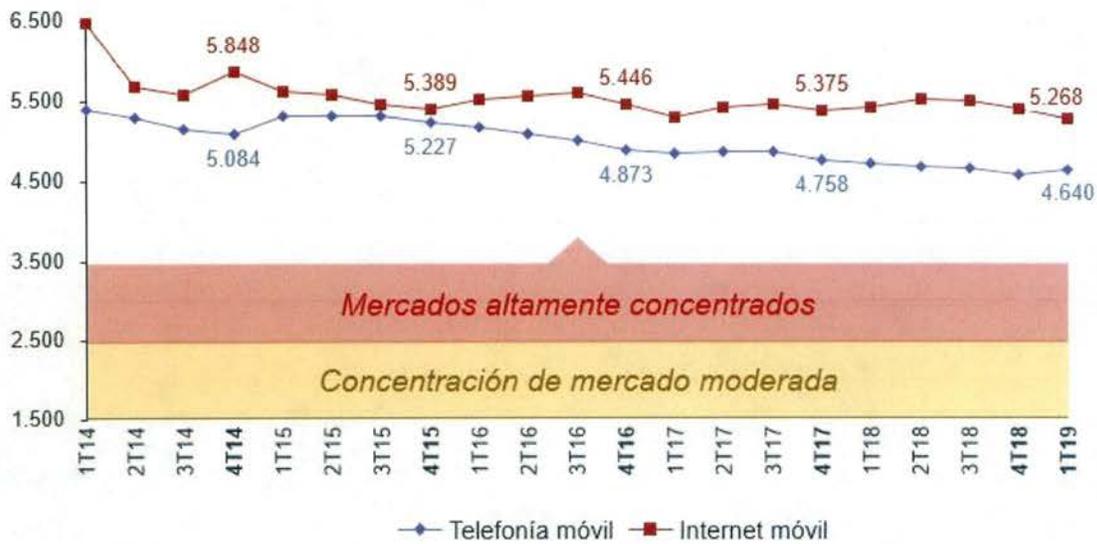


Figura 1.1: Índice de concentración para suscriptores en mercados móviles –Herfindahl-Hirschman (IHH)
[Fuente: elaboración propia, 2019]

Adicional a lo anteriormente expuesto, vale la pena resaltar que a pesar de la entrada de las Medidas en 2014 y la respectiva obligación de publicar la oferta de referencia para la Reventa y Comercialización de servicios mayoristas para OMVs, el mercado de telefonía móvil sigue ampliamente dominado por el AEPT, ostentando más de 3.0 veces la participación de mercado que tiene su inmediato competidor. En la Figura 1.2 se puede observar cómo desde 2014, los más de 18 operadores móviles² que han sido lanzados en México, no han conseguido consolidar su posición en el mercado y no alcanzan ni siquiera una cuota de mercado superior al 1.5%:

Ce

² Bueno Cell, Cierito, Flash Mobile, Freedom, Maxcom, OUI, QBO Cel, Virgin Mobile, Weex, entre otros. Vale aclarar que los OMVs considerados son los que ya han presentado resultados ante el Instituto y han sido incluidos en los reportes trimestrales estadísticos

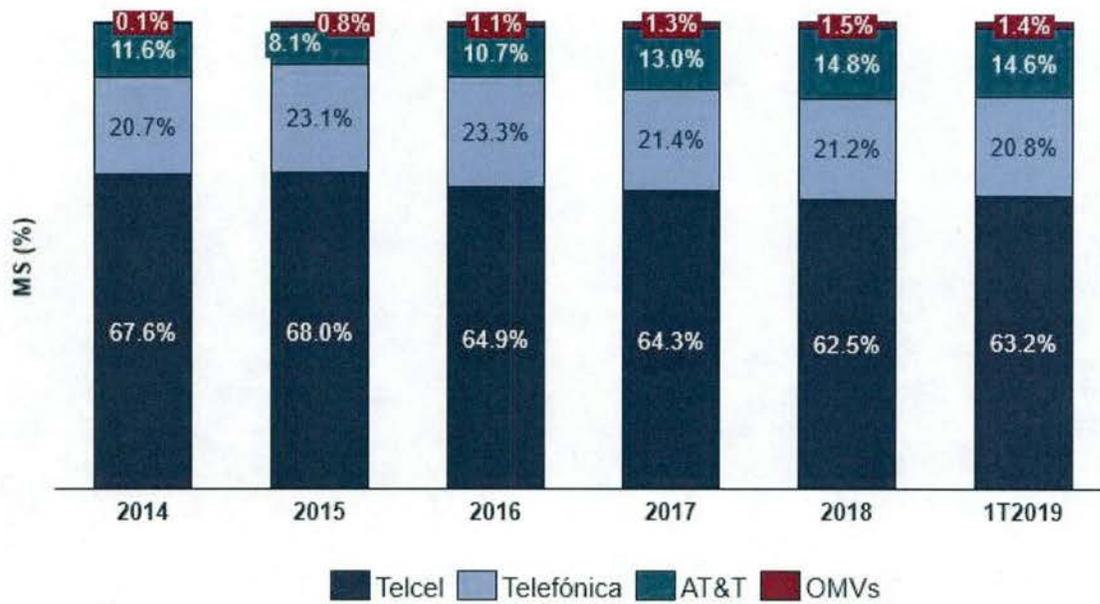


Figura 1.2: Participación de mercado en el segmento de telefonía móvil [Fuente: elaboración propia, 2019]

La evaluación del mercado de internet móvil presenta una situación aún más crítica que el de telefonía móvil, donde el AEPT tiene una participación de mercado 4.2 veces superior a la de su inmediato competidor. En la Figura 1.3 se puede observar cómo los operadores móviles no han conseguido consolidar su posición en el mercado y no alcanzan ni siquiera una cuota de mercado superior al 2.0%:

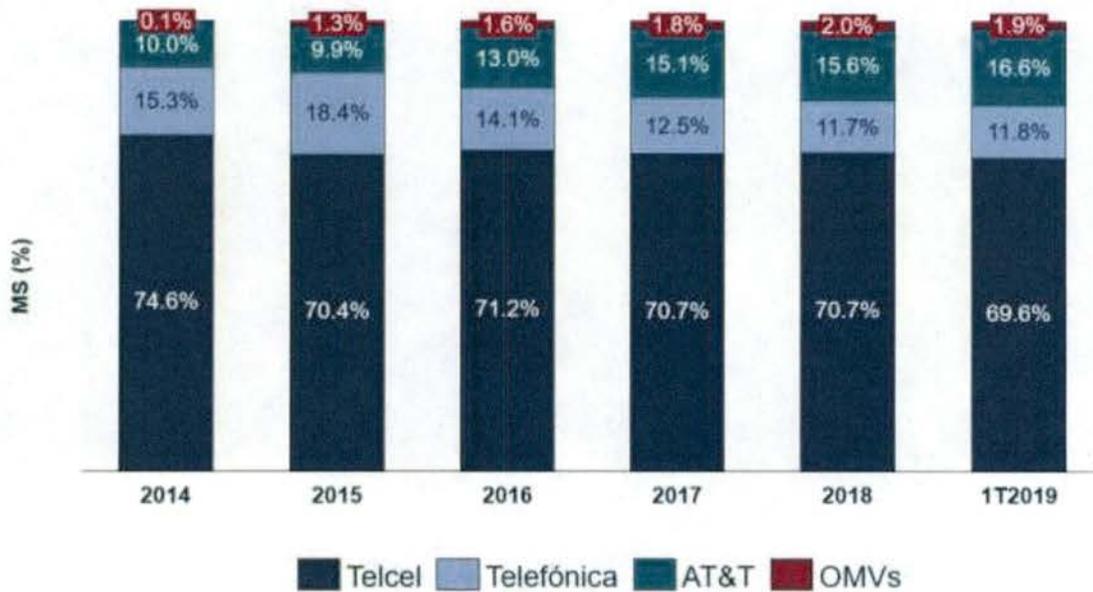


Figura 1.3: Participación de mercado en el segmento de internet móvil [Fuente: elaboración propia, 2019]

Como lo mencionamos anteriormente, desde 2014 múltiples OMVs han tratado de lanzar operaciones en México, pero las condiciones hostiles de competencia y la mala

Le

estructuración de la oferta de referencia para habilitar su operación, solo les han permitido alcanzar participaciones de mercado irrisorias.

El mal desempeño en el sector móvil debe ser una de las mayores preocupaciones para el Instituto. En un país donde todavía no existe la infraestructura fija desplegada para llevar conectividad a toda la población, el segmento móvil es estratégico para cerrar las brechas digitales del país y cumplir con los objetivos-país (como lo son los Objetivos del Desarrollo Sostenible 2030). Adicional a lo anterior, los datos móviles serán el 'driver' de los ingresos del sector, y con la entrada de tecnologías 5G a futuro, el IFT debe velar por incrementar la competencia en este sector para garantizar el máximo nivel de acceso, cobertura y apropiación para toda la población mexicana.

GTV ha identificado múltiples problemáticas en la oferta de referencia para servicios mayoristas de OMV, que deben ser subsanadas cuanto antes por el Instituto, para que los OMVs mexicanos puedan entrar a competir en un mercado altamente concentrado y dominado por el AEPT. A continuación enunciamos las problemáticas:

Tarifas a granel de la OMV son definidas unilateralmente por el AEPT

Las tarifas incluidas por defecto en la OMV vigente son determinadas unilateralmente por el AEPT o en su defecto pueden negociarse bilateralmente entre el AEPT y los CS; pero para conseguir una reducción razonable se condicionan a unos compromisos de volúmenes de tráfico o de duración de contratación por parte de los OMVs concesionarios.

Resulta inquietante como se ha permitido por parte del Instituto un esquema tarifario atado a compromisos de volúmenes de tráfico o a periodos de contratación, cuando las condiciones de competencia actuales hacen prácticamente imposible que un OMV consiga incrementar sus volúmenes de tráfico en minutos, SMS y MB a los niveles definidos por el AEPT para poder reducir las tarifas unitarias.

En caso de no llegar a un acuerdo mutuo para las tarifas de OMV, el Instituto determina las tarifas mayoristas unitarias mediante un modelo de costos evitados. Las tarifas resultantes del modelo de costos no son lo suficientemente competitivas para permitir a los CS estructurar ofertas comerciales que compitan con las del AEPT y de ninguna forma permiten replicar los paquetes que el AEPT ofrece a sus clientes. Es un grave error considerar que un OMV naciente podrá diseñar procesos comerciales equivalentes a los de un operador integrado verticalmente, con economías de escala y una posición consolidada en el mercado de voz e internet móvil mexicano.

De entrada, se podría concluir que la metodología regulatoria implementada para determinar las tarifas mayoristas de la OMV vigente no se encuentra alineada con la realidad del mercado mexicano y debería ser reconsiderada:

- Como una primera aproximación se debe eliminar la permisividad de un esquema tarifario atado a compromisos de volúmenes de tráfico o a periodos de contratación,

dado que, es prácticamente imposible que con las condiciones actuales en el mercado un OMV pueda alcanzar los volúmenes de tráfico requeridos por el AEPT para que le sean reducidas las tarifas unitarias impuestas. Por ejemplo, si el AEPT tiene la posibilidad de ofrecer el MB a MXN0.036 en el Rango 6, tiene la capacidad de ofrecer dicha tarifa al inicio de las operaciones. Tarifas unitarias más bajas, permitirían a los OMVs concesionarios desarrollar planes de negocio enfocados a nichos específicos y con ofertas comerciales más potentes.

- El modelo de costos arroja tarifarias unitarias (minutos, SMS y MB) que deberían considerarse como las tarifas mayoristas aplicables a todos los CS. En caso de que alguno de los OMVs concesionarios llegue a acuerdos más favorables con el AEPT, las tarifas deberán ser públicas y aplicables a todo el resto de usuarios de la oferta.

Imposibilidad de replicar paquetes comerciales del AEPT

Los OMVs concesionarios se toman mínimo 20 días hábiles intentando igualar una oferta comercial lanzada por el AEPT, evidentemente sin incluir todos los servicios de valor agregado que este incluye en sus paquetes minoristas, tales como redes sociales ilimitadas, Claro Video, entre otras. En un mercado tan dinámico como lo es el de las telecomunicaciones, que los CS no puedan responder inmediatamente a una oferta comercial del AEPT, los deja en una clara desventaja y en una situación que es irreversible bajo las condiciones actuales de competencia en el mercado. Adicional a lo anteriormente mencionado, el AEPT tiene el suficiente músculo financiero para entregar junto a sus agresivos planes comerciales, teléfonos móviles de última generación con cláusulas de permanencia de hasta 36 meses.

El Instituto definió que las pruebas de estrechamiento de márgenes deben ejecutarse de manera ex-post y con una periodicidad trimestral. Para GTV es incomprensible que el AEPT pueda salir al mercado con ofertas comerciales que no son replicables desde ninguna perspectiva, y que para evaluar si su comportamiento incentiva la competencia se hagan pruebas de estrechamiento de márgenes enfocadas sobre ofertas comerciales insignia dejando de lado las promociones que lanza el AEPT, de manera ex-post y con una periodicidad de cada tres meses.

La aproximación regulatoria implementada por el Instituto está mal diseñada para enfrentar la realidad del mercado móvil mexicano y ese es uno de los motivos por los que el sector se encuentra en niveles de concentración alarmantes tras 5 años de regulación.

Se hace entonces indispensable actualizar el marco regulatorio para que las pruebas de replicabilidad económica en el mercado móvil deban realizarse de manera ex-ante sobre los paquetes individuales, y así garantizar al mercado que las ofertas comerciales del AEPT no serán la herramienta perfecta para desplazar a la competencia. Las pruebas de replicabilidad económica no se deberán hacer solo sobre los paquetes insignia del AEPT, se deben ejecutar sobre todas las ofertas comerciales, especialmente sobre las

promociones que lanza el AEPT, y deberán ser aprobadas por el Instituto antes de su lanzamiento. Las pruebas de replicabilidad ex-ante y la obligación de presentar los paquetes ante el Instituto con antelación a su publicación, acortará el 'time-to-market' con el que los OMVs concesionarios podrán responder ante las acciones del AEPT.

La definición de Reventa de servicios en la OMV vigente no es coherente con respecto a otras ORs del AEPT

En la OREDA vigente es claro que los CS podrán replicar las ofertas de paquetes comerciales que el AEPT tiene registradas y autorizadas con anticipación ante el Instituto; y que estos podrán revender dichos servicios en los mismos términos y condiciones que el AEPT ofrece a sus usuarios finales. Los CS podrán verificar en el SEG las ofertas registradas, publicadas y autorizadas para poder ofrecerlas a sus usuarios finales.

La definición de Reventa en la OREDA es clara y está estructurada de tal manera que permitirá a los CS competir contra el AEPT. Las ofertas deben ser autorizadas por el Instituto antes de ser lanzadas a mercado, y estas deben ofrecerse a los CS en las mismas condiciones que el AEPT las ofrece a sus usuarios. Si son autorizadas por el Instituto, el AEPT puede salir a comercializarlas, pero antes debe haberlas habilitado en el SEG a todos los CS.

En principio, ese debería ser el marco regulatorio que garantice un ecosistema de competencia nivelado, donde el AEPT no pueda salir a mercado con ofertas comerciales que no son replicables para los CS y que con su lanzamiento este busque generar un inmediato desplazamiento de la competencia. Esta es la realidad de la inoperatividad de la OMV vigente.

A pesar de las continuas sugerencias de los CS con respecto a la inoperatividad de la OMV vigente y de su incoherencia con la realidad del mercado mexicano y el actuar anticompetitivo del propio AEPT, el Instituto se ha aferrado a que la OR para OMVs está estructurada según los estándares internacionales, y no se ha permitido repensar que esta debería ser modificada para darle dinamismo al sector móvil mexicano.

La solicitud de redefinición de los servicios mayoristas de Reventa en la OMV vigente viene asociada a todas las problemáticas que se presentan en este documento. La Oferta de Referencia del AEPT ha tergiversado el significado de un esquema mayorista de Reventa.

Para redefinir el esquema de Reventa en la OMV vigente, se hace indispensable que los OMVs concesionarios puedan replicar los paquetes que lanza el AEPT al mercado. Al igual que en OREDA, el AEPT ofrecerá a los CS las nuevas ofertas comerciales de paquetes una vez que se las autorice el Instituto. Para ello, publicará en el SEG las ofertas registradas y autorizadas por el Instituto para que los CS puedan seleccionarlas directamente sobre la plataforma y no tengan que esperar los 20 días hábiles en tratar de igualar ofertas no replicables del AEPT.

2 Introducción y estructura del documento

Mis representadas presentan a continuación el detalle de su respuesta al proceso de Consulta Pública con respecto a la propuesta de Oferta de Referencia para la "Prestación de Servicio Mayorista de Comercialización o Reventa de Servicios 2020" dirigida a los operadores móviles virtuales ("OMV") presentada por el Agente Económico Preponderante en el sector de telecomunicaciones ("AEPT") y publicada a través de la página web del Instituto Federal de Telecomunicaciones (en lo sucesivo "IFT" o el "Instituto") el 09 de agosto de 2019³. Diversos comentarios y sugerencias de ajustes se han realizado respecto a la Oferta de Referencia para la Prestación del Servicio Mayorista de Comercialización o Reventa de Servicios que se encuentra vigente para el año 2019 debido a que, desde su primera publicación y año a año, el AEPT ha ignorado las solicitudes de mejora efectuadas por los CS (y por el IFT) y ha introducido un número cada vez mayor de trabas y dificultades para la contratación de servicios por parte de los CS.

2.1 Estructura del documento

Para facilitar la lectura de este informe por parte del IFT, hemos clasificado y agrupado los temas detallados en las siguientes secciones:

Sección del documento	Temática
Sección 1	Resumen ejecutivo
Sección 2	Introducción y estructura del documento
Sección 3	Posición ante la propuesta de OMV para el año 2020
Sección 4	Las tarifas unitarias de la Oferta no permiten competir ni replicar los paquetes comerciales del AEPT
Sección 5	Otras problemáticas importantes
Sección 6	► Anexo A: modificaciones OMV correspondientes a la Sección 4

El análisis de cada gran problemática en particular se ha estructurado de la siguiente manera:

- descripción de la problemática
- causas de la problemática
 - descripción de la causa y evidencia
 - descripción de la solución propuesta
- conclusiones

³ IFT - <http://www.ift.org.mx/sites/default/files/industria/temasrelevantes/13796/documentos/propuestaoromv2020.pdf>

En términos generales, la descripción de la causa y la evidencia contiene (de ser el caso) la evidencia internacional aplicable.

En los Anexos del presente documento se encuentran las sugerencias de modificación al texto de la OMV que se encuentra vigente para el año 2019 ("OMV vigente"). Se ha desarrollado un anexo para cada una de las problemáticas identificadas y un anexo final donde se han incluido otras sugerencias de modificación de carácter general.

A no ser que se especifique de otra manera, todas las referencias a páginas, secciones, y párrafos se refieren a los documentos incluidos en la "Oferta de Referencia para la Prestación de Servicio Mayorista de Comercialización o Reventa de Servicios"⁴ dirigida a los OMVs, vigente para el año 2019 y aprobada por el pleno del IFT⁵.



⁴ <http://www.ift.org.mx/sites/default/files/contenidogeneral/politica-regulatoria/ofertafinalomvtelcel2019.pdf>

⁵ http://www.ift.org.mx/sites/default/files/contenidogeneral/politica-regulatoria/resolucionfinalofertaomvtelcel2019_1.pdf

3 Posición ante la propuesta de OMV para el año 2020

En el presente año, el Instituto llevó a cabo una consulta pública respecto a la efectividad en términos de competencia de las Medidas de Preponderancia, con la finalidad de recabar información, comentarios, opiniones, aportaciones u otros elementos de análisis que pudieran ser útiles para evaluar el impacto en términos de competencia de las Medidas impuestas al AEPT, y en su caso, proponer supresiones, modificaciones o adiciones a los textos regulatorios.

Al respecto de esta consulta pública, GTV presentó al Instituto su respuesta en mayo de 2019 donde se trataban una serie de asuntos altamente relevantes que presentaban por qué las Medidas no han generado el impacto esperado en la competencia del sector fijo y del sector móvil. GTV identificó en su respuesta a las Medidas algunas falencias estructurales de la OMV vigente, que sin siquiera haber utilizado la Oferta, representaban obstáculos evidentes para el lanzamiento efectivo de un operador móvil en México.

Vale la pena resaltar en este punto, que a pesar de las continuas sugerencias de los CS con respecto a la inoperatividad de la OMV vigente y de su incoherencia con la realidad del mercado mexicano y el actuar anticompetitivo del propio AEPT, el Instituto se ha aferrado a que la OR para OMVs está estructurada según los estándares internacionales, y no se ha permitido repensar que esta debería ser modificada para darle dinamismo al sector móvil mexicano. Alineado con lo anteriormente mencionado, se han preparado todas las sugerencias de modificación a la Oferta que se presentan en la Sección 4 de la presente respuesta.

3.1 Posición de GTV ante la propuesta de OMV del año 2020

En la experiencia de GTV en la respuesta a las consultas públicas anuales de las propuestas de OMV que presenta el AEPT, se ha identificado que en las versiones finales no se tienen en cuenta las sugerencias de los OMVs concesionarios. Y no solo sucede esto, sino que el AEPT incluye en cada publicación, condiciones y modificaciones que dificultan sistemáticamente el acceso, la entrega y la operación de los servicios por parte de los OMVs.

Según lo establecido en las Medidas de Preponderancia Móviles, en el Anexo 2, Medida Cuadragésima Primera, se establece lo siguiente:

“CUADRAGÉSIMA PRIMERA – El Agente Económico Preponderante deberá presentar para aprobación del Instituto, en el mes de julio del año que corresponda, una propuesta de Oferta de Referencia para la prestación del Servicio Mayorista de Usuario Visitante, una propuesta de Oferta de Referencia para la prestación del Servicio Mayorista de Comercialización o Reventa de Servicios y una propuesta de Oferta de Referencia para la prestación del Servicio de Acceso y Uso Compartido

de Infraestructura Pasiva, según lo establecido en el artículo 268 de la Ley Federal de Telecomunicaciones y Radiodifusión.”

(...)

La propuesta que presente el Agente Económico Preponderante deberá reflejar, al menos, condiciones equivalentes a las de la Oferta de Referencia vigente.”

De esta manera, se espera que año tras año las ORs logren un perfeccionamiento que obedezca a las dinámicas del mercado y no disten radicalmente en sus términos y condiciones respecto a las presentadas en años anteriores.

La problemática radica en que la OMV presentada a consulta pública en el mes de julio de cada año por parte del AEPT presenta los mismos inconvenientes, vacíos de información y ambigüedades ya antes tratadas en consultas públicas de años anteriores. En otras palabras, el AEPT vuelve a formular los términos y condiciones de una forma conveniente para este, pese a que en años anteriores durante las consultas públicas se le ha obligado a cambiarlos.

Esta situación no es consistente con la Medida antes mencionada, debido a que la propuesta de OMV 2020 no busca reflejar condiciones equivalentes a la OMV vigente, sino que intenta retroceder para volver a un estado anterior del marco de referencia regulatorio. Esto siempre ha complejizado el proceso de consulta pública debido a que los OMVs concesionarios deben volver a presentar sus inquietudes y molestias ya resueltas en años anteriores, y las problemáticas estructurales de la Oferta no son tratadas con la importancia que deberían.

Por estas razones, GTV ha optado por responder y hacer sus sugerencias de modificación sobre la OMV vigente y no la OMV 2020 propuesta por el AEPT.



4 Las tarifas unitarias de la Oferta no permiten competir ni replicar los paquetes comerciales del AEPT

A continuación, resaltamos las causas que merecen una revisión especial con respecto a la operatividad de la oferta de referencia para la provisión de servicios mayoristas de Reventa o Comercialización para OMVs del AEPT en México. La estructura y definición actual de la oferta no se encuentra alineada con la realidad del mercado móvil mexicano, y las condiciones actuales de la Oferta no permiten a los OMVs concesionarios competir de ninguna forma con el AEPT.

Los comentarios y sugerencias de modificación provistos en esta sección se fundamentan en la experiencia inicial que ha tenido GTV como CS, así como las mejores prácticas internacionales en esta materia.

4.1 Descripción de la problemática

El sector móvil de telecomunicaciones mexicano se ha enfrentado a un marco regulatorio inadecuado, donde el Instituto optó por la implementación de un esquema únicamente de pruebas ex-post para evaluar la replicabilidad económica en el mercado móvil. Esta decisión ha sido determinante para obstruir el correcto desarrollo de la competencia en el mercado móvil. De los más de 18 OMVs que han sido lanzados en México, ninguno ha conseguido consolidar su posición en el mercado y conjuntamente no alcanzan ni siquiera una cuota de mercado superior al 1.5%.

Las tarifas mayoristas incluidas en la oferta de referencia no permiten a los OMVs concesionarios replicar o competir con el AEPT, debido a que el AEPT lanza al mercado paquetes comerciales ilimitados, complementándolos con otros servicios de valor agregado (p.e. redes sociales y Claro Video gratis), entregando promociones con duraciones de dos años y con contratos asociados a cláusulas de permanencia y terminales móviles de alta gama. No hay forma en la actualidad que un OMV pueda desarrollar una propuesta de valor que compita contra los paquetes comerciales del AEPT.

Adicional a lo anterior, la determinación del Instituto de que las pruebas de replicabilidad se ejecuten de manera ex-post, trimestralmente y sobre ofertas comerciales insignia del AEPT es absurda considerando las dinámicas actuales del mercado y la posición de dominancia del AEPT. En un segmento tan dinámico como lo es el mercado móvil, el AEPT lanza ofertas comerciales al mercado que los CS tardan más de 20 días hábiles en estructurar, ejecutar pruebas y lanzar a la venta. El *'time-to-market'* es incomprensiblemente largo y esta es una de las barreras competitivas que se deberán sortear para equilibrar la cancha en el segmento móvil.



Por último, pero alineado con las problemáticas resaltadas con anterioridad, viene el hecho de que el AEPT ha encasillado los servicios mayoristas de la Oferta bajo el término de "Reventa o Revendedor". Definitivamente el AEPT es el habilitador de la red, pero los OMVs concesionarios no están pudiendo revender lo que el AEPT ofrece a sus clientes finales. La definición de Reventa no aplica en esta OR como si aplica por ejemplo en la Oferta de desagregación del bucle local ("OREDA"), siendo esta la mayor falencia del marco regulatorio actual y una barrera competitiva adicional que debe solucionarse de inmediato.

4.2 Causas de la problemática

Se evidencia una falta de consistencia en la manera en la que el Instituto pretende validar la replicabilidad económica en el mercado móvil en comparación con el fijo. Particularmente, para garantizar el principio de replicabilidad económica, se hace necesario contar tanto con el esquema de pruebas de replicabilidad ex-ante como con el esquema de pruebas ex-post. Por lo anterior, se deben considerar las siguientes causas:

- Tarifas a granel de la OMV son definidas unilateralmente por el AEPT
- Imposibilidad de replicar paquetes comerciales del AEPT
- La definición de Reventa de servicios en la OMV vigente no es coherente con respecto a otras ORs del AEPT

4.2.1 Tarifas a granel de la OMV son definidas unilateralmente por el AEPT

Descripción de la causa y evidencia

En las Medidas de Preponderancia Móviles, Medida Sexagésima Primera, se establece lo siguiente:

"SEXAGÉSIMA PRIMERA – El Agente Económico Preponderante **incluirá las tarifas aplicables al Servicio Mayorista de Comercialización o Reventa de Servicios, al menos para el modelo de Operador Móvil Virtual revendedor, en la Oferta de Referencia aprobada por el Instituto.**

Independientemente de las tarifas establecidas en la Oferta de Referencia, el Agente Económico Preponderante y el Operador Móvil Virtual, sin importar el modelo de negocios, **podrán negociar entre sí nuevas tarifas.**

Si transcurridos 60 (sesenta) días naturales contados a partir del inicio de las negociaciones, las partes no han celebrado un acuerdo, o antes si así lo requieren ambas partes, podrán solicitar la intervención del Instituto para resolver el

desacuerdo. En dicho caso, el Instituto determinará las tarifas con base en una metodología de costos evitados⁶ y un operador eficiente, que al efecto emita.

Para tal efecto, se considerará como inicio de negociaciones la fecha en que el Operador Móvil Virtual así lo notifique al Instituto y al Agente Económico Preponderante.

Las tarifas, resultado de las negociaciones o de lo que en su caso resuelva el Instituto, pasarán a formar parte del Convenio respectivo, mismo que será considerado de carácter público.”

La Medida móvil Sexagésima Primera establece que el AEPT deberá incluir en la oferta de referencia las tarifas para el esquema de revendedor, indiferentemente de que el AEPT pueda negociar tarifas bilaterales con el CS que lo requiera. En caso de que las partes no puedan llegar a un acuerdo, el Instituto determinará las tarifas aplicables mediante un modelo de costos evitados basado en un operador eficiente.

Un modelo de costos evitados permite establecer las tarifas de los servicios mayoristas en función de los precios minoristas, sin tener la necesidad de conocer los costos asociados a la infraestructura requerida para prestar dichos servicios. Los modelos de costos estructurados bajo el esquema de *'retail-minus'* permiten asegurar que el margen entre el nivel de las tarifas mayoristas que asumirán los OMVs concesionarios y los precios minoristas del AEPT sean lo suficientemente amplios para que un OMV eficiente pueda replicar las ofertas comerciales del operador dominante.

El planteamiento teórico de un operador eficiente es aquel que es capaz de comercializar servicios con costos iguales o inferiores a los del propio operador dominante. El operador eficiente considerado para la elaboración del modelo de costos de OMV en México asumió a un operador capaz de diseñar procesos comerciales equivalentes para adquirir y atender a sus clientes de una manera al menos igualmente eficiente a la del AEPT.

Las tarifas mayoristas unitarias resultantes del modelo de costos no son lo suficientemente competitivas para permitir a los CS estructurar ofertas comerciales que compitan con las del AEPT y de ninguna forma permiten replicar los paquetes que el AEPT ofrece a sus clientes (este asunto será evaluado con mayor detalle en la Sección 4.2.2).

Es un error regulatorio considerar que un OMV naciente podrá diseñar procesos comerciales equivalentes a los de un operador integrado verticalmente, con economías de escala y una posición consolidada en el mercado de voz e internet móvil mexicano. Esta aproximación es errada, el modelo debería utilizar como base a un operador razonablemente eficiente (REO por sus siglas en inglés) y no un SEO⁷ como lo es en la

⁶ Modelo de costos basado en "retail-minus"

⁷ SEO es el acrónimo de Similarly Efficient Operator.



actualidad. De entrada se podría concluir, que la metodología regulatoria implementada para determinar las tarifas mayoristas de la OMV vigente no se encuentra alineada con la realidad del mercado mexicano y deben ser reconsideradas.

El planteamiento anterior se ha fundamentado en las tarifas resultantes del modelo de costos evitados, que se activan en el caso de que no sea posible llegar a un acuerdo entre el CS y el AEPT. En la actualidad, las tarifas incluidas por defecto en la OMV vigente son determinadas unilateralmente por el AEPT. Las tarifas unitarias establecidas en la OR pueden negociarse bilateralmente entre el AEPT y los CS, pero para conseguir una reducción razonable se condicionan a unos compromisos de volúmenes de tráfico o duración de contratación por parte de los CS. La Figura 4.1, presenta el esquema tarifario planteado por el AEPT:

	Rango 0	Rango 1	Rango 2	Rango 3	Rango 4	Rango 5	Rango 6
Cargo mínimo mensual	Nota 2	\$862,088.97	\$2,155,172.41	\$4,310,344.83	\$21,551,724.14	\$43,103,448.28	\$51,724,137.93
Bolsa de tráfico de unidades iniciales (1)	Nota 2	17,000,000	47,500,000	100,000,000	525,000,000	1,100,000,000	1,380,000,000
Bolsa de tráfico de unidades finales (1)	Nota 2	19,000,000	50,000,000	105,000,000	550,000,000	1,150,000,000	1,450,000,000
Cobro del excedente de tráfico de la bolsa de unidades							
Min saliente	\$0.090	\$0.080	\$0.078	\$0.076	\$0.074	\$0.072	\$0.070
SMS saliente (persona a persona)	\$0.060	\$0.045	\$0.043	\$0.041	\$0.049	\$0.037	\$0.036
MB	\$0.060	\$0.045	\$0.043	\$0.041	\$0.039	\$0.037	\$0.036
Administración de usuarios							
Usuarios incluidos	Nota 3	100,000	200,000	300,000	500,000	750,000	850,000
Usuario Adicional	Nota 3	\$4.00	\$4.00	\$3.50	\$3.50	\$3.00	\$3.00

Figura 4.1: Esquema tarifario de la OMV vigente [Fuente: IFT - Informe de replicabilidad móvil, 1T2019]

Resulta inquietante como se ha permitido por parte del Instituto un esquema tarifario atado a compromisos de volúmenes de tráfico o a periodos de contratación, cuando las condiciones de competencia actuales hacen prácticamente imposible que un OMV consiga incrementar sus volúmenes de tráfico en minutos, SMS y MB a los niveles definidos por el AEPT para poder reducir las tarifas unitarias.

Como ya lo hemos mencionado a lo largo del documento, desde la implementación de las Medidas en 2014, se han lanzado más de 18 OMVs en México, y a la fecha del último reporte trimestral estadístico del IFT, conjuntamente no representaban más del 2% del

total de mercado móvil mexicano. La Figura 4.2 demuestra que la incipiente presencia de OMVs en el mercado mexicano no se debe a una utilización masiva de las ofertas del AEPT, son más los OMVs que han solicitado servicios mayoristas y lanzado su operación sobre la red de Telefónica Movistar:

Operador móvil virtual	Año de lanzamiento	Red sobre la que opera
Virgin Mobile	2014	Telefónica Movistar
Cierto	2014	Telefónica Movistar
Maz Tiempo	2014	Telefónica Movistar
Weex	2015	Telefónica Movistar
Qbo Cel	2015	Telefónica Movistar
OUI	2016	Telcel
Flash Mobile	2016	Telefónica Movistar
Simpati	2016	Telefónica Movistar
Neus Mobile	2016	Telcel
Her Mobile	2016	Telefónica Movistar
Megatel	2016	Telefónica Movistar
Soriana / Celmax	2016	Telcel
Freedom Pop	2017	Telcel
Bueno Cell	2017	Telcel
Toka Móvil	2017	Telefónica Movistar
Simplii	2017	Telefónica Movistar
Six Móvil	2018	Telefónica Movistar
MIIO	2018	Altan Redes de México

Figura 4.2: Redes sobre las que operan los OMVs mexicanos [Fuente: Reportes Trimestrales Estadísticos del IFT, 2019]

Países como España han encontrado en la masificación de los OMVs la herramienta adecuada para garantizar la competencia en el sector móvil. En el 2006 la participación de los OMVs en el mercado móvil español era de alrededor de 0.05%, a los 5 años ya alcanzaban una participación del 5.95% alcanzando su pico en 2014 con una participación cercana al 13.26%. En abril de 2017, la CNMC (regulador del sector de telecomunicaciones en España) aprobó la desregulación de los OMVs⁸ justificando que el mercado mayorista de acceso a redes móviles había llegado a un estado de "competencia efectiva", que hacía innecesarias las obligaciones regulatorias vigentes. Con la entrada en vigor de la norma, los OMVs ahora son capaces de negociar bilateralmente sus condiciones de acceso a la red, incluyendo los precios.

Descripción de la solución propuesta

El mercado móvil mexicano necesita de una regulación más estricta y de una supervisión más exhaustiva por parte del Instituto para conseguir que los OMVs que actualmente

⁸ CNMC - <https://www.cnmc.es/2017-04-12-la-cnmc-desregula-el-mercado-de-los-operadores-moviles-virtuales-omv-361170>

operan en el mercado puedan competir contra el operador dominante y demás operadores alternativos.

- Como una primera aproximación **se debe eliminar que la estructura tarifaria unitaria se encuentre en función de compromisos de volúmenes de tráfico y/o periodos de contratación**. Por ejemplo, si el AEPT tiene la posibilidad de ofrecer el MB a MXN0.036 en el Rango 6, también tiene la capacidad de ofrecer dicha tarifa al inicio de las operaciones de un OMV. Tarifas unitarias más bajas, permitirían a los OMVs concesionarios desarrollar planes de negocio enfocados a nichos específicos y con ofertas comerciales más potentes.
- El modelo de costos arroja tarifas unitarias (minutos, SMS y MB) que **deberían considerarse como las tarifas mayoristas aplicables a todos los CS**. En caso de que alguno de los OMVs concesionarios llegue a acuerdos más favorables con el AEPT, las tarifas deberán ser públicas y aplicables a todo el resto de usuarios de la oferta.

4.2.2 Imposibilidad de replicar paquetes comerciales del AEPT

Descripción de la causa y evidencia

Alineado con lo expuesto en la Sección 4.2.1 del presente documento, es evidente que la estructura y funcionalidad de la Oferta de Referencia para OMVs, junto a sus tarifas unitarias para minutos, SMS y MB son obsoletas y de ninguna manera van a permitir competir contra las ofertas comerciales del AEPT.

Las pruebas de replicabilidad económica deben ejecutarse cuando un operador que ha sido determinado con poder significativo de mercado ("PSM") controla insumos esenciales para la prestación de servicios finales y a su vez cuenta con los incentivos para llevar a cabo prácticas de estrechamiento de márgenes. GTV levantó su preocupación al IFT en la respuesta a la consulta pública sobre las Medidas de Preponderancia móviles en mayo de 2019, cuando reiteró que las pruebas de replicabilidad económica desarrolladas por el Instituto en el segmento móvil son de nulo o poco impacto para garantizar una competencia efectiva en el sector. El Acuerdo de Replicabilidad Móvil establece las características bajo las cuales se deben realizar las pruebas de estrechamiento de márgenes en el segmento móvil⁹:

- Pruebas ex-post cada 3 (tres) meses
- Evaluación separada a la Cartera Prepago y a la Cartera Pospago, así como a las Ofertas Insignia Prepago y Ofertas Insignia Pospago
- La rentabilidad en cada prueba se evaluará periodo a periodo

⁹

IFT - <http://www.ift.org.mx/politica-regulatoria/replicabilidad-economica/pruebas-de-replicabilidad-economica-2019>

- Para determinar los costos aguas abajo, se considerará un enfoque SEO¹⁰ y se empleará una metodología LRIC o, cuando esta no esté disponible, FAC
- Para calcular los pagos mayoristas, se considerarán los precios mayoristas de la oferta de referencia para OMV revendedor, incluidos los descuentos cuando apliquen

Para entender la problemática de una manera global, se deben abordar las consideraciones del Acuerdo de Replicabilidad Móvil.

Las pruebas de replicabilidad móvil se aplican sobre los paquetes insignia del AEPT y a nivel de cartera¹¹ de productos (de manera separada para prepago y pospago). Los paquetes insignia del AEPT están constituidos por la oferta comercial que haya generado el mayor ingreso y la oferta comercial que haya tenido el mayor número de usuarios en el período de estudio¹².

El 6 de mayo de 2019, el AEPT presentó la información sobre las pruebas de replicabilidad económica correspondientes al primer trimestre del año¹³, resultando en que la cartera de prepago y el paquete insignia de pospago resultaban replicables, pero no el paquete insignia de prepago y la cartera de pospago. En el caso de que alguna de las carteras u ofertas insignia evaluadas en las pruebas de replicabilidad ex-post no sea replicable económicamente, el AEPT deberá presentar en un plazo de 15 días una propuesta de modificación de las tarifas mayoristas, o bien, de las tarifas de sus ofertas minoristas. El Instituto, dentro del plazo de 30 (treinta) días naturales, contados a partir de la notificación del resultado de las pruebas, determinará si con la propuesta de modificación se acredita la replicabilidad económica¹⁴.

Son estas determinaciones del Acuerdo de Replicabilidad donde se encuentra la primera problemática estructural. Las pruebas de replicabilidad están enfocadas en los paquetes insignia del AEPT.

Los paquetes insignia no son lo que necesitan los OMVs concesionarios para replicar; son las continuas ofertas comerciales que lanza el AEPT, que no están sujetas a las pruebas de replicabilidad, las que desplazan a los CS y los mantienen marginados de las dinámicas de mercado ofreciendo productos obsoletos.

Ejemplo de lo anterior, es el paquete comercial que se presenta en la Figura 4.3. El AEPT tiene publicado en su página oficial, una promoción donde entrega minutos ilimitados en México–USA–Canadá, SMS ilimitados en México–USA–Canadá y 5,000MB mensuales

¹⁰ SEO – Similarly Efficient Operator

¹¹ Esta opción implica evaluar la replicabilidad de una cartera de productos definida, considerando el conjunto de ofertas del AEPT que están disponibles en el mercado.

¹² IFT - <http://www.ift.org.mx/sites/default/files/conocenos/pleno/sesiones/acuerdoliga/pift120917548.pdf>

¹³ IFT - <http://www.ift.org.mx/sites/default/files/contenidogeneral/politica-regulatoria/informeserviciosmoviles1t2019.pdf>

¹⁴ IFT - <http://www.ift.org.mx/sites/default/files/conocenos/pleno/sesiones/acuerdoliga/pift120917550.pdf>

que por 12 meses serán duplicados, redes sociales ilimitadas (WhatsApp, Facebook, Twitter, Snapchat, Instagram y Uber) y Claro Video incluido sin costo por MXN499.00:

Servicio	Detalle
Cargo mensual por servicio	\$499.00
Minutos incluidos	ilimitado
SMS incluidos	ilimitado
Capacidad de datos incluida	5000 MB
MB de promoción por 12 meses	5000 MB
WhatsApp, Facebook, Twitter, Snapchat, Instagram y UBER	ilimitado por promoción
Claro video	
KB adicional	\$ 0.000244

Figura 4.3: Promociones ilimitadas del AEPT en el segmento móvil [Fuente: Telcel, agosto 2019]

El lanzamiento de dicho tipo de ofertas, que se reitera no están sujetas a las pruebas individuales de replicabilidad ex-post del Instituto, impiden que los OMVs concesionarios puedan capturar mercado. La oferta "a granel" o unitaria de la OMV hace imposible replicar los paquetes ilimitados del AEPT, que incluyen otro sin fin de complementos (p.ej. Claro Video gratis, redes sociales ilimitadas¹⁵, duplicación de datos móviles, roaming internacional) que los OMV tampoco podrán replicar.

En el intento por "replicar" o "revender" el paquete que lanza el AEPT, los OMVs concesionarios deben solicitar la creación al AEPT de dicho paquete (con las tarifas unitarias), producto por producto para construir una propuesta comercial levemente similar a la del dominante. Para dimensionar el 'time-to-market' que le toma a un CS intentar igualar las ofertas comerciales del AEPT, nos remitimos al Anexo I – Oferta de Servicios, Numeral VII – Procedimiento para la modificación y/o creación de Planes y Productos de pospago o prepago implementados:

"El OMV deberá ingresar al SEG y generar una "Solicitud de Servicios Adicionales" para realizar una Solicitud de creación y/o modificación de Planes y Productos de pospago o prepago implementados (en adelante la "Solicitud de Creación" o "Solicitud de Modificación"), en términos del siguiente procedimiento:

1. Generada la Solicitud de Creación o la Solicitud de Modificación, el SEG asignará un folio consecutivo de recepción a la misma, que servirá para que el

¹⁵ WhatsApp, Facebook, Twitter, Snapchat, Instagram y UBER

OMV dé seguimiento y prioridad a sus Solicitudes, que serán atendidas conforme al criterio de primeras entradas, primeras salidas.

Procedimiento de Solicitud de Creación:

1.1. Telcel entregará los costos y plazos para la implementación de la Solicitud de Creación (en lo sucesivo los "Tiempos y Costos de la Solicitud") al OMV en un plazo de 15 (quince) días hábiles, siempre y cuando se cumplan las siguientes condiciones: (i) que no existe ningún cambio de funcionalidad que requiera algún tipo de desarrollo adicional en el Habilitador de Red; y (ii) que el OMV envíe a Telcel los formatos e información completa y necesaria. En caso de que la información recibida no esté completa, se notificará a través del SEG al OMV sobre la información faltante;

1.1.2. El OMV podrá aceptar o rechazar los Tiempos y Costos de la Solicitud dentro de un plazo de 30 (treinta) días hábiles contados a partir de la notificación del SEG;

1.1.3. En caso de que el OMV rechace la Solicitud de Creación, el SEG cerrará automáticamente la misma;

1.1.4. Aceptados los Tiempos y Costos de la Solicitud por el OMV, y una vez que Telcel haya concluido con la implementación de la Solicitud de Creación, **las Partes tendrán 5 (cinco) días hábiles para ejecutar las pruebas preproductivas y productivas**, que integran el documento denominado ATP para garantizar la correcta funcionalidad de los sistemas y aplicaciones de la Solicitud de Creación; y

1.1.5. Concluidas las pruebas, el OMV deberá validar que los resultados cumplan con su requerimiento, cambiará el estatus de la Solicitud a "aceptado" y se cerrará la misma en el SEG."

Conforme a los plazos estipulados en la Oferta, los OMVs concesionarios se toman mínimo 20 días hábiles intentando igualar una oferta comercial lanzada por el AEPT, evidentemente sin incluir todos los servicios de valor agregado, sin las redes sociales ilimitadas, sin el servicio de OTT del preponderante, etc.

En un mercado tan dinámico como lo es el de las telecomunicaciones, que los CS no puedan responder inmediatamente a una oferta comercial del AEPT, los deja en una clara desventaja y en una situación que es irreversible bajo las condiciones actuales de competencia en el mercado.

Adicional a lo anteriormente mencionado, el AEPT tiene el suficiente músculo financiero para entregar junto a sus agresivos planes comerciales, teléfonos móviles de última generación con cláusulas de permanencia de hasta 36 meses.

Por otra parte, el Instituto definió que las pruebas deben ejecutarse de manera ex-post y con una periodicidad trimestral.

Para GTV es incomprensible que el AEPT pueda salir al mercado con ofertas comerciales que no son replicables desde ninguna perspectiva, y que para evaluar si su comportamiento incentiva la competencia se hagan pruebas de estrechamiento de márgenes sobre ofertas comerciales obsoletas, de manera ex-post y con una periodicidad de cada tres meses.

Como se mencionó al inicio de este capítulo, en el caso de que las carteras u ofertas insignia evaluadas no sean replicables económicamente, el AEPT tiene un plazo de 15 días para presentar una propuesta de modificación de las tarifas mayoristas o de las tarifas de sus ofertas minoristas. Adicionalmente, el Instituto tiene un plazo de 30 días naturales para determinar si con la propuesta de modificación se acredita la replicabilidad económica. Los plazos definidos en la Oferta son absurdamente prolongados y la toma de decisiones se dilata al punto que el AEPT ya ha capturado el mercado que quería conseguir con el lanzamiento de dicha oferta.

La aproximación regulatoria implementada por el Instituto está mal diseñada para enfrentar la realidad del mercado móvil mexicano y ese es uno de los motivos por los que el sector se encuentra en niveles de concentración alarmantes tras 5 años de regulación.

Con el objetivo de que los operadores alternativos alcancen precios justos y coherentes, el 'Body of European Regulators for Electronic Communications' ("BEREC") en su guía de mejores prácticas en el sector de telecomunicaciones, establece lineamientos para evitar que el operador con PSM estreche márgenes al publicar tarifas y/o paquetes que no son replicables para un CS que busca utilizar los servicios mayoristas. Conforme a ello, se identificaron las siguientes prácticas para evitar dichos sucesos:

Objective	Competition issue	Best practice remedies
Fair and coherent access pricing	<p>SMP operators may margin squeeze. Whether or not there is an explicit pricing obligation, SMP operators may still have an incentive to margin squeeze in relation to downstream products. Furthermore, alternative operators may face uncertainty regarding the principles and methodology for the assessment of margin squeeze which in turn could result in complaints not being resolved quickly.</p> <p>SMP operators offer pricing schemes / prices not allowing alternative operators to compete on a level playing field and/or enabling a viable business case. SMP operators offer pricing schemes on a discriminatory basis, or prices which do not allow a sufficient margin. In case of long-run upfront commitments SMP operators offer prices not only reflecting the reduction of the risk for the investor</p>	<p>BP49 NRAs should put in place obligations preventing SMP operators from engaging in margin squeeze.</p> <p>- BP49a In considering the minimum acceptable margin, NRAs need to strike a balance between short term efficiency, derived from the economies of scale and scope realisable by an SMP player, and the longer term benefits (assessed on a realistic basis) of a more competitive downstream market, brought about by new entrants which should, in due course and to a reasonable extent, be able to match those economies.</p> <p>(...)</p>

Objective	Competition issue	Best practice remedies
		<p>- BP49g the price squeeze test applied by the NRA should take into account the costs faced by an efficient operator with a minimum scale such that the minimum margin for this operator with relevant downstream services makes commercial sense.</p> <p>BP55 NRAs should assess pricing schemes proposed by the investor, but price differences should only reflect differences in risk for the investor and must not lead to a margin squeeze (see BP49).</p> <p>BP41 An ex-ante pricing obligation may not be necessary if there is no risk on excessive pricing due to strong (in)direct constraints and/or because the NRA imposes an effective combination of remedies on markets 4 and 5 guaranteeing equivalence of access and a margin squeeze test.</p>

Figura 4.4: Evidencia internacional acerca de imposiciones que van en contra del estrechamiento de márgenes [Fuente: BoR 1127, 2012]

Ante una problemática en la que el operador con PSM ofrece esquemas de costos a los CS por medio de los cuales les hace imposible competir, el BEREC propone que se realicen pruebas de replicabilidad exhaustivas con el fin de garantizar que el operador con PSM no genere un estrechamiento de márgenes. Más específicamente, se menciona que no es necesaria la prueba de replicabilidad ex-ante **si no existen riesgos de precios excesivos y/o si el regulador impone medidas efectivas** en los mercados de interés.

Es importante resaltar que ninguna de las anteriores premisas se cumple para el análisis del sector móvil de telecomunicaciones en México, razón por la cual es imperativo realizar las pruebas ex-ante hasta disminuir el riesgo de los cobros excesivos por parte del AEPT o hasta que las medidas impuestas por el Instituto demuestren la efectividad necesaria para considerar el sector en competencia efectiva.

Descripción de la solución propuesta

La evidencia es clara y demuestra que la competencia en el mercado móvil nunca va a mejorar si no se modifican estructuralmente las condiciones actuales:

- la no aplicación de las pruebas de replicabilidad económica ex-ante, en complemento a las pruebas ex-post ya existentes, en los servicios móviles ha motivado y facilitado la aparición de prácticas no competitivas por parte del AEPT

- lo anterior ha facilitado el lanzamiento de paquetes ilimitados, que inmediatamente sacan del mercado al resto de CS del mercado por la imposibilidad de poder replicar las ofertas y los complementos adicionales que incorpora el AEPT
- ante el poco rigor y seguimiento actual de las pruebas ex-post, el AEPT ha encontrado un escenario óptimo para lanzar al mercado paquetes con descuentos agresivos atados a periodicidades prolongadas y ofertas ilimitadas
- al no poder replicar los paquetes y estar amarrados a las tarifas unitarias, los operadores móviles virtuales en México están condenados a mantener un papel marginal o, incluso, desaparecer del mercado
- en un mercado tan concentrado con 3 operadores, si los OMVs no tienen un ambiente propicio para prosperar, la competencia permanecerá estancada y hasta se decantará a favor del AEPT por sus economías de escala e integración vertical

Se hace entonces indispensable actualizar el marco regulatorio para que las pruebas de replicabilidad económica en el mercado móvil deban realizarse de manera ex-ante sobre las tarifas unitarias y sobre los paquetes, y así garantizar al mercado que las ofertas comerciales del AEPT no serán la herramienta perfecta para desplazar a la competencia. Las pruebas de replicabilidad económica no se deberán hacer sólo sobre los paquetes insignia del AEPT, se deben ejecutar sobre todos los paquetes comerciales de manera individual, incluyendo las promociones lanzadas por el AEPT, y deberán ser aprobadas por el Instituto antes de su lanzamiento al mercado. Las pruebas de replicabilidad ex-ante y la obligación de presentar los paquetes ante el Instituto con antelación a su publicación, acortará el *'time-to-market'* con el que los OMVs concesionarios pueden responder ante las acciones del AEPT.

4.2.3 La definición de Reventa de servicios en la OMV vigente no es coherente con respecto a otras ORs del AEPT

Descripción de la causa y evidencia

En la Oferta de Referencia para la Desagregación del Bucle Local vigente para 2019 (OREDA vigente), se establece que la Reventa es el servicio mediante el cual se le permite al CS que realice la reventa o la comercialización de la línea, acceso a internet o cualquier otro servicio de la Red pública de telecomunicaciones del AEPT. A lo largo de toda la OREDA vigente, se establece que los servicios de Reventa permiten a los CS comercializar los servicios o paquetes comerciales que en la actualidad el AEPT tiene autorizados y registrados ante el Instituto, en los mismos términos y condiciones que ofrece a sus usuarios finales:

“4.1 Servicio de Reventa de Línea Telefónica

*El Servicio de Reventa de Línea Telefónica (SRL) permite la reventa o comercialización del servicio de línea telefónica en las modalidades de Línea Residencial o Línea Comercial que **Telmex tiene autorizado y registrado ante el***

Instituto, ofrece o comercializa actualmente, en los mismos términos y condiciones que ofrece a sus usuarios finales. Telmex ofrecerá a los CS las nuevas ofertas comerciales de línea telefónica una vez que se las autorice el Instituto. Para ello, publicará las nuevas ofertas comerciales autorizadas por el Instituto en el SEG.

(...)

4.2.1 Servicio de Reventa de Internet

El Servicio de Reventa de Internet (SRI) permite a los CS la reventa o comercialización del servicio de Internet que Telmex tiene registrado ante el Instituto, ofrece, aplique o comercialice a usuarios residenciales y comerciales en los mismos términos y condiciones que ofrece a sus usuarios finales. Para ello, publicará las nuevas ofertas comerciales autorizadas por el Instituto en el SEG.

(...)

4.2.2 Servicio de Reventa de Paquetes

El Servicio de Reventa de Paquetes (SRP) permite a los Concesionarios Solicitantes la reventa o comercialización del servicio de línea telefónica junto con Internet, en la modalidad de paquetes, tanto para líneas residenciales como para líneas comerciales.

En este servicio Telmex realiza la provisión de los paquetes que tiene autorizados y registrados ante el Instituto, ofrece o comercializa actualmente, bajo las mismas condiciones comerciales que ofrece para sus usuarios, en los mismos términos y condiciones que ofrece a sus usuarios finales. Telmex ofrecerá a los CS las nuevas ofertas comerciales de Paquetes de Internet una vez que se las autorice el Instituto. Para ello, publicará en el SEG las ofertas registradas y autorizadas al Instituto."

En la OREDA vigente es claro que los CS podrán replicar las ofertas de paquetes comerciales que el AEPT tiene registradas y autorizadas con anticipación ante el Instituto, y que estos podrán revender dichos servicios en los mismos términos y condiciones que el AEPT ofrece a sus usuarios finales. Los CS podrán verificar en el SEG las ofertas registradas, publicadas y autorizadas para poder ofrecerlas a sus usuarios finales.

La definición de Reventa en la OREDA es clara y está estructurada de tal manera que permitirá a los CS competir contra el AEPT. Las ofertas deben ser autorizadas por el Instituto antes de ser lanzadas a mercado, y estas deben ofrecerse a los CS en las mismas condiciones que el AEPT las ofrece a sus usuarios. Si son autorizadas por el Instituto, el AEPT puede salir a comercializarlas, pero antes debe haberlas habilitado en el SEG a todos los CS.

En principio, ese debería ser el marco regulatorio que garantice un ecosistema de competencia nivelado, donde el AEPT no pueda salir a mercado con ofertas comerciales que no son replicables para los CS y que con su lanzamiento este busque generar un inmediato desplazamiento de la competencia.

Esta es la realidad de la inoperatividad de la OMV vigente. La aproximación regulatoria que ha sido definida por el Instituto para el mercado móvil es inadecuada y debe ser revisada integralmente para garantizar un ambiente de competencia que favorezca aguas abajo a todos los usuarios de telecomunicaciones.

Como se presentó en la Sección 3 del presente documento, a pesar de las continuas sugerencias de los CS con respecto a la inoperatividad de la OMV vigente y de su incoherencia con la realidad del mercado mexicano y el actuar anticompetitivo del propio AEPT, el Instituto se ha aferrado a que la OR para OMVs está estructurada según los estándares internacionales, y no se ha permitido repensar que esta debería ser modificada para darle dinamismo al sector móvil mexicano.

Descripción de la solución propuesta

Actualmente la OMV vigente define la Comercialización o Reventa de Servicios como:

“Comercialización o Reventa de Servicios: *Se entiende como comercialización o reventa de servicios de telecomunicaciones a toda actividad realizada por un OMV para vender los servicios de telecomunicaciones de voz, SMS y datos, al amparo de una Oferta de Referencia suscrita con Telcel, donde algún tercero, realiza transacciones de venta de los servicios de telecomunicaciones de Telcel a sus Usuarios Finales*

(...)

Revendedor: *Es un operador móvil virtual que no dispone de infraestructura y cuenta con su propia marca y canales de distribución.”*

La solicitud de redefinición de los servicios mayoristas de Reventa en la OMV vigente viene asociada a todas las problemáticas que se han presentado en la Sección 4 del presente documento. La Oferta de Referencia del AEPT ha tergiversado el significado de un esquema mayorista de Reventa (que como bien lo estipula la OREDA, la reventa permite que los CS puedan replicar y revender los paquetes que tiene el AEPT autorizados y registrados ante el Instituto bajo los mismos términos y condiciones comerciales que ofrece para sus usuarios finales).

Para redefinir el esquema de Reventa en la OMV vigente, se hace indispensable que los OMVs concesionarios puedan replicar los paquetes que lanza el AEPT al mercado. Las pruebas de replicabilidad económica no se deberán hacer solo sobre los paquetes insignia del AEPT, se deben ejecutar sobre todas los paquetes comerciales de manera individual,

incluyendo las promociones lanzadas por el AEPT, y deberán ser aprobadas por el Instituto antes de su lanzamiento. Las pruebas de replicabilidad ex-ante y la obligación de presentar los paquetes ante el Instituto con antelación a su publicación, acortará el *'time-to-market'* con el que los OMVs concesionarios podrán responder ante las acciones del AEPT.

Al igual que en OREDA, el AEPT ofrecerá a los CS las nuevas ofertas comerciales de paquetes una vez que se las autorice el Instituto. Para ello, publicará en el SEG las ofertas registradas y autorizadas por el Instituto para que los CS puedan seleccionarlas directamente sobre la plataforma y no tengan que esperar los 30 días calendario en tratar de igualar ofertas no replicables del AEPT.

4.3 Conclusiones

Solicitamos al Instituto una revisión integral de su aproximación regulatoria con respecto al mercado móvil en México. Las determinaciones que tome el Instituto deberán quedar incorporadas en las nuevas Medidas de Preponderancia para que, de esa manera, en la actual revisión de las ORs que impactan el mercado móvil (OMV, Usuario Visitante y compartición de infraestructura pasiva móvil), queden estipuladas esas determinaciones y sirvan para incentivar la competencia:

- a pesar de las continuas sugerencias de los CS con respecto a la inoperatividad de la OMV vigente y de su incoherencia con la realidad del mercado mexicano y el actuar anticompetitivo del propio AEPT, el Instituto se ha aferrado a que la OR para OMVs está estructurada según los estándares internacionales, y no se ha permitido repensar que esta debería ser modificada para darle dinamismo al sector móvil mexicano:
 - se debe eliminar que la estructura tarifaria unitaria se encuentre en función de compromisos de volúmenes de tráfico y/o periodos de contratación. Tarifas mayoristas unitarias más bajas, permitirían a los OMVs concesionarios desarrollar planes de negocio enfocados a nichos específicos y con ofertas comerciales más potentes;
 - el modelo de costos arroja tarifas unitarias (minutos, SMS y MB) que deberían considerarse como las tarifas mayoristas aplicables a todos los CS. En caso de que alguno de los OMVs concesionarios llegue a acuerdos más favorables con el AEPT, las tarifas deberán ser públicas y aplicables a todo el resto de usuarios de la oferta;



- las pruebas de replicabilidad económica en el mercado móvil deben realizarse de manera ex-ante sobre las tarifas unitarias y sobre los paquetes, y así garantizar al mercado que las ofertas comerciales del AEPT no serán la herramienta perfecta para desplazar a la competencia. Las pruebas de replicabilidad económica no se deberán hacer solo sobre los paquetes insignia del AEPT, se deben ejecutar sobre todas las ofertas comerciales de manera individual, incluyendo las promociones lanzadas por el AEPT y deberán ser aprobadas por el Instituto antes de su lanzamiento
- para redefinir el esquema de Reventa en la OMV vigente, se hace indispensable que los OMVs concesionarios puedan replicar los paquetes que lanza el AEPT al mercado. Al igual que en OREDA, el AEPT ofrecerá a los CS las nuevas ofertas comerciales de paquetes una vez que se las autorice el Instituto. Para ello, publicará en el SEG las ofertas registradas y autorizadas por el Instituto para que los CS puedan seleccionarlas directamente sobre la plataforma y no tengan que esperar los 30 días calendario en tratar de igualar ofertas no replicables del AEPT.

Ce

5 Otras problemáticas importantes en la operatividad de la OMV

A lo largo del documento se presentaron las problemáticas principales junto con sus principales causas. Sin embargo, existe una serie de problemáticas adicionales que, sin ser menos importantes, no presentan el mismo nivel de urgencia para garantizar una operatividad efectiva de la oferta.

5.1 Definición clara del funcionamiento del servicio de 'fixed-wireless' en las Medidas y la OMV vigente

Descripción de la causa y evidencia

Actualmente el AEPT ofrece a sus usuarios servicios de internet de banda ancha para hogares a través de sus redes móviles ('fixed-wireless'). El servicio consiste en una conexión para transmisión de datos ilimitados a través de un modem fijo inalámbrico que se conecta a la red de datos móviles del AEPT. La oferta comercial consiste en planes con velocidades de navegación máximas de 5 o 10 Megabits por segundo (Mbps), la cual dependerá, principalmente, de la infraestructura móvil instalada en la zona de cobertura.

Internet en tu casa

10 Mbps por \$399

Incluye Claro-video

Detalles del Plan

Servicio	Detalle
Cargo mensual por servicio	\$399.00
Claro video	
Capacidad de datos incluida	ilimitados
Velocidad de navegación	hasta 10 Mbps
Política de Uso Justo	100000 MB

RECOMENDADO

Desde \$399.00

Ver detalles

ilimitados Internet

100000 MB Política de Uso Justo

hasta 10 Mbps Velocidad de navegación

Claro-video suscripción sin costo

Figura 5.1: Ofertas de servicios fixed-wireless del AEPT [Fuente: Telcel, 2019]

Actualmente estos servicios 'fixed-wireless' no son considerados en la OMV vigente. Al ser un servicio que opera sobre las redes móviles del AEPT, debería considerarse en el alcance de las Medidas de Preponderancia Móviles y la OMV vigente.

Muy alineado con nuestra argumentación de la Sección 4, bajo los principios de equivalencia de insumos, replicabilidad económica y técnica los CS deberían tener la posibilidad de revender o comercializar los servicios de internet de banda ancha para hogares a través de tecnologías 'fixed-wireless'.

Descripción de la solución propuesta

Solicitamos al IFT que el servicio de 'fixed-wireless' esté incluido en las Medidas como un servicio de la Oferta para OMVs junto con sus respectivos procedimientos, tarifas y modulo dentro del modelos de costos de la futura OR de OMV, para dar cumplimiento a los principios de replicabilidad económica, técnica y la equivalencia de insumos.

Adicional a lo anteriormente establecido, como es un servicio de datos fijos que compite con otras ofertas de banda ancha fija, se debe someter a un test de replicabilidad comercial ex-ante para garantizar que los CS puedan replicar y competir con las ofertas lanzadas por el AEPT.

5.2 Pronósticos no pueden vincularse a las fianzas o a incumplimientos

Descripción de la causa y evidencia

En el Convenio Marco de la OMV vigente, Cláusula Cuarta, Numeral 4.3.1.1 - Garantías Aplicables al Esquema de Pospago se menciona lo siguiente:

"En caso que la proyección de demanda determinada en el Anexo III Dimensionamiento de la Oferta sea excedida por los consumos de los Servicios de la Oferta en cualquier trimestre en un porcentaje igual o superior al 10% (diez por ciento), Telcel notificará al OMV en el correo señalado en el numeral 17.1 del Convenio, la obligación de ajustar la Garantía en observancia al consumo efectivo de los Servicios, y para ello, en el término de 3 (tres) días hábiles posteriores a la recepción del correo, el OMV deberá actualizar la información contenida en el Anexo III Dimensionamiento, con el fin de que Telcel realice el nuevo cálculo del monto de la Garantía, a fin de que éste refleje el valor real de las obligaciones de pago por los Servicios de la Oferta por parte del OMV.

Una vez que Telcel notifique al OMV el monto ajustado de la Garantía, éste último deberá entregar a Telcel la Garantía en original dentro de un plazo no mayor de 10 (diez) días naturales contados a partir de la notificación del monto ajustado de la Garantía por parte de Telcel al correo señalado en el numeral 17.1 del Convenio."

Si bien el uso de una garantía es una práctica común a nivel internacional, creemos que su implementación en el acuerdo entre el AEPT y el OMV es poco práctica por varias razones:



- La actualización del monto bloqueado a través de la garantía parece estar atada a cambios en el consumo del OMV (si hay una fluctuación mayor a 10% hacia arriba o abajo) y no a su facturación
- Si existe alguna necesidad de aumentar o añadir fondos a la garantía, el OMV solo tiene un plazo de 10 días naturales para hacerlo, lapso de tiempo insuficiente para la ejecución de dicho proceso con entidades financieras
- Parecería como si el OMV tuviera que hacer la reposición de fondos de motu proprio sin ninguna notificación oficial por parte del AEPT.

En Brasil, Vivo¹⁶ exige una garantía inicial a sus OMVs que puede ser utilizada para cubrir alguna factura. En caso de hacerlo, Vivo notificará sobre el retiro de los fondos en un plazo de 10 días después de los cuales el OMV tiene 75 días para recomponer la garantía a su valor original.

En Chipre, CYTA¹⁷ pide a cualquier operador interesado presentar una garantía bancaria por un importe de 10% de los cargos que espera incurrir en el primer año para proporcionar los servicios solicitados por el OMV. El monto será revisado anualmente de acuerdo con la tarifa total facturada por la otra Parte para el año y las últimas previsiones para el año siguiente.

En Austria, el importe que el OMV tiene que asegurar a través de una garantía es equivalente al promedio mensual, que determinará con base en los pronósticos para los próximos doce meses proporcionados por el operador, multiplicado por un factor de 3. El monto se recalcula cada vez que el operador actualiza su pronóstico. El OMV tiene un periodo de 30 días después de la notificación por parte de H3G¹⁸ para recomponer el monto de la garantía.

Descripción de la solución propuesta

Entendemos la intención por parte del AEPT de pedir una garantía al OMV con el fin de cubrirse contra impagos del mismo. Aun así, solicitamos al Instituto que sean modificadas las siguientes condiciones para alinear el proceso con las mejores prácticas internacionales presentadas:

- Ligar la revisión del monto de la garantía a la facturación generada por el OMV, no a su consumo. Además, recomendamos hacer dicha actualización de forma anual para evitar que el OMV tenga que incurrir en gastos innecesarios y gastar tiempo demasiado a menudo en gestionar la renovación de las condiciones de la garantía.
- En línea con las prácticas internacionales parece más oportuno ampliar el plazo para aumentar o añadir fondos a la garantía a un mínimo de 30 días.

¹⁶ Vivo 2013 - Contrato De Compartilhamento de Uso De Rede Para MVNO, Seção 6.5 - Garantia

¹⁷ ΥΠΟΔΕΙΓΜΑ ΠΡΟΣΦΟΡΑΣ ΠΡΟΣΒΑΣΗΣ ΣΤΟ ΚΙΝΗΤΟ ΔΙΚΤΥΟ ΤΗΣ ΑΤΗΚ, publicada el 9 de marzo de 2017

¹⁸ Hutchison 3G Austria Holdings GmbH & Orange Austria Telecommunications GmbH 2012 - Commitments To The European Commission

5.3 Pago de gastos incurridos por la conexión a la red y adaptación de sistemas del AEP

Descripción de la causa y evidencia

En el Convenio Marco de la Oferta de Referencia bajo consulta, Cláusula Quinta – Responsabilidades del OMV, Numeral 5.2.1 se establece lo siguiente:

“El OMV será el único responsable de pagar todos los gastos que se generen de la conexión de los elementos necesarios para la Comercialización o Reventa de los Servicios de la Oferta a la Red Pública de Telecomunicaciones de Telcel, o cualquier otro gasto, esto sin importar que para dichas conexiones a la Red Pública de Telecomunicaciones de Telcel el OMV, opte por contratar los servicios de un tercero.”

Si bien, en un principio, estamos de acuerdo con la obligación impuesta al OMV de asumir su parte correspondiente de los gastos incurridos por la instalación y el mantenimiento de los equipos necesarios para garantizar la continuidad del servicio, el costo incurrido por el OMV debe ser proporcional al uso que este último hace de los equipos del AEPT.

Por ejemplo, si el AEPT decide adquirir un nuevo equipo para dar servicio a varios OMVs, no puede repercutir el costo integral de ese equipo al primer OMV que hace uso de dicho activo.

Por otra parte, y con base en la experiencia de GTV, el AEPT entrega a los CS interesados en el servicio cotizaciones de “costos de entrada” para un esquema de Reventa Simple por aproximadamente USD500,000. El monto exigido por el AEPT para dar inicio a la Prestación del Servicio Mayorista de Comercialización o Reventa de Servicios es exagerado y fuera de cualquier dimensión cuando es comparado con otros ejemplos internacionales relevantes. Adicionalmente el AEPT cobra los costos de entrada por unidad económica y no por Grupo de Interés Económico. Este cobro focalizado a empresa no tiene sentido, considerando que ya se han ejecutado todos los procedimientos necesarios para lanzar al OMV, el ‘set-up fee’ debería cobrarse una única vez por GIE.

Si bien existe gran variedad en los acuerdos comerciales entre OMVs y sus operadores *host* a la hora de repartirse los costos, una de las formas habituales es el cobro de una tarifa que incluya una parte fija por instalación y alta de los equipos y una tarifa recurrente al mes (generalmente por usuario) que cubra los costos de operaciones y mantenimiento.

De todos modos, solicitamos la preparación de una cotización previa a los trabajos de implementación donde se incluyen los costos de adquisición de equipos respaldados con facturas de compra emitidas por los fabricantes, así como la mano de obra necesaria por parte del AEPT para llevar a cabo dichos trabajos. El presupuesto tiene que desglosar las

horas previstas por cada actividad y el costo por hora de la persona encargada en línea con los precios de mercado facturados por este tipo de obras.

Adicionalmente, y para evitar posibles abusos por parte del AEPT, solicitamos que el costo total de implementación no pueda superar USD200,000 para el lanzamiento de un OMV. Esta cantidad está en línea con lo observado en la experiencia internacional, p.ej. H3G en Austria, el cual puede cobrar al OMV una *fee* inicial de hasta EUR200,000 pagadera en dos instancias de igual monto.

"H3G may charge the MVNO a set-up fee of up to €200,000, payable in two equal instalments. The first instalment shall be payable on signature of the MVNO Agreement and the second instalment shall be payable on the earlier of the commercial launch by the MVNO of its retail services and 9 months from the signature of the MVNO Agreement. The implementation fee is subject to the Austrian consumer price index ("Verbraucherpreisindex")¹⁹."

Descripción de la solución propuesta

Los gastos que le correspondan al OMV por la conexión de los elementos necesarios para la comercialización o reventa de los servicios ofrecidos por el AEPT deben de ser calculados con adherencia a los principios de causalidad y proporcionalidad.

Solicitamos que el texto de la Oferta de Referencia recoja que el OMV se hará responsable de su parte de los gastos causados en la comercialización del servicio, la cual será proporcional al uso que hará de los elementos nuevos instalados para ello.

Adicionalmente, solicitamos que se defina un costo total de implementación acorde con las referencias internacionales citadas en el apartado anterior, para así evitar que el AEP imponga barreras de entrada e incurra en prácticas abusivas con los potenciales OMV interesados en los servicios de la Oferta.



¹⁹ H3G 2012 – MVNO Reference Offer, Section D – Implementation and Implementation Fee, Number 19

Anexo A Modificaciones propuestas relacionadas a la redefinición de las tarifas unitarias en la OMV vigente y la imposibilidad de replicar los paquetes comerciales del AEPT

En el cuerpo de este documento se han descrito causas que indican una situación problemática en la operatividad de la OMV. En este anexo se compilan los apartados de la OMV vigente, cuya modificación es necesaria para la adecuada resolución de la situación problemática asociada a la redefinición de las tarifas unitarias de la Oferta y la imposibilidad que presentan los OMVs para replicar los paquetes comerciales que ofrece el AEPT.

Para efectos de referencia, se cita la redacción original de apartados relevantes específicos, en las secciones denominadas "texto actual". Su versión modificada, se encuentra en las secciones denominadas "texto sugerido" de cada sección de la OMV vigente.

De acuerdo con lo mencionado a través del cuerpo del documento, es preciso implementar la totalidad de las modificaciones sugeridas. La no implementación integral de dichas sugerencias puede resultar en remedios parciales que no resuelvan la situación que subyace este documento.

Las modificaciones introducidas en este anexo están directamente relacionadas con las soluciones sugeridas en el texto del documento principal. Aquellas modificaciones que no estén relacionadas con estas soluciones son introducidas al comienzo de cada sub-anexo, destacando su importancia.



A.1 Capítulo 2 - Definiciones

A.1.1 Modificaciones propuestas para la sección Capítulo 2 - Glosario:

El presente sub-anexo se encuentra relacionado con la problemática establecida en la sección 4.2.3 en el cuerpo del documento.

A continuación, se muestra en qué página de la OMV vigente se encuentran las modificaciones a realizar y en qué numerales del mismo documento se deben replicar estas modificaciones (si aplica):

- Modificación número 1:
 - ubicación del texto en el documento de la OMV vigente: páginas 4 & 7
 - numerales de la OMV vigente en donde se debe hacer una modificación similar:
 - Anexo I - Oferta de servicios. Sección I. Servicios de oferta
 - Anexo II - Acuerdos Técnicos. Sección 2. Requisitos con los que debe contar un OMV Completo o Revendedor
 - Anexo XIV - Convenio Marco de Prestación del Servicio Mayorista de Comercialización o Reventa de Servicios
 - Cláusula Primera - Definiciones y Glosario. Sección 1.3. Glosario

Las modificaciones sugeridas son:

Número de modificación	Texto actual	Texto sugerido
1	<i>2. Definiciones:</i> [...] <i>Glosario.</i>	<i>2. Definiciones:</i> [...] <i>Glosario.</i>

Número de
modificación

Texto actual

Texto sugerido

[...]

Revendedor: Es un operador móvil virtual que no dispone de infraestructura y cuenta con su propia marca y canales de distribución.

Comercialización o Reventa de Servicios: Se entiende como comercialización o reventa de servicios de telecomunicaciones a toda actividad realizada por un OMV para vender los servicios de telecomunicaciones de voz, SMS y datos, al amparo de una Oferta de Referencia suscrita con Telcel, donde algún tercero, realiza transacciones de venta de los servicios de telecomunicaciones de Telcel a sus Usuarios Finales.

[...]

Revendedor: ~~Es un operador móvil virtual que no dispone de infraestructura y cuenta con su propia marca y canales de distribución.~~ Es el CS que tiene permitido comercializar o revender las tarifas o paquetes autorizados y registrados por parte de Telcel ante el Instituto, en los mismos términos y condiciones que este ofrece a sus usuarios finales. El Revendedor podrá ofrecer a sus usuarios finales las nuevas ofertas comerciales móviles de Telcel una vez que se las autorice el Instituto.

Comercialización o Reventa de Servicios: Se entiende como comercialización o reventa de servicios de telecomunicaciones ~~a toda actividad realizada por un OMV para vender los servicios de telecomunicaciones de voz, SMS y datos, al amparo de una Oferta de Referencia suscrita con Telcel, donde algún tercero, realiza transacciones de venta de los servicios de telecomunicaciones de Telcel a sus Usuarios Finales.~~ móviles a la posibilidad de que un CS pueda revender o comercializar los servicios de telefonía e internet móvil de Telcel, mediante las tarifas unitarias de la Oferta de Referencia o replicando los paquetes comerciales de Telcel. Telcel realizará la provisión de los paquetes que tiene autorizados y registrados ante el Instituto, bajo las mismas condiciones comerciales que ofrece para sus usuarios finales. Telcel ofrecerá a los CS las nuevas ofertas comerciales de Paquetes una vez que se las autorice el Instituto. Para ello, publicará en el SEG las ofertas registradas y autorizadas al Instituto.

A.2 Capítulo Anexos

A.2.1 Anexo I – Oferta de servicios

El presente sub-anexo se encuentra relacionado con la problemática establecida en la sección 4.2.2 en el cuerpo del documento.

A continuación, se muestra en qué página de la OMV vigente se encuentran las modificaciones a realizar y en qué numerales del mismo documento se deben replicar estas modificaciones (si aplica):

- Modificación número 2:
 - ubicación del texto en el documento de la OMV vigente: página 20
 - numerales de la OMV vigente en donde se debe hacer una modificación similar:
 - Anexo I - Oferta de servicios. Sección I. Servicios de oferta - Servicios Básicos
 - Anexo II - Acuerdos Técnicos. Sección 6. Funcionalidades o Aplicaciones Para Servicios de Datos
 - Anexo A – Precios y tarifas

Las modificaciones sugeridas son:

Número de modificación	Texto actual	Texto sugerido
2	<i>VII. Procedimiento para la modificación y/o creación de Planes y Productos de postpago o prepago implementados.</i> [...] <i>Procedimiento de Solicitud de Creación:</i>	<i>VII. Procedimiento para la modificación y/o creación de Planes y Productos de postpago o prepago implementados.</i> [...] <i>Procedimiento de Solicitud de Creación:</i>

Ce

Número de modificación

Texto actual

Texto sugerido

1.1. Telcel entregará los costos y plazos para la implementación de la Solicitud de Creación (en lo sucesivo los "Tiempos y Costos de la Solicitud") al OMV en un plazo de 15 (quince) días hábiles, siempre y cuando se cumplan las siguientes condiciones: (i) que no existe ningún cambio de funcionalidad que requiera algún tipo de desarrollo adicional en el Habilitador de Red; y (ii) que el OMV envíe a Telcel los formatos e información completa y necesaria. En caso de que la información recibida no esté completa, se notificará a través del SEG al OMV sobre la información faltante;

1.1.2. El OMV podrá aceptar o rechazar los Tiempos y Costos de la Solicitud dentro de un plazo de 30 (treinta) días hábiles contados a partir de la notificación del SEG;

1.1.3. En caso de que el OMV rechace la Solicitud de Creación, el SEG cerrará automáticamente la misma;

1.1.4. Aceptados los Tiempos y Costos de la Solicitud por el OMV, y una vez que Telcel haya concluido con la implementación de la Solicitud de Creación, las Partes tendrán 5 (cinco) días hábiles para ejecutar las pruebas preproductivas y productivas, que integran el documento denominado ATP para garantizar la correcta funcionalidad de los sistemas y aplicaciones de la Solicitud de Creación; y

1.1.5. Concluidas las pruebas, el OMV deberá validar que los resultados cumplan con su requerimiento, cambiará el estatus de la Solicitud a "aceptado" y se cerrará la misma en el SEG.

1.1. Telcel entregará los costos y plazos para la implementación de la Solicitud de Creación (en lo sucesivo los "Tiempos y Costos de la Solicitud") al OMV en un plazo de ~~15 (quince)~~ 3 (tres) días ~~hábiles~~ naturales, siempre y cuando se cumplan las siguientes condiciones: (i) que no existe ningún cambio de funcionalidad que requiera algún tipo de desarrollo adicional en el Habilitador de Red; y (ii) que el OMV envíe a Telcel los formatos e información completa y necesaria. En caso de que la información recibida no esté completa, se notificará a través del SEG al OMV sobre la información faltante;

1.1.2. El OMV podrá aceptar o rechazar los Tiempos y Costos de la Solicitud dentro de un plazo de ~~30 (treinta)~~ 3 (tres) días ~~hábiles~~ naturales contados a partir de la notificación del SEG;

1.1.3. En caso de que el OMV rechace la Solicitud de Creación, el SEG cerrará automáticamente la misma;

1.1.4. Aceptados los Tiempos y Costos de la Solicitud por el OMV, y una vez que Telcel haya concluido con la implementación de la Solicitud de Creación, las Partes tendrán ~~5 (cinco)~~ 3 (tres) días ~~hábiles~~ naturales para ejecutar las pruebas preproductivas y productivas, que integran el documento denominado ATP para garantizar la correcta funcionalidad de los sistemas y aplicaciones de la Solicitud de Creación; y

Número de modificación	Texto actual	Texto sugerido
	<p>Procedimiento de Solicitud de Modificación:</p> <p>1.2.1. Se entenderá como la Solicitud de Modificación de Planes y Productos en donde la funcionalidad no tenga cambio y solo sean modificaciones a las tarifas y/o unidades, Telcel determinará los tiempos, los cuales, podrán ir desde 10 (diez) días hasta 20 (veinte) días hábiles;</p> <p>1.2.2. Una vez que Telcel haya concluido con la implementación de la Solicitud de Modificación, las Partes tendrán 5 (cinco) días hábiles para ejecutar las pruebas preproductivas y productivas, que integran el documento denominado ATP para garantizar la correcta funcionalidad de los sistemas y aplicaciones de la Solicitud de Modificación, y</p> <p>1.2.3. Concluidas las pruebas, el OMV deberá validar que los resultados cumplan con su requerimiento; cambiará el estatus de la Solicitud a "aceptado" y se cerrará la misma en el SEG.</p> <p>[...]</p>	<p>1.1.5. Concluidas las pruebas, el OMV deberá validar que los resultados cumplan con su requerimiento, cambiará el estatus de la Solicitud a "aceptado" y se cerrará la misma en el SEG.</p> <p>Procedimiento de Solicitud de Modificación:</p> <p>1.2.1. Se entenderá como la Solicitud de Modificación de Planes y Productos en donde la funcionalidad no tenga cambio y solo sean modificaciones a las tarifas y/o unidades, Telcel determinará los tiempos, los cuales, podrán ir desde 10 (diez) <u>3 (tres)</u> días hasta 20 (veinte) <u>7 (siete)</u> días hábiles <u>naturales</u>;</p> <p>1.2.2. Una vez que Telcel haya concluido con la implementación de la Solicitud de Modificación, las Partes tendrán 5 (cinco) <u>3 (tres)</u> días hábiles <u>naturales</u> para ejecutar las pruebas preproductivas y productivas, que integran el documento denominado ATP para garantizar la correcta funcionalidad de los sistemas y aplicaciones de la Solicitud de Modificación, y</p> <p>1.2.3. Concluidas las pruebas, el OMV deberá validar que los resultados cumplan con su requerimiento; cambiará el estatus de la Solicitud a "aceptado" y se cerrará la misma en el SEG.</p> <p>[...]</p> <p><u>Procedimiento para la Reventa de Paquetes de Telcel</u></p>

Número de modificación	Texto actual	Texto sugerido
		<p><u>1.3.1. Se entenderá como la Solicitud de Reventa de Planes y Paquetes comerciales el servicio donde los CS podrán replicar los paquetes que ofrece Telcel a sus usuarios finales, y que han sido previamente autorizados y registrados ante el Instituto. Telcel ofrecerá a los CS los planes y paquetes que comercializa actualmente en los mismos términos y condiciones que ofrece a sus usuarios finales. Telcel ofrecerá a los CS los nuevos planes móviles una vez que se las autorice el Instituto. Para ello, publicará en el SEG las ofertas registradas y autorizadas al Instituto, para que los CS mediante el SEG puedan solicitar los servicios"</u></p>

A.2.2 Anexo A – Precios y tarifas

El presente sub-anexo se encuentra relacionado con la problemática establecida en la sección 4.2.1 en el cuerpo del documento.

A continuación, se muestra en qué página de la OMV vigente se encuentran las modificaciones a realizar y en qué numerales del mismo documento se deben replicar estas modificaciones (si aplica):

- Modificación número 3:
 - ubicación del texto en el documento de la OMV vigente: página 148
 - numerales de la OMV vigente en donde se debe hacer una modificación similar:
 - Anexo I - Oferta de servicios. Sección I. Servicios de oferta - Servicios Básicos
 - Anexo II - Acuerdos Técnicos. Sección 6. Funcionalidades o Aplicaciones Para Servicios de Datos

Las modificaciones sugeridas son:

Número de modificación	Texto actual	Texto sugerido																											
3	<p>1. Precios y Tarifas.</p> <p><i>El OMV pagará a Telcel por la Comercialización o Reventa de los Servicios de la Oferta, los siguientes Precios y Tarifas acordados entre las Partes y sujetos a los términos y condiciones del inciso 4.1.2 Vigencia de las Tarifas del Convenio:</i></p> <table border="1" data-bbox="325 597 1050 954"> <thead> <tr> <th>Servicio</th> <th>Forma en que ofrece el Servicio</th> <th>USO DE RED Tarifa</th> </tr> </thead> <tbody> <tr> <td>a) Voz</td> <td>Por minuto e incremental</td> <td>\$0.11 M.N.</td> </tr> <tr> <td>b) Mensajes de Texto (SMS)</td> <td>Por evento a 160 (ciento sesenta) caracteres alfanuméricos ASCII.</td> <td>\$0.10 M.N.</td> </tr> <tr> <td>c) Datos</td> <td>1 MB = 1024 KB 1 KB mínima e incremental</td> <td>\$0.10 M.N.</td> </tr> </tbody> </table> <p><i>En caso de no llegar a algún acuerdo en las tarifas aplicables cualquiera de las partes podrá solicitar al Instituto la resolución del desacuerdo conforme a lo establecido en la Medida Sexagésima Primera de las Medidas.</i></p> <p>[...]</p>	Servicio	Forma en que ofrece el Servicio	USO DE RED Tarifa	a) Voz	Por minuto e incremental	\$0.11 M.N.	b) Mensajes de Texto (SMS)	Por evento a 160 (ciento sesenta) caracteres alfanuméricos ASCII.	\$0.10 M.N.	c) Datos	1 MB = 1024 KB 1 KB mínima e incremental	\$0.10 M.N.	<p>1. Precios y Tarifas.</p> <p><i>El OMV pagará a Telcel por la Comercialización o Reventa de los Servicios de la Oferta, los siguientes Precios y Tarifas acordados entre las Partes y sujetos a los términos y condiciones del inciso 4.1.2 Vigencia de las Tarifas del Convenio:</i></p> <table border="1" data-bbox="1113 597 1837 1117"> <thead> <tr> <th>Servicio</th> <th>Forma en que ofrece el Servicio</th> <th>USO DE RED Tarifa</th> </tr> </thead> <tbody> <tr> <td>a) Voz</td> <td>Por minuto e incremental</td> <td><u>\$0.070 M.N.</u></td> </tr> <tr> <td>b) Mensajes de Texto (SMS)</td> <td>Por evento a 160 (ciento sesenta) caracteres alfanuméricos ASCII.</td> <td><u>\$0.036 M.N.</u></td> </tr> <tr> <td>c) Datos</td> <td>1 MB = 1024 KB 1 KB mínima e incremental</td> <td><u>\$0.036 M.N.</u></td> </tr> <tr> <td>d) <u>Replicabilidad de paquetes y planes de Telcel</u></td> <td><u>Los CS podrán replicar los paquetes que Telcel ofrezca a sus usuarios</u></td> <td><u>N/A</u></td> </tr> </tbody> </table> <p><i>En caso de no llegar a algún acuerdo en las tarifas aplicables cualquiera de las partes podrá solicitar al Instituto la resolución del desacuerdo conforme a lo establecido en la Medida Sexagésima Primera de las Medidas.</i></p> <p>[...]</p>	Servicio	Forma en que ofrece el Servicio	USO DE RED Tarifa	a) Voz	Por minuto e incremental	<u>\$0.070 M.N.</u>	b) Mensajes de Texto (SMS)	Por evento a 160 (ciento sesenta) caracteres alfanuméricos ASCII.	<u>\$0.036 M.N.</u>	c) Datos	1 MB = 1024 KB 1 KB mínima e incremental	<u>\$0.036 M.N.</u>	d) <u>Replicabilidad de paquetes y planes de Telcel</u>	<u>Los CS podrán replicar los paquetes que Telcel ofrezca a sus usuarios</u>	<u>N/A</u>
Servicio	Forma en que ofrece el Servicio	USO DE RED Tarifa																											
a) Voz	Por minuto e incremental	\$0.11 M.N.																											
b) Mensajes de Texto (SMS)	Por evento a 160 (ciento sesenta) caracteres alfanuméricos ASCII.	\$0.10 M.N.																											
c) Datos	1 MB = 1024 KB 1 KB mínima e incremental	\$0.10 M.N.																											
Servicio	Forma en que ofrece el Servicio	USO DE RED Tarifa																											
a) Voz	Por minuto e incremental	<u>\$0.070 M.N.</u>																											
b) Mensajes de Texto (SMS)	Por evento a 160 (ciento sesenta) caracteres alfanuméricos ASCII.	<u>\$0.036 M.N.</u>																											
c) Datos	1 MB = 1024 KB 1 KB mínima e incremental	<u>\$0.036 M.N.</u>																											
d) <u>Replicabilidad de paquetes y planes de Telcel</u>	<u>Los CS podrán replicar los paquetes que Telcel ofrezca a sus usuarios</u>	<u>N/A</u>																											

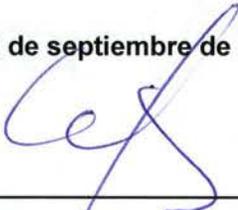
Por lo antes expuesto, a esa H. Autoridad, atentamente solicito:

ÚNICO.- Tenerme por presentado con la personalidad que ostento, emitiendo comentarios dentro del procedimiento de consulta pública referido en el presente escrito.

Por **OPERBES, S.A. DE C.V., CABLEVISIÓN, S.A. DE C.V.,
CABLEMÁS TELECOMUNICACIONES, S.A. DE C.V., CABLEVISIÓN
RED, S.A. DE C.V., TELE AZTECA, S.A. DE C.V., TELEVISIÓN
INTERNACIONAL, S.A. DE C.V., MÉXICO RED DE
TELECOMUNICACIONES, S. DE R.L. DE C.V. Y TV CABLE DE
ORIENTE S.A. DE C.V.,**

Asunto: Se emiten comentarios dentro de la "Consulta pública respecto a las Propuestas de Oferta de Referencia para la Prestación del Servicio Mayorista de Comercialización o Reventa de Servicios 2020 presentada por el Agente Económico Preponderante en el sector de las telecomunicaciones".

Ciudad de México, 9 de septiembre de 2019



GONZALO MARTÍNEZ POUS

Representante legal