FORMATO PARA PARTICIPAR EN LA CONSULTA PÚBLICA

Instrucciones para su llenado y participación:

I. Las opiniones, comentarios y propuestas deberán ser remitidas a la siguiente dirección de correo electrónico: telecom.replicabilidad@ift.org.mx, en donde habrá que considerarse que la capacidad límite para la remisión de archivos es de 25 MB.
II. Proporcione su nombre completo (nombre y apellidos), razón o denominación social, o bien, el nombre completo (nombre y apellidos) del representante legal. Para este último caso, deberá adjuntar a la dirección de correo electrónico señalada en el numeral anterior, la copia legible del documento con la que se acredita dicha representación.
III. Lea minuciosamente el **AVISO DE PRIVACIDAD** en materia del cuidado y resguardo de sus datos personales, así como sobre la publicidad que se dará a los comentarios, opiniones y aportaciones presentadas por usted en el presente proceso consultivo.
IV. Vierta sus comentarios conforme a la estructura de la Sección II del presente formato.
V. De contar con observaciones generales o alguna aportación adicional proporciónelos en recuadro de la Sección III.
VI. En caso de que sea de su interés, en el Recuadro IV se presenta un cuestionario con las preguntas definidas en esta consulta pública, al contestarlo deberá agregar en cada respuesta la justificación correspondiente.
VII. En caso de ser necesario, podrá adjuntar -a su correo electrónico- la documentación que estime conveniente.
VIII. El período de consulta pública será del 19 de junio al 14 de julio de 2017 (20 días hábiles). Una vez concluido se podrán continuar visualizando los comentarios vertidos, así como los documentos adjuntos en la siguiente dirección electrónica: www.ift.org.mx/industria/consultas-publicas/consultas-publicas-en-proceso
IX. Para cualquier duda, comentario o inquietud sobre el presente proceso consultivo, el Instituto pone a su disposición el siguiente punto de contacto: Luis Raúl González Romo, Jefe de Departamento de Análisis Cuantitativo, a través de los siguientes datos: luis.gonzalez@ift.org.mx, teléfono 55 5015 4000, extensión: 2242.

I. Datos del participante	
Nombre, razón social o denominación social:	**CORPORACION DE RADIO Y TELEVISION DEL NORTE DE MEXICO, S. DE R.L. DE C.V.**
En su caso, nombre del representante legal:	**ALFONSO LUA REYES**
Documento para la acreditación de la representación: En caso de contar con representante legal, adjuntar copia digitalizada del documento que acredite dicha representación, vía correo electrónico.	Poder Notarial

AVISO DE PRIVACIDAD

En cumplimiento a lo dispuesto por los artículos 3, fracción II, 16, 17, 18, 21, 25, 26, 27 y 28 de la Ley General de Protección de Datos Personales en Posesión de los Sujetos Obligados (en lo sucesivo, la "LGPDPPSO"), se pone a disposición de los participantes el siguiente Aviso de Privacidad Integral:

I. **Denominación del responsable:** Instituto Federal de Telecomunicaciones.
II. **Domicilio del responsable:** Insurgentes Sur #1143, Col. Nochebuena, Delegación Benito Juárez, C.P. 03720, Ciudad de México, México.
III. **Datos personales que serán sometidos a tratamiento y su finalidad:** Los comentarios, opiniones y aportaciones presentadas durante la vigencia de cada consulta pública, serán divulgados íntegramente en el portal electrónico del Instituto y, en ese sentido, serán considerados invariablemente públicos en términos de lo dispuesto en el artículo 120, fracción I, de la Ley General de Transparencia y Acceso a la Información Pública. En caso de que dentro de los documentos que sean remitidos se advierta información distinta al nombre, opinión y que éstos tengan el carácter de confidencial se procederá a su protección. Con relación al nombre y la opinión de quien participa en este ejercicio, se entiende que otorga su consentimiento para la difusión de dichos datos cuando menos en el portal del Instituto en términos de lo dispuesto en el artículo 21, segundo párrafo de la LGPDPPSO. Ello, toda vez que la naturaleza de las consultas públicas consiste en promover la participación ciudadana y transparentar el proceso de elaboración de nuevas regulaciones, así como de cualquier otro asunto que estime el Pleno del Instituto Federal de Telecomunicaciones a efecto de generar un espacio de intercambio de información, opiniones y puntos de vista sobre cualquier tema de interés que este órgano constitucional autónomo someta al escrutinio público.

IV. **Información relativa a las transferencias de datos personales que requieran consentimiento:** Ninguno de los datos personales recabados con motivo de los procesos de consulta pública es objeto de transferencia en términos de lo dispuesto por el Artículo 3, fracción XXXII de la LGPDPPSO.
V. **Fundamento legal que faculta al responsable para llevar a cabo el tratamiento:** Artículo 51 de la Ley Federal de Telecomunicaciones y Radiodifusión.
VI. **Mecanismos y medios disponibles para que el titular, en su caso, pueda manifestar su negativa para el tratamiento de sus datos personales para finalidades y transferencias de datos personales que requieren el consentimiento del titular:** Se ponen a disposición los siguientes puntos de contacto: Oberlin Burgos Morales, Subdirector de Análisis Cuantitativo 1, correo oberlin.burgos@ift.org.mx y Luis Raúl González Romo, Jefe de Departamento de Análisis Cuantitativo, correo luis.gonzalez@ift.org.mx y número telefónico (55) 50154000 extensiones 4612 y 2242, respectivamente, con quienes el titular de los datos personales podrá comunicarse a efecto de manifestar, de ser el caso, su negativa para el tratamiento de sus datos personales para finalidades que requieran su consentimiento.
VII. **Los mecanismos, medios y procedimientos disponibles para ejercer los derechos ARCO:** Las solicitudes para el ejercicio de los derechos ARCO deberán presentarse ante la Unidad de Transparencia del Instituto Federal de Telecomunicaciones, a través de escrito libre, formatos, medios electrónicos o cualquier otro medio que establezca el Instituto Nacional de Transparencia, Acceso a la Información y Protección de Datos Personales. El procedimiento se regirá por lo dispuesto en los artículos 48 a 56 de la LGPDPPSO.
VIII. **El domicilio de la Unidad de Transparencia del Instituto Federal de Telecomunicaciones:** Insurgentes Sur #1143, Col. Nochebuena, Delegación Benito Juárez, C.P. 03720, Ciudad de México, México.
IX. **Los medios a través de los cuales el responsable comunicará a los titulares los cambios al aviso de privacidad:** Todo cambio al Aviso de Privacidad será comunicado a los titulares de datos personales en el apartado de consultas públicas del portal de internet del Instituto Federal de Telecomunicaciones.

II. Comentarios y aportaciones generales del participante sobre el asunto en consulta pública

De forma general, vemos con particular preocupación que en el documento sometido a consulta pública por el Instituto, "Marco Metodológico; Pruebas de Replicabilidad Económica aplicables al Agente Económico Preponderante en Telecomunicaciones", el punto 2 "Objetivo de la prueba de replicabilidad", el objetivo es evitar el estrechamiento de márgenes y este se define como cuando la diferencia entre el precio minorista fijado por el AEP y el precio de los servicios mayoristas regulados necesarios para competir en el servicio final no es suficiente para recuperar los costos de las actividades de red y minoristas (costos aguas abajo) necesarios para prestar dicho servicio.

Lo anterior se entiende que con solo recuperar los costos mayoristas y los costos aguas abajo la prueba sería positiva, este objetivo contradice la Ley Federal de Telecomunicaciones y Radiodifusión (LFTyR) en su artículo 272, el cual establece:

> *Los concesionarios y los autorizados a comercializar servicios de telecomunicaciones tendrán derecho a adquirir los servicios mayoristas señalados en los artículos anteriores del agente económico preponderante en el sector de las telecomunicaciones y en su caso del agente económico con poder sustancial de mercado.* ***Para el establecimiento de los precios mayoristas de los servicios entre el agente económico preponderante en el sector de las telecomunicaciones o en su caso del agente económico con poder sustancial de mercado y el concesionario, deberá estar soportado en una metodología que le permita al concesionario o al autorizado vender los mismos servicios que ofrece el agente económico preponderante o en su caso el agente económico con poder sustancial de mercado de forma competitiva y obtener un margen de utilidad razonable y equitativo, que cuando menos sea similar al del agente económico preponderante, a efecto de evitar ser desplazado por éste****. Para determinar dicho precio mayorista, el Instituto deberá considerar el precio más bajo que el agente económico preponderante en el sector de las telecomunicaciones y, en su caso, el agente económico con poder sustancial de mercado, cobre u ofrezca a cualquiera de sus clientes o registre, respecto de cada servicio. El agente económico preponderante en el sector de las telecomunicaciones y, en su caso, el agente económico con poder sustancial de mercado, no podrá discriminar el tráfico mayorista y la calidad del servicio deberá ser igual al que reciban sus clientes.*

Consideramos indispensable para un despliegue y crecimiento sustentable de los servicios de desagregación que las pruebas de replicabilidad garanticen un margen suficiente para los CS que les permitan además de recuperar costos e inversiones, obtener y mantener márgenes de utilidad razonables.

Asimismo, hacemos la observación que la prueba de replicabilidad se limita a buscar una recuperación de costos mayoristas y aguas abajo y no cuide la congruencia en márgenes entre las distintas modalidades de desagregación. Es decir, es obvio pensar que, a mayor inversión en infraestructura, mayores deben ser los márgenes, no vemos que en la prueba esta verificación esté considerada. Sugerimos se implemente como parte de las pruebas de replicabilidad tanto ex-ante como ex-post. Para mayor claridad desarrollamos un ejemplo de un caso hipotético donde los márgenes en los servicios de Desagregación Indirecta se vuelven inferiores a los de reventa para una misma oferta.

EJEMPLO PRÁCTICO REPLICABILIDAD OFERTAS DE SERVICIOS

El objetivo del ejercicio es mostrar la funcionalidad de la aplicación de los modelos de replicabilidad económica a una oferta de servicios actual del Agente Económico Preponderante (AEP) por parte de un Concesionario Solicitante (CS).

Se toma como ejemplo el paquete conocido comercialmente como "Paquete 333" (línea telefónica + internet 5Mb) el cual es comercializado por el AEP mismo que tiene un precio al público de $333 pesos con impuestos incluidos, $281 pesos sin impuestos.

El ejercicio consta de suponer 3 niveles de replicabilidad potencial por parte de cualquier CS interesado, con base en costos mayoristas y costos "downstream" conocidos en la Oferta de Referencia para la Desegregación del Bucle Local(OREDA) que le son imputables al CS, con lo cual se ejemplifica el margen de utilidad mínimo que debe recibir el CS para poder replicar la oferta del AEP de manera sustentable económicamente.

Los 3 niveles de replicabilidad del CS son:

REVENTA OREDA

SRLT + SAIB "BEST EFFORT" CON ACCESO COMPARTIDO

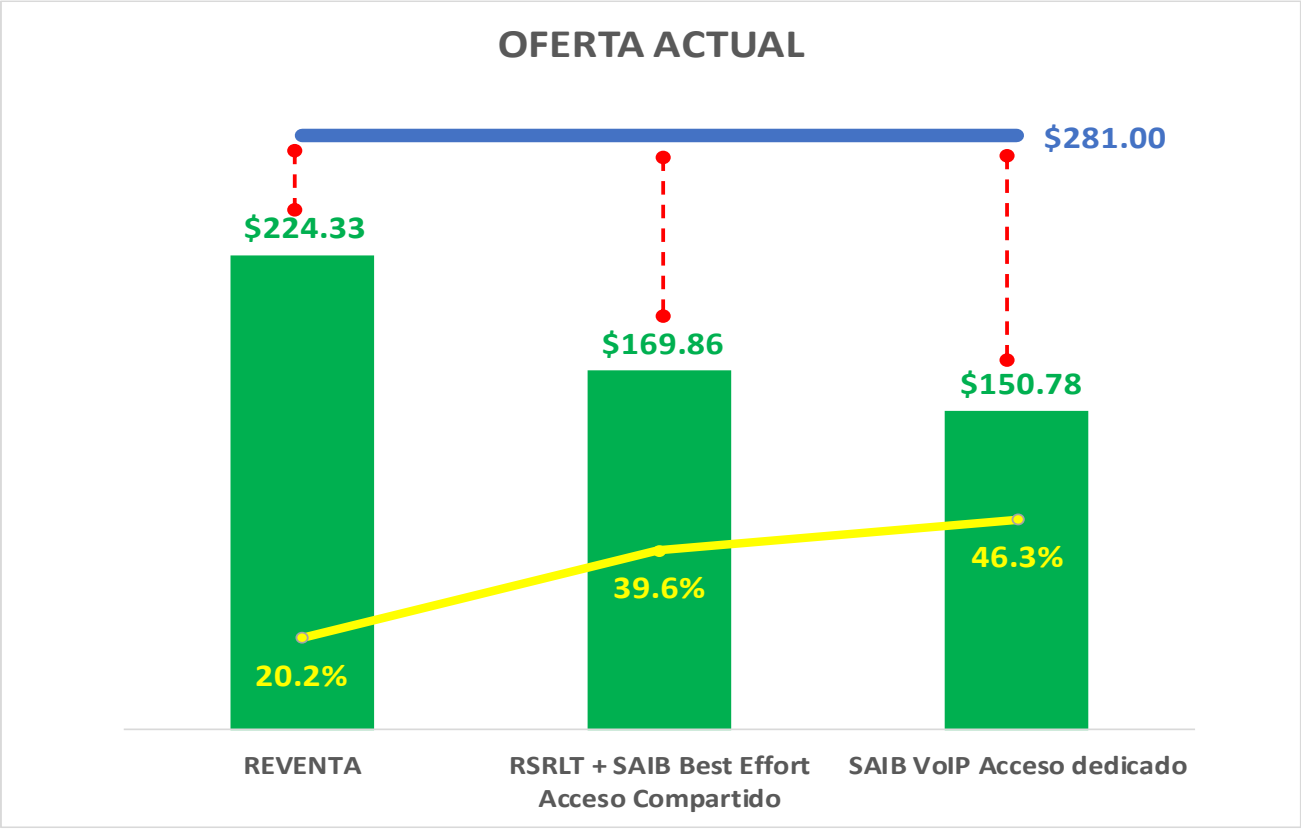
SAIB VoIP CON ACCESO DEDICADO

OFERTA ACTUAL PAQUETE "333" DEL AEP

Se tiene la siguiente información de precios y márgenes tomando como base la oferta actual del paquete "333" y con costos conocidos OREDA para el CS.

PAQUETE 333	PRECIOS	MARGEN CS
Precio Público sin impuestos	$ 281.00	0.0%
REVENTA	$ 224.33	20.2%
SRLT + SAIB Best Effort Acceso Compartido	$ 169.86	39.6%
SAIB VoIP Acceso dedicado	$ 150.78	46.3%

Con base en esta oferta actual del paquete "333" que ofrece el AEP, se muestra la siguiente gráfica de precios y márgenes:



En la gráfica anterior se puede ver que los márgenes alcanzables por el CS en cada escenario son congruentes y son crecientes en la medida en que aumenta la complejidad del modelo. Es decir, en los escenarios en los que el CS realiza inversiones propias de capital es donde obtiene un margen de utilidad mayor al del modelo de una simple reventa de servicio.

La aplicación del modelo de replicabilidad económica actual se limita a decir con base en ingresos y costos, si hay un margen de utilidad igual o mayor a cero, tomando como base los precios de referencia y modelos de costos mayoristas y "downstream" de OREDA. En el ejemplo la prueba de replicabilidad será positiva puesto que el CS está obteniendo márgenes de utilidad mayores a cero.

Con base en el art. 272 de la LFTyR es condición necesaria que no haya estrechamiento de márgenes y que el escalamiento de los mismos sea progresivamente mayor conforme el CS elija un modelo de replicabilidad de ofertas más complejo con base en las inversiones que vaya realizando (Reventa < SRLT + SAIB Best Effort con enlace compartido < SAIB VoIP con Acceso dedicado).

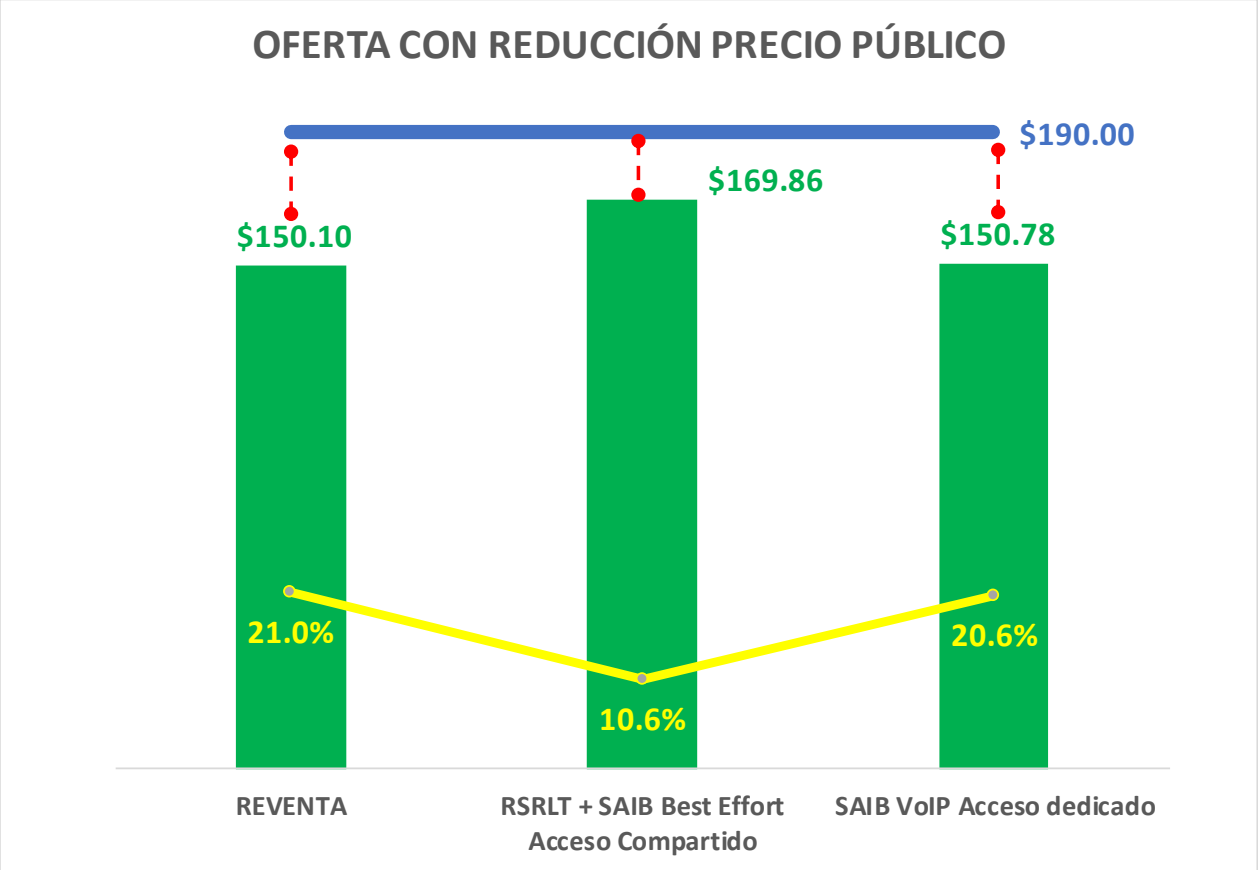
OFERTA PAQUETE "333" CON REDUCCIÓN DE PRECIO POR PARTE DE AEP

Suponiendo que el AEP decide seguir comercializando el paquete "333" pero aplicándole una reducción en el precio al público pasando de $281 pesos sin impuestos a $190 pesos sin impuestos, se tendría la siguiente tabla de precios y márgenes que podría alcanzar el CS en los mismos 3 escenarios antes descritos:

Oferta con atributos del paquete 333 Con un precio reducido

PAQUETE 333 PRECIO REDUCIDO	PRECIOS	MARGEN CS
Precio Público sin impuestos	$ 190.00	0.0%
REVENTA	$ 150.10	21.0%
SRLT + SAIB Best Effort Acceso Compartido	$ 169.86	10.6%
SAIB VoIP Acceso dedicado	$ 150.78	20.6%

Con estas modificaciones, la gráfica de precios y márgenes para el CS se vería de la siguiente forma:



La gráfica anterior nos muestra que con la hipotética reducción en el precio al público realizada por el AEP, los márgenes de utilidad del CS que busca replicar la oferta del AEP se han "estrechado" de manera significativa. Si bien por OREDA el

margen de reventa tiene que ser del 21%, en los escenarios de SRLT + SAIB Best Effort con acceso compartido y SAIB VoIP Acceso dedicado el margen de utilidad disminuyo significativamente en ambos casos.

La aplicación del modelo de replicabilidad económica en este nuevo escenario seguiría dando resultados positivos, lo cual es una falsa impresión de rentabilidad, ya que, si bien el CS sigue obteniendo márgenes de utilidad mayores a cero, en este nuevo escenario ya no se cumple con la condición establecida en el artículo 272 de la LFTyR en cuanto a que los márgenes de utilidad deben ser mayores progresivamente conforme el CS realice inversiones propias de capital.

En este escenario hipotético se puede ver que los márgenes de los escenarios de SRLT + SAIB Best Effort con acceso compartido y SAIB VoIP Acceso dedicado son menores al margen del 21% del escenario de Reventa OREDA, lo cual es económicamente incongruente, ya que, de acuerdo al ejemplo, aun cuando el CS realiza mayores inversiones, su utilidad es menor al que obtiene simplemente con revender el servicio del AEP. Esta es una situación que desalienta al CS a que realice inversiones en escenarios más complejos ya que a pesar de que obtiene márgenes de utilidad positivos, estos son menores al escenario de reventa en donde no tiene que realizar ninguna inversión adicional de capital.

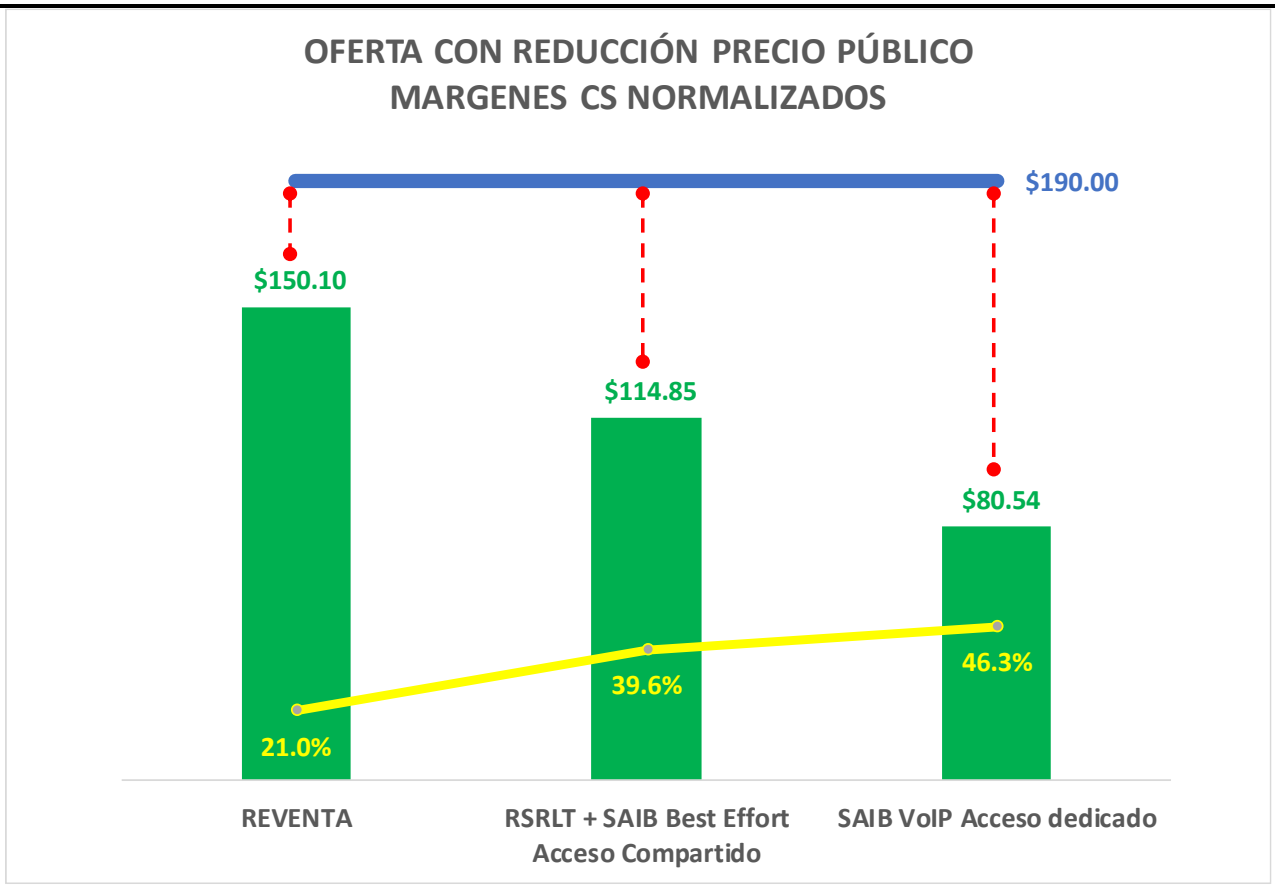
OFERTA PAQUETE "333" CON REDUCCIÓN DE PRECIO CON MARGENES NORMALIZADOS PARA EL CS

Siguiendo con el ejercicio y suponiendo la baja en el precio al público del paquete "333" realzada por el AEP, se plantea en este inciso el escenario en donde los precios y los márgenes de utilidad para el CS se "normalizan" es decir, se plantean los nuevos precios al público que tendría que ofrecer el CS para mantener el mismo nivel de márgenes de utilidad que obtenía cuando la oferta del AEP no había sufrido la reducción en el precio. En la siguiente tabla se muestran los precios "normalizados" así como el margen de utilidad en cada escenario:

PAQUETE 333 PRECIO REDUCIDO / MARGEN NORMALIZADO	PRECIOS	MARGEN CS
Precio Público sin impuestos	$ 190.00	0.0%
REVENTA	$ 150.10	21.0%
SRLT + SAIB Best Effort Acceso Compartido	$ 114.85	39.6%
SAIB VoIP Acceso dedicado	$ 80.54	46.3%

La siguiente gráfica muestra la eliminación del "estrechamiento" de márgenes del CS que resultó en el escenario donde el AEP reduce el precio al público de su oferta mediante la normalización de los precios en cada oferta que puede replicar el CS en este ejercicio.

Como se puede observar, el CS recupera los márgenes de utilidad originales en cada una de sus ofertas, por lo cual al momento de aplicar la prueba de replicabilidad económica está seguirá mostrando resultados positivos con márgenes de utilidad mayores a cero y se cumpliría con lo establecido en los art. 272 de la LFTyR.



La conclusión del ejercicio es demostrar que si bien la aplicación de la prueba de replicabilidad económica es importante para determinar si el CS puede obtener una utilidad igual o mayor a cero al replicar en diferentes escenarios la oferta actual que el AEP comercializa, esta no es condición suficiente para determinar la total replicabilidad económica y operativa de las ofertas ya que no considera el escalamiento progresivo de márgenes de utilidad establecidos en el art. 272 de la LFTyR.

Esto se ve claramente en el hipotético caso en el que el AEP disminuye el precio de su oferta, ya que a pesar de que el CS sigue obteniendo márgenes de utilidad mayores a cero, estos no son progresivamente mayores en la medida en que el CS va realizando inversiones adicionales de capital, incluso son márgenes menores al que obtendría el CS al simplemente revender la oferta del AEP, por lo cual está totalmente desincentivado a invertir puesto que no obtiene mayores utilidades.

Nota: Favor de añadir cuantas filas se consideren necesarias.

III. Cuestionario

INSTRUCCIONES

Favor de proporcionar sus comentarios a las siguientes preguntas y, en caso de requerirse, adjuntar los documentos que sustenten o apoyen sus argumentos.

Preguntas de la consulta relativas a la prueba de replicabilidad de telefonía fija

Cuestión 7.- ¿Tiene algún comentario con respecto al diseño de la prueba? Justifique su respuesta respecto de las siguientes dimensiones de la prueba:

a. Implementación ex-post;

Los servicios de telefonía fija tienen años de maduración, es un hecho que las únicas ofertas disponibles son las rentas básicas de línea residencial y comercial, disponibles en el mercado desde hace mucho tiempo, a estas habría que agregar las tarifas por llamadas o paquetes de llamadas.

No se entiende cómo el Instituto justifica excluir una prueba ex-ante porque así se minimiza la carga regulatoria, la realidad es que en un servicio en una etapa de maduración tal, que es difícil pensar que habrá nuevas ofertas de telefonía fija sola en los años que vienen.

Por lo anterior, recomendamos incluir la prueba ex-ante para cualquier nueva oferta de telefonía fija.

b. Eficiencia del operador;

El AEP tiene tal posición de dominancia y goza de tales economías de escala y alcance que los rivales difícilmente pueden replicarlas (si es que no les resulta directamente imposible). Por lo tanto, es imposible considerar que cualquier operador entrante tendrá una eficiencia igual al AEP, de acuerdo a la propuesta del Instituto al utilizar el estándar EEO, por sus siglas en inglés "*Equally Efficient Operator*", nos parece insuficiente y pone en riesgo la efectividad de la prueba. Sugerimos que se utilice para el cálculo de costos aguas abajo los costos de un operador razonablemente eficiente (REO). El estándar REO tomaría en consideración los costos reales de operadores entrantes y sería el más efectivo en promover el desarrollo de la desagregación en México.

El propio BEREC (por sus siglas en inglés "Body of european Regulators for Electronic Communications"), en su recomendación sobre la aplicación de pruebas de replicabilidad, define al estándar REO como una medida transitoria para fomentar la entrada a un mercado determinado (3), que sin duda es el caso para la desagregación del bucle en México.

Si por falta de información no es posible implementar un estándar REO, recomendamos al menos un estándar de una empresa tan eficiente como el AEP pero con algunos ajustes más allá de la escala (EEO Ajustado). Existen costos operativos muy dispares entre un nuevo entrante y el AEP que representan las principales barreras de entrada o permanencia en el mercado y deberían ser considerados como mínimo en un escenario de EEO Ajustado: Atención Telefónica, Cobranza, Facturación, etc.

Los estándares REO y/o EEO Ajustado ha sido adoptados por casi dos terceras partes de los países de la Unión Europea que tienen implementada la prueba de replicabilidad (1):

Países con Estándar REO	Dinamarca, Polonia, Turquía y Portugal
Países con Estándar EEO Ajustado	Grecia, Irlanda, Noruega, Croacia y Reino Unido
Países con alguna combinación de estándares que incluye REO y/o EEO Ajustado	Austria, Bélgica y Luxemburgo

c. Estándar de costos;

Hemos revisado la propuesta del Instituto de utilizar LRIC+ para el análisis ex-post; o FAC en caso de no estar disponibles LRIC+; coincidimos que es una alternativa apropiada.

d. Insumos mayoristas;

Estamos de acuerdo en que el insumo mayorista sea el Servicio de Reventa de Línea Telefónica, a este se debe agregar, cuando esté disponible, el Servicio Mayorista de Reventa de Línea próxima a su incorporación en la OREDA 2017 – 2018, de acuerdo a la resolución del Pleno del Instituto diciembre 2016.

e. Nivel de agregación de las ofertas;

Consideramos que una prueba por cartera de productos en Telefonía Fija resulta poco relevante por el nivel de maduración y estabilidad de precios. Será relevante únicamente si se hace oferta por oferta. En las secciones de banda ancha describimos de forma más amplia nuestro punto de vista.

e. Análisis de rentabilidad;

Al únicamente analizarse el SRLT, los márgenes son bajos y los costos de una sola ocasión pueden ser muy relevantes, por lo que consideramos que la mejor forma de evaluación financiera es por flujos descontados.

f. Tratamiento de las promociones, y

Nos parece apropiada la inclusión de promociones en los cálculos de las pruebas, más adelante, la sección de Banda Ancha, haremos mayor referencia a las promociones.

h. Segmento empresarial.

El Instituto plantea mezclar ofertas y los segmentos empresarial con residencial lo que resultaría en una desviación enorme a cualquier prueba que se realice. Los ARPUs promedio por línea telefónica del segmento residencial es significativamente menor al del segmento empresarial lo que contribuiría en incrementar la dificultad de identificar precios predatorios o costos excesivos.

En particular, respecto al elemento "e. Nivel de agregación de las ofertas", señale y justifique la conveniencia de considerar una o varias carteras de productos y, en su caso, los criterios para definir dichas carteras (aplica también en el caso de optar por tipología(s) de productos).

Cuestión 8.- ¿Se considera adecuada la periodicidad propuesta para implementar la prueba de replicabilidad (cada seis meses)? Justifique su respuesta.

Nos parece adecuados 6 meses

Cuestión 9.- ¿Se considera adecuado el uso del servicio mayorista de reventa de voz para la evaluación de la replicabilidad de los servicios de telefonía fija comercializados de forma individual por parte del AEP? Justifique su respuesta.

Estamos de acuerdo en que el insumo mayorista sea el Servicio de Reventa de Línea Telefónica, a este se debe agregar, cuando esté disponible, el Servicio Mayorista de Reventa de Línea próxima a su incorporación en la OREDA 2017 – 2018, de acuerdo a la resolución del Pleno del Instituto diciembre 2016.

Cuestión 10.- En relación con la amortización de los pagos fijos en los que incurre el operador alternativo ¿Se considera adecuado el uso de la vida económica del cliente de telefonía fija del AEP para amortizar dichos pagos? Justifique su respuesta.

Al tratarse de una reventa, consideramos que los pagos fijos no deben amortizarse, por lo que insistimos que la forma de valuar la replicabilidad es con un análisis de flujos descontados

Cuestión 11.- ¿Se considera adecuada la categorización de los costos aguas abajo propuesta? ¿Hay algún costo relevante omitido? Es decir, ¿existen costos en los que incurriría un operador, distintos del pago mayorista y de los costos aguas abajo considerados en la prueba, que habría que incluir? Si es así, explique y justifique a qué actividad se correspondería.

Consideramos que es necesario incluir los costos de Atención a Clientes en un rubro aparte de "Servicios generales y gestión", son significativos para una operación de reventa y la escala es muy importante.

Preguntas de la consulta relativas a la prueba de replicabilidad de banda ancha (individual y empaquetado)

Cuestión 12.- ¿Tiene algún comentario con respecto al diseño de la prueba? Justifique su respuesta respecto de las siguientes dimensiones de la prueba:

a. Implementación ex-ante y ex-post; Consideramos adecuada la propuesta de hacer pruebas Ex-ante y Ex-post con una periodicidad de seis meses

b. Estándar de costos; Hemos revisado la propuesta del Instituto de utilizar LRIC para el análisis ex-ante y LRIC+ para el análisis agregado ex-post; o FAC en caso de no estar disponibles LRIC / LRIC+; coincidimos que es una alternativa apropiada.

c. Insumos mayoristas;

Banda Ancha Individual: Coincidimos con la propuesta de incluir las Ofertas Mayoristas: Desagregación Total del Bucle Local, Desagregación Compartida del Bucle Local, Desagregación Total de Fibra Óptica y Servicio de Acceso Indirecto del Bucle Local con calidad Best Effort en sus modalidades NACIONAL, REGIONAL y LOCAL.

d. Nivel de agregación de las ofertas; Vemos conveniente la propuesta del Instituto de realizar la prueba de replicabilidad Oferta por Oferta para la prueba ex-ante. Sin embargo, consideramos que el nivel de agregación es muy alto para la prueba ex-post.

Esto resultaría en la práctica que cualquier práctica anticompetitiva de estrechamiento de márgenes de determinadas ofertas, servicios o paquetes pasará inadvertida y diluida en esta prueba. Es decir, incluso cuando la prueba propuesta por el IFT llegara a detectar estrechamiento de márgenes, le sería imposible al IFT detectar dónde (en qué tarifas o segmentos) está el problema y, por lo tanto, no podría establecer medidas correctivas.

- El AEP tiene tal posición de dominancia y goza de tales economías de escala y alcance que los rivales difícilmente pueden replicarlas (si es que no les resulta directamente imposible)
- Existen tantos y tan graves indicios de estrechamiento de márgenes actualmente que otra cosa que no sea realizar las pruebas oferta a oferta no tendrá efectos prácticos en el mercado
- Es el único método que garantiza que no haya subsidios cruzados por parte del AEP ni tenga la tentación de diseñar ofertas comerciales específicamente para escapar de la vigilancia regulatoria
- Es el método que reduce al mínimo la incertidumbre sobre la viabilidad de la replicabilidad de las ofertas al acabar en gran parte con la asimetría de información entre el AEP y los CS
- Permite identificar de manera precisa donde se encuentran los problemas de replicabilidad y, por lo tanto, facilitaría la toma de decisiones y medidas por parte del IFT
- Permite a los CS posicionarse en todos los segmentos o en aquellos en los que creen que pueden competir mejor, lo cual redundaría en una mejora de la competencia en el
- En línea con las mejores prácticas internacionales, el único tipo de análisis que puede ayudar a eliminar la incertidumbre actual sobre el estrechamiento de márgenes, eliminar cualquier posibilidad de estrechamiento de márgenes y subsidios cruzados a la vez que permitir la entrada de CSs, es el que se realiza oferta a oferta, tanto en el análisis ex-ante como en el ex-post

e. Análisis de rentabilidad;
Nos parece adecuada la propuesta de valuación por método de flujo descontados FDC, ya que refleja de manera cierta el valor presente de flujos futuros esperados en el momento que se realiza la prueba.

f. Tratamiento de las promociones,

Nos parece adecuada la inclusión de promociones tanto en las pruebas ex-ante como en las ex-post.

Sin embargo, es importante mencionar que estas promociones no deben limitarse a servicios incluidos en la OREDA. Es común que el AEP amplíe las promociones a beneficios que ningún CS está en la capacidad de replicar. Una muestra de esta práctica es la recién campaña lanzada como MACRONET, donde a través del recibo telefónico se financian productos de la tienda Telmex, servicios financieros e inclusive descuentos al pago mensual de equipo de cómputo. Como ejemplo, se ofrece un descuento del 25% sobre una mensualidad de $ 833.26 al ser cliente Telmex, incluido el paquete de telefonía con 3 Mbps de internet con un precio al público de $ 289.00 (impuestos incluidos), el descuento en la mensualidad representa un subsidio de $ 208.31 pesos al mes sobre la mensualidad de la Lap Top, es decir, al cliente final su paquete de telefonía e internet le cuesta efectivos $ 80.68 pesos. Ningún costo mayorista es menor a este precio por lo que no sería replicable.

Promoción "Paquete Infinitum + Lap Top Lenovo 14" "

TELMEX está contigo

Promociones INFINITUM

La promoción consiste en aplicar un descuento en la compra de una Laptop Lenovo a Clientes que tengan facturando mínimo 6 meses su servicio

Los "Servicios Telmex" válidos para esta promoción son:

Cliente Residencial	Cliente Comercial
- Infinitum10, 20 ,50 y 100Mbps - Paquete 289 - Paquete 333 - Paquete 389 - Paquete 499 - Paquete 599 - Paquete 699 - Paquete 999 - Paquete 1399	- Paquete 399 - Paquete 549 - Paquete 799 - Paquete 1499 - Paquete 2289

Políticas de la Promoción.

1. La venta financiada es a 12 meses sin intereses para la LAPTOP LENOVO 110-14ISK CI3 8/1TB W10 14".
2. En el mes 13 ya no aplicará cargo alguno por la LAPTOP LENOVO 110-14ISK CI3 8/1TB W10 14".
3. En el Recibo Telmex se especificarán los meses pendientes de pago y el monto pendiente de pago en financiamiento.
4. Para poder recibir el descuento de esta promoción, el cliente deberá realizar la contratación de alguno de los "Servicios Telmex" participante
5. Si el cliente da de baja el "Servicio Telmex", dejará de recibir el descuento promocional.
6. Si el cliente solicita la baja de la línea antes del plazo de financiamiento, la liquidación de los adeudos puede hacerlo en forma inmediata conservar su descuento promocional u optar por seguir facturando en otro recibo hasta liquidar el 100% de los adeudos que correspondan a del equipo.
7. Si el cliente solicita la baja de Infinitum y conserva la línea Telmex antes del plazo de financiamiento la liquidación de los adeudos puede h en forma inmediata para conservar su descuento promocional u optar por seguir facturando en otro recibo hasta liquidar el 100% de los ad que correspondan al valor del equipo.
8. El cliente debe estar al corriente en sus pagos mensuales del Recibo Telmex para aplicar y continuar con la promoción.
9. Para beneficios y servicios adicionales así como términos y condiciones de los paquetes participantes consultar: telmex.com/terminoshogar.
10. La promoción es:

Producto	SKU	EAN	Precio Contado	Mensualidades	Pago Mensual
LAPTOP LENOVO 110-14ISK CI3 8/1TB W10 14".	1046578	007501786195322	$9,999.00	12	$ 833.26

11. El cliente puede adquirir esta promoción si tiene facturando al menos 6 meses un paquete 289, 333, 389, 599, 999 ó 1499 con descuento de de clientes Infinitum a un precio de $833.26 mensuales durante 12 meses sin intereses
12. Promoción válida hasta el 31 de julio de 2017.

El IFT a través de la prueba de replicabilidad debe asegurarse que los costos relacionados a estas promociones también están incluidos y no existan subsidios cruzados.

g. Segmento empresarial.

El Instituto plantea incluir solo las ofertas empresariales estandarizadas, lo que nos parece adecuado. Sin embargo, exclusivamente en una prueba Oferta por Oferta, además de las razones ya expuestas para estar en desacuerdo con una prueba de cartera de ofertas, el Instituto plantea mezclar los segmentos empresarial con residencial lo que resultaría en una desviación enorme a cualquier prueba que se realice. Los consumos promedio por unidad generadora de ingreso del segmento residencial es significativamente menor al del segmento empresarial lo que contribuiría en incrementar la dificultad de identificar precios predatorios o costos excesivos.

En particular, respecto al elemento "d. Nivel de agregación de las ofertas", señale y justifique la conveniencia de considerar una o varias carteras de productos para la prueba ex post y, en su caso, los criterios para definir dichas carteras (aplica también en el caso de optar por tipología(s) de productos).

Cuestión 13.- ¿Está de acuerdo con la frecuencia propuesta para la implementación de la prueba de replicabilidad ex-post (cada seis meses)? Justifique su respuesta.

Nos parece adecuada y en línea con las prácticas internacionales.

Cuestión 14.- ¿Considera adecuado el estándar de eficiencia propuesto (SEO) para la prueba de replicabilidad económica para los servicios de banda ancha? Justifique su respuesta.

El AEP tiene tal posición de dominancia y goza de tales economías de escala y alcance que los competidores difícilmente pueden replicarlas (si es que no les resulta directamente imposible). Por lo tanto, únicamente ajustar la escala del operador, de acuerdo a la propuesta del Instituto al utilizar el estándar SEO, por sus siglas en inglés "*Similarity Efficient Operator*", *nos parece insuficiente y pone en riesgo la efectividad de la prueba*. Sugerimos que se utilice para el cálculo de costos aguas abajo los Costos de un Operador Razonablemente Eficiente (REO). *El estándar REO tomaría en consideración los costos reales de operadores entrantes y sería el más efectivo en promover el desarrollo de la desagregación en México. Si por falta de información no es posible implementar un estándar SEO, recomendamos al menos un estándar de una empresa tan eficiente como el AEP pero con algunos ajustes más allá de la escala (EEO Ajustado). Existen costos e Inversiones que representan las principales barreras de entrada o permanencia en el mercado que deberían ser considerados como mínimo en un escenario de EEO Ajustado: Inversiones y costos de llevar conectividad de altas capacidades en alta disponibilidad entre las centrales del AEP hacia la red del CS, costo de tránsito de internet; costo de atención telefónica a fallas; costo de atención a fallas en el domicilio del cliente; reposición y reparación de equipo terminal de usuarios; costos de gestión de cobranza, costos de refaccionamiento de equipos, etc.*

Los estándares REO y/o EEO Ajustado han sido adoptados por casi dos terceras partes de los países de la Unión Europea que tienen implementada la prueba de replicabilidad (1):

Países con Estándar REO	Dinamarca, Polonia, Turquía y Portugal
Países con Estándar EEO Ajustado	Grecia, Irlanda, Noruega, Croacia y Reino Unido
Países con alguna combinación de estándares que incluye REO y/o EEO Ajustado	Austria, Bélgica y Luxemburgo

Cuestión 15.- En relación con la implementación del enfoque SEO:

a) ¿Se considera adecuada la propuesta de considerar el número de accesos promedio por central que tendría un operador alternativo? Justifique su respuesta.

b) Se solicita comentar sobre el nivel de cuota de mercado que es razonable esperar de un operador que solicita el acceso mayorista en el plazo de 1-3 años, así como sobre la importancia de la escala en el pago de los servicios mayoristas y su justificación. ¿Considera que esta cuota debería variar dependiendo de la modalidad de acceso (acceso indirecto frente a desagregación de bucle)? Justifique su respuesta.

Consideramos que los supuestos de penetración de mercado deben ser distintos dependiendo de la modalidad de desagregación. Es de esperarse que en la medida que la infraestructura del CS avanza hacia el domicilio del usuario final, el despliegue de cobertura presentará mayores retos y por lo tanto una penetración más lenta.

La experiencia de mi representada en el despliegue de cobertura y activación de clientes en la modalidad de Desagregación Indirecta al Bucle Local (SAIB), demuestra que no será sencillo ganar escala rápidamente debido a la resistencia del AEP en permitir un ágil despliegue de los servicios de desagregación, por lo que todo indica que en el mejor de los casos lo observado en países de la Unión Europea es lo que experimentaremos en México. Dicho lo anterior, para un despliegue SAIB Nacional con la imposición de tener presencia en 18 centrales del AEP, estimamos que un CS entrante podría en tres años lograr una participación de mercado entre el 0.5 y 1.0%, es decir, entre 80,000 y 160,000 suscriptores de SAIB.

En lo que respecta a la desagregación total, el paso natural es que una vez probado el servicio y teniendo cierto número de suscriptores cubiertos por una misma Central Telefónica, se realice el siguiente paso hacia la desagregación total, por lo que lo vemos como un segundo paso y en una ventana de tiempo de tres años en un estado de vida temprana, entre 1,000 y 2,000 suscriptores.

c) Se solicita comentar las categorías de costos (incluidas en la Figura 14) para las que se considera que existen economías de escala significativas, así como su justificación. También se solicita comentar el grado en que existen economías de alcance con otros servicios. Justifique su respuesta.

Costos de la red de agregación y transporte: Hace falta agregar para el Bitstream Regional costos de enlaces regionales – regionales y regionales – nacionales. La forma en que el AEP tiene diseñada su red obliga a los CS que transporten el tráfico hacia Routers Core de IP generalmente ubicados en localidades distintas a los puntos de agregación regional para utilizar una red nacional de transporte que eventualmente les de salida a la nube pública de internet, requiriendo de estos dos tipos de enlace. De otra forma se está asumiendo que en la misma localidad que se colecta el tráfico regional, se tiene conectividad a los Tiers 1 de Internet, esto podría ser correcto para el AEP, pero sin lugar a dudas no lo es para cualquier otro operador.

De la misma forma, para Bitstream Nacional, vemos que no se consideran enlaces nacionales – nacionales, nacionales – core y nacionales – internacionales, en este caso inclusive se considera que todos los centrales nacionales de recolección de tráfico son puntos de interconexión a nvel Tier 1, lo que no es una realidad para ningún operador, necesariamente el tráfico debe transportarse a una red Core y a puertos internacionales.

Identificamos que hace falta incluir el enlace más costoso para cualquier operador que es el que lleva el tráfico entre las centrales de concentración de tráfico del AEP hacia la central del CS donde generalmente tendrá sus equipos CSCF. Estos enlaces representarán una inversión importante porque requerirán conectividad de alta capacidad y disponibilidad, representando inversiones en obra civil y equipo de transporte y ruteo, todo este equipo y enlaces son nuevos para un CS, a diferencia del AEP que solamente asignaría capacidad de transporte en una red existente.

Cuestión 16.- ¿Considera apropiada la matriz de asignación de costos de red a las diversas modalidades de acceso de la Figura 14? En caso contrario, ¿qué categorías cambiaría?

En general si, en la cuestión 15 se mencionan las mejoras sugeridas.

Cuestión 17.- ¿Considera adecuados los drivers empleados (suscriptores, tráfico o capacidad) para la asignación de los costos aguas abajo? Justifique su respuesta.

Al tratarse de todos los suscriptores, tráfico y/o capacidad del AEP, no importará el driver que se utilice, el costo asignado será muy inferior al que incurrirá un CS que decida entrar a la desagregación, por el hecho de que los costos están basados en la enorme base instalada del AEP con una antigüedad de décadas. Es por esto que consideramos fundamental un modelo REO o EEO Ajustado para incluir estos factores en el cálculo.

Cuestión 18.- ¿Está de acuerdo con que el horizonte temporal considerado para el cálculo del valor presente neto esté en línea con la vida económica del cliente? Justifique su respuesta.

Estamos de acuerdo, 24 meses nos parece apropiado.

Cuestión 19.- ¿Considera que existen diferencias significativas en la vida útil de los clientes minoristas de banda ancha de los distintos operadores? Justifique su respuesta.

La rotación de clientes entre operadores está más relacionada a la cantidad y calidad de competidores en un mercado determinado.

Cuestión 20.- ¿A partir de qué velocidad de bajada (en Mbps) se debería considerar una oferta como NGA? Justifique su respuesta.

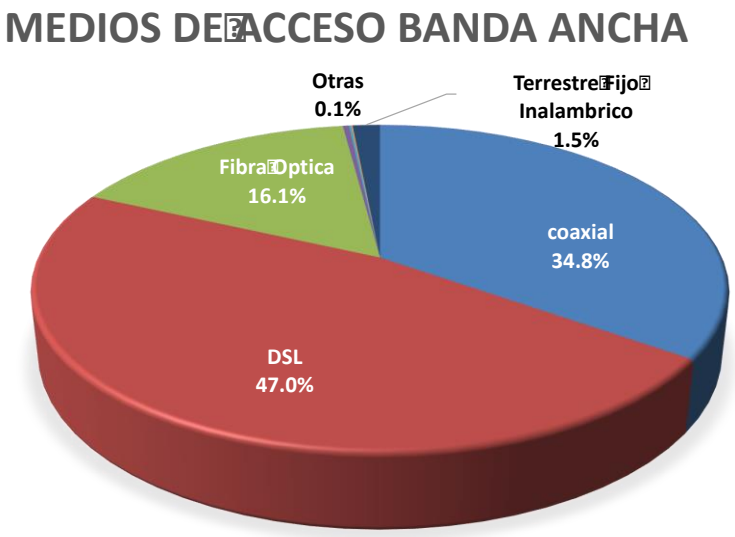
Como lo hemos expresado en otras secciones del documento, consideramos completamente fuera de lugar la propuesta del Instituto de excluir cualquier oferta, existente o futura, que pudiese ofertar el AEP. Independientemente de la tecnología en la que la preste, el solo hecho de definir un límite para los servicios NGA. Además hoy en día la velocidad de bajada no puede ser considerado un parámetro para definir un producto NGA por el nivel de disponibilidad que existe.

En el documento Marco Metodológico, Pruebas de Replicabilidad Económica aplicables al Agente Económico Preponderante de Telecomunicaciones de junio 2017 dice: "*En la medida que estas ofertas (NGA) son todavía incipientes y se busca promover su desarrollo, se plantea excluirlas para evitar distorsionar los incentivos a invertir en redes de nueva generación*", el píe de página utiliza como ejemplo Europa donde velocidades arriba de 30 Mbps son consideradas NGA y 100 Mbps Ultra-rápida. Consideramos que esta política no fue adoptada con amplitud en Europa, la política está caduca, no aplica a la realidad de mercado mexicano y se ha demostrado con la experiencia que el incentivo para el desarrollo de servicios nuevos y avanzados es la presencia de competidores en el mercado.

1.- Pocos países adoptaron la práctica: Luxemburgo, Latvia, Malta, Suecia, Noruega y Alemania tienen definidos servicios NGA que son excluidos de las pruebas de replicabilidad (1)

2.- En su revisión de febrero del 2016 sobre os servicios mayoristas de banda ancha en España, la Comisión Nacional de los Mercados y la Competencia (CNMC) propone segmentar en dos tipos de mercado el territorio español para buscar incentivar el desarrollo de redes con servicios NGA, donde el principal motor era la presencia relevante de otros competidores. Esto se contrapone con la propuesta del Instituto de que esté definido por la adopción del servicio (2).

3.- De acuerdo a los datos publicados por el propio instituto a través de sus reportes trimestrales, hacia el fin de 2016 el 16.1% de los usuarios de internet tenían una conexión con fibra óptica (FTTH), lo que les permite tener acceso a las máximas velocidades ofrecidas en el mercado, que al día de hoy es de 500 Mbps, un 16% no podría ser considerado incipiente. Asimismo, el AEP servía según el mismo reporte al 18.4% de sus clientes a través de fibra óptica.

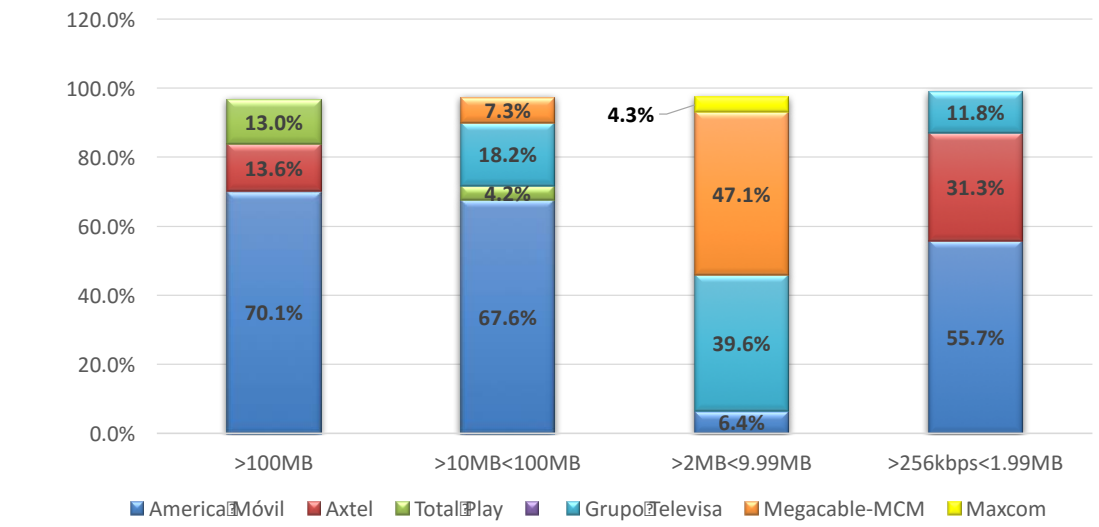


"Distribución de mercado por tipo de tecnología de acceso" [Fuente IFT, Informes trimestrales, Dic 2016]

4. Permite al AEP utilizar la infraestructura existente, (en especial el despliegue de Fibra Óptica), para nuevas tecnologías en exclusiva, tal como 10GPON u otra variante sin revisión de estrechamiento de márgenes, dejando desprotegido a los CS, la industria y por consiguiente al usuario final.

5. Respecto al número de competidores por categoría, utilizando la definición y datos publicados por el propio Instituto, podemos observar en la siguiente gráfica que a finales de 2016 tres de los cinco operadores que concentran más del 98% del mercado, concentran los servicios por encima de 100 Mbps y cuatro de ellos tienen presencia con ofertas entre 10 y 100 Mbps.

Al estar el AEP obligado a ofrecer a los CS el SAIB sobre cualquier tecnología que tenga instalada en su red, de acuerdo a la OREDA, no entendemos por qué excluirlas de las pruebas de replicabilidad.



"Serie de Tiempo de las velocidades anunciadas por Operador" [Fuente IFT, estadísticas, dic 2016]

Cuestión 21.- ¿A partir de qué porcentaje de líneas asociadas al conjunto de ofertas NGA con respecto al total del mercado de banda ancha debería de incluirse este conjunto en la prueba de replicabilidad? Justifique su respuesta.

Como hemos expresado anteriormente, consideramos que las condiciones actuales del mercado mexicano están muy lejos de requerir una política general de excluir servicios NGA definidos por velocidad de bajada en la prueba de replicabilidad. En otros países (Luxemburgo y Noruega) han definido 10% de participación en el portafolio para que deje de aplicar la exclusión a la prueba. Es evidente que, con el despliegue realizado por el AEP en los últimos años, este porcentaje lo ha casi duplicado, por lo que no tiene sentido excluir los servicios que se pueden dar con accesos de fibra óptica.

Ahora bien, si lo que se busca es fomentar el crecimiento de las redes de nueva generación que amplíen la cobertura de altas velocidades de bajada, podría seguirse el modelo español y definir regiones de alta competencia y sin competencia para implementar políticas que fomenten la proliferación de estas redes. La siguiente tabla hace un análisis de la participación de accesos con fibra óptica por entidad federativa y la participación de mercado del AEP en cada una de ellas, donde los ejemplos más dramáticos son Nayarit y Tlaxcala, con participaciones de mercado del AEP de 63%, y 78% respectivamente. Es claramente en estos casos que la falta de competencia efectiva y la alta participación de mercado del AEP, son los que inhiben la inversión en redes de nueva generación.

Por lo antes mencionado, reiteramos que excluir de la prueba servicios de alta velocidad de bajada no incentivará su desarrollo.

SERVICIOS TOTALES DE BANDA ANCHA

Entidad	Total de Acceso Banda Ancha Fija	Total Fibra	Porcentaje Total Fibra Óptica	Market Share América Móvil
Baja California	682962	70077	10.3%	51.4%
Baja California Sur	118494	22180	18.7%	86.4%
Sonora	423173	27830	6.6%	50.7%
Chihuahua	417264	71448	17.1%	71.1%
Coahuila	541419	39635	7.3%	51.3%
Nuevo Leon	1151152	259612	22.6%	48.0%
Tamaulipas	479355	14308	3.0%	68.8%
Sinaloa	383122	19459	5.1%	52.0%
Durango	177263	7188	4.1%	54.7%
Zacatecas	144388	3791	2.6%	62.1%
San Luis Potosi	267595	52534	19.6%	65.1%
Veracruz	733875	58011	7.9%	63.5%
Nayarit	141472	2643	1.9%	63.1%
Jalisco	1244037	272733	21.9%	59.0%
Aguascalientes	144388	27031	18.7%	68.8%
Guanajuato	650029	74936	11.5%	57.5%
Queretaro	361446	51092	14.1%	44.5%
Colima	193804	5073	2.6%	44.6%
Michoacan	447195	26768	6.0%	54.0%
Edo de Mexico	2265811	433637	19.1%	61.4%
CDMX	2380266	782562	32.9%	55.4%
Hidalgo	206512	18797	9.1%	73.0%
Puebla	662786	89283	13.5%	54.1%
Tlaxcala	109199	2632	2.4%	78.6%
Morelos	282789	32750	11.6%	62.1%
Guerrero	262489	12466	4.7%	71.6%
Oaxaca	219375	10857	4.9%	69.5%
Chiapas	245682	13226	5.4%	60.0%
Tabasco	142511	20108	14.1%	80.3%
Campeche	65644	2859	4.4%	79.9%
Yucatan	229669	55526	24.2%	54.0%
Quintana Roo	188499	38042	20.2%	66.4%

"Distribución del mercado por tipo de tecnología de acceso, cuarto trimestre de 2016" [Fuente IFT, Informes trimestrales]

Otras cuestiones relativas a la modelización de los pagos mayoristas

Cuestión 22.- Para las siguientes categorías de cobros no recurrentes, ¿cuál considera que debería ser el período de amortización? Justifique su respuesta y en su caso proporcione el soporte documental.

a. Habilitación de los servicios de desagregación del bucle. Estos están íntimamente relacionados con la vida del suscriptor promedio, por lo que habría que considerar el mismo plazo de valuación de 24 meses.

b. Gastos de instalación para la coubicación. Dependiendo de las prácticas contables de cada empresa estos gastos son amortizables a largo plazo, es decir, periodos entre 5 y 10 años. Lo observado comúnmente en la industria son 8 años. La práctica de mi representada es de 8 años.

c. Gastos de instalación para los metros lineales por escalerilla. Mismo caso que punto anterior.

d. Tablillas de 64 puertos y módulo Splitter VDSL2. Mismo caso que punto b.

e. Escalerilla de aluminio de 6" a 8" para cableado UTP y/o coaxial. Mismo caso que punto b.

f. Habilitación del SAIB. La duración de la vida promedio de un suscriptor, debería estar en línea con la valuación a 24 meses.

g. Habilitación por equipo de acceso de un NCAI asociado a un SCyD. Si bien este es un insumo reutilizable por varios clientes, cabe la posibilidad de un cambio de estrategia hacia Desagregación Total que dejaría sin utilidad el NCAI, por lo que un plazo a 60 meses sería el correcto.

h. Gastos de habilitación por pCAI Local, Regional y Nacional. Mismo caso que el punto g.

i. Gastos por modificación de ancho de banda. Este gasto debería considerarse en una sola exhibición dentro del mismo mes del cobro, es un cargo único que se le aplicaría únicamente a clientes que hagan el cambio.

j. Instalación de acometidas. Al igual que la habilitación de SAIB, en el mismo plazo de la vida promedio del cliente, 24 meses para ser consistentes con la valuación.

k. Visitas en falso y atención de averías inexistentes por reporte de falla. 10% es un estándar de industria en el mercado mexicano.

l. Cableado interior. 10%, como estándar de industria.

m. Procedimientos masivos. 5% de las activaciones se anticipa sean por carga masiva

Cuestión 23.- ¿Podría completar la siguiente tabla en relación a la distribución de los distintos tipos de coubicación según su propia operación?

Figura 1 Distribución según tipo de coubicación

Tipo de coubicación	Distribución (%)	Total de coubicaciones por tipo
Coubicación de tipo 1 Interna	77%	14
Coubicación de tipo 1 Externa		
Coubicación de tipo 2 Interna	11%	2
Coubicación de tipo 2 Externa		
Coubicación de tipo 3 Interna	11%	2
Coubicación de tipo 3 Externa		

Fuente: Frontier Economics a partir de la OREDA 2017-2018.

Cuestión 24.- ¿Podría indicar cuál es la distribución en las zonas de coubicación (alta, media y baja)? Justifique su respuesta.

90% Alta y 10% Baja, con base a un diseño hipotético de cobertura nacional utilizando SAIB Nacional.

Cuestión 25.- ¿Cuántos metros lineales de ductería se emplean, en promedio, para la coubicación externa? Justifique su respuesta.

Estimamos un promedio de 100 metros por central.

Cuestión 26.- ¿Podría indicar cuántos usuarios podrían servirse por cada metro cuadrado empleado para coubicación? Justifique su respuesta.

Esta pregunta es para Desagregación Total, no aplica para Desagregación Indirecta. Por el diseño de la red del AEP la necesidad de tener presencia en 18 centrales obedece a la imposición técnica para tener cobertura y no a una demanda determinada de servicios.

Cuestión 27.- ¿Cuántos metros lineales de cableado considera que se emplean, en promedio, por tablilla? Justifique su respuesta.

Cuestión 28.- ¿Cada cuántos usuarios se lleva a cabo una habilitación por equipo de acceso de un NCAI asociado a un SCyD? Justifique su respuesta.

El número de usuarios es irrelevante para determinar la contratación de NCAIs o SCyDs, el motivo para contratar un SCyD y/o NCAIs es conectarse a un determinado equipo de acceso que le proveerá al CS cierta capacidad. No existe información disponible para los CSs para poder estimar el número de SCyDs y NCAIs, por lo que el costo por suscriptor es incierto. Sin embargo, con base a un ejercicio real que podría compartirse a solicitud del Instituto, podemos estoimar que para cubrir un área de 2.5 Millones de Casas se gastaron aproximadamente un millón de pesos en NCAIs y SCyD; considerando una penetración de la banda ancha de acuerdo al último reporte trimestral del IFT de 48.4%, y una participación del 1%, el costo por suscriptor sería de $ 97.94 Pesos.

Cuestión 29.- ¿Cada cuántos usuarios se lleva a cabo una habilitación por pCAI Local, Regional y Nacional? Justifique su respuesta.

La respuesta es similar a la cuestión 28, nada tiene que ver el número de suscriptores. Asimismo, podemos afirmar que el número de NCAIs y pCAIs para SAIB Regional y Nacional es exactamente el mismo, únicamente varía la ubicación de la central, pero al no existir concentración de tráfico, se deben establecer las mismas VLANs que son el detonador para la contratación de puertos. No es así para SAIB Local, en este caso sí existe la concentración.

Cuestión 30.- ¿Qué porcentaje de suscriptores modifica su ancho de banda en el horizonte temporal empleado? Justifique su respuesta.

Cuestión 31.- ¿Cada cuántos usuarios servidos a través de acceso indirecto debe realizarse una acometida? ¿Qué porcentaje de pagos por la instalación de la acometida se realizan en una sola exhibición? Justifique su respuesta.

La experiencia es poca en este sentido, pero estamos estimando que un 50% de los usuarios requerirán de acometida nueva.

Cuestión 32.- ¿Cuál es el porcentaje de usuarios para los se contrata al AEP el servicio de "Mensajería de equipo"? Justifique su respuesta.

Con base a los datos del Instituto, estimamos que un 65 % de las contrataciones serán en cobre y por lo tanto se contratará el servicio de mensajería.

Cuestión 33.- ¿Cuál es el porcentaje de usuarios para los se contrata al AEP el servicio de "Servicio de Entrega de Equipo por Personal del AEP"? Justifique su respuesta.

Con base a la información del Instituto, estimamos que el 35% de los servicios serán en Fibra y por lo tanto se contratará el servicio de entrega por personal del AEP, ya que no existe otra opción para esta tecnología.

Cuestión 34.- ¿Cuál es el porcentaje de usuarios para los se compra al AEP el módem para ADSL, el módem para vDSL y el ONT para fibra? Justifique su respuesta.

55%, 10% y 35%, la respuesta es similar, con base a la información disponible en el sitio del Instituto.

Cuestión 35.- ¿Cuántos procedimientos masivos considera que deben realizarse en la central de tamaño medio durante el horizonte temporal empleado? Justifique su respuesta.

Uno diario, se recolectan las ventas del día y se envía una carga masiva.

Cuestión 36.- ¿Qué porcentaje de usuarios requieren de la instalación de acometida de cobre? ¿Y de fibra? Justifique su respuesta.

La experiencia es poca en este sentido, pero estamos estimando que un 50% de los usuarios requerirán de acometida nueva.

Cuestión 37.- ¿Qué porcentaje de usuarios, en términos medios, requieren de una visita en falso? Justifique su respuesta.

10% como estándar de industria.

Cuestión 38.- ¿Qué porcentaje de usuarios, en términos medios, requieren de cableado interior? Justifique su respuesta.

50% como estándar de industria

Cuestión 39.- En promedio, ¿qué porcentaje de usuarios reporta una avería inexistente en un periodo mensual? Justifique su respuesta.

1% a 2%, como estándar de industria.

Cuestión 40.- ¿Se considera adecuado el uso del WACC del AEP para actualizar los flujos de caja a lo largo del periodo considerado? Justifique su respuesta.

No, la WACC del AEP resulta baja en comparación a las estimadas por medios calificados de algunos de sus competidores participando en este segmento, la siguiente tabla muestra estos datos

WACC Empresas Comprtidoras al AEP

País	Empresa	WACC
México	Televisa	12.30%
	Megacable	11.70%
	Axtel	10.40%
	Promedio	**11.47%**

Fuente : Bloomberg Finance LP, Julio 5, 2017

La WACC es una tasa promedio ponderada del costo del capital de cualquier entidad económica, por lo cual se utiliza como tasa de descuento para ejercicios de valuación por flujos descontados.

La WACC es una tasa dinámica, es decir, va cambiando con el tiempo con base a la estructura de capital en el tiempo de vida de la empresa.

Es conveniente utilizar la WACC actualizada al momento en el que se esté aplicando la prueba de replicabilidad económica.

Utilizar la WACC del AEP no es correcto, ya que el AEP tiene una estructura de capital muy madura con base al tamaño de empresa que es el AEP. Es decir, cualquier CS que quiera entrar a replicar las ofertas de AEP, no cuenta con una estructura de capital similar al el AEP. El CS no tiene el mismo nivel de acceso a fuentes de capital como el AEP.

Con una WACC menor se obtienen flujos descontados de mayor valor a los que se obtendrían utilizando una WACC más alta que refleje de manera real la estructura de capital del CS.

Por lo antes descrito, se sugiere utilizar una WACC promedio de la industria que refleje de manera más puntual el tamaño y capacidad de obtener recursos de capital de las empresas comparables al AEP, y con ello se obtengan valores presentes de los flujos futuros más acorde a la realidad económica y financiera de cualquier CS.

Preguntas de la consulta relativas al tratamiento de los paquetes de banda ancha con telefonía fija y/o Claro Video

Cuestión 1.- ¿Qué opina sobre el tratamiento propuesto para los paquetes de banda ancha fija con telefonía y/o Claro Video?

No consideramos que tenga sentido solamente evaluar la replicabilidad del paquete en su conjunto, y que es imperativo tener en cuenta la replicabilidad individual de los servicios dentro del paquete. Esto implica no solo evaluar hasta qué punto los ingresos derivados de la provisión conjunta de los servicios empaquetados (por ejemplo, banda ancha con telefonía fija) superan los pagos mayoristas asociados al uso de los servicios mayoristas correspondientes y los costos aguas abajo asociados a la provisión del paquete, sino el costo directo de cada componente, así como los costos conjuntos incurridos al empaquetarlos. Esto es importante, ya que, si en reventa no crea ningún impacto, si en esquemas de desagregación más avanzados, ya que puede ocasionar estrechamiento de márgenes.

No compartimos la opinión de que la existencia de una prueba de replicabilidad para el servicio de voz fija únicamente o de Internet solamente haga que la competencia se encuentre salvaguardada para este o estos servicio(s), al no evaluar la replicabilidad de el mismo componente empaquetado.

Cuestión 2.- ¿Considera los servicios mayoristas señalados anteriormente adecuados para prestar los servicios de empaquetamiento? Justifique su respuesta.

Banda Ancha Empaquetado: Consideramos insuficiente la selección de servicios mayoristas seleccionados para esta prueba. Además de la Desagregación Total del Bucle Local, Desagregación Compartida del Bucle Local,

Servicio de Acceso Indirecto al Bucle Local con calidad VoIP en sus modalidades NACIONAL, REGIONAL y LOCAL; debe considerarse una combinación de Acceso Indirecto al Bucle Local con Calidad Best Effort en sus modalidades NACIONAL, REGIONAL y LOCAL, más el servicio de Reventa de Línea Telefónica

Cuestión 3.- ¿Tiene algún comentario con respecto al diseño de la prueba? Justifique su respuesta respecto de las siguientes dimensiones de la prueba:

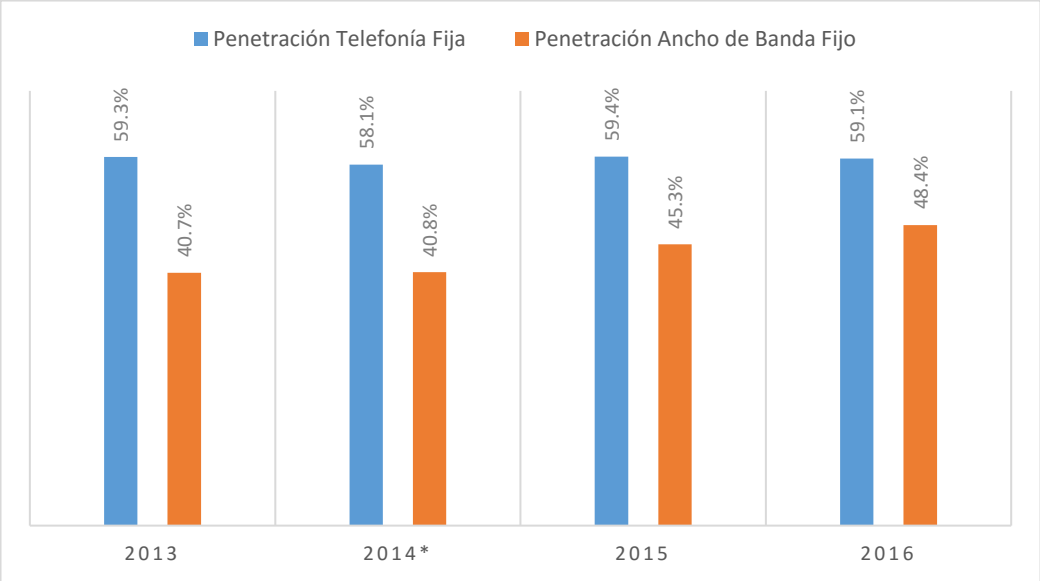
a. Implementación ex-ante y ex-post;

Consideramos adecuada la propuesta de hacer pruebas Ex-ante y Ex-post con una periodicidad de seis meses.

b. Estándar de costos; Hemos revisado la propuesta del Instituto de utilizar LRIC para el análisis ex-ante y LRIC+ para el análisis agregado ex-post; o FAC en caso de no estar disponibles LRIC / LRIC+; coincidimos que es una alternativa apropiada.

c. Insumos mayoristas;

Banda Ancha Empaquetado: Consideramos insuficiente la selección de servicios mayoristas seleccionados para esta prueba. Además de la Desagregación Total del Bucle Local, Desagregación Compartida del Bucle Local, Servicio de Acceso Indirecto al Bucle Local con calidad VoIP en sus modalidades NACIONAL, REGIONAL y LOCAL; debe considerarse una combinación de Acceso Indirecto al Bucle Local con Calidad Best Effort en sus modalidades NACIONAL, REGIONAL y LOCAL, más el servicio de Reventa de Línea Telefónica. No implica un mayor esfuerzo para el instituto y permite la participación de una oferta integral a competidores que busquen enfocar sus esfuerzos de despliegue de infraestructura a la banda ancha, segmento que sin duda seguirá creciendo en comparación con el segmento de voz. Como se muestra la siguiente gráfica, resulta lógico que nuevos competidores estén interesados en participar con una combinación de SRLT y SAIB Best Effort, enfocando sus inversiones a la Banda Ancha y complementando su oferta con una reventa de línea.



Fuente: Banco de Información de Telecomunicaciones, IFT ; (* en 2014 Se registra una anomalía debido a un cambio de metodología para reportar cifras por parte del AEP)

d. Nivel de agregación de las ofertas;

Vemos conveniente la propuesta del Instituto de realizar la prueba de replicabilidad Oferta por Oferta para la prueba ex-ante. Sin embargo, consideramos que el nivel de agregación es muy alto para la prueba ex-post.

Esto resultaría en la práctica que cualquier práctica anticompetitiva de estrechamiento de márgenes de determinadas ofertas, servicios o paquetes pasará inadvertida y diluida en esta prueba. Es decir, incluso cuando la prueba propuesta por el IFT llegara a detectar estrechamiento de márgenes, le sería imposible al IFT detectar dónde (en qué tarifas o segmentos) está el problema y, por lo tanto, no podría establecer medidas correctivas.

Creemos que es fundamental que se aplique este principio de análisis oferta a oferta en México por las siguientes razones:

- El AEP tiene tal posición de dominancia y goza de tales economías de escala y alcance que los rivales difícilmente pueden replicarlas (si es que no les resulta directamente imposible)
- Existen tantos y tan graves indicios de estrechamiento de márgenes actualmente que otra cosa que no sea realizar las pruebas oferta a oferta no tendrá efectos prácticos en el mercado
- Es el único método que garantiza que no haya subsidios cruzados por parte del AEP ni tenga la tentación de diseñar ofertas comerciales específicamente para escapar de la vigilancia regulatoria
- Es el método que reduce al mínimo la incertidumbre sobre la viabilidad de la replicabilidad de las ofertas al acabar en gran parte con la asimetría de información entre el AEP y los CS
- Permite identificar de manera precisa donde se encuentran los problemas de replicabilidad y, por lo tanto, facilitaría la toma de decisiones y medidas por parte del IFT
- Permite a los CS posicionarse en todos los segmentos o en aquellos en los que creen que pueden competir mejor, lo cual redundaría en una mejora de la competencia en el

Análisis de rentabilidad; Nos parece adecuada la propuesta de valuación por método de flujo descontado FDC

e. Tratamiento de las promociones, Nos parece adecuada la inclusión de promociones tanto en las pruebas ex-ante como en las ex-post. Sin embargo, es importante mencionar que estas promociones no deben limitarse a servicios incluidos en la OREDA, es común que el AEP amplíe las promociones a beneficios que ningún CS está en la capacidad de replicar. El ejemplo utilizado secciones arriba aplica también en este caso.

El IFT debe asegurarse que los costos relacionados a estas promociones también están incluidos.

h. Segmento empresarial. El Instituto plantea incluir solo las ofertas empresariales estandarizadas, lo que nos parece adecuado. Sin embargo, exclusivamente en una prueba Oferta por Oferta, además de las razones ya expuestas para estar en desacuerdo con una prueba de cartera de ofertas, el Instituto plantea mezclar los segmentos empresarial con residencial lo que resultaría en una desviación enorme a cualquier prueba que se realice. Los consumos promedio por unidad generadora de ingreso del segmento residencial es significativamente menor al del segmento empresarial lo que contribuiría en incrementar la dificultad de identificar precios predatorios o costos excesivos.

En particular, respecto al elemento "d. Nivel de agregación de las ofertas", señale y justifique la conveniencia de considerar una o varias carteras de productos para la prueba ex post y, en su caso, los criterios para definir dichas carteras (aplica también en el caso de optar por tipología(s) de productos).

Cuestión 4.- ¿Está de acuerdo con la frecuencia propuesta para la implementación de la prueba de replicabilidad ex-post (cada seis meses)? Justifique su respuesta.

Estamos de acuerdo que se tomen en cuenta los contos e ingresos de Claro video, sin embargo, esto no solo debe de ser para Claro Video, sino para cualquier componente ofrecido en paquete, y que se analiza de manera desagregada.

Asimismo, es importante mencionar que estas promociones no deben limitarse a servicios incluidos en la OREDA, es común que el AEP amplíe promociones y descuentos que ningún CS está en la capacidad de replicar. Como se mencionó en la sección de promociones secciones antes, el mejor ejemplo de esta práctica es la recién campaña lanzada como MACRONET, donde a través del recibo telefónico se financian productos de la tienda Telmex, servicios financieros e inclusive descuentos al pago mensual de equipo de cómputo (ver ejemplo "Promoción Infínitum + Lap Top Lenovo 14""). El IFT debe asegurarse que los costos relacionados a estas promociones también están incluidos.

Cuestión 5.- ¿Considera adecuado el estándar de eficiencia propuesto (SEO) para la prueba de replicabilidad económica para los servicios de banda ancha? Justifique su respuesta.

El AEP tiene tal posición de dominancia y goza de tales economías de escala y alcance que los rivales difícilmente pueden replicarlas (si es que no les resulta directamente imposible). Por lo tanto, únicamente ajustar la escala del operador, de acuerdo a la propuesta del Instituto al utilizar el estándar SEO, por sus siglas en inglés "Similarity Efficient Operator", nos parece insuficiente y pone en riesgo la efectividad de la prueba. Sugerimos que se utilice para el cálculo de costos aguas abajo los costos de un operador razonablemente eficiente (REO). El estándar REO tomaría en consideración los costos reales de operadores entrantes y sería el más efectivo en promover el desarrollo de la desagregación en México.

El propio BEREC (por sus siglas en inglés "Body of European Regulators for Electronic Communicatiosn"), en su recomendación sobre la aplicación de pruebas de replicabilidad, define al estándar REO como una medida transitoria para fomentar la entrada a un mercado determinado (3), que sin duda es el caso para la desagregación del bucle en México.

Si por falta de información no es posible implementar un estándar SEO, recomendamos al menos un estándar de una empresa tan eficiente como el AEP pero con algunos ajustes más allá de la escala (EEO Ajustado). Existen costos e Inversiones que representan las principales barreras de entrada o permanencia en el mercado que

deberían ser considerados como mínimo en un escenario de EEO Ajustado: Inversiones y costos de llevar conectividad de altas capacidades en alta disponibilidad entre las centrales del AEP hacia la red del CS, costo de tránsito de internet; costo de atención telefónica a fallas; costo de atención a fallas en el domicilio del cliente; reposición y reparación de equipo terminal de usuarios; costos de gestión de cobranza, costos de refaccionamiento de equipos, etc.

Los estándares REO y/o EEO Ajustado ha sido adoptados por casi dos terceras partes de los países de la Unión Europea que tienen implementada la prueba de replicabilidad (1):

Países con Estándar REO	Dinamarca, Polonia, Turquía y Portugal
Países con Estándar EEO Ajustado	Grecia, Irlanda, Noruega, Croacia y Reino Unido
Países con alguna combinación de estándares que incluye REO y/o EEO Ajustado	Austria, Bélgica y Luxemburgo

(1) Price squeeze and economic replicability test, Cullen International, Janne Kalliala, May 18, 2017
(2) CNMC, The Spanish Case: the review of wholesale markets for broadband access adopted in February 2016
(3) BEREC guidance on the regulatory accounting approach to the economic replicability test, Sep 26, 2014