

Ciudad de México, a 12 de septiembre de 2017.

Versión estenográfica de la Trigésimo Séptima Sesión Ordinaria del Pleno del Instituto Federal de Telecomunicaciones, realizada en la sala del Pleno del Instituto.

**Comisionada Presidenta Adriana Sofía Labardini Inzunza:** Muy buenas tardes, bienvenidos a la Trigésimo Séptima Sesión Ordinaria del Pleno del Instituto Federal de Telecomunicaciones, siendo las 12:21 horas del 12 de septiembre de 2017.

Pido a la Prosecretaria Técnica verificar el quórum para llevar a cabo esta sesión.

**Lic. Yaratzet Funes López:** Sí, buenas tardes.

Le informo que con la presencia de los siete comisionados tenemos el quórum legal para iniciar la sesión.

**Comisionada Presidenta Adriana Sofía Labardini Inzunza:** Gracias, Yara.

Enseguida someto a su aprobación la Orden del Día, pero antes quisiera dar la palabra al Titular de la Unidad de Política Regulatoria.

**Lic. Víctor Manuel Rodríguez Hilario:** Buenas tardes, Presidenta. Buenas tardes, comisionados.

Se solicita someter a consideración del Pleno dos proyectos.

El primero es el anteproyecto del cumplimiento a la ejecutoria del amparo en revisión R.A. 329/2016, mediante la cual la Segunda Sala de Suprema Corte de Justicia de la Nación al estimar constitucional el artículo Vigésimo Transitorio, segundo párrafo del decreto por el que se expidió la Ley Federal de Telecomunicaciones y Radiodifusión, confirmó la sentencia del juicio de amparo 1642/2015 del índice del Juzgado Segundo de Distrito en Materia Administrativa Especializada en Competencia Económica, Radiodifusión y Telecomunicaciones.

**Comisionada Presidenta Adriana Sofía Labardini Inzunza:** Muchas gracias.

**Lic. Víctor Manuel Rodríguez Hilario:** Y el siguiente es la modificación a la Disposición Técnica IFT 011-2017, especificaciones de los equipos terminales móviles que puedan hacer uso del espectro radioeléctrico o ser conectado a

redes de telecomunicaciones, parte uno, código de identidad de fabricación del equipo, IMEI, y funcionalidad de receptor de radiodifusión sonora en frecuencia modulada, FM.

**Comisionada Presidenta Adriana Sofía Labardini Inzunza:** Someto a su consideración la adición de estos dos asuntos a la Orden del Día.

Quienes estén a favor.

**Lic. Yaratzet Funes López:** Se aprueba por unanimidad, Presidenta.

**Comisionada Presidenta Adriana Sofía Labardini Inzunza:** Gracias.

Si les parece bien podríamos empezar por desahogar estos dos asuntos, la ejecutoria y la modificación a la DT 11-2017, para después seguir con los asuntos de replicabilidad.

Sí, Comisionado Juárez.

**Comisionado Javier Juárez Mojica:** Una duda, ¿estaría cambiando, proponiendo cambiar el Orden del Día o cuál es la sugerencia?

No entendí muy bien, por claridad nada más.

**Comisionada Presidenta Adriana Sofía Labardini Inzunza:** La sugerencia es por cuestión de dar... notificar ante los tribunales lo que se está sometiendo a nuestra decisión, sería deliberar y votar primero el proyecto para dar cumplimiento a la ejecutoria, y en segundo lugar el de la Disposición Técnica 11-2017; y después continuar con el Orden del Día, los asuntos que estaban en la convocatoria como III.1, III.2 y III.3

Así que requerirán quizá más tiempo.

Siendo así, someto a su aprobación la Orden de Día con la adición de estos dos asuntos.

¿A favor?

**Lic. Yaratzet Funes López:** Por unanimidad.

**Comisionada Presidenta Adriana Sofía Labardini Inzunza:** Sí, Comisionado Fromow.

**Comisionado Mario Germán Fromow Rangel:** No, todavía no he votado yo, permítame un momento.

Sí entiendo la premura de la ejecutoria, pero no así de la DT-011, por lo que, si tienen a bien, yo creo que la ejecutoria sí se debería tratar primero, pero la DT-011 no veo la necesidad por la que se tenga que votar antes que los otros asuntos del Orden del Día.

Entonces, yo pediría que dado que son temas que se acaban de incorporar, la ejecutoria por razones obvias se toque primero, pero pediría que la DT 011 se viera al final de la sesión.

Gracias.

**Comisionada Presidenta Adriana Sofía Labardini Inzunza:** No tengo ningún inconveniente, ¿les parece bien?

**Intervención:** Sí.

**Comisionada Presidenta Adriana Sofía Labardini Inzunza:** Muy bien.

Comisionado Gabriel Contreras.

**Comisionado Gabriel Oswaldo Contreras Saldívar:** No, no, a favor.

**Lic. Yaratzet Funes López:** Sí, se hacen los ajustes en el Orden del Día.

**Comisionada Presidenta Adriana Sofía Labardini Inzunza:** Gracias.

Siendo así, daré la palabra al Titular de la Unidad de Política Regulatoria para que nos presente la resolución mediante la cual el Pleno de este Instituto modifica la resolución mediante la cual el Pleno del IFT determina las condiciones de interconexión no convenidas entre Radio Móvil Dipsa, S.A. de C.V. y las empresas de Grupo de Telecomunicaciones Mexicanas, S.A. de C.V. y Pegaso PCS, S.A. de C.V., aplicables del 1º de enero de 2015 al 31 de diciembre de 2016, emitida mediante acuerdo P/IFT/120815/372; y desincorpora de la esfera jurídica de Radio Móvil Dipsa, S.A. de C.V. el tercer párrafo del acuerdo primero, del acuerdo P/IFT/EXT/181214/279, en cumplimiento de la ejecutoria de fecha 21 de junio de 2017 de la Segunda Sala de la Suprema Corte de Justicia de la Nación, correspondiente al amparo en revisión 329/ 2016.

Licenciado Víctor Rodríguez.

**Lic. Víctor Manuel Rodríguez Hilarlo:** Gracias.

En el anteproyecto que se pone a su consideración se propone que el Pleno del Instituto desincorpore de la esfera jurídica de Telcel el antepenúltimo párrafo del acuerdo primero del acuerdo de tarifas 2015, que a la letra señala lo siguiente: "...en términos de lo dispuesto por el artículo Vigésimo Transitorio del Decreto de la Ley Federal de Telecomunicaciones y Radiodifusión, el Instituto resolverá los diferendos que se promuevan sobre la tarifa de interconexión por servicios prestados en el 2015 con base en las tarifas señaladas, mismas que serán aplicables desde su resolución.

Asimismo y en cumplimiento a la ejecutoria, se propone al Pleno que se desincorpore de la esfera jurídica de Radio Móvil Dipsa el antepenúltimo párrafo del acuerdo primero del acuerdo de tarifas de 2015; deje insubsistente el resolutivo séptimo de la resolución de fecha 12 de agosto de 2015 contenida en el acuerdo P/IFT/120815/372, referente a que tratándose de los servicios de terminación en usuarios móviles y fijos, así como de mensajes cortos, para el periodo comprendido entre el 1º de enero al 11 de agosto de 2015, debían hacerse extensivas las últimas tarifas que las partes hubieran convenido para el periodo inmediato anterior.

En el presente acto se resuelven las tarifas para el periodo del 1º de enero al 11 de agosto de 2015 correspondientes a los siguientes servicios: servicio de terminación del servicio local en usuarios móviles bajo la modalidad el que llama paga, servicios de terminación del servicio local en usuarios fijos, y servicios de mensajes cortos en usuarios móviles.

Aunado a lo anterior y de conformidad con lo mandatado por la Segunda Sala de la Suprema Corte de Justicia de la Nación, se deberá realizar el pago por diferencias para los montos que ya fueron cobrados a efecto de que durante todo 2015 se cobren efectivamente las nuevas condiciones.

Es cuanto, comisionados.

**Comisionada Presidenta Adriana Sofía Labardini Inzunza:** Gracias.

El proyecto está a su consideración.

Lo someto entonces a su votación, quienes estén a favor.

**Lic. Yaratzet Funes López:** Se aprueba por unanimidad.

**Comisionada Presidenta Adriana Sofía Labardini Inzunza:** Gracias.

En seguida daré también la palabra al Titular de la Unidad de Política Regulatoria para presentar el asunto III.1, ahora III.2, acuerdo mediante el cual el Pleno del Instituto Federal de Telecomunicaciones emite la metodología, términos y condiciones, para llevar a cabo la prueba de replicabilidad económica aplicable a los servicios del Agente Económico Preponderante en Telecomunicaciones a que se refiere la medida Sexagésima Cuarta del Anexo 1 de la resolución del 27 de febrero de 2017, aprobada mediante acuerdo de Pleno P/IFT/EXT/270217/119.

Víctor, por favor.

**Lic. Víctor Manuel Rodríguez Hilario:** Gracias.

Se somete a su consideración la metodología de replicabilidad económica a que se refiere a medida Sexagésima Cuarta del Anexo 1, así como los términos y condiciones que el Instituto debe publicar para la realización de las pruebas de replicabilidad económica.

En la resolución bienal aprobada el pasado 27 de febrero se establecen medidas orientadas a garantizar que las tarifas al público puedan ser replicables por otros operadores que usan los servicios mayoristas regulados, cuyos servicios están al amparo de las ofertas de referencia del Agente Económico Preponderante, y evitar así las conductas de estrechamiento de margen por parte del Agente Económico Preponderante.

Tomando en cuenta la experiencia internacional analizada, la consulta pública realizada con motivo de la metodología de replicabilidad económica, los modelos de separación contable puestos a consulta, y con base en distintas ofertas de referencia del Agente Económico Preponderante y la información disponible sobre los servicios prestados, se elaboró la metodología de replicabilidad económica para servicios móviles que incluyen el servicio de reventa para operadores móviles virtuales.

La metodología de replicabilidad establece las consideraciones y determinaciones para el diseño de pruebas de replicabilidad económica respecto a los siguientes elementos:

El momento de aplicación, que en el caso de los servicios móviles sería una prueba ex post; la eficiencia de costos, qué tipo de operador es el que se elige por parte del Instituto para diseñar los costos que deberán proveerse o de aplicarse en la prueba de replicabilidad; el enfoque de costos; el nivel de agregación, es decir, cómo se deben de aplicar o a qué ofertas minoristas se debe de aplicar la prueba de replicabilidad; el tratamiento que se le

da a cierto segmento empresarial; los servicios mayoristas a considerar, que en este caso es la reventa de servicios por parte de operadores móviles para un operador móvil virtual completo; los precios mayoristas, que son los que se establecen en las propias ofertas de mayoristas; las promociones; la rentabilidad que se debería de establecer; y si dicha prueba de replicabilidad debería de ser para todos los servicios provistos en las ofertas minoristas, empaquetamiento.

De igual forma, determinan los términos y condiciones para su aplicación.

Como tema relevante se determinó que se aplicarán las pruebas ex post de manera agregada para la cartera de los distintos servicios y para tipos de usuarios, prepago y pospago.

Es importante considerar que para el caso de las pruebas de replicabilidad ex post, en caso de no pasar la prueba de replicabilidad conforme a lo establecido en la resolución bienal, el AEP a su elección modificará las tarifas mayoristas o las tarifas al usuario final, a efecto de pasar la prueba de replicabilidad en un plazo no mayor a 30 días hábiles, plazo durante el cual el Instituto podrá suspender las tarifas al usuario final que determine.

Es importante considerar que según lo mandatado en la resolución bienal, el Instituto deberá publicar la metodología de replicabilidad económica dentro de un plazo máximo de 120 días hábiles posteriores a la entrada en vigor de dicha resolución; por lo tanto, debe considerarse que la fecha máxima para la publicación de esto es el 18 de septiembre del presente año.

De los comentarios recibidos por parte de sus oficinas se han incorporado fortaleciendo el proyecto; el cambio más relevante en este proyecto es la eliminación del modelo de replicabilidad o de la prueba de replicabilidad, el cual se deberá de publicar, ya no es parte integrante de la resolución, sino que se va a publicar en el portal de internet.

Es cuanto, comisionados.

**Comisionada Presidenta Adriana Sofía Labardini Inzunza:** Está el proyecto a su consideración.

**Comisionada Presidenta Adriana Sofía Labardini Inzunza:** Pediría que brevemente nos explicaran las modificaciones a la versión circulada hoy, por favor.

**Lic. Víctor Manuel Rodríguez Hilario:** De los cambios relevantes a la cuestión de la resolución, en la parte del considerando se fortaleció de acuerdo a los comentarios recibidos por parte de las oficinas; en cuestión del modelo de costos o de la prueba de replicabilidad, se quitó como parte integrante del proyecto, así como el manual de usuario. Fueron los dos los cambios más relevantes, y se hicieron ajustes a las definiciones.

Sin embargo, la metodología sigue siendo la misma de la primera versión circulada, es decir, se hace una revisión ex post, se hace cartera tomando en cuenta usuarios de prepago y de pospago; se toman en cuenta los costos incrementales o el enfoque de costos incrementales totales de largo plazo, y en caso de existir dicha información es con los costos totalmente distribuidos; no se toman en cuenta para el análisis segmentos u ofertas empresariales no estandarizadas; y la prueba de replicabilidad son cada tres meses.

**Comisionada Presidenta Adriana Sofía Labardini Inzunza:** Gracias.

Podría abundar más en este fortalecimiento de la motivación, de qué aspectos, de qué temas, por favor.

**Lic. Lorely Ochoa Moncivais:** Gracias, Comisionada.

En general el fortalecimiento se fue dando a lo largo de todo el proyecto en el sentido de ser mucho más claros o precisos en los conceptos económicos que se han utilizado, en ahondar en la fundamentación para seleccionar algún criterio específico para la prueba o en corregir quizá algunos pequeños detalles que quizá estaban generando confusión.

Pero en términos generales es más de un enfoque económico para dar fortaleza a la visión del proyecto.

**Comisionada Presidenta Adriana Sofía Labardini Inzunza:** En el caso de este Anexo 1, de servicios móviles y de replicabilidad para los operadores virtuales móviles, optaron por una agregación de ofertas, por un lado las de prepago, por otro lado las de pospago, incluyendo tanto ofertas empresariales como a consumidores individuales; sería importante explicara por qué se justifica este nivel de agregación.

Gracias.

**Lic. Víctor Manuel Rodríguez Hilario:** El nivel de agregación y creo que todos los elementos puestos por parte del área en el proyecto, no se pueden ver de una manera aislada, se tienen que ver de una manera conjunta.

Nosotros hemos visto el dinamismo que tiene el mercado, nosotros creemos conveniente que no se pierda el dinamismo. Las pruebas de replicabilidad económica son una herramienta que permite al órgano regulador fortalecer su verificación para que no exista estrechamiento de márgenes, siempre y cuando se esté utilizando un insumo mayorista.

En ese sentido, vemos que la agregación por parte de nosotros al establecer carteras en usuarios de prepago y pospago permitiría otorgar flexibilidad tanto a los operadores móviles virtuales que permitan acceder o prevenir una práctica anticompetitiva por parte del Agente Económico Preponderante en los dos segmentos, y puedan abocarse a cualquiera y puedan replicar la cartera de productos o de ofertas minoristas en ambos segmentos.

Asimismo, se le otorga flexibilidad al Agente Económico Preponderante para que pueda reaccionar ante los competidores para ofrecer mejores precios, calidad y servicios a los usuarios finales.

**Comisionada Presidenta Adriana Sofía Labardini Inzunza:** Gracias.

Tengo algunas preguntas.

En cuáles se establece que en caso de que del análisis ex post cada tres meses, como se propone, se redujo respecto de la... después de la consulta pública, de seis a tres meses al Agente Económico Preponderante; si este Instituto encontrara que no son replicables todas las tarifas, sea de prepago o de pospago, se le dan 30 días para ya sea aumentar los precios a los usuarios finales, los precios minoristas, o bien reducir los precios mayoristas que ofrece a los operadores móviles virtuales.

Si optara por la primera, por un incremento en tarifas, cómo pretenden implementar esto, cómo proteger al usuario; sé que ya lo pagado por el usuario conforme a una tarifa que después se encuentra como no replicable, pues ya obviamente no tiene efectos en perjuicio del consumidor, pero sí se prevé el caso que el agente tuviera que decirle a sus clientes "ya no te puedo ofrecer estos planes en el precio equis y tendré que subir precios porque no pasaron la prueba de la replicabilidad", y ello tendrá un impacto potencial -lo puedo asegurar- en inconformidades, en quejas ante PROFECO, ¿cómo vamos a transitar y lidiar con ese supuesto?

Este, en efecto, es un tema de competencia económica, el permitir y verificar la replicabilidad es importante para que no haya barreras y para que no haya discriminación y pueda haber otros operadores móviles virtuales en competencia; pero cómo vamos a atender este potencial problema de un



incremento en precios minoristas, si esa vía elige el Agente Económico Preponderante, para que pues transite informadamente y no dé lugar pues a un impacto nocivo a los consumidores, porque haya información adecuada y una coordinación con la Procuraduría Federal del Consumidor.

**Lic. Lorely Ochoa Moncivais:** Gracias, Comisionada.

Lo que se establece en la medida, en efecto, es que es elección del Agente Económico Preponderante el modificar las tarifas mayoristas o bien las minoristas; entendemos el riesgo, la afectación que puede haber a usuarios finales en caso de que opte por subir las tarifas minoristas.

No obstante también estamos o consideramos con base en la información que tenemos, que representa un costo importante para el preponderante el mandar este tipo de señales al mercado, por lo que esperaríamos que sólo en aquellos casos en los que las tarifas mayoristas no pudieran bajarse optaría por esta segunda opción.

Pero con independencia de la probabilidad en la que eso puede ocurrir, la visión del área es una elección del Agente Económico Preponderante y es su política comercial, con la cual el Instituto no estaría normando más allá de revisar que en efecto con tal modificación se pueda pasar la prueba de replicabilidad económica.

**Comisionada Presidenta Adriana Sofia Labardini Inzunza:** Gracias.

Colegas, si me lo permiten, yo tendría una propuesta concreta en este tema específico, que no implica hacer un análisis del impacto nocivo, pero puede ser un impacto positivo a largo plazo al consumidor el que siga habiendo competencia, ese es el propósito de la replicabilidad.

Pero considero que podríamos añadir, porque pues sí hay derechos de los usuarios sobre todo a la información, que podemos ahí prever que se les informe con cierta anticipación, porque el usuario debe de tener opciones y será él quien decida si continúa con ese paquete a un precio mayor o no, y considero que es importante hacerlo. Y tener informada también a la Procuraduría del Consumidor de esta situación, de optar por ella, por esta segunda opción, el Agente Económico Preponderante.

Pero un escenario así debe de permitir que se le informe qué cambia, en qué medida puede ser un aumento de precios, puede ser una disminución de servicios en cuanto a cantidad, en fin, hay varias formas de implementarlo; y considero que sería importante que se le informara y diera la opción de

continuar o no con un paquete así, en el caso por ejemplo de pospago, que está sujeto a un plazo.

Pues dejo esa propuesta en la mesa para agregar una redacción sencilla del deber de informar a los usuarios, y de que nosotros informemos a la Procuraduría del Consumidor si llega el caso de este aumento en tarifas; que por supuesto tendrán que ser aprobadas por los procedimientos que ya tenemos aquí establecidos, las nuevas tarifas que en su caso optara el preponderante por ofrecer ante un caso de no replicabilidad.

Comisionado Robles.

**Comisionado Arturo Robles Rovalo:** Puede repetir la sección de la propuesta específica para votarla.

**Comisionada Presidenta Adriana Sofía Labardini Inzunza:** No tengo ahorita la sección específica. A ver, permítame.

Pues la sexta, se otorga al preponderante cuando este Instituto haciendo la prueba de replicabilidad vea que no es replicable una tarifa, se le da un plazo de 30 para o modificar esa tarifa minorista, pues al alza, o bien disminuir los precios mayoristas; se le dan 30 días hábiles y él elige.

Si opta por subir las tarifas finales a los usuarios, que aquí deben además ser aprobadas y registradas, pero es importante que se le informe al usuario pues a qué se debe; en este caso pues a una cuestión regulatoria de competencia. Si él opta por hacerlo, y de modo que si yo contraté a un año una tarifa y a los seis meses tiene que subirla por este test, pues es importante que el usuario tenga la posibilidad de no continuar con ese paquete si ya había firmado un precio equis a un plazo fijo; y esto es más aplicable –cierto- a pospago, pero tiene que informársele, y ello es importante.

Y que en estos casos específicos, que no sabemos, como es una bolsa de un sinnúmero de ofertas de prepago y de pospago, pues que sepa PROFECO en donde se estaría verificando este aumento de precios por no cumplir con la replicabilidad.

Eso es todo, un deber de información.

Comisionada Estavillo y después Comisionado Contreras.

**Comisionada María Elena Estavillo Flores:** Sí, gracias, Comisionada Presidenta.

Este punto me parece que tiene una complejidad, y es que nos vamos a enfrentar probablemente a casos en los que el preponderante también tenga que cumplir con la Ley de Protección al Consumidor, y es que si ya ofreció una tarifa y esta tarifa ya se contrató, sobre todo si está sujeta a un plazo –estoy pensando en los casos de postpago–, digamos que contrató un paquete que lleva un plazo de un año, de dos años, a mí se me hace que en este caso estaríamos colocando al preponderante en una situación –digamos– que estaría entre dos fuegos, y sería cumplir con esta disposición, cumplir con la Ley de Protección al Consumidor.

Y eso me lleva entonces a separar, creo que tendríamos que separar los casos en los que se haya ofrecido la tarifa sujeta a un plazo. Yo en esos casos no veo cómo obligar al preponderante a suspender esa oferta que ya está contratada aunque hubiera algún aviso de por medio.

Creo que sí se podría hacer en otros casos donde no hay un plazo, sobre todo en prepago, en prepago pues no hay ahí ninguna complicación, simplemente avisar que ya no está esa tarifa disponible; pero en postpago sujeto a un plazo sí veo una dificultad aquí, y me parece que de hecho esa también es un área en la podríamos ser... pues prever esta circunstancia en la resolución, porque se podría dar como un caso de imposibilidad de cumplimiento para el preponderante.

De imposibilidad por ese camino, el de modificar la tarifa minorista, lo que lo llevaría obligadamente a modificar la tarifa mayorista, y me parece que en ese sentido se podría plantear y le daría más claridad a la resolución sobre qué pasaría en esas circunstancias.

Gracias.

**Comisionada Presidenta Adriana Sofía Labardini Inzunza:** Gracias, Comisionada Estavillo.

Comisionado Contreras.

**Comisionado Gabriel Oswaldo Contreras Saldívar:** Muchas gracias.

Me parece, Comisionada, que la propuesta asume que habría un deber de modificar lo que ya se encuentra contratado. Lo que entiendo yo que está ordenado es el deber de impedir que continúe la comercialización de una oferta con esas condiciones, pero si está contratado no creo que podamos asumir que habría que cambiar la relación pues ya pactada entre el operador y el particular.

Seguramente deberá a partir de ese momento de dejar de ofrecerla, pero lo que ya firmó pues ya lo firmó, ¿no?

Ese es mi entender.

**Comisionada Presidenta Adriana Sofía Labardini Inzunza:** Gracias, Comisionado.

Comisionado Fromow.

**Comisionado Mario Germán Fromow Rangel:** Sí, está bien, Comisionada, muy breve.

Gracias, Comisionada.

Sí, quisiera entender un poco la lógica de esto, porque bueno, acaban de decir que habría casos, por ejemplo, en prepago, que sí hay que avisarle al usuario que ya no está disponible.

Yo creo que es la práctica comercial de los operadores, poner algunas ofertas en el mercado y retirarlas cuando ellos quieran, o sea, yo no vería cómo, si nosotros mandamos que ya no esté, pues con el simple hecho de que ya no las ofrezcan pues ya no están disponibles, no veo la necesidad de avisarle a los usuarios en ese sentido, simplemente se acabó esa oferta y las que hay son las que estarán vigentes en su momento.

Yo creo que no tiene ninguna relevancia hacer eso.

Gracias, Comisionada.

**Comisionada Presidenta Adriana Sofía Labardini Inzunza:** En efecto, un contrato válido de adhesión vigente firme no puede unilateralmente modificarse, pero se ha dado, créanme; justo quise evidenciar que falta claridad exactamente en los momentos y supuestos de suspensión de la comercialización, creo que es importante que se especifique.

Algunos contratos de pospago, si bien todos tienen un plazo forzoso, pero algunos tienen una automática renovación, al momento de renovación podría o no haber ese supuesto, depende de cómo estén redactados.

Considero importante dejar muy claro que es para un nuevo -digamos- cliente o nuevo contrato que ya no podría seguir u ofrecérsele una tarifa que el Instituto ya declaró que no es replicable, pero es importante.

Y en prepago también, también es un contrato no escrito, no a plazos, pero hay un acuerdo de voluntades y un objeto; hay normalmente también un paquete, sean minutos, datos, etcétera, también con una periodicidad en algunos casos aunque sea de prepago.

En fin, es importante que quede muy claro qué tipo de suspensión y a quién le pega y en qué, en ambos casos, de prepago y pospago; y en el caso de renovaciones de contratos, que muchas veces cuando todavía no implican un cambio de equipo pues pueden seguirse así, pero ahí podría quizá el preponderante decir: "no, pues ya no se renueva"; y créanme, que en la práctica pasan estas cosas y creo que sería importante dejarlo muy, muy claro, que no puede afectar a los usuarios bajo cualquier plan que aceptaron la tarifa previa, ¿no?, y es importante.

Comisionado Juárez.

**Comisionado Javier Juárez Mojica:** Gracias, Comisionada.

En el entendido de que nos hace un planteamiento conceptual, o sea, no es algo concreto para ver todavía, pero sí me parece que no habría razón para darle un tratamiento diferente a este caso a lo que ocurre para todas las demás ofertas que eventualmente pudieran modificar las tarifas; ahí aplica la normativa de protección al consumidor y lo que en su caso tengan firmado contractualmente.

Recordemos que los concesionarios de hecho, a excepción del Agente Económico Preponderante, tienen libertad tarifaria; si ellos a algún contrato que ya tienen firmado le tuvieran que subir la tarifa, pues aplica precisamente lo que usted dice de la normatividad en materia de protección al consumidor.

En ese sentido, yo creo que este no es el instrumento para reglamentar de manera específica esa parte.

Gracias.

**Comisionada Presidenta Adriana Sofía Labardini Inzunza:** Gracias, Comisionado Juárez.

Comisionado Cuevas y después Comisionada Estavillo.

**Comisionado Adolfo Cuevas Teja:** Creo que la había pedido antes, creo que la había pedido antes.

**Comisionada Presidenta Adriana Sofía Labardini Inzunza:** Perdón, Comisionado Robles, aquí estoy en ping pong.

**Comisionado Arturo Robles Rovalo:** Gracias, Presidenta.

Yo coincido en que hay una dificultad muy alta en la propuesta respecto a notificar que un contrato que ya está estipulado bajo ciertas circunstancias y con una duración específica, de un momento a otro cambian las tarifas, específicamente en este caso; en el caso de prepago probablemente el impacto no es tan fuerte.

Sin embargo, sí considero que la parte de la notificación en el caso de pospago de porqué ya no existe... de prepago, perdón, de por qué ya no existe la oferta es importante, porque muchas veces se esgrime el nombre del IFT para negar algún servicio, dicen que es por disposición oficial, que el IFT les mandató que quitaran ese plan, que ya no lo pueden dar por las disposiciones que se han emitido en el órgano regulador; y la mayoría de las veces -por las comunicaciones que he tenido- no son aplicables, simplemente lo utilizan como un argumento.

Respecto a la preocupación que tiene la Comisionada Presidenta, en la cual coincido, de que el daño una vez que se establece un contrato de este tipo, en el que tú ya te comprometes a estar dos años con un operador o el tiempo que dure el contrato va a ser permanente en el tiempo. Y que con una revisión ex post de cada tres meses no daría oportunidad a que vieras eso, especialmente cuando son temporadas de mucha contratación como puede ser final de año, donde bajo un contrato de dos años pues te quedarías en el mismo operador dos años más, con un plan que probablemente no sea replicable; en ese sí entiendo la preocupación, más no la solución respecto a que a un contrato de pospago se propone.

En este sentido, yo le preguntaría al área si ve alguna otra solución viable para evitar que estas posibles afectaciones al mercado en caso de que no cumpla un plan con la replicabilidad, se pudiera atender y que no se prolongaran los efectos como podría pasar en un contrato de pospago de largo plazo, en donde tú ya te comprometiste a cierto tiempo estar en un operador, se encuentra en el test que no es replicable, y si bien puedes mandar que se deje de dar esa oferta, pues esa afectación en el mercado o ese cliente ya no se va a cambiar porque él va a poder disfrutar de este tipo de servicio.

Gracias, Comisionada.

**Comisionada Presidenta Adriana Sofía Labardini Inzunza:** Gracia a usted, Comisionado Robles.

Si pudiera contestar la Unidad, y en seguida daría la palabra a la Comisionada antes de que conteste el área, y al Comisionado Cuevas también.

**Comisionada María Elena Estavillo Flores:** Gracias Comisionada y disculpe, Comisionado Robles, pero es sobre el mismo tema, entonces me gustaría intervenir y ya después que Unidad pueda comentarnos sobre eso.

Es esencialmente la misma preocupación, porque efectivamente, sí hay un número importante de contratos vigentes con la tarifa replicable, y entonces esos ya no se pueden modificar hasta que se extingan y pues se continuaría en el tiempo esta situación que es la que queremos evitar.

Ahí, una posibilidad es que efectivamente se modifique la oferta mayorista, pero también habría que analizar si el número de contratos lo justifica, porque bueno, si se contrataron 20 personas pues eso no va a hacer ninguna diferencia; pero si es un número voluminoso de contratos que implica que se mantenga esta situación en el tiempo sí lo podría hacer.

Y entonces, bueno, ya -digamos- abundando en esta preocupación, pues sí me gustaría escuchar la opinión de la Unidad.

**Comisionada Presidenta Adriana Sofía Labardini Inzunza:** Comisionado Robles y después la Unidad.

**Comisionado Arturo Robles Rovalo:** Gracias, Comisionada.

Como es respecto a la misma pregunta, justamente mi preocupación es en las temporadas donde hay alta contratación. En México más o menos por estadísticas cada año y medio o cada dos años se renuevan los contratos de pospago, sobre todo los que van asociados con alguna promoción, por eso también coincide con las épocas donde los operadores hacen las ofertas más agresivas.

Con esto, si siempre seguimos la misma metodología estaríamos siempre detrás de ellos, por ejemplo, en navidades o por ejemplo en la parte de cuando hay el buen fin, que ponen ofertas y que coinciden en la temporalidad cada año y medio o cada dos años con que la renueves, y aunque lo quitáramos tres meses después, pues esta situación se podría prolongar a lo largo del tiempo.

Gracias Comisionada.

**Comisionada Presidenta Adriana Sofía Labardini Inzunza:** Víctor, por favor.

**Lic. Víctor Manuel Rodríguez Hilario:** La medida Sexagésima Cuarta establece que las tarifas al público que no pasen la prueba de replicabilidad económica, el Agente Económico Preponderante a su elección podrá modificar las tarifas de los servicios mayoristas regulados o al usuario final.

Esta discusión la tuvimos cuando discutíamos la revisión bienal, y se señalaba que no podríamos modificar las tarifas vigentes y que teníamos la posibilidad de:

Una, suspender la tarifa para que ya no se comercializara, y una de las cuestiones que estábamos nosotros señalando en aquel momento era de que las empresas van ligadas a una comercialización, a un marketing, a algo que hace posible que al preponderante le duela quitar esa tarifa del mercado.

Otra cuestión era de que no podríamos obligar a bajar las tarifas mayoristas, sin embargo, también estas pruebas de replicabilidad son un elemento importante por la cuestión de que los concesionarios pueden negociar libremente las tarifas; y en caso de que el Instituto no observe o no se pongan de acuerdo, el Instituto podrá resolver las condiciones no convenidas, podría bajar las tarifas mayoristas viendo un desacuerdo.

Otra de las cuestiones que nosotros también metimos en la resolución bienal es en cuestión de que el Instituto podrá modificar de oficio la oferta mayorista siempre y cuando no existan condiciones de competencia; hay varios caminos que nos permite que si es un elemento reiterado del Agente Económico Preponderante, podríamos tener todas estas herramientas para nosotros modificar las ofertas mayoristas.

Mucha de la literatura que está sobre replicabilidad económica son de redes de nueva generación, el análisis de replicabilidad económica nació por esta cuestión un poquito autorregulatoria o que el Agente Económico se autorregulara cuando un órgano regulador no fijaba los precios de cierto servicio mayorista.

Eso es por lo que en la literatura hoy la replicabilidad económica está muy ligada a redes de nueva generación, porque en las redes de nueva generación el servicio mayorista en muchos de los casos no está regulado por parte del órgano regulador.

Es cuanto.



**Comisionada Presidenta Adriana Sofia Labardini Inzunza:** Gracias.

Comisionado Cuevas.

**Comisionado Adolfo Cuevas Teja:** De lo que se comenta entiendo que la problemática que se advierte respecto de su propuesta es que pudiese no ser necesaria, dado que los contratos firmados tendrían que respetarse y no habría nada que informar al respecto; y entonces, automáticamente surtirían las nuevas condiciones para los contratantes que se adhirieran a estos planes ya una vez ajustados para efectos de replicabilidad.

Si ese es el caso, y creo que es la percepción que estoy observando de la mayoría, no parecería conducente la propuesta.

Sin embargo, tengo un tanto de duda, digamos, de que el principio general de que las partes se obligan en términos de lo contratado pueda ser oponible a una disposición de interés público que detecta un problema de competencia, en este caso por la no replicabilidad, habida cuenta de que estos temas tienen un valor natural y superior reconocido desde la constitución y en distintas leyes.

De tal manera que sin asegurarlo puedo sin embargo sugerir que debe analizarse que en ciertos casos en que el test de replicabilidad no fuera aprobatoria una tarifa determinada, y esa tarifa estuviera produciendo efectos adversos a la competencia de manera continuada, podría ser necesario que tuviese al efecto la decisión del Instituto de impedir, de que cesara la comercialización de la oferta incluso para los planes en vigor.

De otra suerte pudiera llegarse al punto donde el análisis ex post que por alguna razón más pragmática que conceptual estimamos como necesario en esta ocasión, pudiese ser totalmente ineficaz si ya se generan esos efectos adversos y esos efectos adversos continuaran de forma indefinida porque asumiéramos que no podemos ordenar que se suspenda, que cese la comercialización de ciertos planes en vigor.

No puedo anticiparlo, dado que la oferta de planes se compone de un número muy importante de distintas ofertas puede ser que nunca estuviéramos ante ese supuesto, pero no quisiera de mi parte -por lo menos- establecer que tengo por sentado que no podemos en ciertas circunstancias ordenar dado un problema de competencia detectado y los efectos adversos continuados, que pudiera ordenarse el cese de la comercialización de planes incluso ya contratados.

Solamente quería establecer ese punto, gracias.

**Comisionada Presidenta Adriana Sofia Labardini Inzunza:** Gracias.

Concuerto en buena parte de los puntos de vista, me parece importante cómo se implementen estas nuevas medidas regulatorias.

Es importante que los consumidores sepan que un aumento en precios a largo plazo puede ser en favor del consumidor; es difícil explicarlo y no quisiera que se culpara al Instituto de esto, porque siempre tiene esta opción el agente.

Pero es importante que pues en una labor de abogacía los consumidores vayan entendiendo que el bienestar al consumidor no es solamente precios bajos, sino la permanencia en el mercado de varios oferentes, la posibilidad de conservar opciones de calidad, precio, servicios, etcétera; y que una práctica de este tipo podría dejar fuera a jugadores, lo cual a la larga redundaría en perjuicio del consumidor.

Considero, si no en este instrumento, cuidar mucho la implementación y la información, y cómo transmita ese mensaje el agente a sus clientes llegado el caso de que subiera precios, por una cuestión de interés público que en efecto es la libre competencia.

Retiro la propuesta, pero sí es importante cómo se implemente, a veces allí puede haber fusiones, malos entendidos y percepciones –sobre todo– contrarias a lo que realmente este Instituto está luchando por lograr, en este caso competencia efectiva.

Gracias.

Comisionada Estavillo.

**Comisionada María Elena Estavillo Flores:** Gracias, Comisionada.

En ese sentido entonces yo insistiría en uno de los comentarios que hice previamente, y es que hay dos formas de solucionar un problema de este tipo, uno es modificar las tarifas a los usuarios finales, pero otra es modificar las ofertas de referencia.

En las medidas lo damos a elección del Agente Económico Preponderante, pero puede haber casos como de los que hemos estado hablando, cuando ya haya una cantidad importante de contratos que están vigentes, donde el agente pudiera alegar una imposibilidad para cancelar esos contratos.

Pero entonces existe la otra posibilidad, y de hecho, nosotros mismos tenemos la facultad de modificar las ofertas de referencia cuando hay una afectación a la competencia.

Entonces, me parece que aquí están claros los elementos para poder actuar en una situación de estas, pero por el lado de modificar las ofertas; y en ese sentido me parece muy importante preverlo aquí, decirlo claramente, que eso podría llegar a suceder, para que se tenga claridad en cuanto a una acción posible por parte del Instituto, y eso sí se puede incorporar en esta resolución.

Gracias.

**Comisionado Gabriel Oswaldo Contreras Saldívar:** Comisionado Fromow y después Comisionado Robles.

**Comisionado Mario Germán Fromow Rangel:** Sí, nada más puntualizar que si el Instituto decide –como está ahí– que una tarifa no es replicable, bueno, hay dos caminos como ya lo dijeron, ajustar el precio mayorista a la baja o ajustar el precio minorista a la alza, no hay otra cuestión.

Pero yo no creo que sea responsabilidad del Agente Económico Preponderante explicar por qué se da esta situación más allá de decir que fue un mandato de la autoridad correspondiente; yo creo que el que tiene que explicar esto en determinado momento pues es el órgano regulador, el que tomó la decisión de por qué se hace, y el órgano regulador es el que tiene que comentar lo que usted, Comisionada Labardini, indicó en cuanto a las implicaciones que tiene para la competencia.

Pero no creo que sea el Agente Económico preponderante el que deba explicar esto.

Y con respecto al último comentario, bueno, yo creo que el margen que tiene el Instituto está limitado, no creo que podamos mandar uno u otro, creo que ya está indicado.

Y bueno, los acuerdos especifican que en caso de no acreditarse una prueba para alguna de las tarifas minoristas del Agente Económico Preponderante las soluciones posibles son: modificar la tarifa minorista a la alza; y dos, modificar la tarifa mayorista a la baja. Pero en un caso extremo el AEP podría tener poco o nulo margen para modificar la tarifa minorista a la alza, debido a que tiene ciertas restricciones por dos sistemas de precio tope a los que está sujetos, uno por título de concesión y otro por cuestiones de preponderancia.

Y por el otro lado, podría ser que la tarifa mayorista hubiera sido determinada por el Instituto con base en modelos de costos, por lo que existirían casos en los cuales no habría solución a la no acreditación de una prueba.

Gracias, Comisionada.

**Comisionada Presidenta Adriana Sofía Labardini Inzunza:** Gracias, Comisionado Fromow.

Comisionado Robles.

**Comisionado Arturo Robles Rovalo:** Gracias, Presidenta.

Coincido en que hay distintos mecanismos y que como ya lo expuso el área, podemos usar uno o la combinación de varios, y que sí va a ser una tarea de este Instituto el estar muy pendiente de cómo se comportan estas ofertas.

Y abundando en esta parte de cuáles son las consecuencias de que no se cumpla una prueba de replicabilidad, yo tengo una duda con el área y es respecto específicamente a los servicios móviles.

Entiendo que para hacer la prueba el nivel de agregación va a ser a través de una cartera de productos que va a estar desagregada entre prepago y postpago, en este caso cómo vamos a hacer para identificar si hay una oferta específica, la cual no cumple; y luego, si esa oferta no cumple cuál es la oferta que vamos... cómo la vamos a identificar y luego qué quitaríamos, ¿la cartera completa?, ¿identificaríamos una oferta y esa es la que se indicaría que se quite del mercado?

¿Cómo operaría en el caso específico de los servicios móviles, donde el nivel de agregación es por cartera de productos?

**Lic. Lorely Ochoa Moncisvais:** Gracias, Comisionada.

Cómo funcionaría aquí es, se realizarían... según la propuesta del área se realizarían dos pruebas, una para la cartera de prepago y una para la cartera de postpago; adicional a la información que el preponderante debe entregar para poder hacer la prueba, también le estamos solicitando información de sus tarifas minoristas que son más representativas en términos del 80 por ciento de sus ingresos brutos.

Este segundo grupo de información es para seleccionar aquellas tarifas que en algún momento nosotros como Instituto podríamos mandar que se

suspendieran en caso de que la prueba de replicabilidad no se aprobara; pero esta prueba de replicabilidad es a nivel cartera, no se vería si una tarifa en particular no aprobó, sería para el conjunto de las ofertas de prepago o bien para el conjunto de las ofertas de pospago.

Y sobre la información de las tarifas individuales, ya sea de prepago o de pospago, el Instituto seleccionaría aquellas que considerara necesarias como para incentivar al AEP a mover sus precios a la baja.

**Comisionado Arturo Robles Rovalo:** Gracias.

Entonces, si entiendo bien, una vez que se detectara que no cumple con el test de replicabilidad se seleccionaría cual de este 80 por ciento del total de ofertas, en caso de prepago y pospago, no cumplen, y sobre esas se mandataría que dejen de ofertarse.

**Lic. Lorely Ochoa Moncivais:** Así es, Comisionado, la única precisión es que es optativo, no porque la prueba de replicabilidad no se acreditara forzosamente tendríamos que ordenar la suspensión de tarifas; y creo que eso lo dejamos en algún momento en la discusión de la resolución bienal a efecto de también poder valorar un poco la magnitud del estrechamiento que en algún caso se pudiera dar.

**Comisionado Arturo Robles Rovalo:** Muchas gracias.

**Comisionada Presidenta Adriana Sofía Labardini Inzunza:** Continúa el proyecto a su consideración.

Perdón, no, es verdad. ¿Usted quiere que sometamos a votación su propuesta?, y si podría plantearla para que sepan exactamente cómo votar.

**Comisionada María Elena Estavillo Flores:** Sí, muchas gracias, Comisionada Presidenta.

Es una propuesta conceptual, en ese sentido se los planteo. Y es señalar en el lugar apropiado de la resolución, que en estos casos una decisión posible que podría tomar el Instituto es modificar la oferta mayorista, sustentado en que se detecte que hay un problema de competencia.

**Comisionada Presidenta Adriana Sofía Labardini Inzunza:** ¿Es clara la propuesta?

**Comisionado Arturo Robles Rovalo:** Sí, Comisionada.

Una disculpa, yo no quedé del todo claro con la propuesta, si la puede repetir.

**Comisionada María Elena Estavillo Flores:** Con mucho gusto, Comisionado.

La propuesta sería mencionar en la resolución que una acción posible por parte del Instituto sería ordenar la modificación de la oferta mayorista, con base en que se detecta un problema de competencia.

**Comisionado Arturo Robles Rovalo:** Gracias, Comisionada.

**Comisionada Presidenta Adriana Sofía Labardini Inzunza:** Comisionado Contreras.

**Comisionado Gabriel Oswaldo Contreras Saldívar:** Gracias, sólo para claridad.

Tengo la impresión, pero no sé si es textual, que en la resolución nosotros dejamos la alternativa en manos del Agente Económico Preponderante; mi preocupación respecto a atender la propuesta es que estaríamos cancelando una alternativa a la cual tiene derecho por disposición de este mismo Pleno.

Me gustaría si nos pudieran ayudar, no sé si la Unidad de Política Regulatoria o Jurídico, de si efectivamente es así. Si no mal recuerdo, en la revisión bienal dejamos la alternativa en manos de preponderan y no como la potestad del Instituto de ordenar o una y otra cosa, sino era una potestad, una alternativa dada expresamente al preponderante, que podía... sí, perdón.

**Comisionada Presidenta Adriana Sofía Labardini Inzunza:** Sí, Víctor.

Gracias, Comisionado.

**Lic. Víctor Manuel Rodríguez Hilario:** Sí, la Sexagésima Cuarta, una es elección del Agente Económico Preponderante de decidir entre una y otra.

Dos, como lo había comentado Lorely, no es obligación de que el Instituto cese la comercialización de una tarifa en particular, es decir, puede ser que aún y cuando se vea un estrechamiento de márgenes, puede ser que la prueba no le haga sentido al Instituto determinar que una tarifa en particular podría ser dejada de comercializar; así se estableció en los propios... en la propia medida Sexagésima Cuarta.

Con respecto a las ofertas de referencia, nosotros señalamos y no nada más es de la revisión bienal, está establecido en todas las revisiones de las ofertas de referencia.

Si el Instituto observa condiciones de competencia, el Instituto podría en su momento dado cambiar la oferta de referencia, pero nosotros no lo estamos ligando aquí con un estrechamiento o una cuestión de replicabilidad económica; creemos que si ustedes observan que eso afecta a la competencia, no por la prueba, si pase o no pase la prueba de replicabilidad, tendría que el Instituto automáticamente modificar la oferta.

Creo que es una elección del Instituto cuando observe que verdaderamente existen elementos que afecten la competencia, no por una prueba de replicabilidad.

**Comisionada Presidenta Adriana Sofía Labardini Inzunza:** El Comisionado Juárez había pedido la palabra, y después el Comisionado Cuevas.

**Comisionado Javier Juárez Mojica:** Yo me apartaría de esa propuesta conceptual que nos hace la Comisionada Estavillo, porque efectivamente, ya dijimos cuál es la consecuencia en caso de que no se pase la prueba de replicabilidad.

Y textualmente lo que dice la medida es que en caso de que las tarifas al público no pasen la prueba de replicabilidad económica, el Agente Económico Preponderante a su elección podrá modificar las tarifas de los servicios mayoristas regulados o al usuario final, a fin de que en un plazo no mayor a 30 días naturales posteriores a que se le notifique sobre dicha situación se apruebe definitivamente la prueba de replicabilidad.

Entonces, la consecuencia en caso de que no se pase la prueba de replicabilidad ya la establecimos, aquí estaríamos yendo más allá sin perjuicio de que la preocupación de que en caso de que no hay condiciones de competencia podríamos revisar las ofertas en términos de las medidas, pero no creo que sea el resultado de la aplicación de la prueba de replicabilidad y por eso no acompañaría la propuesta conceptual.

**Comisionada María Elena Estavillo Flores:** Se tuvo que retirar la Comisionada Presidenta, me pidió que modere en su ausencia.

Yo había pedido la palabra, me voy a permitir... me voy a dar la palabra.

Es precisamente, si no lo hice con esa claridad pues lo hago ahora, precisamente por eso insistí que sería modificar la oferta de referencia porque detectáramos un problema de competencia, precisamente haciendo referencia a esta facultad que previmos en la resolución de preponderancia desde un inicio y que no se ha modificado, y es esta facultad de que

ordenemos la modificación de las ofertas mayoristas cuando detectemos un problema de competencia.

Y por eso lo estoy proponiendo simplemente para reflejar en esta resolución que esta sería una posibilidad y así lo expresé, no que sería una consecuencia automática, sino que si por consecuencia de alguna situación en la que se haya contratado un elevado número de ofertas no replicables y que eso nos llevara a concluir que se está generando un problema de competencia, entonces podríamos ordenar la modificación de las ofertas.

Esto ya es con independencia de lo que establecimos en esta medida que le da al preponderante la opción de modificar ya sea las tarifas minoristas o las tarifas mayoristas, y esto es simplemente para darle claridad al Agente Económico Preponderante de lo que puede ocurrir.

**Comisionada Presidenta Adriana Sofía Labardini Inzunza:** Muchas gracias.

Comisionado Fromow.

**Comisionado Adolfo Cuevas Teja:** No, estaba yo, perdón.

**Comisionada Presidenta Adriana Sofía Labardini Inzunza:** Perdón, pensé que ya había hablado, Comisionado Cuevas.

Perdón, tuve que ausentarme un minuto. Y después, Comisionado Fromow.

**Comisionado Adolfo Cuevas Teja:** Gracias.

Para observar lo siguiente.

También me aparto en el sentido directo de que la consecuencia de la no aprobación de un test de replicabilidad diera lugar a la modificación por parte nuestra de cualquier término, sin reconocer ya la libertad que dimos al Agente Económico Preponderante de hacerlo.

Situación que considero distinta de la modificación de ofertas de referencia, que parte de un supuesto también diferente, que previmos así en las medidas; lo cual llevaría a que de no haberlas condiciones técnicas para incorporar algunos elementos necesarios a ofertas específicas, no a la de referencias específicas, nos veamos en la necesidad de modificar la oferta de referencia.



Pero me parece que eso también tiene que analizarse caso por caso, ante el evento de que en el caso concreto no nos dé la oferta de referencia para poder cuadrar las ofertas minoristas, y en ese sentido tener que acudir al expediente de modificar la de referencia; lo cual supondría para mí un proceso *ad hoc*, especial, y en modo alguno una fórmula general en este momento que nos llevara ya a determinar la modificación de ofertas de referencia a partir de algunas problemáticas particulares de replicabilidad.

Razón por la cual no acompañaría la propuesta.

**Comisionada Presidenta Adriana Sofía Labardini Inzunza:** Gracias.

Comisionado Fromow.

**Comisionado Mario Germán Fromow Rangel:** Gracias, Comisionada.

También para apartarme y, en dado caso, si se pone a votación votar en contra.

Yo creo que no es necesario mezclar en este instrumento algo que ya está definido en otro y que francamente es derivado del mismo, creo que no tendría por qué ponerse aquí, no aporta nada; o sea, en esa situación pues sabemos que tenemos esa herramienta y que se pudiera utilizar, yo no veo algo, algún valor agregado de decirle al preponderante: "ah, pero acuérdate que también tenemos esta situación".

Por lo que yo me aparto de la propuesta.

**Comisionada Presidenta Adriana Sofía Labardini Inzunza:** Gracias, Comisionado.

Perdón, Comisionado. ¿Alguien más quiere pronunciarse?

Yo comparto la preocupación, pero creo que está prevista la posibilidad de modificación de ofertas cuando está en riesgo la competencia; si se trata de reiterar algo que ya está en las medidas de preponderancia no tengo ningún problema con hacerlo.

Pero sí creo que si ello implica alguna modificación a la Sexagésima Cuarta pues sería peligroso insertarlo si es una simple reiteración de los mecanismos que hay, porque esto pues atiende a estrechamiento de márgenes; otras medidas pues tienen que ver con no discriminación en las ofertas, en fin, y también no depredación.

Pero creo que ya están las vías establecidas para hacerlo, por eso me apartaría.

Comisionado Robles.

**Comisionado Arturo Robles Rovalo:** Gracias, Comisionada.

Yo coincido con la parte de la preocupación que hay en no mostrar claramente -aunque pueda ser reiterativo- los posibles efectos que tendría por lo mismo que manifesté en mi intervención anterior, respecto a que no queda claro cómo son las medidas correctivas que podríamos utilizar, si bien vienen otros instrumentos.

En este sentido, aunque no coincido tal cual con la propuesta, sí creo que puede dejar una... o que el proyecto tal cual como está no determina exactamente cuáles son las posibles consecuencias, ni siquiera desde dónde hasta dónde podrían ir.

Y también por eso mi última pregunta que hice al área, respecto a cuáles son los elementos que se considerarían para bajar una oferta en el caso de servicios móviles, ya que parece que quedaría un poco a discreción toda la parte de una vez inclusive que no pase la prueba de replicabilidad, después cuál sería el siguiente paso.

Ya que como nos explicaba el área, seleccionarían un porcentaje de las ofertas y sobre ese le harían un análisis, que tampoco queda claro cuál sería, y después se aplicarían medidas, que tampoco por lo menos en este proyecto se especifican, aunque si bien sabemos que tenemos un universo que podemos complementar.

**Comisionada Presidenta Adriana Sofía Labardini Inzunza:** Gracias, Comisionado.

A votación esta propuesta, quienes estén a favor.

**Lic. Yaratzet Funes López:** La Comisionada Estavillo.

**Comisionada Presidenta Adriana Sofía Labardini Inzunza:** ¿En contra?

**Lic. Yaratzet Funes López:** El resto de los comisionados, por lo tanto no se aprueba, Comisionada Presidenta.

**Comisionada Presidenta Adriana Sofía Labardini Inzunza:** Gracias.

Continúa el proyecto a su consideración.

Comisionado Fromow y después Comisionado Robles.

**Comisionado Mario Germán Fromow Rangel:** Gracias, Comisionada.

Para pedirle al área una aclaración, en el punto III.1 que tiene que ver con los servicios móviles, lo que salió a consulta la temporalidad era ex post cada seis meses, ahora están proponiendo que cada tres meses.

Considero que es un incremento considerable en el trabajo que se lleva, que tendrían que realizar las áreas involucradas, por lo que pediría una explicación de por qué están modificando el proyecto en este sentido.

Muchas gracias, Comisionada Presidenta.

**Comisionada Presidenta Adriana Sofía Labardini Inzunza:** Al contrario.

Por favor, licenciado Víctor Rodríguez.

**Lic. Víctor Manuel Rodríguez Hilario:** Un poco otra vez, en todos los enfoques que el área consideró adecuado que para prevenir que en su momento dado pudiera existir un estrechamiento de márgenes por parte del Agente Económico Preponderante, una revisión con mayor periodicidad podría prevenir esas prácticas si en dado caso existiera el estrechamiento de márgenes.

No hay en la evidencia internacional, puede ser de seis meses, 12 meses, pero a final de cuentas es con cuánto tiempo un órgano regulador considera adecuado revisar la replicabilidad económica.

**Comisionada Presidenta Adriana Sofía Labardini Inzunza:** Comisionado Fromow.

**Comisionado Mario Germán Fromow Rangel:** Gracias.

Según algunas de las presentaciones de nuestros consultores la propuesta original era seis meses, dado que bueno, de la poca experiencia que había internacional pareciera que esa era la mejor práctica; sin embargo, bueno, aquí están poniendo tres meses.

¿Realmente hay algo que nos indique que en seis meses no podríamos tener alguna cuestión que evite alguna distorsión del mercado?, dado que, bueno, pocos países tienen esta situación y la mayoría lo aplica a seis meses según la información de los consultores.

Gracias, Comisionada.

**Comisionada Presidenta Adriana Sofia Labardini Inzunza:** Lorely, por favor.

**Lic. Lorely Ochoa Moncisvais:** Gracias, Comisionada.

Como comentó el Titular, durante el proceso de consulta y el análisis que estuvimos haciendo con los consultores en el equipo interno estuvimos valorando distintas alternativas; evidentemente, fue una preocupación reiterada el periodo o la frecuencia con la que se planteó en la consulta pública hacer la prueba en el caso de servicios móviles.

Cuando nosotros estuvimos evaluando cuáles eran las alternativas veíamos que, por ejemplo, un tema era la temporalidad o la frecuencia de estas pruebas; otro tema era si deberíamos abrir una cartera que originalmente se planteó en dos o más, y así otra serie de criterios.

Desde el punto de vista del área es importante atender las preocupaciones de la industria; no obstante, consideramos que también con una prueba de seis meses sería factible detectar algún problema de estrechamiento de márgenes.

La parte en la que coincidimos o que vemos mucho más relevante hacer una adecuación respecto a lo que se propuso en la consulta pública, es analizar por separado la cartera de prepago y la de pospago; pero consideramos que con ambas periodicidades se podría generar información relevante a efecto de detectar un posible estrechamiento de márgenes.

**Comisionada Presidenta Adriana Sofia Labardini Inzunza:** Gracias, Lorely.

Comisionado Fromow.

**Comisionado Mario Germán Fromow Rangel:** Gracias.

Entonces lo que infiero de lo señalado por el área es que, bueno, que no hay una evidencia internacional que indique que deberíamos de hacerlo en tres meses, únicamente porque así alguien lo indicó en la consulta tal vez sin más fundamento que el que es mejor tres meses que seis meses; pues estamos aceptando esa situación y lo estamos... bueno, el proyecto lo está planteando como tres meses, más allá de que hubiera algo relevante que nos indique que debería ser tres meses en lugar de seis meses.

¿En algún momento el consultor indicó algo al respecto, respecto de esta temporalidad de tres meses?, más allá de bueno, pues decir "está bien, lo está pidiendo la industria y pues vamos a darle, vamos a concedérselo de alguna forma.

Únicamente saber si el consultor indicó algo en que sería mejor hacer un análisis en tres meses que seis meses.

Gracias, Comisionada.

**Comisionada Presidenta Adriana Sofía Labardini Inzunza:** ¿Qué dijo el consultor?

**Lic. Víctor Manuel Rodríguez Hilario:** El consultor señaló, y fue una de las propuestas y uno de los motivos de las consultas públicas es poder enriquecer el proyecto, señaló que podríamos tener seis meses pero que no era una práctica; en la evidencia internacional todos están orientados hacia un servicio fijo, en los servicios móviles podríamos tener un mayor debate sobre todos los temas, derivado de que no hay una cuestión si es ex post o ex ante.

Entonces, la cuestión y como nosotros lo vimos es tratar de prevenir y observar de una manera más sistemática o con mayor periodicidad anualmente el estrechamiento de márgenes, puede haber otra manera en la cual –si ustedes lo consideran, comisionados- ver el estrechamiento de márgenes derivado de diferentes enfoques, pues no hay una cuestión única a nivel internacional de qué se podría hacer.

Entonces, es a consideración de nosotros proponerlo a tres meses.

**Comisionada Presidenta Adriana Sofía Labardini Inzunza:** Si me permiten en este punto, y consciente pues del objetivo de interés público a lograr de competencia, de que puedan replicar las ofertas minoristas los operadores móviles virtuales, la enorme concentración que tiene el preponderante en este mercado móvil, el conjunto de medidas que se nos está proponiendo, que pues es bastante flexible.

En la consulta pública si bien no hay una unanimidad por que fueran ex ante, y además tenemos una limitante legal, porque en la medida Sexagésima Cuarta ya dijimos que ex post, pero sí hubo muchas voces pidiendo que fueran ex ante, excepto Telmex y Telcel.

Si combinamos el hecho de que es ex post con el hecho de esta enorme agregación de todos los planes por un lado de prepago, con todos los planes por otro de pospago, pues tenemos un proyecto en mi opinión bastante laxo en términos de temporalidad y en términos de cómo vamos a medir la replicabilidad si están agregadas todas las ofertas, prepago por un lado y pospago por otras, lo cual nos puede dar varios falsos negativos.

Y por lo menos el reducir de seis a tres meses sí creo importantísimo, ya que no lo podemos hacer ex ante, sí atenúa y acorta el riesgo que algún competidor no pueda replicar estas ofertas; y el que lo pueda hacer el Instituto dentro de los... o sea, cada tres meses, no cada seis, creo que todavía permite ciertas limitantes al corregir y que pueda reaccionar.

Dejarlo seis meses en un mercado virtual móvil tan incipiente, que no ha crecido, me parece muy riesgoso; no es un estándar de replicabilidad ni por la temporalidad ni por la agregación como está planteada, pues que permita detectar problemas de competencia; reducir de seis a tres por lo menos ayuda a atenuar el que no sea esta prueba ya demasiado tarde cuando se haga.

Y por eso, en mi opinión, dado que no podemos cambiar lo a ex ante porque ya estaba sí en la medida 64 del Anexo 1, por ahora pues creo que sí es adecuado.

Comisionado Fromow.

**Comisionado Mario Germán Fromow Rangel:** Gracias.

Bueno, yo difiero que tengamos algo laxo en este proyecto, pero bueno, es lo que está a consideración de los comisionados.

Nada más lo que quería era resaltar el argumento que está detrás de tres meses, ¿no?, o sea, si se considera que poniéndolo a tres meses en lugar de seis ya tenemos algo que no sea tan laxo.

Bueno, pues no hay evidencia internacional en ese sentido, como ya lo indicó el área, pudiera inclusive ser un mes o una semana si de cuestiones laxas se quiere indicar que es la razón por la que se pone a tres meses, pues bueno, yo creo que si lo hacemos cada semana o diario tendríamos menos laxo que eso, ¿no?

No creo que vaya por ahí, hay evidencia internacional como dijeron, en lo fijo, de cada seis meses; pero bueno, pues como todo, cada regulador pone sus reglas, la cuestión es que tenga la infraestructura y tenga los recursos humanos para poder llevar a cabo eso, aparte de todas las funciones que realiza.

Entonces, no haré ninguna propuesta, pero sí resaltar que estos tres meses se ponen más que nada por...

**Comisionada Presidenta Adriana Sofía Labardini Inzunza:** ¿Es ambulancia o es alerta sísmica?

**Comisionado Mario Germán Fromow Rangel:** Bueno, yo termino.

Espero que eso no salga en la versión estenográfica, pero...

**Comisionada Presidenta Adriana Sofía Labardini Inzunza:** Perdón, alguien nos puede informar si hay, no suena, pero bueno, si alguien nos puede dar un poquito más de información.

Perdón la interrupción, Comisionado Fromow.

**Comisionado Mario Germán Fromow Rangel:** Bueno, empiezo de nuevo.

Si me pueden mostrar la grabación, en dónde me quedé. Bueno, está bien, no importa la interrupción, seguiré en lo que creo que me quedé.

Sí, nada más indicar que estos tres meses pues se están definiendo para ser sensible a una inquietud supuesta de algunas de las personas que participaron en la consulta pública respectiva.

Gracias, Comisionada.

**Comisionada Presidenta Adriana Sofía Labardini Inzunza:** Al contrario, Comisionado.

Comisionado Robles, y una disculpa.

**Comisionado Arturo Robles Rovalo:** Gracias, Comisionada Presidenta.

Justamente en este punto como menciona el Área, no hay suficiente evidencia internacional, sobre todo por el tipo de temporalidad que se está ofreciendo en cuanto a que es ex post para servicios móviles, no hay una constante en cuanto al tiempo que se está dando.

Sin embargo, sí como se mencionaba respecto a que puede haber, yo sin coincidir en que es laxa la propuesta, yo creo que es razonablemente robusta y nos permite tener un punto de partida para este tipo de pruebas de replicabilidad.

Sí creo que dado que no hay un... dado que por esta parte de cómo se integra la cartera, como la han mencionado, puede ser más difícil detectar con precisión exactamente cuáles son las ofertas que pueden no ser replicables, y luego en caso en el análisis tampoco queda claro cómo se hará.

Sí hay una referencia o una referencia sobre todo el grupo de reguladores europeos BEREC, en la *guidance on the regulatory accounting approach to the economic replicability test*, donde lo que mencionan es que la temporalidad se puede fijar en función de la dinámica del mercado; un mercado muy dinámico puede requerir que la prueba sea con mayor frecuencia que un mercado maduro. Y respecto a esto dejan... como ellos son un grupo de reguladores que dan recomendaciones a cada uno de los miembros de la Unión, dejan a la opinión de cada regulador el momento o la frecuencia en la que se van a hacer.

En este sentido, dado que sí hay una referencia respecto a que tenemos las facultades en función de la dinámica, yo considero que es suficiente y es viable y deseable que sea cada tres meses, para tener una alerta temprana en caso de que haya una posible oferta que no sea replicable.

Gracias, Comisionada.

**Comisionada Presidenta Adriana Sofía Labardini Inzunza:** Muchas gracias, Comisionado Robles.

Pues en efecto, en móvil yo creo que hay un mayor dinamismo que en fijo, en ofertas.

Sigue a su consideración el proyecto.

Comisionada Estavillo.

**Comisionada María Elena Estavillo Flores:** Gracias, Comisionada Presidenta.

Yo tengo una duda para la Unidad, porque señala el proyecto que la primera revisión será una prueba piloto y que esa llevará a algunas modificaciones.

Entonces, quisiera tener claridad sobre que modificaciones podrían hacerse, se habla de los supuestos del modelo.

En los documentos que tenemos a la vista hay un archivo en Excel, y en la pestaña de supuestos hay un listado de conceptos; entonces, a mí no me queda claro cuáles son los supuestos de ese listado de conceptos; y entonces, en qué sentido se podría modificar, o si todavía no tenemos los insumos suficientes en esa parte del modelo.

Para entender muy bien cuál es esta porción que quedaría a una definición posterior.



**Lic. Lorely Ochoa Moncivais:** Gracias, Comisionada.

Respecto a los modelos lo que estamos planteando es una prueba piloto, ¿por qué? Porque es la primera vez que lo vamos a intentar, tiene un requerimiento de información bastante considerable; nosotros también tenemos que ver qué tan calibrados están los modelos si queremos dejar la posibilidad de que en caso de que, por ejemplo, hubiera un error en el modelo en una fórmula, lo podamos adecuar para obtener resultados robustos.

En este sentido es que planteamos una prueba piloto para la primera vez que se ejecute la prueba. Esto fue de hecho también una recomendación de la CNMC, el regulador de España, porque en la experiencia que ellos tuvieron consideraron que era bastante valioso que pudiéramos darnos la oportunidad de cerrar y precisar cualquier elemento específico del modelo.

Esta prueba piloto no implicaría modificaciones al diseño, es decir, a los criterios de si es un operador igualmente eficiente, si es cada tres meses, etcétera; iría más sobre la herramienta con la cual se implementarían las pruebas de replicabilidad.

Por lo que hace a la información que se tiene que alimentar con el modelo, como ustedes saben, ahorita lo que se tiene en los Excel es información ficticia, es decir, tanto la información que constituye el requerimiento de información al AEP, que vendría siendo la información que él periódicamente tendría que entregar para calcular los modelos con base en su separación contable, o bien con estimaciones específicas para tales criterios.

También existen otros rubros que son los supuestos, es decir, son aquellas variables a las cuales les vamos a definir un valor y que salvo que se hubiera una condición relevante que se presentara no las estaríamos modificando, por ejemplo, la vida media del cliente, es decir, qué tanto tiempo o qué tantos meses permanece un usuario del Agente Económico Preponderante en cierto tipo de oferta minorista; quizá definimos que es equis meses y ese valor puede permanecer durante distintas implementaciones de la prueba.

Esos conceptos están marcados también incluso en un color particular en el Excel, y son los que planteamos que tenemos que hacer un requerimiento de información a efecto de poder hacer una estimación de ellos y determinarlos en el modelo.

**Comisionada Presidenta Adriana Sofía Labardini Inzunza:** Gracias.

Comisionada.

**Comisionada María Elena Estavillo Flores:** En ese caso creo que sería útil darle más claridad a esta parte del proyecto, porque solamente se dice que podrían modificar los supuestos, y los supuestos lo podemos entender de muchas formas distintas.

Aquí yo estoy entendiendo más bien que se pueden modificar fórmulas, parámetros, alimentados con la información que se va a obtener; y pudieran ir... digamos, cubrir más elementos pero del modelo, exclusivamente del modelo.

Entonces, me parece que sí deberíamos dar más claridad a esto, porque los supuestos se pueden entender como las bases que estamos aprobando en este momento, o sea, el supuesto puede ser que se use el operador eficiente, pero eso no es lo que se está proponiendo.

Entonces, sí me parece importante darle claridad a esto.

**Comisionada Presidenta Adriana Sofía Labardini Inzunza:** Gracias.

Lorely, ¿quiere contestar algo?

Pues sí, por supuesto, se puede entender la metodología, el modelo de costos, el tipo de operador igualmente eficiente o no, en fin, me parece valioso que haya un piloto, así sí lo creo importante; pero ver cómo eso podría cambiar ya la prueba que después se haga.

Bueno, seguimos con el proyecto a su consideración, hemos abordado varios temas.

Bueno, Comisionado Robles, hay varios temas que abordar todavía ahí, quisiera irlos como identificando.

Comisionado Robles.

**Comisionado Arturo Robles Rovalo:** Gracias.

Justamente es para atender un tema que todavía no abordamos, pero en el cual inclusive me gustaría hacer una propuesta.

En los distintos estándares de costos que se están utilizando, o más bien, la eficiencia que se está utilizando para medir los estándares de costos, el proyecto propone para el caso de internet fijo y con telefonía fija utilizar un modelo conocido como SO, donde se considera la eficiencia del Agente Económico Preponderante ajustada por una menor escala; y esto es en aras

de lo que la misma prueba de replicabilidad tiene como objetivo, que es dar espacio a los nuevos entrantes o a los operadores móviles virtuales en este caso, que utilizan insumos del Agente Económico Preponderante o de otro operador, para que los costos efectivamente sean replicables.

En este sentido, primero preguntarle al área si no sería deseable que también se utilizara este mismo modelo para los servicios móviles, dado que también estamos haciendo una oferta conjunta de voz fija con internet... de voz móvil con internet móvil, y con el cual también a los operadores móviles virtuales les permitiría que se les considere la parte de ajustarlo en función de la escala conforme vayan creciendo.

**Lic. Víctor Manuel Rodríguez Hilario:** La cuestión de por qué utilizamos operadora igualmente eficiente, no quiere decir que un operador móvil virtual no pueda cubrir los costos de un Agente Económico Preponderante, es decir, puede que un operador móvil virtual esté asignado a un cierto nicho de mercado y no tenga la necesidad de ir y pagar distribución, tener empleados para distribuir, tener un marketing elevado como pudiera tener el Agente Económico Preponderante.

Eso no excluye, es decir, no estamos señalando que no pueda existir operadoras móviles virtuales más eficientes que el Agente Económico Preponderante para proveer sus servicios.

Si lo que vemos nosotros como operadores móviles virtuales en la actualidad, vemos que son muchos nichos que cuentan a través de prepago y que no tienen establecidos o no tienen establecimientos fijos para vender sus productos, o propios; es a través de cadenas comerciales o a través de online, donde pueden ellos recargar y vender su producto.

Por lo tanto, lo que nosotros estamos viendo que a diferencia del fijo, en el cual la mayoría de las veces los operadores fijos están más dedicados a tener una distribución fija para tener sus servicios; o que ciertos elementos de red pudieran si estar considerados a través de una escala tener elementos para sacar el tráfico hacia otras redes, pues va a tener que tener por lo pronto una escala mínima para poder ser competitivo, sino en otro caso va a estar en desventaja.

Por eso es la diferencia que nosotros establecimos, no vemos ahorita una cuestión que pudiéramos decir que una escala diferente de tamaño pudiera tener la consecuencia para nosotros, que en el servicio móvil pudiéramos incluir un operador similarmente eficiente y tener un ajuste de los costos que vemos en el Agente Económico Preponderante, y ponerlo a través de un ajuste en escala.

Eso es lo que nosotros vemos como Unidad, pero es una cuestión –creemos- que es qué eficiencia es la que nosotros debemos de considerar al establecer un piso mínimo a las tarifas, ¿no?

**Comisionada Presidenta Adriana Sofía Labardini Inzunza:** Comisionado Robles.

**Comisionado Arturo Robles Rovalo:** Gracias.

Efectivamente, este modelo no dejaría afuera a aquellos operadores móviles virtuales que por su forma de operar no necesitaran o no requirieran en la parte de la escala una mayor operación, porque probablemente tienen puntos de venta online o porque probablemente no utilicen todas las plataformas; sin embargo, sí estaríamos... sí se corre el riesgo de dejar fuera a aquellos operadores que en un principio si no tienen una escala suficiente incurrir en mayores costos.

Y justamente por eso hago la propuesta a este Pleno, de que se pudiera considerar la opción de que también a los servicios móviles y no sólo en el internet fijo se utilizara un modelo de costos que se ajustara a la escala del servicio, ya que también en ciertos casos el servicio móvil -especialmente en la parte de datos móviles- todavía es un mercado que se está desarrollando y que puede tener nuevas oportunidades en gran medida en estos operadores móviles virtuales.

Que además, es una política o una tendencia que hemos estado acompañando en este Instituto, el dar oportunidad a los operadores móviles virtuales de entrar al mercado y de consolidarse, y justamente el permitirlos ajustarlos por escala les permitiría tener esta flexibilidad para probar distintos modelos y distintos nichos de mercado.

**Comisionada Presidenta Adriana Sofía Labardini Inzunza:** Comisionado Fromow y después yo.

**Comisionado Mario Germán Fromow Rangel:** Sí, bueno, sobre ese punto pedirle al área, entiendo lo que se dice, que un modelo ajustado por escala o por tamaño pues qué parámetros se tendrían que establecer.

Y bueno, ver que pues esto es más que nada reventa para aquellos operadores móviles virtuales, no es otra cosa más que dentro de la escalera de inversión; que muchos por ahí dicen que la mayoría empiezan como revendedores y se supone que conforme van avanzando pues les interesa ir invirtiendo y tener cierta infraestructura, entonces ya estaríamos hablando de otra cuestión.

Pero bueno, aquí todavía estamos en la etapa de revendedores, que no es otra cosa más que eso.

Y bueno, ver cuál sería la situación, porque sí hay que indicar que cualquier modelo que pongamos diferente pues el piso es diferente, y por lo tanto, el precio a los usuarios finales es diferente. O sea, está bien que tengamos por política pública que tomar algunas decisiones, pero bueno, en este caso directamente va a impactar pues el precio al usuario final en cierta forma.

Entonces, pues pedir la opinión del área en ese sentido.

**Comisionada Presidenta Adriana Sofía Labardini Inzunza:** Gracias.

Antes quisiera dar la palabra al Comisionado Robles, quien me la pidió, y después al área.

**Comisionado Arturo Robles Rovalo:** Gracias, Comisionada Presidenta.

Sólo para especificar por qué es parte de la misma pregunta, que justamente considerando que varios de los operadores móviles virtuales dan el servicio de reventa, pero que algunos de ellos pueden necesitar puntos de venta físicos, no virtuales, y que esto obviamente se podría atenderse con un modelo de costos adaptado por escala es que hago esta propuesta.

Obviamente, como menciona el Comisionado Fromow, el costo mínimo podría verse incrementado, pero a cambio se podría dar una mayor oferta de servicios del tipo de operadores móviles virtuales, en los cuales ellos mismos encontrarán nichos de mercado y ofrecer productos que diferenciarían y que al final también impactarían en beneficio del consumidor.

**Comisionada Presidenta Adriana Sofía Labardini Inzunza:** Muchas gracias.

Licenciado Víctor Rodríguez.

Perdónenme, es que iba a contestar. Comisionado Juárez, por favor.

**Comisionado Javier Juárez Mojica:** Es que es lo de lo mismo.

**Comisionada Presidenta Adriana Sofía Labardini Inzunza:** Sí, claro.

**Comisionado Javier Juárez Mojica:** Quisiera yo entender, creo que sí ay una diferencia entre la banda ancha fija, que sí se está modelando con un operador ajustado por escala y el tema de los servicios móviles.

En el tema de la banda ancha fija pues sí estamos considerando que puede haber un entrante que instale infraestructura, y a lo mejor tiene costos fijos y va a tener que pagar una ubicación en función de si... y no importa si tiene cien usuarios o mil usuarios, ahí sí va a haber un tema de escala.

En la parte -y nada más para entender bien- de los servicios móviles estamos modelando y hablando solamente de operadores móviles virtuales revendedores, no estamos hablando de un operador móvil virtual que se coloque en alguna otra categoría que pudiera llegar hasta el *full* MVNO y que instalen infraestructura y eso, no estamos hablando de esos.

Nada más si eso lo pudieran abordar para claridad en lo que ahorita respondan, Víctor, para entenderle bien, porque creo que esa es la diferencia entre la banda ancha fija que se está modelando con un ajustado y la parte de los servicios móviles, ¿no?

Gracias.

**Comisionada Presidenta Adriana Sofía Labardini Inzunza:** Víctor, por favor.

**Lic. Víctor Manuel Rodríguez Hilario:** Sí, como está el proyecto es eso, en la cuestión de operadores móviles virtuales vamos a tomar en cuenta los servicios mayoristas de un operador móvil virtual revendedor, entonces lo único que tiene es revender con otra marca los servicios provistos por el Agente Económico Preponderante.

Eso no está y no sé si me expliqué mal, eso no está peleado aunque tengan ellos puntos de venta ni que tengan marketing, lo único que estamos señalando es que el operador móvil virtual a los que estamos diciendo que pueden entrar y que no se le puede estar estrechando los márgenes, tienen que tener una eficiencia por lo menos igual que el Agente Económico Preponderante.

Habrá muchos casos en los cuales el operador móvil virtual esté online y pueda ser mucho más eficiente en la manera de vender que otros concesionarios o que el propio preponderante; pero pueden existir casos en los que tengan puntos de venta y ellos tener menores costos y puedan subsistir, y que el Agente Económico Preponderante no tenga un estrechamiento de márgenes.

En el caso de banda ancha, como se señala, primero lo que tenemos que identificar es qué operador debemos de modelar para después determinar los costos, como le llamamos en el proyecto, aguas abajo.

¿Qué son los costos aguas abajo? Son los costos minoristas que son de comercialización, de facturación, de publicidad, gerenciales y los costos de red.

En los casos de los costos de red, como lo señala el Comisionado Juárez, en el caso de la banda ancha nosotros tomamos en cuenta el SAIB, y dado que en el SAIB también necesitas tú tener infraestructura para sacar es servicio hacia el exterior, por lo tanto, necesitarías una red de transportes y una parte de coubicación, que están muy ligados en la cuestión de escala para que sus costos unitarios vayan hacia la baja. Entonces, ahí es cuando ajustamos la cuestión de escala y para otros elementos de red.

Por eso hacemos la diferenciación entre banda ancha fija y los demás servicios, y es una cuestión... otra vez como lo comentó el Comisionado Fromow, cualquier decisión que tome el Instituto tendrá como consecuencia o el establecer un piso más alto para los competidores; que no quiere decir que afecte a la competencia, a la larga puede tener un efecto pro competitivo si se utiliza una herramienta adecuada en la replicabilidad económica.

Es una cuestión de política pública por parte de ustedes.

**Comisionada Presidenta Adriana Sofía Labardini Inzunza:** Gracias.

Si me permiten en ese punto, en efecto, todos lo han expuesto muy bien.

En el proyecto, página 10, se explica que en los distintos modelos de eficiencia a tomar, en los de una empresa tan eficiente como el operador virtual pero con una menor escala, que es el que llamamos SEO, y explica, este esquema es más transparente que el REO pero aumenta la carga regulatoria -lo cual quería que motivaran por qué- al tener que ajustar los costos de la empresa virtual por una menor escala.

Asimismo, estimula una mayor competencia con respecto al enfoque EEO, de Eficiencia Equivalente de un Operador, particularmente si los competidores tienen una escala pequeña por ser su entrada reciente en el mercado; y para mí aquí está la razón para usar este modelo, si hay diferencias entre los operadores móviles hay una diferencia abismal de *market share* entre el preponderante y los operadores virtuales móviles, que queremos que entren claro eficientes, no ineficientes, pero las diferencias de escala son abismales.

Es verdad que ha predominado más un comercializador, un MVNO sin infraestructura, pero previmos una variedad amplia en los lineamientos de operadores móviles virtuales de ellos; quizá en la escalera de la inversión

empiecen así, con reventa, pero pues en la medida que se estimule -y una manera es este modelo de eficiencia SEO- puede ampliar la competencia, que es de lo que se trata todo este asunto de la replicabilidad y todo lo que hemos ido labrando en preponderancia.

No digo que sea absolutamente imposible lograrlo con un modelo EEO, pero sí creo -y aquí pues veo la razón- que apostarle a que su costo va a ser magro, magro, magro, como si tuviera pues la escala del preponderante, pues sí lo dejamos en una situación cuesta arriba.

Sí creo que si lo que se quiere es estimular la competencia, y aunque entiendo y me parecen muy buenas las razones por las que se adoptó este modelo para banda ancha fija, para el SAIB, pero aquí también hay barreras de entrada; y no podemos asumir que todos los modelos de operadores virtuales van a ser nada más revendedores, pues en buena medida tal vez de esto dependerá qué tanto invierten y pueden competir a escalas diferentes, atendiendo nichos diferentes.

De modo que yo comparto la visión del Comisionado Robles, estamos hablando de una participación y un crecimiento casi nulo del mercado de operadores virtuales hoy día; no tendría que quedarse así para siempre, en la medida que fueran madurando esos mercados puedes ir bajando el estándar de exigencia de replicabilidad, pero creo que hoy día es necesario, aquí lo dice el propio proyecto, que este es el tipo de eficiencia que estimula una mayor competencia con respecto al enfoque EEO.

Y por ello, yo creo que deberíamos usarlo también para móviles.

Comisionado Robles.

**Comisionado Arturo Robles Rovalo:** Gracias, Comisionada Presidenta.

Sí, también para la aclaración de que yo no estoy pretendiendo compararlo directamente con cómo se comporta el mercado de internet y telefonía fija; sin embargo, sí considero que hay costos que no son directamente asociados con la eficiencia y que sí podrían estar relacionados específicamente con la cadena de distribución, que pueden estar relacionados con la parte de la escala.

En este sentido, y como considero y como ya se ha expuesto, que no es un tema sólo técnico, sino también de cómo consideramos que se puede conseguir un mayor beneficio al consumidor, y también en aras del tiempo, de no alargar demasiado esta parte de los considerandos y de la discusión, propongo que se



ponga a votación mi propuesta de utilizar este modelo SEO para los servicios móviles y ya podamos seguir con el siguiente punto.

**Comisionada Presidenta Adriana Sofía Labardini Inzunza:** Muchas gracias, Comisionado.

Comisionado Fromow, y luego la pongo a votación.

**Comisionado Mario Germán Fromow Rangel:** Sí, bueno, que se ponga a votación, pero eso no quiere decir que antes de eso no podamos opinar, y eso vamos a hacer, Comisionada.

**Comisionada Presidenta Adriana Sofía Labardini Inzunza:** No, por supuesto que no... que sí, digo.

**Comisionado Mario Germán Fromow Rangel:** Lo que usted leyó, bueno, nada más leyó un párrafo del punto 2, eficiencia, dice la empresa verticalmente integrada, enfoque de operador igualmente eficiente, dice:

“...este enfoque genera transparencia y certidumbre al operador VI –o sea, verticalmente integrado- porque conoce sus costos, pero desconoce los costos de sus competidores; si existe información contable de la empresa VI la carga regulatoria es menor y el enfoque será más transparente y ofrecerá más certidumbre que las alternativas que se detallan a continuación: un enfoque de este tipo favorece la entrada de competidores al menos tan eficientes como la empresa VI –o sea, tiene sus ventajas-; después los de un operador razonablemente eficiente, el REO, este estándar usa los costos del competidos y no los de la VI, este estema será transparente como pública sea la información de costos. En general la incertidumbre para la empresa VI será mayor que en el caso del estándar EO; el operador VI al no conocer los costos de sus competidores no podrá saber si una oferta es replicable o no antes de lanzarla al mercado, ello le resta flexibilidad comercial para responder a los competidores...”.

Yo creo que si tuviéramos la información, ¿por qué no el REO?

**Intervención:** (Fuera de micrófono).

**Comisionado Mario Germán Fromow Rangel:** Por eso, el que considera a los otros.

O sea, realmente ahí vemos, pues se pone en los zapatos del otro y entonces ahí vemos si sus costos más lo que se llama en el argot, la grasita, pues les da para permanecer en el mercado de forma conveniente o no, ¿verdad?

Y bueno, después están los de una empresa tan eficiente como el operador verticalmente integrado pero con una menor escala, el SEO, dice este esquema que es más transparente que el REO, pero aumenta la carga regulatoria al tener que ajustar los costos de la empresa por una menor escala; asimismo, estimula una mayor competencia respecto al enfoque EEO, particularmente si los competidores tienen una escala pequeña por su entrada reciente en el mercado.

Y aquí me detengo para señalar precisamente lo que dijo el Comisionado Juárez, ¿de qué escala nos vamos a agarrar?, ¿cuál es el parámetro?, o sea, es diferente lo que se ve en móvil que en fijo, está clarísimo aquí la explicación que dio el área, o sea, no es lo mismo.

Pues estamos hablando de revendedores, pero que si la escala de inversión, que si después van avanzando en esta supuesta escalera de inversión y ya no son tanto solamente revendedores, sino empiezan a tener infraestructura. Bueno, pues ya tendríamos otros parámetros, pero actualmente lo que pongamos creo que sería arbitrario.

Entonces, nada más pediría que se especificara qué parámetro, cómo vamos a definir esa escala, de qué nos vamos a agarrar.

Y lo otro, bueno, pues está la otra opción, ¿no?, los de una empresa tan eficiente como el VI pero con algunos ajustes más allá de la escala, o sea, todavía podríamos inclusive si quieren otro enfoque más pro competitivo, supuestamente lo que se está haciendo aquí, pues agarremos lo otro y metamos todos los ajustes que queramos hasta que veamos más o menos si se puede o no competir según esto.

Como la consideración de un costo de capital diferente o ajustes asociados a la vida media del consumidor, las implicaciones de este enfoque sobre los criterios clave para el diseño son similares al anterior; y eso lo recalco, las implicaciones de este enfoque sobre los criterios clave para el diseño son similares al anterior.

O sea, bueno, pues yo diría, nada más que nos digan qué parámetros vamos a usar para la escala y creo que pues se podría votar, no sé si el área pudiera indicar eso.

Y también señalar que, bueno, no sé si en la consulta que se hizo, la consulta pública, realmente aquellos operadores que son MVNO que caen en esta categoría de reventa, que no son los operadores establecidos, ¿hicieron un comentario en ese sentido?, porque creo -hasta donde tengo información- solamente otros competidores establecidos del preponderante son los que hicieron esa propuesta.

Y bueno, es válido por política pública, si este Pleno considera que debe ser de esa forma pues también; pero saber si también -la segunda pregunta es al área-, si algún MVNO de los que no pertenecen a un operador establecido hizo algún señalamiento en la consulta pública.

Gracias, Comisionada.

**Comisionada Presidenta Adriana Sofía Labardini Inzunza:** Gracias.

Lorely o Víctor, ¿qué dijeron en la consulta pública estos operadores?; y los parámetros que se tomarían en cuenta en caso de usar la eficiencia SEO o REO.

**Lic. Lorely Ochoa Moncisvais:** De acuerdo, gracias, Comisionada.

Con relación a la participación en la consulta pública hubo 15 participantes, de los cuales solamente tenemos ahorita a Telecomunicaciones 360 como un operador móvil virtual; en efecto, manifestó que se deberían de tomar en cuenta los costos en los que incurre un operador móvil virtual, pero no proporcionó información adicional.

El resto de los participantes son operadores de red u operadores fijos, que si bien manifestaron que se debería de modificar el estándar de eficiencia, tampoco otorgaron ningún tipo de información que nos permitiera estimar o identificar la magnitud de cómo la escala de un operador móvil virtual podría afectar o incrementar sus costos a nivel minorista.

Entonces, por lo tanto no tenemos hoy por hoy información a la mano que nos permitiera determinar el factor de incremento para esos costos minoristas.

**Comisionada Presidenta Adriana Sofía Labardini Inzunza:** ¿Pero en qué modelo?, perdón.

**Lic. Lorely Ochoa Moncisvais:** En el modelo móvil.

**Comisionada Presidenta Adriana Sofía Labardini Inzunza:** Sí, sí, sí, ¿pero en qué modelo de eficiencia?

**Lic. Lorely Ochoa Moncisvais:** Ah, para movernos de un modelo del operador igualmente eficiente del AEP a cualquier otro con algún tipo de ajuste, no tenemos información; quizá en conversaciones recibimos algunos datos, pero no tenemos un dato por escrito firme que nos permita hacer estimaciones o ver que sea representativo para varios operadores móviles virtuales.

**Comisionada Presidenta Adriana Sofía Labardini Inzunza:** Gracias, Lorely.

Comisionado Robles.

**Comisionado Arturo Robles Rovalo:** Gracias.

Entiendo que en este momento no se tiene esa información, pero ¿el área ve inviable no conseguir esta información?

**Lic. Lorely Ochoa Moncisvais:** Durante la consulta pública en específico se les hizo la pregunta de si había un término de escala que pudiera afectar a nivel minorista y no recibimos información; en efecto, podríamos reiterar como Unidad de Política Regulatoria un requerimiento de información a los agentes económicos, pero no sé si obtendríamos suficiente información que nos permitiera estimar estos datos.

Un factor adicional que también consideramos cuando estuvimos definiendo esta prueba fue que a nivel internacional no existe tanta intervención a nivel de operadores móviles virtuales o hemos visto que han florecido en otros países sin necesidad de que se adopte algún modelo específico que contemple otro tipo de eficiencia.

**Comisionada Presidenta Adriana Sofía Labardini Inzunza:** Le voy a dar la palabra al Comisionado Fromow y me ha solicitado el Comisionado Juárez, y yo con mucho gusto lo hago.

Hay muchas dudas en torno a este tema y quisiera brevemente suspender la sesión pues por la necesidad de tener más datos en este aspecto específico, pero si usted quisiera manifestar algo.

**Comisionado Mario Germán Fromow Rangel:** Sí, gracias, Comisionada.

Nada más indicar la complejidad de este tema, los operadores móviles virtuales pues son operadores de nicho, como la mayoría de los mercados lo han indicado, mercados en diferentes países, o sea, en algunos han sido exitosos, en otros muy exitosos y en otros han sido un desastre.

Y bueno, aquí pues nada más recordar lo que nos vino a decir supuestamente el operador móvil virtual más exitoso que hay en Japón, nos vino a indicar que ellos son una historia de éxito en un mercado como el japonés porque después de 20 años pudieron llegar a tener un millón de usuarios, ¿no?

Entonces, bueno, cada mercado es diferente y cada regulador define qué es algo exitoso y qué no.

Pero solamente eso, yo sé que hay otras experiencias en otros países, pero bueno, solamente indicar la complejidad en este tema.

Gracias, Comisionada.

**Comisionada Presidenta Adriana Sofía Labardini Inzunza:** Les pediría que suspendiéramos siendo las 2:21, suspendamos 15 minutos, por favor, y reanudamos la sesión.

**Comisionado Mario Germán Fromow Rangel:** (Intervención fuera de micrófono).

**Comisionada Presidenta Adriana Sofía Labardini Inzunza:** Entre otros temas.

Gracias.

(Se realiza receso en sala)

**Comisionada Presidenta Adriana Sofía Labardini Inzunza:** Siendo las 2:40 reanudamos esta sesión.

Y doy la palabra al Comisionado Robles.

**Comisionado Arturo Robles Rovalo:** Gracias, Comisionada Presidenta.

Para reiterar la propuesta que hice hace unos momentos a este Pleno, respecto a considerar o a que se considere un modelo de eficiencia de costos ajustado a la escala, es decir, el modelo conocido como SEO en lugar del modelo EEO como está planteado actualmente para el servicio... para los servicios móviles.

**Comisionada Presidenta Adriana Sofía Labardini Inzunza:** ¿Hay claridad sobre la propuesta?

Comisionada Estavillo.

**Comisionada María Elena Estavillo Flores:** Gracias, Comisionada Presidenta.

Sí hay claridad, simplemente quiero expresar mi posición sobre esta propuesta, con la que concuerdo totalmente.

Y ahí también tenemos fundamento en lo que ya había planteado la misma recomendación de BEREC sobre este tema, señala que en algunas circunstancias, y que se dan en este caso plenamente, BEREC recomienda ajustar el estándar de eficiencia precisamente contemplando los ajustes en escala y nos da dos circunstancias: una es cuando la entrada o la expansión ha sido frustrada en el pasado, ese es el primero; y el segundo es cuando existe un mercado con bajo volumen de líneas -aquí estamos hablando de operadores móviles virtuales- y con un alcance geográfico también limitado, comparado al que tiene el agente con poder sustancial.

Aquí BEREC se refiere al agente con poder sustancial y yo creo que este es un punto muy importante, ahorita no estamos... en el proyecto se habla mucho del operador verticalmente integrado, pero lo relevante para nuestro análisis no es que esté verticalmente integrado, sino que es el preponderante; es el preponderante, porque también hay otros operadores verticalmente integrantes que no están incluidos aquí, o sea, no estamos hablando de Telefónica, no estamos hablando de ATT, estamos hablando del preponderante.

Ahora, también es el agente con poder sustancial, tenemos resoluciones vigentes de la Comisión Federal de Competencia declarándolo con poder sustancial; entonces, está es una situación particular que tiene que ver con su posición en el mercado, su posición de ventaja.

Y aquí se dan estas dos circunstancias de las que habla la misma recomendación de BEREC.

Y además, pues insistiendo, aquí el razonamiento para que hayamos incorporado la obligación de replicabilidad en la revisión bienal es porque estamos apostando a un concepto de competencia dinámica; quiere decir crear las condiciones para que en el mercado puedan entrar o desarrollarse operadores que van a traer mejores condiciones de competencia en el tiempo, aunque eso quiera decir que sólo transitoriamente tengamos que estar imponiendo estas regulaciones que pueden incidir en los precios.

Eso es cierto, pero esto es transitorio y con el objetivo de tener una ganancia en el largo plazo de mayor oferta, de mayores alternativas y opciones para los consumidores.

Ahora bien, yo también considero que no es complejo técnicamente hacer un ajuste por escala para llegar a un estándar que nos plantea el Comisionado Robles, porque pues simplemente se trata de hacer algunos supuestos sobre los costos unitarios de la parte de los costos fijos, y ajustarlos por escala si tenemos un modelo alimentado con información del preponderante, de acuerdo a su escala, pues vamos a tener los costos fijos repartidos, de conformidad con ese alcance que tiene en usuarios, en tráfico, etcétera.

Ahí es donde tiene que hacer el ajuste y no es nada complejo, y por eso me parece que es algo totalmente realizable.

Gracias.

**Comisionada Presidenta Adriana Sofía Labardini Inzunza:** A usted, Comisionada.

Pues yo sometería a votación, después de que le dé la palabra al Comisionado Fromow, Comisionado Juárez.

**Comisionado Javier Juárez Mojica:** Para fijar postura de esa propuesta, Comisionada.

La voy a acompañar porque tal como lo establece el considerando sexto y el considerando séptimo estamos en una etapa donde hay que valorar cómo se implementa en la práctica esta metodología y, en su caso, viendo el funcionamiento será revisable en todo momento en cualquiera de las dimensiones que se están considerando, eso de hecho se establece también expresamente en el artículo Décimo Primero, en la medida Décimo Primera.

En ese sentido creo que sería bueno ver cómo se puede dar acceso a más operadores móviles virtuales sin perjuicio de que en todo momento esto podrá ser revisable en el futuro por este Pleno.

Gracias.

**Comisionada Presidenta Adriana Sofía Labardini Inzunza:** Gracias.

Comisionado Fromow.

**Comisionado Mario Germán Fromow Rangel:** Gracias, Comisionada.

Para fijar posición.

Yo me alejaré de esta propuesta, creo que puede haber muchos asegunes, muchos supuestos, creo que cualquier decisión que tome este órgano

regulador entre menor grado de incertidumbre haya es mejor, creo que aquí el grado de incertidumbre es muy alto, porque les decimos cómo se va a ajustar la escala, bueno, pues vamos a pedir información a los regulados y ahí vamos viendo qué resulta.

Yo creo que la propuesta es solamente cambiar eso, ¿por qué no proponer que sea un reo en lugar de un ceo?, podría ser mejor; si queremos tomar en cuenta los datos de los entrantes yo no comparto que se apliquen en algunas regulaciones, por ejemplo de ver donde se dice que el bajo volumen.

Pues si vemos que este mercado a nivel mundial es un bajo volumen de líneas, o sea, es un mercado de nicho, por lo tanto comparado con los operadores establecidos en la mayoría de los países es de nicho, o sea, siempre va a ser de bajo volumen, tanto así que vemos por ejemplo el NVNO de Disney, que lanzaron en Estados Unidos hace algunos años, pues fue todo un fracaso, porque nunca pudo despegar, porque es precisamente de nicho y tienen que diferenciarse de alguna forma, ellos trataron de hacerlo con contenidos y no pudieron.

Entonces, bueno, yo si me alejo de esto y creo que estamos poniendo al área en una situación compleja, porque se dice: "pues bueno, que se ajuste conforme a la escala", y yo diría: "¿y los parámetros?".

Yo creo que debe haber una instrucción precisa al área, no solamente un cascarón de que a ver qué encuentra y lo ajusten como tal, y creo que cualquier medida que afecte a los usuarios finales, y creo que a ésta le afecta el precio que le demos, tenemos que tener mayor grado de seguridad en el efecto que queremos tener.

Y creo que en este caso no es necesario esto que se está proponiendo, creo que lo que propuso el área es lo correcto, además el consultor creo que así lo manifestó en su momento y, bueno, solamente separarme, pero sí pedir que, en caso de que sea esto aprobado por la mayoría de los comisionados de este Pleno, pues solicitar que haya la mayor precisión posible en cuanto a cómo el área va a actuar en consecuencia, cuál va a ser el ajuste, que quede muy claro, porque creo que estamos poniendo en una situación delicada al área si posteriormente ellos hacen su trabajo, determinan algunos parámetros y, en consecuencia, determinan la escala con la que se debe ajustar, y si algún Comisionado no está de acuerdo creo que lo estamos poniendo en un problema.

Entonces bueno, reiterar, como votaré en contra, me separaré de ello y, pues sí, ya será responsabilidad de los comisionados que voten a favor, pues darle la



instrucción al área de cómo, cuál es la escala que quieren que maneje en este caso.

Gracias, Comisionada.

**Comisionada Presidenta Adriana Sofía Labardini Inzunza:** Gracias, Comisionado Fromow.

Comisionado Cuevas.

**Comisionado Adolfo Cuevas Teja:** Preguntarle al área si la forma que yo entiendo es conceptual en que se ha planteado el asunto, ¿es suficiente para plasmarlo a una resolución?, que como dice el Comisionado Fromow debe dar certeza, y dado que en el historial de este Pleno, no para los comisionados de más reciente ingreso ha habido antecedentes de equívocos sobre una instrucción general que se mandó y luego cómo se tenía que ver reflejado en la resolución.

Pero lo más importante; si a partir de lo que se dice aquí al momento y de ser votado en esos términos ustedes tienen información suficiente para entregar un modelo acabado, que dé certeza y claridad a la industria, evitando que ya en la redacción fina en las áreas vaya a ser la voz de uno o más comisionados los que empiecen a pedir ajustes particulares, en números, magnitudes, cantidades para ese propósito, lo cual llevaría a que realmente en ese caso tendríamos que recibir un proyecto acabado con números y demás.

Entonces, entender si puede procesarse este cambio a partir de lo señalado.

**Comisionada Presidenta Adriana Sofía Labardini Inzunza:** Antes de darle al micrófono al área para responder esto se da la palabra al Comisionado Robles.

**Comisionado Arturo Robles Rovalo:** Gracias, Comisionada Presidenta.

Justamente lo que se plantea en el proyecto es un periodo de prueba piloto, donde si bien puede ser en éste donde se esté, esta propuesta que estoy haciendo donde esté diciendo el tipo de consideración o de esquema que se va a tomar en este caso de la escala ¿cuál es el que se va a utilizar?

También ahí conforme se ha hecho en otros casos, como puede ser en el de fijo, que si bien hay mayores referencias también hay parámetros y datos específicos que aún no se tiene información suficiente; justamente en el periodo de pruebas pilotos es donde se puede terminar de modelar este punto, y

además es una, como lo mencionaba la Comisionada Estavillo, es un mecanismo que ya se ha realizado en otros lugares.

En el caso específico donde ha habido unos operadores muy exitosos, como puede ser el caso de España donde creció tanto el operador, yo digo que al final se dividió en una parte donde sí tenía infraestructura y otra donde seguía siendo operador móvil virtual; si bien era una parte ex ante sí se consideraban más datos cuando se vean las pruebas de replicabilidad y justamente se le daba mayor flexibilidad a los operadores móviles virtuales para hacerlo.

En este sentido, yo creo que en el área, en las áreas y también en este Pleno hay suficientes conocimientos como para ir moldeando esta parte de una vez consensado cuál es el esquema que se debería seguir y cuáles son nuestros objetivos que perseguimos al establecer este esquema, para que se diera suficiente certidumbre en este sentido.

Yo también recuerdo que no es la primera vez que se ha tomado una resolución, inclusive recientemente cuando había, se licitó la 450 que no tenemos claro ni cuántos se licitaban ni qué precio final iba a tener, pues en un ámbito de dar o de cumplir una política que era poner a disposición de mercado mayor cantidad de espectro se salió con esta resolución y al final, como dice el Comisionado Fromow, todos asumimos esta parte de cómo se realizaría.

En este sentido, sí creo que se puede dar en este periodo más tiempo y habría tiempo suficiente en esta prueba piloto, para determinar cuáles son los parámetros y cuál información sí es viable y no es viable conseguir, pero que sea el área la que conteste esta parte.

**Comisionada Presidenta Adriana Sofía Labardini Inzunza:** Sí, como no, y después...permítame, que estos planteamientos los conteste el área y después le daría la palabra.

**Comisionado Adolfo Cuevas Teja:** La otra pregunta es si subimos el piso eso quiere decir que en principio y en general habrá un mayor número de ofertas del Agente Económico Preponderante que no sean replicables.

Entiendo yo sería una de las implicaciones probables, altamente probables, lo cual llevaría a que el Agente Económico Preponderante en aras de un segmento de mercado menor en México y con una expectativa discutible de probable crecimiento, según la voz reciente de uno de los mayores interesados, Virgin Mobile, nos llevaría a que descartaríamos la posibilidad de que el preponderante pusiera para beneficio de los clientes, y asumiendo que bajo

otros parámetros serían ofertas replicables, evitaríamos o le impediríamos que él pudiera poner a disposición.

Es mi percepción de una de las implicaciones del planteamiento, que le estaríamos impidiendo poner un número determinado de ofertas en el mercado, que en otras circunstancias y bajo otros parámetros sí serán replicables bajo otro modelo, lo cual restaría a los consumidores la posibilidad de beneficiarse de las economías del Agente Económico Preponderante para ese propósito.

Pero sí, la pregunta segunda es si mi percepción sería correcta a juicio de ustedes o no.

Gracias.

**Comisionada Presidenta Adriana Sofía Labardini Inzunza:** Ahora sí, Víctor, por favor.

**Lic. Víctor Manuel Rodríguez Hilario:** Gracias.

Primera cuestión sobre la replicabilidad sobre los modelos. El acuerdo en el resolutivo segundo señala: "...la presente metodología, los términos y las condiciones, para llevar a cabo las pruebas de replicabilidad entrarán en vigor el 1º de enero de 2018...".

Sí tenemos tiempo para establecer los modelos de costos, los modelos de replicabilidad económica, perdón, me estoy confundiendo con modelos de costos; en el Transitorio Segundo de la metodología se señala: "...el Instituto publicará en su portal de internet la prueba de replicabilidad móvil...", es decir, no establece ningún periodo de tiempo y quitamos un poco los modelos de replicabilidad económica de este instrumento y tenemos que aplicar nuestra prueba de replicabilidad, a partir del 1º de enero de 2018 de acuerdo al acuerdo.

Sobre la cuestión del CO o del operador igualmente eficiente, similarmente eficiente ajustado por escala, si partimos del hecho de que al subir el piso no pueden replicarse tarifas creo que estamos señalando que ya hay una problemática, lo que estamos diciendo es que estamos subiendo con el CO nada más los costos minoristas.

Eso no quiere decir que las pruebas de replicabilidad ahorita no esté pasando, es decir, podríamos estar con un sistema o con precios o con ingresos, dado que va a ser por carteras, muy elevado y que todavía podría el Agente

Económico Preponderante bajar, que hay una mayor probabilidad sí, porque estamos subiendo el piso, pero per se yo no puedo decir que no se puedan comercializar actualmente un mayor nivel de tarifas.

Dos, la cuestión de que por eso no se pueda comercializar también parte del supuesto o del análisis de que lo que va a mover serían las tarifas a los usuarios finales, y como dije anteriormente: la gran parte de las pruebas de replicabilidad económica y los que se hicieron famosos de las pruebas de replicabilidad económica es para establecer una autorregulación y que el órgano regulador no fuera tan intrusivo para establecer precios mayoristas, a través de la base de un modelo de costos, sino que fuera un propio agente con poder sustancial en algunos países quienes establecieran el servicio mayorista. ¿Qué hacían con eso? la prueba de replicabilidad.

Si tú no tienes, si tú no puedes replicar estas tarifas ¿automáticamente qué hacías? Que el servicio mayorista que tú estabas cobrando era el que estaba erróneamente determinado por parte de ti y lo tendrían que bajar, entonces es un poquito también esta prueba de replicabilidad.

Si partimos del supuesto de que el Agente Económico Preponderante va a quitar tarifas probablemente más tarifas podrían no ser, no podrían llegar al usuario, pero si partimos del otro hecho de que a lo mejor lo que hace es de que se autorregule y establezca precios competitivos, que tampoco estoy diciendo que no sean anticompetitivos los de ahora podríamos tener una mayor cantidad de operadores móviles virtuales en el mercado.

**Comisionada Presidenta Adriana Sofía Labardini Inzunza:** Así es, Víctor.

Comisionado Fromow.

**Comisionado Mario Germán Fromow Rangel:** Sí, solicitarle al área una aclaración.

Creo que se está malentendiendo lo que es la prueba de replicabilidad en cuando al periodo de prueba del modelo, creo que allá lo que se plantea es, bueno, ya se tiene bien definido qué se va a utilizar, los parámetros si solamente se van a empezar a meter algunos valores y creo que así se va a ver si realmente todo el sistema funciona bien; y aquí no, aquí decimos: "bueno, pues que el área vea cómo le vamos a hacer para la escala".

Creo que es distinto el enfoque y, vuelvo a reiterar, creo que en este caso el riesgo es alto de que nos equivoquemos por la información que podamos tener, impidiendo que lleguen mejores tarifas a los usuarios finales, claro, se vale por

política pública, pues decir: “bueno, vamos a tener algo para que se puedan desarrollar los competidores”, como en su momento se hizo con la tarifa de interconexión, pero bueno, hay quienes indican que, bueno, que hubo un subsidio acordado en la industria entre las redes fijas a las móviles, para que se pudiera expandir y, bueno, a cambio de eso las redes fijas tuvieron un pedazo del pastel que fue la tarifa de facturación y cobranza, que bueno, que después de unos años muchos han dicho que no era sostenible esa tarifa, pero bueno, es la parte del pastel que les tocó a las fijas en su momento.

Bueno, aquí sí pedir al área solamente ya con eso yo creo que se podría votar si es realmente lo que el ajuste del modelo se está siguiendo algo similar a lo que se propone en el caso de fijos por ejemplo; y, bueno, señalar que sí, claro, hay veces que hay cuestiones de incertidumbre como la 450, 440-450, pero bueno, ahí la incertidumbre más bien era...

Sabíamos que hay una serie de permisos y otras personas que tienen títulos habilitantes, que pudieran no estar registrado, pero pues cuestiones históricas de cómo se ha administrado el espectro en el país, donde se guardaban los documentos, que estaban primero en la custodia de la Secretaría de Comunicaciones y Transportes, después pasó a la COFETEL, pero bueno, eso es algo histórico que nadie lo puede negar, pero tampoco nadie puede decir que pudiéramos hecho algo diferente.

Y aquí lo que se hacía en esa resolución era precisamente reconocer esa situación, pero de ahí en fuera todo lo demás estaba bien definido y, pues, sí hubo algunos comisionados que, bueno, un Comisionado que votó en contra precisamente que ahora algo similar, por lo que ahora vota a favor o propone algo similar.

**Comisionada Presidenta Adriana Sofía Labardini Inzunza:** Si les parece bien voy a fijar posición antes de que pasemos a la votación de éste.

No, por favor.

**Lic. Víctor Manuel Rodríguez Hilario:** Sí, se va a tener que señalar o se va a tener que cambiar el modelo a como estaba ahorita, con la finalidad de tener la manera en la cual podríamos nosotros fijar ese nuevo operador dentro del modelo de costos: uno puede ser a través de la propia información que tengamos del Agente Económico Preponderante y con otras informaciones, y ver si es a través de establecer el costo ahí o a través de un factor de ajuste.

**Comisionada Presidenta Adriana Sofía Labardini Inzunza:** Gracias, Víctor.

Voy a dar algunos pronunciamientos en cuanto a este modelo de eficiencia, en cuanto a los fines de todo este proyecto de replicabilidad, en cuanto al muy bajo *market share* que hoy día tienen los operadores virtuales en México, en conjunto, una participación del 1.1 por ciento del mercado móvil total, un millón 200 mil suscriptores más o menos, que estamos en el lugar 22 del ranking mundial en cuanto volumen de suscriptores de operadores virtuales más o menos hay una teledensidad de estos operadores de .99, o sea, uno de cada 100 personas tiene sus servicios móviles con un virtual.

Es importante impulsar la competencia, para apostarle al mediano plazo o al largo plazo por ser competencias dinámicas; también creo que es importante, a pesar de las diferencias entre redes móviles y fijas sí dar un tratamiento similar a banda ancha móvil y banda ancha fija, una a través de SAIB, siendo las diferencias de costos y despliegues de redes, pero son mercados dinámicos y en los que claramente queremos impulsar la diferencia, la penetración y la permanencia de opciones para los consumidores, más allá de solamente tarifas bajas en el presente, pero que quizá podrían después subir ante la escasa competencia.

Y por ello, y todas las referencias, la consulta, la posibilidad de hacerlo considero viable y conveniente para fines de competencia económica optar por un modelo de eficiencia de operador similarmente eficiente, ajustado por escala.

Muchas gracias.

Si no hay más consideraciones sometería esta propuesta del Comisionado Robles a votación.

Quienes estén a favor de ella favor de votar.

**Lic. Yaratzet Funes López:** Con el voto del Comisionado Contreras, Robles, Labardini, María Elena y Juárez.

Y en contra.

**Comisionada Presidenta Adriana Sofía Labardini Inzunza:** Y ¿en contra?

**Lic. Yaratzet Funes López:** Comisionado Fromow y Comisionado Adolfo Cuevas.

**Comisionada Adriana Sofía Labardini Inzunza:** Gracias.

Entonces, queda aprobada esta modificación, se modifica el proyecto en este punto de eficiencia o modelo de eficiencia elegido, y continúa el proyecto a su consideración.

No sé si puede tocar distintos temas, uno muy importante que creo que se querrá analizar, lo someto. Es el grado de agregación de las ofertas, todas las de prepago por un lado, todas las de pospago por otro, incluyendo ofertas empresariales y residenciales en cada uno de ellos, y si hay algún comentario, posicionamiento en este tema, pues bienvenido.

Comisionada Estavillo.

**Comisionada María Elena Estavillo Flores:** Gracias, Comisionada Presidenta.

Sí, este tema me parece de la mayor relevancia el nivel de agregación de las ofertas, de hecho pues nos va a señalar el grado de eficacia que pueda tener esta prueba, y tomando en cuenta que lo que estamos planteando en este momento realizar requiere la inversión de recursos humanos, materiales, tiempo, etcétera, del Instituto y también del preponderante, porque va a tener que estar presentando, reportes de información.

Tenemos que asegurarnos de que estos costos valgan la pena, que la prueba sea eficaz y que sirva para detectar esos casos en los cuales las ofertas pueden no ser replicable y, por lo tanto, estar impidiendo la entrada o remplazando a operadores viables, bueno, en este caso operadores móviles virtuales, viables, y que en otras circunstancias podrían desarrollarse.

En este sentido, no concuerdo con la manera en que se aborda este tema, en la que se le da mucha relevancia a elegir una aproximación que le dé la mayor flexibilidad al Agente Económico Preponderante, porque creo que la prioridad aquí debe ser aquel acercamiento que nos asegure una mejor protección de la competencia, a través de la replicabilidad, porque finalmente lo que estamos analizando son medidas que deben tener como único propósito proteger e impulsar la competencia.

Y, por lo tanto, yo sí difiero de esta propuesta que se hace de agregar todas las ofertas de prepago por una parte y el resto de las propuestas por otro; me parece que no es una manera eficaz de ubicar aquellas ofertas que puedan no ser replicable.

Y aquí, digamos haciendo un ejercicio de acercamiento, porque yo siéndoles muy franca, mi preferencia es que se haga el análisis oferta por oferta y más aun considerando que esto es ex post, no estaríamos interrumpiendo la

comercialización de productos por parte del preponderante, pero bueno, también mi afán es lograr un acercamiento a una propuesta que pueda ser acompañada por la mayoría de los comisionados y, por lo tanto, mi propuesta no va a ser que hagamos el análisis oferta por oferta, sino siguiendo otra vez una de las recomendaciones de BEREC.

BEREC recomienda que independientemente del nivel de agregación se analicen en lo individual lo que llaman *flagship products*, que son sus ofertas más relevantes, y es en ese sentido que yo quiero hacerles la propuesta para que además de analizar las carteras que se proponen en el proyecto, como digamos un análisis adicional, no sustituyendo el que ya se está proponiendo, que se identifique aquellas ofertas que puedan ser relevantes en este sentido, en el que las identifica BEREC, porque les llaman *flagship* porque son aquellas ofertas que tienen muy buena recepción entre los usuarios y, por lo tanto, tienen un porcentaje importante, ya sea por ingresos o por número de usuarios.

Y entonces mi propuesta será que, además del análisis de carteras, se identifique aquellas ofertas que rebasen un porcentaje, ya sea de usuarios o de ingresos, que vaya más allá del 20 por ciento; en todos esos casos se haga en análisis individual.

Esa es mi propuesta.

Gracias.

**Comisionada Presidenta Adriana Sofía Labardini Inzunza:** Muchas gracias, Comisionada.

Perdón, su propuesta en prepago por un lado y en pospago por otro.

**Comisionada María Elena Estavillo Flores:** Así es.

Comisionado Cuevas.

**Comisionado Adolfo Cuevas Teja:** Pedir la opinión del área.

**Comisionada Presidenta Adriana Sofía Labardini Inzunza:** Víctor.

**Lic. Víctor Manuel Rodríguez Hilarlo:** Nosotros propusimos carteras de prepago y pospago con la finalidad de que los operadores móviles virtuales pudieran tener la posibilidad de replicar tarifas en todo el segmento, y que en su momento dado pudieran al final de cuentas si en un segmento, en un tarifa en particular no es de que no recuperen el costo de que el costo como se le está asignando



por parte de la prueba es menor pudiera ser recuperado, a través de otras tarifas.

Eso no quiere decir que existieran subsidios cruzados ni que se estuviera desplazando a un competidor para sacarlo del mercado, entonces para nosotros la prueba como está de cartera permite la entrada de operadores móviles virtuales, para poder competir en el mercado de prepago y pospago, que es a lo que se han dedicado.

Si bien es cierto hay nichos, los nichos de mercado van en una cuestión en específica, que pueden tener relaciones no inherentes a cómo está el Agente Económico Preponderante comercializando, es una cuestión de arbitraje, por lo cual los concesionarios o los operadores móviles virtuales se dedican nada más a un nicho en específico, a un usuario en específico.

Los de *roaming*, que vienen aquí a México, porque pueden en su momento dado tener un chip y poderte dar ese servicio nada más en un área en específica y no necesitas tener puntos de venta, no necesitas tener una gran cantidad de costos y, por lo tanto, vas a un nicho en específico y tienes un arbitraje en eso; lo que nosotros queremos es prevenir un desplazamiento para un operador móvil virtual establecido, por eso agarramos mercados o carteras de prepago y pospago.

**Comisionada Presidenta Adriana Sofía Labardini Inzunza:** Gracias, Víctor.

Comisionado Fromow y después Comisionada Estavillo.

**Comisionado Mario Germán Fromow Rangel:** Sí.

Preguntarle, pues al área o si la Comisionada también quiere comentar al respecto; el 20 por ciento que proponen es algo que BEREC lo maneje, o sea, no sé, pareciera como principio de pared o algo así, porque 20 por ciento ya se considera algo de las que BEREC indica como esa forma si es que así lo maneja, como un porcentaje específico y si no, bueno, ver si hubiera algún otro porcentaje que pudiera ser más representativo a mi entender de lo que se está proponiendo.

**Comisionada Presidenta Adriana Sofía Labardini Inzunza:** Víctor y Comisionada Estavillo.

**Lic. Víctor Manuel Rodríguez Hilario:** No tenemos información del 20 por ciento si es adecuado o no, no tenemos la información de desagregación ni sabemos qué tan relevantes son las tarifas hoy del Agente Económico Preponderante o

no nos metimos a ver esa cuestión; sabemos que en la anterior Comisión Federal de Competencia se había establecido cierta información al Agente Económico Preponderante al poder sustancial de mercado.

La desagregación de sus planes tarifarios y ver cuántos usuarios tenían, y que venían reportando esos mismos o esos mismos datos al Instituto, sin embargo nosotros no nos abocamos ahorita a tener el umbral y qué tan relevantes son las tarifas, porque nuestra visión como unidad era establecer carteras con la finalidad otra vez de que no existiera un desplazamiento de operadores móviles virtuales, que quisieran entrar al mercado, no proteger nichos en específico.

**Comisionada Presidenta Adriana Sofía Labardini Inzunza:** Gracias, Víctor.

Comisionada Estavillo.

**Comisionada María Elena Estavillo Flores:** Gracias.

Sí, la recomendación de BEREC no va al detalle de decirles a los países cómo deben identificar a estos productos, simplemente les señala que recomienda que se haga esa identificación con base en las observaciones de mercado, históricas y las previsiones a hacia el futuro, y es por eso que yo les estoy haciendo una propuesta concreta, basada en su participación de sus ingresos dentro de cada una de estas carteras.

El 20 por ciento de hecho es algo, pues que me parece bastante manejable, porque en el extremo significaría analizar cinco ofertas en cada cartera, eso es en el extremo, evidentemente de la realidad sería un número menor, que es algo manejable y así podríamos tener este mecanismo, para no dejar de observar en lo particular alguna oferta que pueda ser muy relevante.

Y esto está relacionado con este otro comentario que quiero hacer, y es que el manejo de carteras asegura la replicabilidad para otro operador que tenga exactamente la misma distribución de ofertas y de perfiles que el preponderante, y ese no es el caso de los operadores móviles virtuales.

Los móviles virtuales se enfocan en nichos concretos de mercado y por eso es la importancia de analizar, al menos en parte, ofertas particulares, porque el preponderante sí podría hacer ofertas específicas, para excluir del mercado a un operador móvil simplemente disminuyendo de una manera muy agresiva y por debajo de costos, y de una forma que no podrían replicar los operadores móviles ofertas específicas sin que en el agregado esto se vaya a reflejar en una falta de replicabilidad.

Esa es mi preocupación, cuando hablamos de replicabilidad de toda la cartera quiere decir que quien podría replicar es quien tenga exactamente la misma estructura en la oferta y este no es el caso de los operadores móviles virtuales.

Gracias.

**Comisionada Presidenta Adriana Sofía Labardini Inzunza:** Gracias.

Comisionado Robles.

**Comisionado Arturo Robles Rovalo:** Gracias, Comisionada Presidenta.

Efectivamente una de las limitantes, que puede tener el nivel de agregación cuando se toman a nivel de cartera es que puede al hacerse, ya sea ponderado o al hacerse por promedio simple puede esconder ciertos factores como ofertas, que pudieran en su caso ser efectivamente no replicables.

En este caso, como lo menciona BEREC, es recomendable, además de hacer este tipo de prueba, que pueden ser eficientes, hacerlas por cartera, hacer de determinadas ofertas insignia o flag o *flagship*, que ellos lo determinan como el que tenga el 10 por ciento del mercado, inclusive es menor según la recomendación que ya había mencionado la de *guidance under regulatorian continue approach to the economic replicability test*, que publica BEREC.

Ellos, inclusive definen a estas *flagship products* o productos insignias como los que tengan por lo menos 10 por ciento; yo en este caso creo que 20 por ciento también por la dinámica de nuestro mercado, donde tienden a tener productos estrella y que, además estos productos estrella, se están renovando constantemente un MO de 20 por ciento es razonable para que también al momento de analizar cada oferta no se vuelva un universo demasiado amplio en estos sentidos.

Retomando la parte de las recomendaciones, que se han hecho internacionalmente, y de cómo BEREC está manejando estos productos insignia y que los tiene no como algo supletorio, sino como complementario a las ofertas, yo acompañaría una propuesta como la que está haciendo la Comisionada Estavillo.

**Comisionada Presidenta Adriana Sofía Labardini Inzunza:** Quisiera preguntar una cosa.

En la consulta pública, bueno, este es un tema recurrente, todos piden una desagregación en distintos niveles, desde oferta por oferta, pero hay una

constante de muchas de las empresas que dicen: “bueno”, que no atiende a estas ofertas estrellas o *flagships*, sino otro criterio; quisiera saber la opinión de la unidad y de los comisionados Robles y Estavillo, y quien quiera encantada de opinar, de distingue ofertas empresariales de empresas, perdón, de ofertas residenciales o como les queramos llamar en el caso de móvil, residenciales pero individuales tienen dinámicas distintas, un volumen en servicios fijos.

Parece que es un tema importante, los servicios corporativos, en fin, es otra forma de subdividir, ahorita nada más estamos hablando del Anexo 1 de servicios móviles; y ya sea ese criterio de división por tipo de usuarios corporativos o consumidores, pero también usando estas ofertas estrella de ¿cómo?, ¿no sería bueno?, o sea ¿es necesario distinguir estos mercados u ofertas empresariales de las individuales?, porque lo manifestaron repetidamente las empresas que practicaron en la consulta; nada más lo pongo en la mesa.

Comisionado Fromow.

**Comisionado Mario Germán Fromow Rangel:** A ver, porque ya estoy un poquito confundido.

El área mencionó que no tenía, pues información de un porcentaje de lo de BEREC, la Comisionada Estavillo, pues también indicó que no había, pero ahora el Comisionado Robles dice que sí hay un 10 por ciento; no sé si estamos hablando de lo mismo, si estamos hablando del mismo documento o es un documento diferente, solamente por aclaración saber si lo que el Comisionado Robles indicó del 10 por ciento era a lo que la Comisionada se refería, que proponía un 20 por ciento, pero BEREC no había ningún porcentaje establecido.

Pareciera que sí está establecido o tal vez no estamos hablando de la misma situación, solamente si se puede aclarar esa parte, porque estoy un poco confundido, si es posible y si no, pues, ya lo dejaré de esa forma.

**Comisionada Presidenta Adriana Sofía Labardini Inzunza:** Comisionado Robles y después Comisionada Estavillo para las réplicas.

**Comisionado Arturo Robles Rovalo:** Gracias, Comisionada Presidenta.

Con mucho gusto hago la aclaración.

El documento de BEREC, que generalmente cuando uno lo cita es por el número, es el 14-190; justamente lo que establece en este 10 por ciento es cuáles se consideran o cómo se consideran estos productos *flagship* o

productos insignia, pero efectivamente no determina que a partir de que sea un producto insignia se tiene que hacer la prueba o meterlo en la parte de oferta por oferta, simplemente es cómo ellos determinan cuando un producto cumple con las características de ser un producto *flagship* o un producto insignia.

**Comisionada Presidenta Adriana Sofía Labardini Inzunza:** Gracias, Comisionada Estavillo.

**Comisionada María Elena Estavillo Flores:** Sí, en el mismo sentido.

Nos estamos refiriendo exactamente al mismo documento a la recomendación de BEREC que, bueno, es una recomendación muy importante, o sea, y cuando habla de estos productos así es como los define, pero no está haciendo una recomendación de que en todos esos casos haya una revisión, y en este caso habla con base en la participación en ingresos.

Yo la propuesta que les hice es participación en ingresos o en número de usuarios; la propuesta que les estoy haciendo es congruente con la recomendación de BEREC, las recomendaciones generalmente dan líneas generales, pero no son recetas específicas para que se puedan aplicar tal cual en todos los casos, y para mí es una referencia muy importante, porque pues BEREC es un organismo muy respetado, los análisis que hacen son muy serios con la experiencia de todos los reguladores europeos y apoyada en eso estoy haciendo una propuesta específica, pero que no parte de una receta específica de BEREC.

Gracias.

**Comisionada Presidenta Adriana Sofía Labardini Inzunza:** Gracias.

**Comisionado Mario Germán Fromow Rangel:** Yo creo que ya quedó claro, o sea, BEREC sí indica, y fue lo que yo pregunté al área, si no ahí está la grabación, afortunadamente se graban todas estas sesiones.

Lo que yo pregunté fue que en qué se basaba BEREC para determinar que había una oferta insignia; eso fue lo que yo pregunté, si había una indicación en ese sentido, al principio ya comentaron que no, pero bueno, ya se aclaró que sí hay y no tiene nada que ver con la propuesta específica del 20 por ciento que se está manejando.

Gracias.

**Comisionado Gabriel Oswaldo Contreras Saldívar:** Gracias, Comisionada.

Yo acompaño el proyecto como se encuentra planteado, me parece que la agregación es positiva, se ha explicado muy bien por qué y yo lo comparto; no estaría en contra de una alternativa, que permita hacer una revisión ex post de algún producto en particular, del cual pueda desprenderse que hay una parte importante de los ingresos del preponderante.

No sé el umbral sea 20 o 30 o no sé cuál, pero podría acompañarla, pero antes de pronunciarme me gustaría tener claridad sobre lo que implica en materia del proyecto que se tiene actualmente; claramente estamos hablando de un test distinto, o sea, ¿implicaría cambiar la fórmula?, ¿en qué medida?, ¿implicaría costear de forma distinta?, ¿en qué medida?

Me gustaría conocer un poco la opinión del área, para ver si está en condiciones de procesar un cambio así, pues como se estaría votando ahorita y supongo dejándolo a engrose, ¿no?

**Lic. Lorely Ochoa Moncivais:** Gracias, Comisionado.

Al respecto del modelo sí implica un poco de reto hacer las adecuaciones necesarias, toda vez que el modelo tal como está planteando el día de hoy está considerando que es un cartera, entonces tendríamos que buscar un mecanismo adicional para ver cómo haríamos esa distribución de costos, podríamos llegar a una aproximación.

Lo que es importante entender es que en la medida en que vayamos desagregando estas pruebas un poco más vamos a ir perdiendo o aceptando tomar más supuestos en cuanto a la asignación de costos.

**Comisionada Presidenta Adriana Sofía Labardini Inzunza:** Quisiera hacer, para acabarla de complicar.

Hay una gráfica muy importante en el proyecto, donde empezamos en el punto cuatro de nivel de agregación, en donde está la participación de mercado de servicios móviles, tanto en prepago como pospago, y vemos que hoy día, no digo que siempre vaya a hacer así, pero hoy día los NVNO's y con ese muy magro 1.09 sólo están en prepago, pero nadie dice que no pueden estar en pospago.

Pero quizá, entonces, esta propuesta, lo pregunto, ¿no podría concentrarse nada más en prepago?, dado que ahí es donde conforme esta gráfica que ponen de *market share*, pues sólo hoy se ha atacado con móvil virtual en

mercado de prepago, entonces me parecería que ahí especialmente sería importante en prepago poder analizar en forma adicional estas ofertas insignia, por ponerles así.

Pues lo pongo en la mesa, porque no veo hoy que haya operadores móviles virtuales en pospago.

Comisionado Juárez.

**Comisionado Javier Juárez Mojica:** Una pregunta adicional.

Entiendo que de hecho en la propuesta de la Comisionada Estavillo ni siquiera se tendría que renunciar al modelo como lo tenemos, porque de todos modos la prueba a las dos carteras prepago y pospago se va a tener que realizar, o sea, el modelo creo como está ahorita, de hecho, tendría que permanecer.

Lo que ella nos está poniendo a consideración es que además si dentro de esa cartera, que agrega todos los de prepago y los de pospago por otro lado se identifica uno con más del 20 por ciento de los ingresos, hay que correrle una prueba específica, pero entiendo que en principio podría decirse que el modelo no se cambia para las dos carteras.

¿No sería factible hacerlo o hacer un modelo específicamente para esa prueba?, o sea, ¿es materialmente imposible realizarlo? Es lo que quisiera entender, o sea, no aprobar algo que no se pudiera ejecutar o si sí hay alternativas para ejecutarlo, no me quedó muy claro de la respuesta.

Pero entendiendo que el modelo de hecho ahorita permanece, si se identifica algo con más del 20 por ciento de los ingresos se corre una prueba adicional a ese producto específico.

**Lic. Lorely Ochoa Moncivais:** Gracias, Comisionada.

No, lo que decimos es: el modelo tal cual está planteado ahorita lo mantenemos para las pruebas por cartera, podríamos utilizar se modelo para un análisis de una oferta en particular tratando de utilizar o respetar la estructura; no obstante, sí tendríamos que hacer algún cálculo adicional para poder alimentar ese modelo con los datos específicos de esta oferta, particularmente en el caso de los costos.

Ya, por ejemplo en algún momento cuando estuvimos platicando con diversos consultores de otros proyectos, sobre cómo podríamos hacer esta asignación de costos ya nos mencionaban que era un tema ya de una vez asignar costos

a nivel prepago y pospago, y que por lo tanto era mucho más complejo asignarlo a nivel de oferta.

Podemos hacer supuestos, sí se pueden hacer, ¿cuál es el riesgo? Pues que si probablemente asignamos mal esos costos pudiéramos terminar dejando que se siga comercializando una tarifa que no es replicable o bien cancelar al AEP una tarifa que es replicable, pero que nuestro modelo salga que no por el tema de asignación de costos; sería un riesgo que podemos tomar, pero tendríamos que tenerlo en referencia por estas estimaciones o adaptación rápida del modelo que actualmente se tiene.

No sé si fue clara.

**Comisionada Presidenta Adriana Sofía Labardini Inzunza:** Doctora Estavillo.

**Comisionada María Elena Estavillo Flores:** Gracias.

Siempre en los modelos de costos es un reto la asignación de costos, sobre todo estamos hablando de asignar costos comunes y compartidos, pero ese es el reto que presentan todos los modelos de costos, a menos de que hagamos y ya estemos valorando simplemente el estado de resultados de la empresa, donde todo se mezcla, pero si estamos hablando de costeo siempre necesitamos métodos para poder asignar costos comunes y compartidos.

No es algo extraordinario, algo que se salga de la práctica común en lo que se trata del manejo de costos; hay metodologías establecidas, hay opciones y ventajas y desventajas de cada una de las metodologías para usarlas, no tenemos que inventar el hilo negro, no vamos a hacer algo que hagan otras autoridades en el mundo, porque para hacer este tipo de análisis hay que asignar costos.

Si nosotros recibiéramos una denuncia por Ley de Competencia, por un estrechamiento de márgenes tendríamos que hacer el análisis, o sea, es algo que tenemos que estar dispuestos a hacer, es nuestra responsabilidad, claro que hay que hacerlo bien, pero no quiere decir que sea algo extraordinario, que no se haga, que vamos a correr así unos riesgos que ningún regulador en el mundo corre; esa no es la circunstancia.

Digo, por supuesto que hay que hacerlo bien, pero hay mucha experiencia internacional para hacerlo "innacional", nacional; a mí, digo, en otra época de mi vida que fui perito este era un tema recurrente en las periciales, técnicas, económicas, cómo se hace la asignación de costos, hay mucha experiencia para hacerlo bien.



Gracias.

**Comisionada Presidenta Adriana Sofía Labardini Inzunza:** Comisionado Contreras.

**Comisionado Gabriel Oswaldo Contreras Saldívar:** Gracias.

Creo que eso está fuera de toda duda, y de hecho no ha sido un tema que alguien haya puesto en la mesa como una objeción, pero no está hecho, al día de hoy no está hecho; lo que se está sometiendo a nuestra consideración en este momento es una metodología que implica revisar una cartera, y entiendo que la pregunta que se hizo es la dificultad de tener otro modelo para correr una prueba por una oferta cuando pasara ese umbral.

Eso no está hecho, o sea, tenemos que partir de ello, si es una propuesta que se va a atender aquí habría que partir de la idea de que vamos a asumir una de dos: o lo que sea que nuestro equipo de trabajo y lo aprobamos desde ahorita a ciegas o le pedimos que someta a nuestra consideración otro proyecto, que permita hacer este modelo o tomamos alguna referencia que pueda ser algo útil para que vaya adelante con la revisión por oferta y no por cartera como está previsto.

Como bien decía el Comisionado Juárez está ya a nuestra consideración una fórmula que permite hacer este cálculo por cartera, y eso no está a discusión aparentemente; es una regla especial para correrle las placas a una oferta en particular que pase un umbral durante el trimestre que se observa ¿no?

Es como yo lo entendí.

**Comisionada María Elena Estavillo Flores:** Pero en el mismo sentido este modelo para las carteras tampoco está definido, es esta parte que vamos a tener que correr, calibrar y en ese mismo plazo se puede hacer el planteamiento para ofertas específicas.

Claro que el análisis por ofertas específicas siempre requiere un análisis específico, no podemos tener así un modelo que sirva para cualquier tipo de oferta, ese requiere identificar los costos que hay que asignar a la oferta específica y que parte de cada uno de esos costos, bueno, estoy hablando de diferenciar los costos directos, indirectos, los fijos, variables y después asignar los que son comunes y compartidos, y por eso sí se requiere un análisis específico, aunque la metodología sí es la misma siempre, es la misma que se tendrá que seguir para construir el modelo de costos para las carteras, nada más que ahí se agrega todo, bueno, casi todo.

Finalmente son dos carteras distintas, pero digamos que casi todos se agregan y es más fácil la asignación de costos, pero de todos modos hay que hacerlo.

**Comisionada Presidenta Adriana Sofía Labardini Inzunza:** Sí, Lorely.

**Lic. Lorely Ochoa Moncisvais:** Gracias, Comisionada.

Es que me parece que quizá no me expresé muy bien.

El punto que quería resaltar es que el modelo que hoy por hoy tenemos y que se les presentó a sus oficinas podríamos utilizarlo como una aproximación, a efecto de salir con el proyecto en los plazos que tenemos planteados.

Desarrollar ahorita un modelo nuevo, que permitiera ya adoptar todas esas particularidades de un análisis oferta por oferta es lo que considero que no nos daría el tiempo, dados los plazos que tenemos; mi planteamiento era: podríamos utilizar lo que tenemos con ciertas adecuaciones en el requerimiento de información, pues por las implicaciones que yo pudiera tener.

**Comisionada Presidenta Adriana Sofía Labardini Inzunza:** ¿Me permiten?

Pues sí tenemos que encontrar la manera, y para estos casos análogos en el futuro de que puedan ser transitables cambios que, en su caso, ordene el Pleno; este tema se comentó mucho en las reuniones, queríamos ver alternativas.

Yo entiendo que la unidad opta por un modelo, por un proyecto, pero siempre tiene que dejar entonces un espacio, sea en tiempo o ya venir preparada para el caso de que el Pleno resuelva otra cosa, porque si no pues quedamos en una encrucijada de ya no tener opciones por cuestiones de tiempo y eso sí sería muy lamentable.

Entonces, me gustaría dándole el micrófono otra vez nos explique en qué consistiría como esa aproximación o cómo plantea para que esto pudiese incluirse, no en vez de, sino además de, ¿no?, del modelo de la agregación de carteras.

Comisionado Fromow y luego, sí, Comisionado Juárez.

**Comisionado Mario Germán Fromow Rangel:** A ver, siempre se ha privilegiado que el proyecto que se sube es el proyecto de las áreas, en este caso además con el acompañamiento de consultores a nivel internacional, que en reuniones previas alguien o algunos o no sé quién haya indicado algunas cuestiones, pues

es solamente eso, un comentario como puede haber varios de muchos comisionados.

Y que también para eso hay una consulta pública, tomando todos estos elementos como base, pues el área hace un proyecto y lo presenta como su mejor proyecto, eso está entendido al menos hasta ahora; si eso se plantea cambiar, bueno, pues tendría que definirse así por los comisionados, pero hasta ahorita no ha sido la práctica común, eso no quiere decir que no se pueda cambiar.

Se ha dejado a la responsabilidad del área, que ellos suban su mejor proyecto y, por lo tanto, se vota; yo también estoy de acuerdo en que si se vota y se vota en cierto sentido, pues se tiene que adecuar el proyecto, eso no está a discusión y la cuestión aquí es si va a aprobar una propuesta que se está haciendo en este momento.

El área está indicando cuáles serían las implicaciones, pero creo que bajo ninguna circunstancia tampoco es aceptable que, bueno, no se pueda dar una respuesta a lo que el Pleno define en su momento con base en una situación, cuestión que no se ha definido todavía, pero bueno, si así es se tiene que buscar una solución a este punto, pero tampoco quiere decir que si hay reuniones con comisionados, donde no hay un entendimiento, donde no hay una votación previa, que además muchas veces se ha dicho que los acuerdos fuera de Pleno no necesariamente se tiene que respetar.

Si el Comisionado cambia de opinión en el momento del Pleno lo puede hacer y está en toda su libertad de hacerlo; bueno, como siempre al menos así se ha privilegiado, que el área suba su mejor proyecto y que lo defienda en consecuencia, entonces yo creo que antes de que el área indique si está o no en posibilidades, que creo que eso no tendría ningún valor para lo que se va definir, pues que se vote este punto que se pone a consideración y ya, una vez votado, pues que nos diga el área cómo se puede hacer.

Yo creo que estamos al revés, o sea, no podemos condicionar una decisión como usted bien lo indica; a lo que vote el Pleno o considerando que materialmente no se puede hacer, pues se tendría que hacer, o sea, eso es indiscutible que se tiene que hacer, pero si el área defiende un proyecto, lo sube y la mayoría de los comisionados están de acuerdo, pues ya lo demás sale, pasa a segundo plano y no creo que los comentarios que se hagan en reuniones previas tengan el carácter obligatorio para las áreas correspondientes.

Son solamente eso, son comentarios y el área sube su mejor proyecto; ese es mi entendimiento.

**Comisionada Presidenta Adriana Sofía Labardini Inzunza:** Sí, muchas gracias, y muy respetable.

Yo tengo otro y no está escrito esto que acaba de decir, en efecto no ha habido una votación previo no muchos menos, pero se tiene que dar el mayor margen de tiempos en estos casos en que habría que, pues, adicionarlo agregar o modificar, y más contando con consultores, entonces tendrían que estar preparados para tener, pues si no cinco gamas de posibilidades, pero sí varias, porque lo que no puede pasar cuando tenemos plazos estrictos es que porque ya no hay tiempo, entonces se vaya así.

Y sí, las áreas trabajan y arduamente y con su mejor esfuerzo, pero no sólo, o sea, también este es el órgano máximo de gobierno, no estamos hablando como comentarios, entonces siempre dejemos abierta la posibilidad de que ante una decisión del Pleno en un sentido si no opuesto, pero diverso al presentado por el proyecto haya el tiempo para implementarlo, porque de otra manera no podríamos en realidad decidir algo distinto, pero confío en que no será así, en efecto vamos a votarlo.

El plazo que tenemos para este tema es el 18, el lunes, no es que falte mucho, pero hay algunos días todavía para cualesquiera cambios o ajustes, que este Pleno decidiera.

Muchas gracias.

Comisionado Juárez.

**Comisionado Javier Juárez Mojica:** Perdón, es que sigo aclarando para entender bien la indicación.

Como decía la Comisionada Estavillo pareciera que al día de hoy y por las herramientas que hay en la Ley Federal de Competencia Económica pudiera existir una denuncia de estrechamiento, y ese caso único se tendría que analizar por sus méritos.

Tal vez lo que se está planteando aquí no es tanto cambiar el modelo, porque de hecho se tendría que aplicar a las carteras, ¿qué haríamos?, o si más bien a este se le pudiera dar un tratamiento, pues como el que se le daría a una denuncia, por ejemplo; o sea, cuando un producto rebasa cierto umbral, del 20 por ciento o el que en su caso se definiera, pues se dice que se le va a dar

un tratamiento especial, para analizarlo como se hubiera analizado en términos de la Ley Federal de Competencia Económica.

O sea, pero me parece que no, en este enfoque parece que no sería ni siquiera tanto de ni siquiera de modificar el modelo que ya nos presentaron, sino de establecer una regla de que podría haber casos específicos, únicos, que van a requerir una revisión especial a ese producto que rebasa el umbral ¿no?

Pero no sé si también sería más o menos un enfoque que se le pudiera dar no del modelo, sino de que eso detona un análisis específico a ese producto ¿no? como regla más bien.

**Comisionada Presidenta Adriana Sofía Labardini Inzunza:** Víctor.

**Lic. Víctor Manuel Rodríguez Hilario:** Voy a tratar de ver si lo que se comentó es lo que nosotros estamos entendiendo.

Primeramente se corren los dos modelos, cartera de prepago y postpago, sale la prueba de replicabilidad, pasa o no pasa; vemos de la información y tenemos una oferta minorista que tiene el 20 por ciento, vamos a ponerlo ahorita de ingresos en la cartera de prepago y 20 por ciento de ingresos de la cartera de postpago o 20 por ciento de los usuarios en la cartera de prepago y 20 por ciento de la cartera de postpago.

Tendríamos que correr esa oferta minorista en el modelo de replicabilidad, lo que nosotros estamos planteando es: muchas de las cosas no van a cambiar en el sentido de que la prueba de replicabilidad ahorita está en una cuestión de ingresos totales de cuánto es el mercado de prepago o cuánto es el mercado de postpago, tomando en cuenta todos los servicios, telefonía de voz móvil, telefonía de voz móvil fijo, que es lo mismo que vamos a plantear, pero ahora es para una tarifa en específico con usuarios en específico.

Lo que nosotros estamos planteando de la problemática es: mucha de esta información que nosotros tenemos o que vamos a querer va a salir de la propia separación contable, en alguna cuestión de separación contable no están tan desagregados para tipo de usuarios, y lo que nosotros les queremos transmitir y lo ha transmitido Lorely es: entre más desagregados tengamos vamos a tener ciertos supuestos.

La problemática no es una adaptación que nos lleve un año de un modelo a otro, ¿por qué? Porque está el modelo especificado, creo que no van a

cambiar los rubros que están: ingresos, costos, servicios, costos aguas abajo, supuestos; lo único que vamos a tener es vamos a realizar algunos supuestos de más, a lo que podríamos tener con prepago y pospago.

¿A qué me refiero? Si nosotros establecemos ciertas consideraciones de facturación a lo mejor lo vamos a tener que hacer, ese tema de facturación, por el nivel de usuarios o por el nivel de ingresos, dependiendo de lo que tenemos, pero eso no quiere decir que esa asignación pudiera ser la correcta, pero vamos a vivir con el supuesto o se puede vivir con el supuesto, es lo único que nosotros les tenemos que informar como Pleno, para que ustedes puedan tomar la mejor decisión acerca de cómo se podría establecer estas pruebas de replicabilidad en un modelo.

Es lo que nosotros vemos, nada más es un punto de alerta para ver que podemos desagregar y vamos a tener más supuestos; nosotros al final de cuentas vamos a correr la prueba y con esos supuestos vamos a decir si cumple o no cumple, y en el siguiente paso es quitar la autorización o que el Agente Económico Preponderante baje los servicios mayoristas, pero es una cuestión de supuestos de desagregación de costos, que es la problemática que ahorita tenemos.

No tenemos una problemática de elaboración de un modelo que cambie totalmente, casi la mayoría de las celdas o de las hojas juegan para cualquiera, para cartera o para oferta en específico.

**Comisionada Presidenta Adriana Sofía Labardini Inzunza:** Comisionada Estavillo.

**Comisionada María Elena Estavillo Flores:** Sí, me parece que en este sentido sí hay un entendimiento común de que eso es lo que habría que hacer, pero entonces sí iría como hacia un análisis particular de la oferta; habría que estarse preguntando en cada uno de esos conceptos, bueno, este concepto de costos en particular, primero entra o no entra para esta oferta, y qué porcentaje le vamos a aplicar y esa es la parte específica ¿no?

Pero ese análisis no lo podemos adelantar, porque eso es específico a la oferta que se presente; entonces, si no sería cuestión de que ahorita vamos a desarrollar ese porcentaje y si entra o no entra, porque no lo podríamos, eso tiene que ver con la oferta que se identifique, entonces en su momento se tendría que hacer esa aplicación, pero sería la misma secuencia, la misma lógica para llegar al resultado.

Entonces, eso quiere decir que en este momento no tendríamos que modificar el modelo, pero que lo utilizaríamos, digamos, como una base para hacer esa estimación en el momento que se haga para el caso específico.

**Comisionada Presidenta Adriana Sofía Labardini Inzunza:** Sí, Víctor.

Gracias.

**Lic. Víctor Manuel Rodríguez Hilario:** Como bien lo dice la Comisionada Estavillo, hoy nuestros modelos al final de cuentas están hechos para que yo recabe la información y lo meta y me salga una prueba de replicabilidad al hacerlo por oferta por oferta, y voy a tener que hacer supuestos en ese preciso momento, para que la prueba o para asignar costos; eso es lo único distinto.

En el otro caso yo ya tengo una manera de asignar las cosas, yo ya tengo trimestre a trimestre voy a correr la misma prueba, el mismo modelo o voy a sacar la misma información de dónde proviene dicha información y donde nosotros lo requerimos, y nada más lo meto; en el caso de que yo no puedo ex ante tener un modelo ad hoc eso es lo que nos complica, y es el sentir de la unidad, de transmitirles que no es que sea humanamente imposible, yo creo que si por eso se pusieron los elementos o los enfoques metodológicos es porque son adecuados y pueden ser plasmados en un modelo de replicabilidad.

Lo único es el grado de libertad que va a tener la unidad para establecer ciertos parámetros o ciertos supuestos.

**Comisionada Presidenta Adriana Sofía Labardini Inzunza:** Comisionado Cuevas.

**Comisionado Adolfo Cuevas Teja:** La idea es atractiva, veo sin embargo quizá una posible objeción legal, porque si lo que estamos aprobando es el acuerdo por el que se emite la metodología, términos y condiciones, para llevar a cabo la prueba de replicabilidad, lo que se supone que dotamos de un conjunto cerrado ya de elementos que serán aplicados, lo cual obedece a un principio técnico de claridad y a un principio jurídico de certeza.

Entonces, parece que por más atractiva que sea esta posibilidad que se plantea por algunos comisionados eso supondría dejar el universo abierto a nuevos elementos, que ahorita no serían parte de la resolución, que serían aplicados discrecionalmente por la unidad en un futuro determinado, y contra los cuales al no constar en la resolución el Agente Económico pudiese tener algún punto legal de defensa.

Pero lo digo porque en esta forma en que hemos procedido, en algunos casos, a veces dejamos elementos no definidos, que pueden traducir en un estado de indefensión para los particulares, y más allá de que es un tema legal para ellos de defensa no parece ser una buena práctica; creo que si se quiere tomar una decisión de tal tipo podría ser con todos los elementos, exactamente qué método se va a aplicar, cuáles van a ser los parámetros, indicadores y demás que se van a utilizar.

Y no dejarlo abierto como un poco de que, bueno, en la línea de lo que estamos resolviendo, que a futuro se hagan los ajustes necesarios para el nuevo propósito; me parece que hay un tema que puede ser, incluso, de consistencia legal, porque acaba de decir la unidad que ellos aplicarían discrecionalmente en el futuro cercano esto para conseguir lo que se está planteando.

**Comisionada Presidenta Adriana Sofía Labardini Inzunza:** Y yo quisiera hacer una pregunta después.

**Lic. Víctor Manuel Rodríguez Hilario:** A lo mejor, como para hacer el símil al modelo de costos.

Los modelos de costos. El Instituto aprobó la metodología de modelos de costos y señaló que debería de determinarse el costo incremental puro, establecer la mejor tecnología disponible, que para el costo de capital debería de utilizar una metodología KPM, que debería de ser un operador eficiente, y me detengo en el operador eficiente.

Ya al momento de aplicar el modelo de costos eso es la metodología; nosotros en la herramienta del modelo de costos al operador eficiente tenemos varias opciones, si es el operador eficiente actual, si es el operador eficiente nuevo o entrante o que ya lleva un tiempo en el mercado, y es cuando ya con esas variables estamos señalando que debería de ser un operador eficiente.

Lo único que estamos señalando es cómo serían las características de ese operador eficiente, cómo sería esa tecnología moderna, eficiente, que no nos podemos apartar de la metodología, entonces nosotros al realiza el modelo o esta prueba de replicabilidad debe de estar consciente de que todo este modelo debería de ser basado, por ejemplo, el operador igualmente eficiente.

¿Qué tendríamos que sacar? Que la información de costos provenga del Agente Económico Preponderante y plasmarla aquí, con la finalidad de que tenga los costos minoristas y los costos de red.



¿Qué es lo distinto que podríamos hacer, en caso de que sea oferta por oferta? Esos costos, que a lo mejor son totalmente de prepago, nosotros tendríamos que hacer unos supuestos sin cambiar el modelo, unos supuestos para decir: “de los mil pesos que son de prepago el cinco por ciento se debe a esta oferta minorista”.

En específico, cosa que no está planteada ahorita, son de las cosas, pero no nos podemos alejar de ese tema, tendríamos que agarrar los costos de los operadores igualmente eficientes, como se llegó a un acuerdo de que sea similarmente eficiente tendríamos que ponerle un costo de escala, entonces tendríamos que reflejar el costo de escala, y ya después lo que sería discrecional es en el momento cómo repartir esos costos.

**Comisionada Presidenta Adriana Sofía Labardini Inzunza:** Comisionada Estavillo.

**Comisionada María Elena Estavillo Flores:** Gracias.

Sí, iba en el mismo sentido, no habría discrecionalidad en el sentido de cambiar por completo de metodología o de conceptos, sino es cómo llenar si nos imagináramos que estamos llenando celdas es cómo llenar esas celdas, con qué datos las llenamos.

Entonces, si en las carteras teníamos, como lo acaba de comentar el licenciado Rodríguez, si tenemos en una celda en las carteras tenemos tres millones, pues entonces aquí la pregunta de esos tres millones ¿cuánto le toca a esta oferta en particular?, y eso no lo podemos adelantar porque, entonces, va a depender de cuáles son sus ingresos con respecto a las demás ofertas, para poder encontrar esa proporción adecuada, pero no sería nada nuevo, nada que no esté planteado en esa estructura del modelo.

**Comisionada Presidenta Adriana Sofía Labardini Inzunza:** Gracias.

A ver, por ejemplo yo me imaginaba que una de las diferencias es que cuando son ofertas individuales de estas que representaban el 20 por ciento por ejemplo, se analizarían las cuatro, cinco o las que sean, que representen ese 20 por ciento y, entonces, ahí sí no le podrías aplicar una metodología de costos compartidos y comunes ¿no?; ahí cómo, cuándo a toda la cartera se los aplicas.

¿Esa sería una diferencia, por ejemplo?, porque entonces allí sería un LRIC ¿no? Plus, entiendo que así es, porque no le vas a...o bueno, una proporción de esos costos comunes; esa es una posible diferencia que anticipo, que entiendo, ¿qué otra?, porque si las tenemos identificadas, bueno, no el número, sino las

diferencias, pues sí se podrían quedar ya determinadas, para que no quede esa discrecionalidad.

O sea, sí entiendo que algunas cuestiones como ésta que pongo como ejemplo, y que puede ser así lo entendí, que ahí ya es otro tipo de LRIC, porque no puedes aplicarle todos los costos compartidos y nada más una oferta o dos o tres, bueno, a ver qué otros variarían para, pues, delimitarlos y ya tenerlos y que no haya esta incertidumbre que planteaba el Comisionado Cuevas.

Licenciado Víctor Rodríguez.

**Lic. Víctor Manuel Rodríguez Hilario:** Nosotros y nuestro entendimiento es partir de los mismos enfoques que ya se establecieron, sí se pueden distinguir otros enfoques, es decir, para una oferta en particular si no quieres cometer un error en la distribución de costos podrías cambiar a un enfoque de costos incremental de largo plazo, que establece un umbral más bajo.

¿Para qué? Porque tú ya, ya se realizó la prueba de replicabilidad en prepago o pospago, entonces ya se señala que los ingresos son mayores a los costos en un agregado, y para una prueba en particular lo único que estarías observando es de que los costos comunes y compartidos podrían ser recuperados, a través de otras ofertas minoristas y no únicamente a través de una misma manera entre todos.

Pero por lo que yo entendí partíamos del mismo enfoque, no cambiar el enfoque hasta ahorita, por lo que entendí, de operador similarmente eficiente, costos incrementales totales de largo plazo y, en dado caso de que no existiera, costos totalmente distribuidos.

**Comisionada Presidenta Adriana Sofía Labardini Inzunza:** No cambian las variables cambian los valores.

Okey, eso es importante.

Muy bien, no sé si quieren agregar algo o sometemos a votación.

Comisionado Contreras.

**Comisionado Gabriel Oswaldo Contreras Saldívar:** Muchas gracias.

Sólo regresar a la premisa original.

La prueba de replicabilidad se hizo con el propósito de generar un mercado de operadores móviles virtuales; está limitada a eso y sabemos que en el margen es poco representativo, aunque nos interesa mucho desarrollar este mercado.

¿Qué va a implicar en los hechos para la Unidad de Política Regulatoria? Va a revisar, para empezar va a ser dos corridas, digamos, una por prepago y otra por pospago, asumiendo que hubiera cuatro ofertas con 20 por ciento y que el resto sea pedacera, si me permiten la expresión, van cuatro y cuatro pruebas más, van 10 pruebas cada trimestre y además con esta, aquí se ha dicho, escala ajustada ¿no?.

Si es prudente eso en términos de lo que tiene que hacerse versus el objetivo que se busca, es una pregunta que yo quisiera sobre todo medir en cuanto a recursos, en cuanto a lo que va a implicar para la Unidad de Política Regulatoria; son cada tres meses con la información que se reciba, entiendo yo muy bien desagregada y con todo lo que se pide sólo para la replicabilidad económica, sólo para móviles habría que hacer estas tal vez 10 pruebas.

Nos falta fijo, nos falta enlaces, nos falta replicabilidad técnica y otras cosas, entonces me gustaría, y sólo hablando de replicabilidad sin hablar de todas las demás medidas que traemos encima; yo quisiera preguntarle a las áreas, si me lo permite, Comisionada, pues qué implica esto en recursos para la Unidad de Política Regulatoria a la hora de aplicarlo.

**Lic. Víctor Manuel Rodríguez Hilario:** Estamos previendo pedir una Dirección General Adjunta.

**Comisionada Presidenta Adriana Sofía Labardini Inzunza:** O muy buenas herramientas de IT.

**Lic. Víctor Manuel Rodríguez Hilario:** No, es cierto, es mucho trabajo y porque al final de cuentas y lo vemos; en cada autorización nosotros vamos a tener que no nada más corra el modelo y ya se quedó, sino que tenemos que correr el modelo, guardarlo y tienes que hacer otro archivo, meter otra vez los datos, guardarlo; para 10 no lo puede hacer una persona en menos de un mes.

Es decir, si lo que queremos es cada tres meses y tener las corridas en seis meses vamos a tener 10 corridas, más todos los fijos cada seis meses o cada año vamos a estar con una problemática en cuestión de personal; hoy por hoy la Dirección General de Desarrollo de las Telecomunicaciones tienen dedicado por lo menos tres personas a la autorización de tarifas para el Agente Económico Preponderante y poder sustancial, en el cual no se realice un gran análisis o tan profundo como lo estamos estableciendo hoy.

Tendríamos, sí, de que se puede pues sí, pero son recursos que se tendrían que tener disponibles; todo es posible, pero con los recursos adecuados, y creo que lo más, en lo más crítico va a ser los semestrales, porque así sí entonces se nos van a juntar todos y los ex ante, que sí vamos a estar, que nos pueden llegar cada mes y en ese trimestre podamos tener mayor revisión de tarifas.

Entonces, una cosa que sí implica recursos adicionales por parte de nosotros.

**Comisionada Presidenta Adriana Sofía Labardini Inzunza:** Víctor, perdón.

¿Y eso es usando las, digamos, los métodos, tecnologías, programas, sistemas más eficientes y modernos? Esa es una combinación, entiendo, de capital humano también, pero ¿usando que herramientas harían en eso?

**Lic. Víctor Manuel Rodríguez Hilario:** Los modelos están en Excel, lo que se va a tener que hacer es primeramente que la persona requiera la información, llega la información, vas a tener que ser analizada la información e incluirla en el modelo de replicabilidad; en el caso de ex ante se va a tener que realizar, otra vez analizar la oferta, antes se va a tener que pedir información, se va a tener que llenar el modelo, se van a tener que hacer algunos supuestos y otra vez hacer todos esos análisis en el caso de que tuviéramos que analizar oferta por oferta.

Esa es la problemática a la que nos enfrentamos, vamos a tener que hacer supuestos, vamos a tener que pedir información, revisarla y correr el modelo, y señalar que en 30 días o menos tener que decirle al Agente Económico Preponderante: "pasó tu prueba o no pasó tu prueba", después de que si no pasó tener que decirle al Agente Económico Preponderante: "tienes que retirar de todo este análisis que yo tengo, hacer una resolución o un dictamen de que ya no puede comercializar y notificárselo al Agente Económico Preponderante".

**Comisionada Presidenta Adriana Sofía Labardini Inzunza:** Así es de complejo y de que requiere, pues todo lo que ya describió y no lo minimizo ni mucho menos, y habría que ver cómo se puede, pero en esa línea nos pusimos al dictar medidas asimétricas; bajo ese criterio podríamos tal vez no haber muchas de las cosas que estamos haciendo.

O sea, a lo que voy, no me lo malinterpreten, es que no puede ser esa la motivación; es decir, y está, y perdón, he estado un poco trabada hablando de herramientas no muy eficientes, están así puestas; sí quisiera leer un párrafo, porque no podemos decir en mi opinión, ahí voy: "...la prueba sobre las ofertas prepago y pospago aumenta la eficiencia regulatoria...". Esa es la motivación,

y ofrece flexibilidad comercial al AEP, pues tampoco esto de flexibilidad comercial, pues sí, pero ¿qué es?

“...al permitir una recuperación eficiente de los costos fijos comunes entre ofertas o tal y como pueden estar haciendo los otros operadores de red, evitando interferir excesivamente, perdón, en los mercados minoristas y mayoristas móviles...”, también se dice: “...dado el gran número de ofertas comerciales móviles que lance el AEP una prueba oferta por oferta implicaría un elevada carga regulatoria...”

O sea, yo sí respetuosamente creo que esa no puede ser la razón; es válido que ustedes por una serie de razones que han explicado motiven por qué para los fines de competencia esa agregación prepago y pospago es válida, es idónea o es suficiente, y podemos ahí es, bueno, lo que hemos estado haciendo, debatirlo, pero si la carga regulatoria es lo que lleva a la decisión, bueno, asumamos que eso no necesariamente entonces nos va a llevar a competencia.

Se nos puede llevar a ahorrarnos costos o a reconocer una limitante en capacidad instalada de recursos humanos y de tiempo para hacer esto, pero pues sí me preocupa, y luego ya nada más dice: “...y hacerla nada más prepago y pospago juntos, pues sí sería una insuficiente...”.

También, y entonces por eso lo segmento nada más en prepago y pospago; con mucho respeto sí externo esa preocupación que esa sea la motivación de la carga regulatoria y de la flexibilidad al preponderante; habría que demostrar que ese es el modelo idóneo para lograr lo que queremos por distintas razones; y pues sí me preocupa, puesto que los operadores móviles no van a poder competir en todas las demás ofertas o partes de la cartera, que den un equis resultado nada más en nichos.

Ahora, igual esto que estamos pidiendo sólo debiéramos pedirlo para prepago, dado que ahí están los operadores móviles hoy día, es otra opción ya bastante más acotado, o sea, la propuesta del Comisionado, pues nada más para móvil, perdón, para prepago, dado que no hay hoy día operadores móviles virtuales de pospago, y cuando los, pero también entiendo la, decir: “pues sí, pero si no lo pones ahí, pues tal vez nunca va a haber virtuales en pospago”.

Pero ahí sí por lo menos tenemos evidencia que hoy por hoy no hay interés en pospago en los virtuales, ¿qué opinan de eso, de esta parte de prepago y pospago en virtuales?, y después le doy la palabra al Comisionado Fromow.

El uno por ciento, está en prepago, el uno por ciento de market share de virtuales hoy día en la gráfica de ustedes, en prepago, están en prepago.

**Lic. Víctor Manuel Rodríguez Hilario:** Yo creo que esa fue una de las razones por las cuales nosotros establecimos carteras de prepago y pospago, estableciendo que hay una cuestión de qué beneficios también, carga regulatoria por parte de nosotros y qué beneficios tendría en revisar cartera por cartera ¿no?, es decir, hoy por hoy tenemos la mayoría, están en prepago de operadores móviles virtuales, dado eso podremos tener una prueba de estrechamiento de márgenes para eso y que se puedan desarrollar los Agentes Económicos o los operadores móviles virtuales, y que el que tuviera una cuestión de nicho del arbitraje puede como quiera tener ese nicho y que lo busque.

Y en el caso de pospago lo pusimos, porque al final de cuentas nosotros no podemos restringir a dónde se quieran enfocar los operadores móviles virtuales ¿no?, entonces el proyecto por parte de la unidad ve muchos temas, ve los temas de certidumbre jurídica a los concesionarios de la manera en la cual nosotros podemos tener una eficaz regulación, a través de herramientas que permitan establecer verdaderamente el cómo se podría, en su momento dado, no tener un estrechamiento de márgenes ¿no?; entonces, en todas esas cuestiones por eso nosotros proponemos carteras de prepago y pospago.

**Comisionada Presidenta Adriana Sofía Labardini Inzunza:** Comisionado Fromow y después Lorely, y después Comisionada Estavillo.

**Comisionado Mario Germán Fromow Rangel:** Bueno, siendo que es el que ha hablado más tiempo creo que no me corresponde decir esto, pero creo que sí, yo creo que puede haber diferentes interpretaciones, preocupaciones y, pues, propuestas, pero yo creo que en aras de poder ir avanzando en este tema, que es un tema complejo, quedó demostrado que hay muchos puntos de vista, algunos radicalmente opuestos, que si es laxo o no es laxo, si se pone tal cosa y tal vez no.

Al final todavía está la incertidumbre de quiénes van a apoyar este proyecto y quiénes no, entonces yo pensaría que pudiéramos ir a aquellas que son preocupaciones con propuestas concretas, qué es lo que se necesita, si se necesita reforzar la argumentación, porque sí veo complicado avanzar en este tema, tenemos posiciones encontradas, afortunadamente todo queda grabado.

Ya lo dijo el área, una de las cuestiones de lo que se está planteando es que establezca una autorregulación por medio de la replicabilidad; ese también es otro de los objetivos que estamos buscando, entre más certeza tengan los

regulados creo que es importante; y en aras de avanzar, pues yo diría que se hiciera, si hay preocupaciones se hicieran las propuestas correspondientes, porque lo demás hasta que no se vote, pues no hay nada concreto.

Gracias, Comisionada.

**Comisionada Presidenta Adriana Sofía Labardini Inzunza:** Gracias, Comisionado Fromow.

María Elena Estavillo.

**Comisionada María Elena Estavillo Flores:** Muchas gracias.

Aunque es algo que ya había mencionado, pero quiero insistir en ello; cuando comencé a exponer las razones para hacer la propuesta que les acabo de hacer, precisamente comencé hablando del costo y mi preocupación de que vamos a enfrentar todos estos costos, toda esta inversión de recursos del Instituto, entonces tienen que servir para algo, tienen que ser eficaces, así empecé mi exposición con la consciencia de que vamos a invertir muchos recursos.

Entonces, tienen que servir para algo y por eso es mi propuesta, para que cerremos la pinza, digamos, ya que vamos a hacer un análisis por carteras, que tengamos esta posibilidad de detectar casos específicos y que esta inversión de recursos que vamos a hacer sea eficaz.

Gracias.

**Comisionada Presidenta Adriana Sofía Labardini Inzunza:** Gracias.

Lorely había pedido la palabra, y después Comisionado Robles.

**Lic. Lorely Ochoa Moncivais:** Gracias, Comisionada.

No, solamente para precisar que el objetivo del área siempre ha sido buscar que se puedan alcanzar los propósitos o los planteamientos, que se hayan establecido para la regulación, quizá el tema de la carga regulatoria deberíamos revisar un poco la redacción, pero el objetivo de eso es decir que la prioridad es alcanzar el objetivo por el cual se estableció en la medida de replicabilidad económica, buscando que sea el menor costo posible, tanto para el Agente Económico Regulado como para el propio Instituto, de forma que los recursos humanos que tenemos para estos propósitos podemos

asignarlos en los distintos proyectos. No es tanto privilegiar, bajar el costo sacrificando el objetivo.

**Comisionada Presidenta Adriana Sofía Labardini Inzunza:** Gracias.

Comisionado Robles.

**Comisionado Arturo Robles Rovalo:** Gracias, Comisionada Presidenta.

Yo coincido con lo que acaba de comentar la Comisionada Estavillo, que esta propuesta es considerando las limitantes que podría tener una evaluación por cartera en vez de oferta por oferta, y que un baremo como el que 20 por ciento o podemos buscar otro más, pero el 20 por ciento es el que está propuesto acota el número de propuestas o el número de ofertas que se tienen que hacer.

En este sentido, yo creo que dado que por lo pronto son muy pocas las ofertas que hay en el segmento de pospago, para la parte de operadores móviles virtuales, no creo que ahí se cumpliría en ningún momento la parte de tener el 20 por ciento de los ingresos o de los usuarios.

Y por el otro lado, también para dejar claro que yo durante el tiempo que llevo en el Pleno, que son cinco meses, jamás he sentido ni he tomado la decisión por un aspecto de que piense que el área me quiere convencer de cuál es la forma más fácil de hacerlo o cuál es la que tendría menos aspecto; yo como lo dije en la pasada, confío en las capacidades del área y obviamente entiendo las limitaciones técnicas, pero nunca he sentido que el área intente poner algún proyecto en el cual se privilegie no tener tanta carga laboral a costa de que sea menos eficiente alguna propuesta.

Yo en ese sentido no lo he considerado en el tiempo que llevo haciéndolo y no lo consideraré en adelante.

Gracias.

**Comisionada Presidenta Adriana Sofía Labardini Inzunza:** Gracias, Comisionado Robles.

Comisionado Cuevas.

**Comisionado Adolfo Cuevas Teja:** Nos decía el área que con los recursos humanos suficientes y técnicos sería una tarea realizable, que fue la pregunta del Comisionado Contreras; no me queda claro si ustedes creen que es una



política deseable, hablan del riesgo ya de cometer errores, pero eso está implícito en la actuación administrativa.

No sé si esto lo están dimensionando, particularmente Lorely Ochoa, que lo mencionó en función de que sea intrínsecamente algo complejo y con un extremo grado de incertidumbre, que pudiese no hacer aconsejable hacia ese terreno en la regulación o si es algo también, a través de las herramientas, métodos, asesores apropiados, algo atendible.

Es decir, si a fin de cuentas y haciendo lo que técnicamente es posible tendríamos una mejor regulación de incorporar lo que plantea la Comisionada Estavillo.

**Comisionada Presidenta Adriana Sofía Labardini Inzunza:** Lorely o Víctor.

**Lic. Víctor Manuel Rodríguez Hilario:** Y un poco el proyecto, y creo que tiene sus objetivos y como empecé ¿no?, las pruebas de replicabilidad pueden tener distintos enfoques, es la cuestión de política pública, que el Instituto pueda adoptar en la elaboración de estas pruebas de replicabilidad, es decir, no podemos decir que es blanco o es negro, o sea, podría ser una gama de pruebas y de enfoques que pueden ser pertinentes para los objetivos regulatorios y de competencia del Instituto.

Nosotros planteamos lo que al parecer, por parte de la unidad, eran los más adecuados, ya explicamos un poquito lo que en su momento dado nos llevó a determinar cada uno de ellos; la siguiente, lo de prueba una por una creo que con los recursos humanos, y tomando en cuenta todas estas cuestiones de hacerlo oferta por oferta pueden tener, van a tener los resultados que a lo mejor espera el Instituto; tener a lo mejor una visibilidad mayor acerca del estrechamiento de márgenes por parte del Agente Económico Preponderante, y otra vez sin prejuizar que hoy por hoy existan.

**Comisionada Presidenta Adriana Sofía Labardini Inzunza:** Gracias, Víctor.

Comisionado Juárez.

**Comisionado Javier Juárez Mojica:** Para fijar postura de ésta, Comisionada.

Yo creo que sin caer en el extremo, que implicaría hacer un análisis oferta por oferta, sí es una herramienta adicional, que por lo que dice el área pudiera ser realizable con los recursos que se tienen y, en ese sentido, esa herramienta adicional va a permitir cuidar el proceso de competencia, por lo que yo estaría acompañando este la propuesta de la Comisionada Estavillo.

Nada más preguntarles si hubiera margen de que, porque ahorita potencialmente pudieran ser hasta 10 al trimestre; si pudiera ser 25 por ciento, por ejemplo un margen diferente, que reduciría la cantidad de potenciales ejercicios al trimestre, o sea, porque digo, 20, 25 podría, pero no sé, como es la propuesta de usted.

**Comisionada Presidenta Adriana Sofía Labardini Inzunza:** Decreto un receso a las 4:26 pm de esta sesión.

Gracias.

(Se realiza receso en sala)

**Comisionada Presidenta Adriana Sofía Labardini Inzunza:** Entonces, ¿sí estaríamos ya listos a votar?

Reanudamos la sesión, siendo 4:32 pm.

Comisionada, nos iba a responder una pregunta del Comisionado Juárez.

**Comisionada María Elena Estavillo Flores:** Sí, es muy sencillo.

Creo que la propuesta que hice es bastante, de hecho, conservadora, veo poco probable que una oferta llegue a superar el 20 por ciento de los ingresos, estamos hablando de un universo muy amplio y, bueno, y menos aún tener cuatro o cinco ofertas que revisar en cada trimestre, entonces considerando esto yo mantendría mi propuesta en el 20 por ciento.

Gracias.

**Comisionada Presidenta Adriana Sofía Labardini Inzunza:** Gracias.

Comisionado Fromow.

**Comisionado Mario Germán Fromow Rangel:** Gracias, Comisionada.

Indicando que creo que es una propuesta interesante, hasta cierto punto viable, y quisiera solamente si es posible que conteste ya sea la Comisionada o el área, para ver si acompaño la misma, porque bueno, si se dijo que se ve poco probable y se ve cuando se expuso, al menos yo así lo capté, que es con base en las observaciones históricas del mercado.

¿Tenemos realmente información en ese sentido?, o sea, me da la impresión de que, bueno, 20 suena mejor que 25 y tal vez mejor que 30, porque tal vez no

pasen, pero creo que un regulador no podría tomar una decisión de este tipo de, pues creo que podría ser, más bien se tiene que basar en algunos datos, yo no digo que sean completos, pero sí en algunos datos que, bueno, aquí dijo: "es que BERECE no proporciona datos", bueno, más bien que solamente para aquellas ofertas e insignias que son del 10 por ciento, pero que deja abierto a todos los países a determinar el porcentaje posterior, pero no he oído yo ningún planteamiento en el sentido de que nos dé alguna luz de por qué el 20, por qué no lo que propone el Comisionado Juárez del 25.

O sea, más allá de que considero que es importante, que lo que plantean tiene sentido, a mi entender, no calificando la propuesta de un Comisionado por supuesto, pero sí me resulta difícil poder acompañar una propuesta, pues porque veo que es poco probable, creo que necesitamos datos más duros o al menos algo de dónde agarrarnos, dado que aquí se dijo que es con base en observaciones históricas del mercado.

No sé si el área pueda contestar algo al respecto.

Gracias.

**Comisionada Presidenta Adriana Sofía Labardini Inzunza:** Gracias.

Víctor.

**Lic. Víctor Manuel Rodríguez Hilario:** Los datos se tiene información por parte de entregada por Telcel de números de usuarios por plan, que fue entregado en aquella mega multa, compromisos de parte del Agente Económico Preponderante ante la COFECO, y que fueron entregados también en la COFECE y después al Instituto.

Nosotros también le realizamos requerimientos de información para hacer nuestros modelos de operadores móviles virtuales, como bien dice el Comisionado Fromow, tenemos que tener la información para tomar una decisión y se les pidió información de los planes y de los usuarios que se tiene en cada uno de los planes de postpago y prepago, y se podía tener ahí la visibilidad y también se le va a requerir, dado que tenemos esa información uno de los requerimientos para hacer nuestras pruebas de replicabilidad era tener esta información.

**Comisionado Mario Germán Fromow Rangel:** Con base en esa información que tiene la unidad se tiene ya algún dato de si se cambia el umbral de 20 a 25 o viceversa, ¿de qué estamos hablando?, ¿cuántas ofertas quedarían afuera?

**Lic. Víctor Manuel Rodríguez Hilario:** Tengo aquí los archivos, no se pueden manipular, pero viendo la cuestión de los números creo que para pospago no habría ninguna que analizar.

**Comisionada Presidenta Adriana Sofía Labardini Inzunza:** En pospago ninguna.

**Lic. Víctor Manuel Rodríguez Hilario:** Y en prepago de que me abriera.

**Comisionada Presidenta Adriana Sofía Labardini Inzunza:** Ahora sí que la pusimos difícil, pero Comisionado Juárez, Comisionada Estavillo.

**Comisionado Javier Juárez Mojica:** Digo, a reserva de lo que vaya a revisar Víctor, creo que precisamente eso puede ilustrar que se trata de una salvaguarda, o sea, no sabemos si en algún momento se llegue a utilizar o no, pero la cuestión es que el Instituto va a tener esa herramienta, que eventualmente podría utilizar para un análisis, para un caso específico.

Gracias.

**Comisionada Presidenta Adriana Sofía Labardini Inzunza:** Claro. .

Comisionada.

**Comisionada María Elena Estavillo Flores:** En un sentido similar.

Este es el objetivo es darnos una herramienta adicional para poderla accionar en caso de que exista una oferta, no replicable que sea muy exitosa, y entonces sí genere problemas en el mercado.

**Comisionada Presidenta Adriana Sofía Labardini Inzunza:** Y una duda mientras sigue revisando, Comisionada.

Sí, yo así lo veo y es un indicador más ante la posibilidad de muchos falsos negativos; ahora, sí lo contempla usted, esta propuesta, esta prueba digamos en estos tipos de ofertas, que se hiciera siempre ¿verdad?, trimestralmente por supuesto en el caso de móvil, además de en cualquier caso ante la posibilidad de que la cartera completa no revelara alguna irreplicabilidad.

De acuerdo, para aclarar.

Sí, Comisionado.

**Comisionado Mario Germán Fromow Rangel:** A ver, pues lógicamente cualquiera que analice la propuesta que se acaba de hacer, pues sabe que

es una salvaguarda, o sea, eso no es lo que se está preguntando, o sea, lógicamente es una salvaguarda, si no, no tendría ningún sentido.

Lo único, con base en lo que usted mismo preguntó, Comisionado Juárez, es ver dónde está la razón, los argumentos de por qué ponerlo en 20 y cuando usted dijo si podría haber 25, pues porque es válido, o sea, estamos tomando una decisión de que, bueno, tal vez qué es lo que considero, pues yo dije: "me parece interesante la propuesta, podría acompañarla, pero estaba esperando a tener una respuesta más sólida al respecto", pero en fin.

De que es una salvaguarda, pues sí, esa es la razón de ser de esta propuesta a mi entender.

Gracias.

**Comisionada Presidenta Adriana Sofía Labardini Inzunza:** Comisionada Estavillo.

**Comisionada María Elena Estavillo Flores:** Para darle más elementos al Comisionado Fromow.

El objetivo es tener la posibilidad de analizar una oferta que pueda tener un impacto, entonces tiene que ser suficientemente grande, claro, no tan grande que nos acerquemos ya a la prueba de carteras, porque entonces ya no haría mucha diferencia.

No tan pequeña para no acercarnos más a la esquema oferta por oferta, porque entonces sería muy costoso en cuanto a los recursos que habría que dedicarle, y en ese sentido es en el que, pues yo ofrecí este número, es un número que pudiera ser 15, podría ser 18, podría ser 22, pero es una aproximación razonable, para no tener una carga regulatoria muy pesada, que vaya más allá de lo que podemos manejar, pero que tampoco sea tan elevada como para que ya no tengan ninguna eficacia.

Y esa es la manera, pues de poder llegar a una propuesta que sea razonable en este sentido.

Gracias.

**Comisionada Presidenta Adriana Sofía Labardini Inzunza:** Gracias, Comisionada.

Y Comisionado Fromow, a ver si podemos cerrar este punto.

**Comisionado Mario Germán Fromow Rangel:** Sí, ya con esto cierro, Comisionada, de todos modos el área todavía está haciendo numeritos.

Bueno, al oír los argumentos considero que los mismos argumentos se podrían utilizar para justificar un porcentaje de 20 por ciento o justificar un porcentaje de 25 por ciento de ser el caso, pero en fin; si podemos esperar nada más a lo que concluya el área.

**Comisionada Presidenta Adriana Sofía Labardini Inzunza:** Sí, ¿listo?

Gracias.

Víctor, ¿qué nos encontraste?

**Lic. Víctor Manuel Rodríguez Hilario:** Ninguna pasaría el umbral de 20 por ciento, tomando en cuenta familias de planes, es decir, como lo comentó el Comisionado Robles, una familia se compone de a lo mejor en prepago de los diferentes cargos o pagos, montos de recarga, pero tienen asignado un plan en específico y se llaman, por ejemplo, amigos sin límite, amigos óptimos, amigos óptimos plus, pero los beneficios se van de acuerdo al monto de la recarga.

Ninguna familia tiene más del 20 por ciento de los...

**Comisionada Presidenta Adriana Sofía Labardini Inzunza:** Bueno, someto a votación esta propuesta de incluir, además de la prueba de replicabilidad por cartera de prepago y por separado cartera de pospago, esta prueba sobre los planes que representen u ofertas que representen por lo menos el 200 por ciento, ya sea de ingresos o de números de suscriptores a los que, entonces, también se les haría esta prueba o suscriptores; como alternativo, practicarle también trimestralmente esta prueba a ese tipo, a ese conjunto de ofertas.

Comisionado Contreras.

**Comisionado Gabriel Oswaldo Contreras Saldívar:** Perdone, Comisionada, quería interrumpir la votación, pero me parece importante una precisión.

En los términos en que se encuentra redactado el proyecto en este momento, siguiendo la regla que este propio Pleno impuso, podría suspender la comercialización de una oferta en tanto se tome una determinación sobre su precio o su servicio mayorista incluido, digamos ¿no?.

Habría que tener claridad también sobre cuál sería la consecuencia de que la oferta que representa este 20 por ciento al menos de ingresos o usuarios no pase el test de replicabilidad que ahora se está pidiendo, implicaría la expulsión directa de la tarjeta roja, digamos, de esta oferta en particular.

No sé ha dicho nada y no es parte de la propuesta, por eso me parecía importante ponerlo en la mesa, pues para que hubiera claridad sobre el tema, ¿no?

**Comisionada Presidenta Adriana Sofía Labardini Inzunza:** Sí, es importante aplicarle una consecuencia jurídica a este supuesto si no pasa la replicabilidad; en mi opinión, pues sí es la misma consecuencia, pero para esas ofertas *flagship* que no pasen la replicabilidad, ¿no?

Pero tal vez sí haya que precisarlo.

Sí, Víctor.

**Lic. Víctor Manuel Rodríguez Hilario:** Por lo que tenemos entendido en la unidad se debería de realizar oferta por oferta; el ejemplo que puse era de un plan o de una familia, entonces se tendría que agarrar el plan, en específico todos aquellos montos de recarga que tuvieron de 20 pesos, de 30 pesos; ese sería un plan para nosotros, una oferta en específico y no toda la familia en conjunto.

¿Estamos en entendido?

**Comisionada Presidenta Adriana Sofía Labardini Inzunza:** Comisionado Juárez.

**Comisionado Javier Juárez Mojica:** Sí, Víctor, pero creo que la duda era en la consecuencia y creo que sería la misma que cuando algo no pasa el test de replicabilidad, que es o modifica el servicio la tarifa mayorista o la minorista, y en función de eso se vuelve a correr el test, para ver si ahora ya pasa la replicabilidad ¿no?, pero creo que la consecuencia no cambia, pues, con respecto a la cartera prepago, pospago, versus a este producto en lo individual.

**Comisionada Presidenta Adriana Sofía Labardini Inzunza:** Comisionado Fromow.

**Comisionado Mario Germán Fromow Rangel:** En cuanto a la consecuencia es claro que no cambia, pues así está la resolución, pero creo que qué bueno que hace la aclaración, porque creo que al principio dijeron que era de una forma y ahora dicen que es de otra, al menos que si lo puedes repetir para que quede muy claro, porque primero hablaste de familias y cuántas dentro de una familia,

pues hacen recargas de, por ejemplo, Amigo Óptimo o no sé cómo se llamen, pues tienen recargas de 20, 30, 40, 50, o sea, son diferentes y cada una de ellas te da cuestiones diferentes, no es algo.

Entonces, creo que ahí precisamente es donde haces la aclaración y si no, que revisen la estenográfica, porque habías dicho que era por familia y qué bueno que ahorita hacen la aclaración que no, que sería por cada uno de los productos que la recarga de 20, la recarga de 30, la recarga de 40 que pertenezcan a ciertas familias, pero creo que es por producto no por familia, y si así queda estipulado, bueno, pues así lo hacemos, por eso la intervención en ese sentido, porque sí es radicalmente diferente familia que recarga por producto.

**Comisionada Presidenta Adriana Sofía Labardini Inzunza:** Comisionada Estavillo y después Comisionado Robles.

**Comisionada María Elena Estavillo Flores:** Gracias.

Bueno, es que ese punto no es el que se preguntó, sino, pero si lo vamos a discutir, entonces sería otro tema que habría que abordar por separado, y que inclusive pudiera tener repercusiones en algunas otras de lo que se dice en el proyecto, pero sí es un tema separado.

Ahora, yo no estoy segura que tengamos que ir a mayor detalle del que ya se plantea en el proyecto, pero si gustan eso lo podemos discutir, nada más que sí es otro tema.

**Comisionada Presidenta Adriana Sofía Labardini Inzunza:** Gracias.

Comisionado Robles.

**Comisionado Arturo Robles Rovalo:** Gracias.

Justamente creo que lo que se respondió en la última o la respuesta que se dio a la última pregunta es si se iba a sancionar o si se iba a tener la misma sanción toda la familia de ofertas que estuviera, es decir, que si se iban a parar todas las ofertas que estuvieran dentro de la misma familia, no si se iba a considerar o no para el recuento y la prueba de replicabilidad oferta por oferta.

Eran cosas distintas y así eso es lo que yo entendí de la última respuesta.



**Comisionada Presidenta Adriana Sofía Labardini Inzunza:** Comisionado Fromow, y sí pediría que sea como sea quede muy claro si es familia para la prueba u oferta para la suspensión o cambio de precio.

**Comisionado Mario Germán Fromow Rangel:** Sí, me llama la atención, porque hace cinco minutos dijo familias y todos dijeron que sí, después dijo productos y todos dijeron que sí.

A ver, no creo que esté tan claro, y si alguien entendió algo, pues qué bueno, pero a lo mejor otro entendió otra cosa y qué bueno; lo que pediría es que se dé exactamente en la propuesta que se va a votar, no sé si con texto o como quieran, para que no que quepa la menor duda de lo que estamos votando en este momento, y después no vayamos que en engrose, que no lo firmo la resolución porque no era lo que yo entendí.

Entonces, yo creo que en aras, no sé si quiera hacer un break o lo que sea, si ya la tienen la propuesta concreta que se presente, bueno, era de una Comisionada creo, si la quiere reformular o la quiere formular o la quiere expresar nuevamente, para solamente en mi caso tener muy claro qué estoy votando.

**Comisionada Presidenta Adriana Sofía Labardini Inzunza:** Les voy a sugerir esto.

Le doy la palabra a Víctor, a la Comisionada Estavillo; vamos a tener que suspender la sesión por una, sí, pero necesitamos reacondicionar la sala a las 5:10 máximo, y bueno, pero igual en ese tiempo podría redactarse o no.

Bueno, sí para ya nada más dejar Anexo 2, replicabilidad técnica y luego la DT 11.

Víctor, nada más.

**Lic. Víctor Manuel Rodríguez Hilario:** Sí, el comentario mío fue para ver si la unidad entendía que era por oferta, en el caso de pospago yo había señalado usuarios, porque ahí claramente hay un plan y hay una oferta minorista ligado a ese plan; en el caso de las familias yo lo señalé, porque al final de cuentas se toma una familia, pero en esa familia lo que teníamos de datos hay muchas ofertas, que como bien lo dice el Comisionado Fromow, cada recarga tiene en especificidad una oferta en particular.

Entonces, para ser congruente en los de pospago y prepago lo que yo había entendido era una oferta con el 20 por ciento más de usuarios o de ingresos.

**Comisionada Presidenta Adriana Sofía Labardini Inzunza:** Comisionada Estavillo, a ver si podemos dejar ya una definición de todos los aspectos de esta propuesta.

**Comisionada María Elena Estavillo Flores:** Bueno, no sé si estemos entendiendo lo mismo, pero a mí me parece que es difícil hacer una definición a priori, porque esto tiene que ver con la replicabilidad, entonces una familia entera, o sea, podría justificarse, dividirla, si es que se requieren diferentes insumos para que sea replicable.

Es depende de cómo se conforme esa familia de ofertas, pero en otro caso sí es el mismo insumo con el que se pueden dar todas las variedades de planes, entonces sí podría tener lógica manejarlo por familia, por eso no creo que a este nivel de la decisión que estamos tomando ahorita deberíamos llegar a ese detalle.

Yo por eso esto lo planteaba, digo, ni siquiera lo abordé en mi propuesta, porque creo que es algo más relacionado con los datos concretos que tengamos, para saber cómo exactamente se tienen que conformar estas ofertas, nosotros hablamos todo el tiempo de ofertas, que no son planes ni son familias, son oferta y tienen que tener esa lógica en cuanto a que sean replicables, y tiene que estar vinculadas con el insumo que se requiere.

**Comisionada Presidenta Adriana Sofía Labardini Inzunza:** O sea, la obligación es de replicabilidad de ofertas.

Víctor.

**Lic. Víctor Manuel Rodríguez Hilario:** Es un poco teniendo el proyecto, una oferta minorista es un plan o paquete de servicios, así lo definimos de telecomunicaciones, entonces un plan es cada uno del plan Amigo Mil, plan Amigo Dos Mil, entonces no son planes, no son paquetes, no están englobados como está nuestro acuerdo.

Entonces, ¿qué es una cartera? Es un cúmulo de ofertas minoristas con ciertas características, entonces si vamos a tener una familia tendrían que ser, es igual, es una cartera pero más pequeña.

**Comisionada Presidenta Adriana Sofía Labardini Inzunza:** Comisionado Fromow.

**Comisionado Mario Germán Fromow Rangel:** En ese sentido, bueno, oyendo lo que dice el área de que la oferta es un plan o paquete de telecomunicaciones y cuando tomó, cuando indicó la Comisionada que las ofertas no son planes ni

son familias, entonces yo preguntaría ¿se estaría modificando también la definición esta que propone el área de que una oferta es un plan o paquete de telecomunicaciones?

**Comisionada Presidenta Adriana Sofía Labardini Inzunza:** Víctor, ¡ah!, perdón, Comisionada.

Yo entendí en su propuesta que se van a tomar aquellas ofertas que en conjunto representen el 20 por ciento de los ingresos o del número de suscriptores, ¿sí?, pues todas aquellas ofertas que representen ese 20 y, ahí, tomando ese subconjunto, pues ya se analiza si son replicables cada una de esas ofertas que suman el 20 por ciento, ¿es así?

Miren, de todas maneras tenemos que suspender esta sesión, reanudarla a las 6:30, después de esta entrevista con regulados que tenemos; yo muy respetuosamente pediría que se trate de hacer una propuesta de redacción y la podríamos someter en cuanto reanudemos o después de analizar la replicabilidad de servicios fijos, como lo podemos analizar en este momento.

Y siendo así, pues decretaría un receso siendo las 4:57 y hasta las 18 horas con 30 minutos.

Muchas gracias.

**(Se realiza receso en sala)**

**Comisionada Presidenta Adriana Sofía Labardini Inzunza:** Trigésimo Séptima Sesión Ordinaria del Pleno del IFT, este 12 de septiembre de 2017.

Estamos en la deliberación del asunto enlistado en la Orden del Día como III.1, la metodología, términos y condiciones para llevar a cabo la prueba de replicabilidad económica aplicable a servicios del Agente Económico Preponderante en telecomunicaciones móviles a que se refiere la medida Sexagésima Cuarta del Anexo 1, es decir de servicios móviles de la resolución de revisión de preponderancia.

Estábamos revisando el tema de agregación, nivel de agregación de las ofertas, para efectos del análisis de replicabilidad, que hoy como están presentadas en el proyecto están como prepago y pospago nada más; es una muy rica deliberación, siendo que hay una propuesta para desagregar un poco más estas carteras de servicios.

Comisionado Robles.

**Comisionado Arturo Robles Rovalo:** Gracias, Comisionada Presidenta.

Sí, atendiendo los comentarios específicamente de cómo estaba definido de acuerdo al proyecto lo que representa una oferta, que es equivalente a un plan, en esta parte y siguiendo la misma metodología que BEREC, donde se propone, ellos sí hacen familias similares de productos, con eso las ordenan de mayor a menor y determinan cuáles serían estas ofertas insignia y ofertas bandera.

Y de eso, cuando las ordenas y dicen cuáles tienen más del 10 por ciento les da, que del conjunto de productos que se ofrecen en sus países más o menos es el 18 por ciento del total los que se analizan oferta por oferta.

En ese sentido, trayendo el modelo similar a México lo que se propone es hacer una cartera de productos, así como está propuesta, donde se incluyan aquellas ofertas que acumulen el total el 20 por ciento de los ingresos y sobre esos se haga la prueba de replicabilidad.

Y en el caso o como consecuencia de que no se cumpla la prueba de replicabilidad, que se verifique o que se detengan aquellas ofertas, únicamente aquellas ofertas en las que ya analizadas de forma individual efectivamente no cumplan con este criterio.

Esa es la propuesta o la contrapropuesta que yo hago a la primera que habría, en la que efectivamente por un tema nominal no resultaba adecuada al sumarlo por familias.

**Comisionada Presidenta Adriana Sofía Labardini Inzunza:** Comisionada Estavillo.

**Comisionada María Elena Estavillo Flores:** Gracias, Comisionada Presidenta.

Efectivamente, esta propuesta que yo estoy acompañando tiene el objetivo de responder a la incertidumbre que generaría, y más bien la posibilidad de manipulación que podría haber en la presentación de planes o familias de planes, que nos podría alterar la forma en la que pretendemos llevar a cabo este análisis, y de esta manera ya no afectaría la forma en la que se presenten a registro si son planes o familias y simplemente se contarían las que acumulen, una vez ordenadas en cuando a su importancia en los ingresos, las que acumulen el 20 por ciento.

**Comisionada Presidenta Adriana Sofía Labardini Inzunza:** Y esto en adición al análisis de toda la cartera de prepago por un lado y pospago por otro.

Comisionado Fromow y después Comisionado Juárez.

**Comisionado Mario Germán Fromow Rangel:** Ahora sí no entendí nada.

A ver, para mí ya es un cambio radical y, derivado de una serie de preguntas elementales que se hicieron hace rato; aquí dicen que, no sé si sea la forma en que se presentó, pero la realidad es que dice que es un paquete que es, una oferta que es equivalente a un plan, ¿cómo que es equivalente a un plan cuando decimos en la misma resolución que una oferta es un plan o paquete?, entonces ¿cómo que una oferta que es equivalente a un plan?

Yo sí prediría mayor precisión, porque a ver, algo cambió radicalmente, ahorita ya no es aquella oferta insignia que tenía el 10 por ciento o el 20, y ahora resulta que ya vamos a agarrar todas las ofertas y sumarlas hasta que lleguemos al 20 por ciento, y ahí aplicarlo, o sea, no tiene ninguna lógica, o sea no tiene nada que ver con lo que BEREC está poniendo en su documento.

¿Dónde está?, si por ejemplo dice que es de 10 por ciento, esa es la que se debiera estudiar en su caso, tomando y el 10 que pone BEREC y no el 20 que se propuso aquí; ahora lo que están diciendo, bueno, pues agarremos las que vayan sumando hasta 20 por ciento"; o sea, si tienen dos, uno por ciento vamos sumándolo, y entonces cuando lleguemos a 20, entonces agarramos; no tiene ninguna, para mí no tiene ninguna lógica si es que se basa en el documento de BEREC.

Si estoy equivocado, pues pido que se aclare, porque para mí creo que no es lo que dice lo de estas *flagship* o insignias, pues creo que estamos hablando de cosas diferentes.

**Comisionada Presidenta Adriana Sofía Labardini Inzunza:** Gracias.

Comisionado Juárez.

**Comisionado Javier Juárez Mojica:** Más o menos en el mismo sentido.

Yo había entendido la propuesta que era un producto, una oferta que por ingresos o por usuarios rebasaba el 20 por ciento, y a esa oferta se le corría el test de replicabilidad; aquí parece que es sumar para las que sumen más del 20, entonces sí no estoy entendiendo cómo se ve esto.

Gracias.

**Comisionada Presidenta Adriana Sofía Labardini Inzunza:** Comisionado Robles.

**Comisionado Arturo Robles Rovalo:** Gracias.

Justamente por esto que nos planteaba el área, y que como bien señala el Comisionado Fromow, como está definido en el proyecto: un plan es equivalente a una oferta, por lo tanto una familia que tenga las mismas características, suponiendo los prepagos, por indicar a los prepagos de 50 pesos, los prepagos de 100 pesos y los prepagos de 150 pesos.

Serían productos diferentes, pero de la misma familia, y como no tenemos definida a la familia justamente lo que hace BEREC en una analogía es: yo reviso por oferta, reviso oferta por oferta, considerando cuáles son aquellas que están acumulando primero el 70 por ciento de los ingresos y luego cuáles en *market share* o en ingreso superan el 10 por ciento; los hace de mayor a menor y ve hasta dónde llegan los que superan el 10 por ciento.

Haciendo una analogía con lo que nosotros estamos buscando en México de que sean replicables las ofertas se está proponiendo esta nueva, que es hacer como una subcartera de donde están las ofertas más representativas, que también es identificar las insignia, porque ahí estarían las de mayor porcentaje y, sobre eso, hacerles los test de replicabilidad.

En un símil es básicamente a lo que ya estaba, que se atendía una cartera grande de postpago y prepago, ahora es una subcartera de prepago.

No sé si probablemente si lo, si pongo el ejemplo de cómo lo estaba haciendo BEREC de que tomaba las ofertas dentro del 70 por ciento de los ingresos, superaban el 10, este es un siete por ciento, ¿cuántos quedaban ahí? Nosotros haciendo un ejercicio similar estamos suponiendo, ordenando de aquellas ofertas de las que tenemos registro de mayor a menor más o menos es el 18 por ciento de las totales, que tienen en los países que están afiliados a BEREC.

Nosotros estamos proponiendo que sea el 20 por ciento de estas ofertas o el 20 por ciento de los ingresos los que se analicen, con el objetivo de quitar esta disyuntiva de si son familias o si son parte de distintas ofertas.

**Comisionada Presidenta Adriana Sofía Labardini Inzunza:** Sí, me había pedido la palabra el Comisionado Fromow, después el Comisionado Contreras.

**Comisionado Mario Germán Fromow Rangel:** Perdón, creo que esta discusión nos va a llevar horas, o sea, este yo creo que para mí no, o sea, ¿dónde está la parte de BEREC que dice lo que se acaba de plantear aquí?

Yo entendí, lo leyó hace rato la oferta insignia es la que tiene el 10 por ciento, ¿dónde está la acumulación de ofertas para dar ese porcentaje? Ahora, primero del 70 y aplicándole el 10 por ciento, ahora ya sale que es el siete por ciento.

Yo nada más pediría si hay el fundamento, si va a ser BEREC que se diga en dónde está estipulado así como lo están planteando, pues que tenga una lógica, yo no le veo ninguna lógica y si no, pues que se diga qué es lo que se quiere establecer, y entonces ya entramos a otra situación, pero no interpretando o adecuando con calzador algo que supuestamente es la mejor práctica internacional al menos en Europa.

**Comisionada Presidenta Adriana Sofía Labardini Inzunza:** Comisionado Contreras.

**Comisionado Gabriel Oswaldo Contreras Saldívar:** Muchas gracias.

Con el ánimo de buscar una alternativa que pueda solucionar.

Yo había entendido lo mismo que he mencionado el Comisionado Fromow, realmente la propuesta que se está presentando en este momento es muy parecida a la anterior, es una canasta, nada más que mucho más acotada en cuanto a productos, pero sigue siendo una canasta.

Lo que había entendido es que habíamos acordado, al menos había un principio de acuerdo, de ir con correrle las placas a una canasta de postpago y a otra canasta de prepago, y lo otro era que siendo una excepción iba a ser una regla, que esto implicaba además un test de replicabilidad específico, como aquí se ha dicho con otra metodología y con otras cuestiones que habría que considerar después, pero ya a una oferta en particular por su importancia.

Se partía del principio de que de un análisis ex post si se veía una oferta, que para el preponderante implicaba un porcentaje importante de sus recursos o de sus usuarios, pues tendríamos que asegurarnos de que esa oferta fuera replicable, pero hablábamos de una oferta y, si acaso, una familia de ofertas por su gran afinidad o su valor marginal, no la suma de ofertas hasta llegar a un 20 por ciento, que únicamente harían una subcanasta o, es decir, el mismo ejercicio, misma metodología, pero con una canasta más pequeña, a menos como lo estoy entendiendo.

No sé si sea posible, incluso bajando el umbral, pero sí identificar una familia o por su intrínseca relación, una oferta o por su intrínseca relación una familia de ofertas a las cuales se les pueda correr un test de replicabilidad específico, en

razón de la oferta, no de canasta, a efecto de asegurarnos de que lo que representa un porcentaje importante de ingresos o de usuarios para el preponderante pueda ser replicado por un operador móvil virtual.

Gracias.

**Comisionada Presidenta Adriana Sofía Labardini Inzunza:** Gracias, Comisionado.

Y si me permiten yo nunca asumí que una sola oferta pudiera representar el 20 por ciento, digo, es muy difícil una sola, o sea, un sólo plan o paquete, sino el conjunto de ofertas que en conjunto representarían ese 20 por ciento, y una vez identificadas ese conjunto de ofertas *flagship* les correríamos esta prueba, además de la otra, o como subconjunto de la otra, pero no una sola; yo creo que no habría un sólo caso así, en fin, lo dejo porque, digo, nunca entendí que una sola pudiese estar en ese supuesto.

Comisionado Juárez y Comisionado Fromow,

**Comisionado Javier Juárez Mojica:** No, entonces creo que sí estamos en un tema de entendimiento.

Yo sí veía que era por producto y por eso, precisamente, es que podíamos llegar hasta cuatro productos a los que se les iban a correr las placas, si me permiten la expresión, en un trimestre potencialmente; si fuera este caso de los que suman 20, pues es 20 y nos quedamos a esa familia que a lo mejor adentro trae 100 ofertas o quién sabe.

Conceptualmente sí creo que es diferente a lo que yo leo de esa referencia de Berec, porque de hecho ahí habla de *flagship products*, o sea, habla de productos, no de familias, entonces creo que sí el entendimiento de esta explicación que hacen ahora es diferente del que yo tenía de cómo se estaba planteando.

**Comisionada Presidenta Adriana Sofía Labardini Inzunza:** Comisionado.

**Comisionado Mario Germán Fromow Rangel:** En el mismo sentido, a ver, aquí no es que cada quien interprete, más bien es lo que se leyó aquí y yo pediría que se vuelva a leer; yo no tengo ningún problema si de lo que se lea se puede inferir mínimamente lo que se está proponiendo, bueno, ya tenemos una base que se diga que es BEREC, pero para mí no la tenemos.



Entonces, pediría que se leyera lo que se está proponiendo y que, si no, se diga que no es la base de BEREC, porque BEREC no dice eso que sea que muchos comisionados consideran que debe ser de esa forma, y es válido también si se pone a votación y es aprobado por este Pleno, pero yo sí creo que decir que es porque así lo dice BEREC y que es una mejor práctica internacional y creo que no se está reflejando como debe de ser; yo no acompañaría una situación.

Entonces, lo que se pueda hacer, más allá de lo que interpretemos cada quien, pero eso al final así va a ser, pues que se vuelva a leer a ver si pudiera ser que se alimente el proyecto de esa forma; yo no, y por lo tanto, pues no acompañaría eso, pero sí pediría que si consideran pertinente se lea lo que dice BEREC al respecto.

**Comisionada Presidenta Adriana Sofía Labardini Inzunza:** Comisionada Estavillo, pero sin olvidar como el propósito último de lo que queremos lograr con cualquier subconjunto o *flagship*.

Gracias.

**Comisionada María Elena Estavillo Flores:** Sí, mi intención es pues abonar al entendimiento.

Este planteamiento surge del cuestionamiento de si esa primera propuesta que yo hice se aplicaría a ofertas individuales o familias, y entonces a propósito de esto, pues la unidad nos recuerda que en el proyecto hay una definición de oferta y corresponde a un plan, no a una familia.

Y entonces tomando, digamos, como una restricción esta definición es que viene este replanteamiento, porque evidentemente, si mantenemos esa definición de que una oferta es un plan, entonces ningún plan va tener el 20 por ciento y, pues, esta regla no va a tener ningún efecto nunca y por eso es el replanteamiento que estamos haciendo, para que tengamos una regla que sí cumpla con ese objetivo, pero pues considerando esta facilidad, digamos, que tendría el preponderante para registrar planes o familias de manera que se pulvericen y, entonces, ninguna en lo individual alcanzaría ese 20 por ciento.

**Comisionada Presidenta Adriana Sofía Labardini Inzunza:** Claro, así es.

Víctor quería reaccionar sobre esto.

**Lic. Víctor Manuel Rodríguez Hilario:** Y un poco para complementar.

Las familias, como las conocemos, es un argot coloquial, es decir, nosotros no podemos y no estamos tanto en el registro ligando una tarifa a una manera o a otro plan o paquete tarifario, lo que hacen comúnmente los operadores, le llaman familia porque tienen el mismo nombre, más no porque nosotros lo liguemos una cuestión de que están relacionados.

Es decir, casi lo ligan por la cuestión de marketing, Amigo kit, Amigo plus, Amigo óptimo es una cuestión de marketing y ellos le llaman familia, pero nosotros hoy por hoy no definimos familias, nosotros lo que autorizamos son planes o paquetes o promociones, y en el registro está un paquete o un plan de manera individual.

Ante eso, por eso nosotros cuando hablamos de oferta minorista hablamos de paquete, plan o promoción, no nos referimos a una familia, lo que vemos en las discusiones es ¿qué es lo que se quiere en su momento dado? Prevenir con estrechamiento de márgenes; si es una oferta en particular hay que analizar y adaptar el modelo a una oferta en particular, si dicen la que tiene mayor usuarios, la que tiene mayores ingresos nada más vamos a agarrar a una y esa la tomamos y poder hacer el test de replicabilidad a esa tarifa.

Si se quiere decir que se tiene un umbral para decir su importancia puede ser, pero se define el umbral; si empleamos para disponer un plan, una prueba de replicabilidad en cuestión de familias el Agente Económico Preponderante lo único que va a hacer es no llamarle de esa manera, y no tenemos la capacidad como para decir que esa está relacionada una con otra.

Entonces, es un poco lo que nosotros vemos sobre la prueba de replicabilidad, dada la discusión que han tenido, si es una oferta especifiquemos el umbral o si se tiene a la de mayor usuarios, si es la que se tiene mayor ingresos o a las dos, que se tiene mayor ingresos, pero es lo más sencillo que nosotros podemos agarrar, dada la información que nos va a dar.

**Comisionada Presidenta Adriana Sofia Labardini Inzunza:** Gracias.

Comisionado Robles.

**Comisionado Arturo Robles Rovalo:** Gracias, Comisionada.

Sobre este punto básicamente, y retomando lo que preguntaba el Comisionado Fromow, lo que señala específicamente BEREC es que los niveles de agregación cuando se hacen, es decir, cuando se hacen carteras de productos; se pierden o se puede diluir el efecto que tienen ciertas ofertas específicas sobre el total de la cartera y, por lo tanto, pueden crear o pueden

haber falsos positivos o falsos negativos, más bien falsos negativos, porque se diluye en el total en el momento de hacer una ponderación simple o una ponderación por peso.

Lo que propone específicamente BEREC es considerar aquellos, como ellos lo llaman *retail products* o productos u ofertas de minoristas, que sean sus productos insignia y, efectivamente, donde son productos insignia para ellos son los que tengan por lo menos el 10 por ciento de los ingresos totales, pero no significa que por eso están ya bajo el supuesto de no replicabilidad.

En esta parte, intentando justamente lo que decíamos que puede haber productos que, si bien son ofertas diferentes, como lo puede ser una recarga de 50, donde te dan cierta promoción o recarga de 100 donde te dan otras, y no son los mismos, aunque sea una recarga de minutos, no son los mismos, son distintas ofertas; es que traíamos esta propuesta análoga, la cual tampoco veo que esté en contra de lo que se había propuesto.

Lo que podemos hacer es que se haga una cartera de productos como ya estaba, y que aquellas identificadas como con mayor poder del mercado son las que se analicen específicamente para producto por producto; estos a lo que nos podría llevar es que podríamos dejar fuera, por ejemplo, la recargas de 100 al no considerarlas en la misma cartera y que esas no fueran replicables, pero entraríamos otra vez en este concepto de dejar fuera productos, que efectivamente no son replicables, pero que se diluyen en porcentajes.

**Comisionada Presidenta Adriana Sofía Labardini Inzunza:** Gracias.

Creo que estamos aquí en un impasse; podemos votar esta propuesta, podemos votar una segunda propuesta que es un criterio muy distinto, divide prepago empresarial y no empresarial, igualmente en pospago; es otro criterio, lo entiendo, pero por lo menos es un nivel mayor de desagregación, pero es ya otra forma de hacer los subconjuntos.

Sí creo que cuando nos dijo ahorita termino, nos habló el Comisionado Juárez de cómo lo interpretaba, pero sí habla BEREC de este *flagship products*, pero en plural, no uno solo, porque pues sí sería casi inconcebible que un sólo producto tuviera el 20 por ciento, entonces no es que vayamos como progresivamente acumulando, nada más se identifican -hay 100 productos-, y equis número le dan el 20 por ciento de los ingresos o de los suscriptores, pues sobre eso se hace; eso es como lo entendía yo.

Pero, Comisionado Fromow, Contreras y Juárez, sí, Comisionado Juárez, Comisionado Fromow, Comisionado Contreras, ahora sí la levantan al mismo tiempo, oigan.

**Comisionado Javier Juárez Mojica:** No, creo que sí hay un tema de entendimiento ahí diferente, Comisionada.

El tema era una salvaguarda para un producto, o sea, de hecho se manejó expresamente; puede haber un producto ahorita, que a lo mejor ahorita no hay ninguno en los datos que están viendo, pero en el futuro puede haber un producto que tiene el 30 por ciento del mercado, el 40 por ciento del mercado; a ese producto, a esa oferta se le iban a correr las placas.

Entonces, creo que sí es un planteamiento completamente diferente al que habíamos venido discutiendo, o sea, no creo que estemos hablando de una variación del mismo, es otro, o sea este para mí es otro planteamiento el que nos están haciendo.

Gracias.

**Comisionada Presidenta Adriana Sofía Labardini Inzunza:** Comisionado Fromow.

**Comisionado Mario Germán Fromow Rangel:** Yo preguntaría, ¿no hay una traducción del español de este documento de BEREC, oficial? Bueno, entonces tendremos que, pues, cada quien en su nivel de inglés que determine lo que considere pertinente, porque la parte 24 que se acaba de leer es adicionalmente todos los productos, que representan un porcentaje de ingresos, que por los menos 10 por ciento son tratados como productos insignia.

O sea, creo que la traducción es muy clara, bueno, a lo mejor puede quien decir: "¡ah!, pues la suma", pero no, para mí dice: "cada producto que tenga 10 por ciento es un producto insignia"; en inglés dice: "...todos los productos que tengan por lo menos 10 por ciento son productos insignia...", o sea, para mí no es una cuestión de interpretación, lástima que no haya una traducción oficial al español, pero no creo que sea la suma.

**Comisionado Adolfo Cuevas Teja:** Son posiciones diferentes, la pueden plantear como ustedes la dicen.

**Comisionada Presidenta Adriana Sofía Labardini Inzunza:** Comisionado Contreras.

**Comisionado Gabriel Oswaldo Contreras Saldívar:** Muchas gracias.

Perdón que insista. Me parece que el acercamiento no sólo tiene que ver con el conjunto, sino en la forma de medirlo, claramente no se puede medir una canasta como se mide una oferta, de hecho es evidente con el proyecto que está puesto a nuestra consideración en este momento, por eso perdón que insista.

La interpretación, si bien es cierto se refiere en plural implica que todos y cada uno de los productos insignia deben ser pasados por un test de replicabilidad como producto, no como canasta; es algo distinto a lo que se está poniendo a nuestra consideración.

¿Tiene sentido que corramos las placas a dos tipos de canastas?, ¿una con el 100 por ciento y otra con el 20 por ciento o con el 15 o con el 80?; entendía yo que lo que estaba a nuestra consideración era una metodología específica para asegurarnos de que se corriera un test por canasta, y la propuesta que al menos hace rato conceptualmente se puso en la mesa era que en aquellos casos en los cuales se viera que tenía importancia relativa para el preponderante nos aseguráramos de que esa oferta pudiera ser replicable más allá de la canasta, porque de otra forma cabía la posibilidad de que en los promedios ese producto, que es el más relevante se quedara afuera.

Luego entonces habría que hacer un examen de replicabilidad a ese producto en particular; si el umbral debe ser 10, pues que sea 10 o 15 o 20, pero son dos cosas distintas y yo únicamente fijo posición en ese sentido, que no podría acompañar que haya dos tipos de exámenes iguales para dos tipos de canastas distintas, porque no le veo sentido.

Muchas gracias.

**Comisionada Presidenta Adriana Sofía Labardini Inzunza:** Si me permiten una...no, usted, Comisionado y ahorita.

**Comisionado Arturo Robles Rovalo:** Sí, justamente en esta parte que para mí es esencial esto de una canasta, dado que se puede difuminar efectivamente hay que hacer prueba de aquellos productos que pudieran no ser replicables y que una forma de identificarlos podría ser por el *market share*, como era la propuesta inicial de la Comisionada Estavillo o como la parte que yo intenté, probablemente no lo conseguí, pero yo intenté explicar cómo hacerlo, a través de una cartera de productos, nada más que reducida, pues si... o la discusión podría ser el planteamiento o la forma de llegar al mismo resultado podríamos votar ambas propuestas, y si alguna de las dos tienen sentido vamos a llegar el mismo resultado, porque estamos pidiendo justamente que aquellos productos insignia que no sean replicables y que se pudieran difuminar en una cartera

amplia se han identificado si se les corra la misma prueba ya de manera individual.

Sí, ya lo había puesto, 20 por ciento.

**Comisionada Presidenta Adriana Sofía Labardini Inzunza:** Me permitiría tantito.

Bueno, aquí les quisiera leer, y este caso es en banda ancha, dice: "...productos minoristas relevantes, productos *flagship* o insignia; cuando se hace una prueba de estrechamiento de márgenes, excepto en dos casos, no hay regulador que ahorita defina o identifique productos *flagship*, excepto por dos casos...", dice: "...el primer caso es un regulador que usa el producto con la más alta participación de ingresos...".

O sea, el producto que más *revenue*, ingresos le representa es ese, otra forma y otro operador, perdónenme, otro regulador lo que dice, lo que hace es definir los *flagship products*, en plural, productos insignia como aquellos productos que en orden descendiente representan en suma, en conjunto, un *revenue share*, una participación de ingresos del 70 por ciento de todos los productos de banda ancha minorista del agente con poder sustancial de mercado en el mercado de banda ancha, para identificar los más importantes productos minoristas y los más importantes productos de banda ancha minorista, ya sea productos individuales, no empaquetados de banda ancha o paquetes que incluyen internet de banda ancha, o sea, acceso a internet de banda ancha tienen que ser listados de acuerdo a su participación de ingresos en un orden descendiente.

Adicionalmente, todos los productos que representen un porcentaje de ingresos de por lo menos 10 por ciento son tratados como *flagship products*; o sea, esa es la regla completa de ese segundo caso de excepción del regulador, primero el 70 por ciento de todos los productos minoristas de banda ancha, bueno, aquí lo segmentaron en banda ancha del, pues el equivalente al preponderante.

Y de ahí también para identificarlos, pues van analizando todos estos productos individualmente o en paquetes, que incluyan internet de banda ancha y, adicionalmente, todos los productos que representen una participación en los ingresos de por lo menos el 10 por ciento son tratados como productos *flagship*.

Entonces, está describiendo los dos casos en que sí se usan productos *flagship* de dos distintos reguladores, y pues sí está muy...

Gracias, Comisionado.

Comisionado Juárez, creo que vamos a tener que ir ya concretando y votando esta propuesta.

**Comisionado Javier Juárez Mojica:** Comisionada.

A mí, nada más una reflexión; si lo tomáramos a la literalidad de lo que usted dice, que fueran productos en plural, entonces tendríamos que si armamos todos, como lo tiene de hecho la propuesta que se puso a nuestra consideración, todos los productos que se están ofreciendo, pues efectivamente suban más del 10 por ciento, porque suman el 100 por ciento y, entonces, estarían precisamente en esa categoría, que son un producto insignia.

Yo no creo que sea esa la lectura que se le puede dar y se trata de productos que en lo individual rebasan un umbral, porque si no, incluso en esta propuesta que es 20 por ciento, pues sigámosle sumando productos que van a llegar al 25, al 30, al 40 y rebasan el umbral del 20 por ciento.

No creo que sea la lectura de lo que nos acaba de leer, pero bueno, cada quien...

**Comisionada Presidenta Adriana Sofía Labardini Inzunza:** Yo lo dije más literal que se pudo y en el contexto.

**Comisionado Javier Juárez Mojica:** Gracias.

**Comisionada Presidenta Adriana Sofía Labardini Inzunza:** Sí.

Comisionado Contreras.

**Comisionado Gabriel Oswaldo Contreras Saldívar:** Gracias, Comisionada.

Me parece que el objetivo que estamos buscando es tener un test de replicabilidad oferta por oferta, en aquellas ofertas que son más generosas para el preponderante en cuanto al número de usuarios o en cuanto al número de ingresos, para asegurarnos que esas ofertas sean precisamente las que pueden ser replicadas por otros operadores y que no nos queden diluidas en un promedio.

Yo propondría, si es que ustedes están de acuerdo, que se tomen las dos ofertas más importantes en términos de usuarios o de ingresos, que tiene el preponderante en el mercado en el trimestre que se observa y que a cada una

se le corra un test de replicabilidad específico, no como una subcanasta de dos elementos, sino a cada una de ellas.

Se cumple el propósito, está el examen que está a nuestra consideración ex post por carteras y al mismo tiempo se identifican los productos más relevantes, que son los que nos interesa que puedan ser aprovechados por otros en términos de replicabilidad, precisamente para evitar que, a través de los más generosos para el preponderante, se pueda desplazar alguien en el mercado, ingresos y/o usuarios; los dos más importantes y a esos se les corren las placas por separado.

Esa sería la propuesta alternativa, con el objeto de poder converger.

**Comisionada Presidenta Adriana Sofía Labardini Inzunza:** Pero además de la canasta.

**Comisionado Gabriel Oswaldo Contreras Saldívar:** Además de las canastas, así es.

**Comisionada Presidenta Adriana Sofía Labardini Inzunza:** Comisionado Robles.

Gracias, Comisionado Contreras.

**Comisionado Arturo Robles Rovalo:** Gracias, Comisionada Presidente.

Yo en ese caso considero que recoge la preocupación justamente de las propuestas que se han hecho con anterioridad, respecto a que exista algún producto, llámese insignia o algún producto muy atractivo en el cual se pudiera difuminar al hacer un test de replicabilidad de cartera, y no identificar específicamente cuál de estos productos es.

Yo considero que esta propuesta que hace Gabriel, el Comisionado Gabriel Contreras, recoge el sentido y la filosofía de lo que estamos buscando y, además, coincide con las prácticas que está proponiendo BEREC, por lo que si se pone a votación yo me sumaría y retiraría mi propuesta.

**Comisionada Presidenta Adriana Sofía Labardini Inzunza:** Gracias.

Quisiera dar un minuto, tuvo que salir la Comisionada Estavillo, mientras también Javier Juárez, Comisionado pidió la palabra.

**Comisionado Javier Juárez Mojica:** Yo creo que nada más por certeza.



Creo que pudiera ser la de mayor ingresos y la de mayor usuarios, porque así como queda la de mayor ingresos o usuarios, o sea, si en una de esas coinciden, pues es un test de replicabilidad del producto más exitoso que tiene el preponderante, pero creo que eso ya da certeza de cómo se va a aplicar la de mayor ingresos y la de mayor usuarios.

Si coincidieran, pues se corre uno, la de mayores ingresos y la de mayores usuarios, si son dos, pues se corren dos; si es una que coincide se corre una.

**Comisionada Presidenta Adriana Sofía Labardini Inzunza:** Comisionado Fromow.

**Comisionado Mario Germán Fromow Rangel:** Comisionada, usted que es ver experta en ver, ¿cuántos miembros tiene BEREC?, ¿sí se acuerda?

**Comisionada Presidenta Adriana Sofía Labardini Inzunza:** No recuerdo, pues prácticamente todos los países europeos ¿no?

**Comisionado Mario Germán Fromow Rangel:** No, me refería porque yo, bueno, dado que ya hay un planteamiento no iré más a profundidad con este señalamiento, pero sí creo que lo que está proponiendo el Comisionado Contreras, pues atiende de cierta forma las inquietudes que aquí se han planteado, porque a mí sí me causaba mucho problema decir que íbamos a hacer algo respecto a BEREC, y más que como usted lo acaba de leer, Comisionada, en cuanto a productos insignias.

Pues la mayoría de los países no lo define, aquí está escrito y uno lo define como el que tiene la mayor cantidad de ingresos, que es lo que estaríamos haciendo, pero no solamente ingresos, sino también suscriptores, porque después se nos dijo que el 10 por ciento, o sea, que por lo menos tengan el 10 por ciento del *revenue share*, o sea, de la compartición de ingresos, pues era un producto insignia como algo que aplicara a todo BEREC, pero creo al menos yo lo entendí como que pareciera que lo aplican todos los países o así se manejó, al menos creo que así lo entendí y creo que pues no, solamente es un país que así lo maneja.

Entonces, por lo que yo considero que la propuesta del Comisionado Presidente va, incluso, alineado con uno de los países que utiliza esto con base en BEREC, pero bueno.

Gracias, Comisionada.

**Comisionada Presidenta Adriana Sofía Labardini Inzunza:** Pues a ver, perdón, yo quisiera reaccionar la propuesta de la propuesta del Comisionado Juárez, en cuanto a exigir los dos requisitos.

Normalmente los planes de muy bajo ARPU, pues tienen tal vez muchos suscriptores, son los de consumo bajo y puede haber unos de muy pocos suscriptores, sobre todo en pospago y, pues, de altos ingresos y, entonces, no sé qué tan bueno sea mezclar los dos; o sea, exigir las dos cosas; yo creo que nada más ingresos, ¿no?

A ver, si lo pudiera aclarar.

**Comisionado Javier Juárez Mojica:** Como yo lo veía no necesariamente coincide, nada más era claridad; puede ser que de entrada estarían divididas, o sea, pospago por un lado, prepago por otro, pero puede haber una de prepago que sean recargas altas, que sea la que más ingresos tiene, y no necesariamente va coincidir con la que más usuarios tenga.

O sea, en ese caso haríamos dos, una a la que más ingresos tiene y otra a la que más usuarios tiene; si coincide que la de más ingresos y la de más usuarios es la misma, pues ahí nada más se corre una, pero si no coinciden se estarían corriendo dos; no es que cumplan los dos requisitos para que se corra.

**Comisionada Presidenta Adriana Sofía Labardini Inzunza:** Ah, okey, sí.

Ahora, perfecto, me quedó ya claro, nada más no encuentro mucho la racionalidad de hacerlo así, es decir, queremos que un equis producto pueda ser replicable, ¿por qué de 10 por ciento por lo menos? Porque pues entonces tiene un impacto y esa es la que quisiera replicar un NVNO.

Pues le importa más yo creo los ingresos, ¿no?, o sea, ¿por qué?, ¿cuál es la racionalidad?, nada más lo pregunto, ¿de exigir que sea replicable equis producto que tiene bastantes?, digo, sólo que por volumen, digo, bastantes suscriptores versus el que tiene más ingresos.

**Comisionado Javier Juárez Mojica:** Mi única duda.

Yo creo que es una muy buena propuesta; mi única duda era para la aplicación, porque si decimos que son las dos ofertas con mayores ingresos o usuarios, pues no vamos a poder comparar ingresos con usuarios, que son temas diferentes.

Nada más por certeza, o las dos de mayor ingreso, las dos de mayor usuario o la de mayor ingreso y mayor usuarios, pero es un tema de darle claridad a cómo se aplica ya una vez que esto esté aprobado.

Gracias.

**Comisionada Presidenta Adriana Sofía Labardini Inzunza:** Gracias.

Víctor, ¿quisiera contestar eso? No.

Comisionado Contreras.

**Comisionado Gabriel Oswaldo Contreras Saldívar:** Muchas gracias.

Si ustedes me lo permiten formulo la propuesta con la atenta súplica que pueda ser sometida a votación.

Además de lo que se está proponiendo de correr test por dos carteras cada tres meses ex post a las ofertas, entiéndase, el plan que durante el trimestre que se observa haya tenido el mayor número de usuarios y el plan que ha tenido el mayor número de ingresos se le corra a cada uno un test de replicabilidad a cada uno, tanto en el segmento de prepago como el segmento de pospago.

Esto, subrayo, porque lo que se está buscando con este test específico, a diferencia del de la cartera, es asegurarnos que el que resulta ser más generoso o ventajoso para el preponderante es el que pueda ser replicado o por masa o por ingreso.

Gracias.

**Comisionada Presidenta Adriana Sofía Labardini Inzunza:** Bien.

¿Ha quedado clara?

La someto a su votación.

Quien esté a favor de esta propuesta.

**Lic. Yaratzet Funes López:** Por unanimidad, Comisionada.

**Comisionada Presidenta Adriana Sofía Labardini Inzunza:** Gracias.

Felicidades.

Sigue el proyecto a su consideración de servicios móviles.

No hay otro...Comisionada Estavillo.

**Comisionada María Elena Estavillo Flores:** Antes de hacer una propuesta quiero preguntarle a la unidad si tenemos información aquí.

Se plantea no incluir para el análisis a las ofertas empresariales no estandarizadas; tenemos información de si esta oferta de servicios es importante, porque es algo que estamos excluyendo del análisis y quisiera saber su relevancia en este segmento.

**Comisionada Presidenta Adriana Sofía Labardini Inzunza:** Lorely.

**Lic. Lorely Ochoa Moncisvais:** Gracias, Comisionada.

El tema con las ofertas empresariales no estandarizadas es la dificultad que tenemos para identificar los componentes que componen esa oferta y, por lo tanto, la forma de poder modelarlo en una prueba estándar o en un modelo de Excel que tengamos ya predefinido.

Si bien no tenemos información de cuántas, por ejemplo, licitaciones o proyectos privados se han llevado de este tipo, lo que sí entendemos es que deben de partir de las ofertas estandarizadas, que se tienen registradas en el Registro Público de Concesiones, pero a partir de ahí se le agregan una serie de elementos que nosotros ya no podemos rastrear y que nos dificultaría muchísimo poder identificar o estar sacando aquel componente de esa oferta empresarial no estandarizada, que nosotros sí podemos analizar. Radica más bien en un tema de complejidad de la información.

Gracias.

**Comisionada Presidenta Adriana Sofía Labardini Inzunza:** Sí, Lorely.

**Comisionada María Elena Estavillo Flores:** Sí, perdón por insistir, pero entonces no tenemos información de qué tan importantes son estas en el mercado, si generan muchos ingresos, si son digamos un aspecto importante de la competencia.

**Comisionada Presidenta Adriana Sofía Labardini Inzunza:** Sí, Víctor.

**Lic. Víctor Manuel Rodríguez Hilario:** No se tiene información, y como lo comenta Lorely, las ofertas no estandarizadas parten de una oferta estandarizada, es decir, nosotros ahorita estamos observando y en las licitaciones, cuando vienen

y señalan que si existe una tarifa registrada o autorizada por el Instituto su licitación o su postura primero se basa en la oferta estandarizada, en la oferta de servicios de telecomunicaciones.

Existen otros atributos u otras cuestiones que las propias dependencias gubernamentales o empresas o grandes empresas desean incluir que son no inherentes a los servicios de telecomunicaciones per se, por ejemplo el equipo de terminal con ciertas características; el que en algún momento dado se tenga un seguro por si en algún momento dado se pierde la reposición de los equipos en cierto tiempo, para reparación técnica.

Todas esas cuestiones son cuestiones no estandarizadas por parte de, en este caso, de operadores móviles que ofrecen sus servicios.

**Comisionada Presidenta Adriana Sofia Labardini Inzunza:** Yo quisiera hacer una pregunta.

O sea, si ha sido un tema recurrente los problemas que algunos operadores han enfrentado en licitaciones públicas, en tratos a gobiernos, obviamente son servicios empresariales, pero contrataciones públicas o adquisiciones públicas.

¿Cómo vamos a enfrentar ese reto, ese problema, que pues no necesariamente?, porque ahí sí hay información si son públicas, entonces ¿cómo atender ese reto, ese nicho con el estándar del que ya hemos hablado y que ya aprobamos?

Gracias.

**Lic. Víctor Manuel Rodríguez Hilario:** Nosotros en la unidad no vemos que este instrumento de replicabilidad económica pueda ser el instrumento idóneo para observar ese tipo, no sé si a través de unas recomendaciones por parte de la Unidad de Competencia acerca de cómo se deberían diseñar ciertas condiciones de licitaciones públicas, porque muchas de las quejas señaladas por operadores es el empaquetamiento de servicios fijos y móviles, y no tienen nada que ver en la cuestión de la prestación de un servicio por parte de los concesionarios.

Otra de las cuestiones que nosotros estamos previendo y se hizo en la revisión bienal fue en el caso de los enlaces; por un lado, se tiene ya a costos incrementales de largo plazo la determinación de los servicios mayoristas, con los cuales los concesionarios pudieran en su momento dado replicar esos servicios, haciéndolos más baratos y ellos poder adicionar los atributos que ellos quisieran.

Y dos, se señaló en la revisión bienal que, si en dado caso se daban condiciones mejores en una licitación, eso lo debería de hacer extensivo hacia otros concesionarios u otros participantes por parte del Agente Económico Preponderante; es decir, si el Agente Económico Preponderante señalaba que él podía ofrecer los servicios en una licitación pública en 10 días lo tendría que hacer extensiva el que tengan los enlaces puestos en menos de 10 días.

Eso fue lo que se hizo en la revisión bienal.

**Comisionada Presidenta Adriana Sofía Labardini Inzunza:** Gracias, Víctor.

Someto entonces a votación el proyecto modificado.

Sí, Comisionada.

**Comisionada María Elena Estavillo Flores:** Sí, perdón.

Es que tenía aquí otra cuestión adicional que quería comentarles.

Al menos en algunas de los comentarios que recibimos nos pidieron un mecanismo para presentar denuncias o quejas o para señalar ofertas en particular, que pudieran presentar alguna preocupación, y eso no lo tenemos contemplado.

Es cierto que esa posibilidad está abierta de que cualquiera puede venir y señalarnos algún punto de preocupación; la cuestión es que no tenemos un mecanismo para atender una denuncia de ese tipo conforme a estos lineamientos que estamos revisando, porque no se establece la posibilidad, por ejemplo si nos señalan que una oferta en específico no es replicable, no tenemos aquí una disposición que nos permita, entonces, analizar esa oferta.

Entonces, no tendríamos el mecanismo para atenderla dentro de este marco, a lo mejor nos tendríamos que ir a Ley de Competencia, pero ese es otro esquema totalmente distinto, otros tiempos y, bueno, la principal desventaja es precisamente eso, los tiempos de un procedimiento por Ley de Competencia.

Entonces, yo les quería proponer, bueno, y aquí también con la opinión de la unidad; si pudiéramos incorporar esta posibilidad, tomando digamos la prudencia necesaria, porque tampoco queremos que nos inundemos de quejas y de denuncias, y que de pronto se vuelva algo que no podamos solventar, pero sí se me hace importante tener algún mecanismo abierto, para que si nosotros coincidimos en esa preocupación sí podamos atenderla.

Y entonces le pregunto a la unidad si ven un mecanismo que pudiéramos plantear en ese sentido, que tampoco nos dejara vulnerables a que de pronto nos presentaran 250 denuncias y entorpecieran nuestras labores.

**Comisionada Presidenta Adriana Sofía Labardini Inzunza:** Víctor.

**Lic. Víctor Manuel Rodríguez Hilario:** Nosotros diseñamos las metodologías, por un lado disminuimos el tiempo de replicabilidad, se redujo a tres meses, con lo cual hace mucho más evidente el que en algún momento dado pudieran existir si en dado caso, pues detectar de una manera más pronta la práctica por parte de los concesionarios.

Dos, nosotros hemos estado dentro del acuerdo o en la metodología se señaló que se iba a publicar el informe por parte de nosotros, lo que en su momento dado también da la posibilidad de que los mismos concesionarios vean que se hizo la prueba de replicabilidad y que éste pasó o no pasó la prueba.

Y creo que, y algo también importante para diseñar las pruebas de replicabilidad es de dónde vamos a sacar y obtener la información, entonces hemos estado viendo que la información la vamos a pedir trimestralmente, vamos a tener que ver que esté congruente con los estados financieros y con la misma separación contable.

Entonces, el estar corriendo las pruebas de replicabilidad de una manera intermedia va a resultar para nosotros otra vez en caer en algún momento dado en unos supuestos sobre la información.

**Comisionada Presidenta Adriana Sofía Labardini Inzunza:** En este tema, bueno, las sanciones pues tienen que estar establecidas en ley, y el proyecto remite el capítulo, al título décimo quinto, entonces cualquier violación a estas medidas yo entiendo, y toda esta metodología, independientemente de que se le exija la suspensión de la tarifa y que se le ordene, pues ya dijimos, o el aumento a la tarifa final o la reducción de la minorista, de la mayorista, pues yo entiendo que aplicaría el artículo 298, fracción B, que es multiequivalente del uno por ciento al tres por ciento de los ingresos.

El concesionario autorizado por, y aquí creo que hay unos litigios ahí pendientes entre otras violaciones a esta ley a los reglamentos a las disposiciones administrativas, planes técnicos y demás disposiciones emitidas por el Instituto, etcétera, pues esa sería la aplicable, pero sí sería un procedimiento de denuncia ante la Unidad de Cumplimiento, pero pues es la sanción que prevería la ley, sin perjuicio de lo que procediera bajo la Ley de Competencia Económica.

Sí, Comisionada.

**Comisionada María Elena Estavillo Flores:** Tengo otra cuestión.

En el proyecto se propone hacer el análisis de paquetes, que incluyen los servicios, pues los servicios móviles, bueno, puesto que así es cómo cada vez se adquieren más estos servicios, y con eso concuerdo, me parece que se debe analizar por paquetes, pero al analizar por paquetes, pues también vamos a estar incorporando otros servicios que pueden, incluso, no ser móviles.

Esa es una de la duda que tengo; si tuviéramos un empaquetamiento de servicios fijos y móviles ¿cómo se tratarían?, y al hacer el análisis por paquetes se pudiera dar el caso también que los servicios móviles en específico, de manera específica no sean replicables, pero lo que sea replicable en su conjunto sean los paquetes que incluyen otros servicios.

Ahí no me queda muy claro que éstas, las carteras, estén. ¿Ahí vamos a mezclar, entonces todos los servicios ofrecidos en los distintos paquetes sin hacer la distinción de los servicios móviles?

**Lic. Víctor Manuel Rodríguez Hilario:** Por un lado no se tiene previsto diferenciar o empaquetar fijo o móvil, si en dado caso el Agente Económico Preponderante fijo pudiera en su momento dado, y en un poquito por ley, vender servicios móviles sería a través de una comercializadora bajo su propio nombre, por lo tanto está impedido de, a través de comercializar o de tener una comercializadora, porque hoy por hoy la empresa Teléfonos de México está para ofrecer los servicios bajo su propia marca como Telmex, y Telcel bajo su propia marca.

En dado caso que se empaquetaran cada uno de ellos tendrían que venir a registrar, por un lado los servicios de manera individual, porque él no puede prestar servicios fijos y, por el otro lado, prestar o pedir la autorización del servicio de una manera aislada, que es como ahorita lo hacen.

Es decir, cada como operadores lo hacen de manera diferente, entonces ahorita no lo vemos, podría existir una problemática, pero yo creo que en su momento dado si se detecta tenemos como señalamos ahí, podemos cambiar la metodología.

Yo creo que es mucho más sencillo y más beneficio para el Instituto dar certidumbre desde ahorita qué es lo que nosotros estamos señalando; ya después si vemos un cambio en el comportamiento del mercado esta



metodología se puede cambiar y creo que es más adecuado darle certidumbre a los regulados.

**Comisionada Presidenta Adriana Sofía Labardini Inzunza:** Comisionada Estavillo.

**Comisionada María Elena Estavillo Flores:** Y la otra pregunta es, ¿esta metodología entonces nada más implicaría una cartera, digamos, de ofertas individuales y en paquete, mezcladas?, y ¿en eso analizaríamos la replicabilidad?, es que eso no me queda muy claro del proyecto.

Hay una parte del proyecto que sí señala que se analizará por paquetes cuando así se ofrezca, pero es que en algunos casos se puede ofrecer empaquetado y en otros casos se puede ofrecer individual y, entonces, ¿estaríamos haciendo una cartera de paquetes con ofertas individuales y no distinguiríamos entonces el elemento individual de los paquetes?

Quiero decir, ¿no tendríamos una referencia de cómo se vería la cartera de ofertas individuales?

**Lic. Víctor Manuel Rodríguez Hilario:** Lo que nosotros estamos haciendo es que en algunas, y es para no excluir y se puede ver más en fijo, hay paquetes que nada más se enfocan a prestar banda ancha y hay otros paquetes o planes que tienen los tres servicios; en el caso de que estén los tres servicios no le vamos a asignar un ingreso o no vamos a decirle como se ha dicho aquí, correrles las placas de manera individual a cada uno de los servicios, dividir los ingresos y dividir los costos.

Eso es lo que no vamos a hacer, pero si los planes nada más ofrecen un servicio, en el caso móvil ya es muy difícil que veamos eso, pero puede existir que los mismos concesionarios, perdón, los mismos usuarios tienen la posibilidad de hablar y decir que no quieren datos, entonces van a tener y se van a señalar y se van a observar dentro de los propios ingresos que nada más consumieron gran cantidad de voz o servicios de datos.

Entonces, hoy lo vemos en el servicio móvil, a lo mejor es el ejemplo en el que no hay un paquete para un solo servicio, la mayoría o todos están vendiendo los tres servicios: mensajes cortos, datos y voz; sin embargo, sí existe en la cartera o en las propias ofertas de los preponderantes servicios adicionales, para que compren nada más servicios de datos.

Es decir, datos adicionales o minutos adicionales, eso también va a estar y ahí sí se ve que ese plan está dedicado únicamente a un servicio, y lo vamos a

meter dentro de los ingresos, pero la mayoría va a ser de todos los servicios que se están comercializando por parte del Agente Económico Preponderante.

**Comisionada Presidenta Adriana Sofía Labardini Inzunza:** Si no hubiese otro tema sí me gustaría ya someterlo a votación con los cambios que se han aprobado, y que si se tienen que reflejar en los resolutivos, pero yo creo que no nos van a afectar, pues ya podríamos votarlo.

¿Se cambió un “podrá suspender” por “deberá suspender”, tanto en el resolutivo quinto del capítulo cuarto? Creo que es adecuado.

Someto entonces a votación el asunto III.1 consistente en la metodología para determinar la replicabilidad económica, aplicable a los servicios del Agente Económico Preponderante a que se refiere la medida Sexagésima Cuarta del Anexo 1 de la resolución del 27 de febrero de 2017, aprobada mediante acuerdo de este Pleno de la misma fecha.

Quienes estén a favor con las modificaciones.

Sí, con mucho gusto.

Entonces, le pido a la Secretaría Técnica, Prosecretaría que recabe votación nominal.

Comenzamos por el Comisionado Juárez.

**Lic. Yaratzet Funes López:** Sí, Comisionado Juárez.

**Comisionado Javier Juárez Mojica:** A favor.

**Lic. Yaratzet Funes López:** Comisionada Estavillo.

**Comisionada María Elena Estavillo Flores:** Estoy a favor en lo general, estoy en contra de que se considere la replicabilidad sólo para los operadores móviles virtuales revendedores, y me aparto de cualquier implicación de que en las ofertas de referencia puede haber descuentos por volumen.

Simplemente no me pronuncio.

**Lic. Yaratzet Funes López:** Gracias, Comisionado Cuevas.

**Comisionado Adolfo Cuevas Teja:** A favor.

**Lic. Yaratzet Funes López:** Comisionada Labardini.

**Comisionada Presidenta Adriana Sofía Labardini Inzunza:** A favor.

**Lic. Yaratzet Funes López:** Comisionado Fromow.

**Comisionado Mario Germán Fromow Rangel:** A favor.

**Lic. Yaratzet Funes López:** Comisionado Robles.

**Comisionado Arturo Robles Rovalo:** A favor con las modificaciones aprobadas.

**Lic. Yaratzet Funes López:** Comisionado Contreras.

**Comisionado Gabriel Oswaldo Contreras Saldívar:** A favor.

**Lic. Yaratzet Funes López:** Comisionada, le informo que es aprobado por unanimidad en lo general.

**Comisionada Presidenta Adriana Sofía Labardini Inzunza:** Gracias, Yaratzet.

Pasamos al asunto III.2, relativo a la replicabilidad económica de servicios fijos, es el acuerdo mediante el cual este Pleno emite metodologías, términos y condiciones, para llevar a cabo las pruebas de replicabilidad económica aplicables a los servicios del Agente Económico Preponderante en telecomunicaciones a que se refieren las medidas Sexagésima Séptima del Anexo 2, servicios fijos, y Cuadragésima Novena del Anexo 3 de la resolución del 27 de febrero del presente año, aprobada mediante acuerdo de la misma fecha, número 119.

Y para presentar este proyecto le pido al licenciado Víctor Rodríguez lo exponga.

**Lic. Víctor Manuel Rodríguez Hilario:** Se somete a su consideración la metodología de replicabilidad económica, que se hace referencia en la Sexagésima Séptima del Anexo 2, y Cuadragésima Novena del Anexo 3 de la resolución bienal, así como los términos y condiciones que el Instituto debe publicar para la administración de las pruebas económicas, de replicabilidad económica.

En la resolución aprobada el pasado 27 de febrero se establecen medidas orientadas a garantizar, que las tarifas del público puedan ser replicables por otros operadores cuyos servicios estén activos al amparo de la oferta de referencia del Agente Económico Preponderante y evitar conductas de estrechamiento de márgenes por parte de éste.

Tomando en cuenta la experiencia internacionalizada, la consulta pública realizada con motivo de la metodología de replicabilidad económica, los modelos de separación contables es se han elaborado y, con base en las distintas ofertas de referencia del Agente Económico Preponderante, que incluyen servicios de internet, servicios de enlace dedicados y los servicios de la oferta de referencia de desagregación del bucle local se establece una metodología de replicabilidad para servicios fijos, que incluyen los servicios de telefonía fija, internet, internet fijo con telefonía y enlaces dedicados.

Las metodologías de replicabilidad económica establecen las consideraciones y determinaciones para el diseño de la prueba de replicabilidad con los enfoques ya señalados en el proyecto anterior.

Como tema relevante en este proyecto se determinó que se aplicaron pruebas ex post de forma agregada para las carteras de los distintos servicios y de forma adicional para el internet fijo se realizarán pruebas ex ante oferta por oferta.

Es importante considerar que para el caso de las pruebas de replicabilidad ex post, en caso de no pasar la prueba de replicabilidad conforme a lo establecido en la resolución bienal del Agente Económico Preponderante, a su elección modificar las ofertas mayoristas o las tarifas al usuario final, a efecto de pasar las pruebas en un plazo no mayor de 30 días hábiles.

Para el caso de las pruebas ex ante de ofertas minoristas de internet fijo se debe de acreditar la prueba de replicabilidad como condición para que se autoricen las tarifas por parte de las nuevas ofertas del Agente Económico Preponderante.

Con relación a los proyectos circulados se hicieron modificaciones en el sentido de fortalecer las consideraciones, para establecer una determinación de los enfoques por parte, en la replicabilidad económica, y se eliminó del proyecto o del acuerdo los anexos que se refieren al modelo de replicabilidad económica y de manual de usuarios.

Es cuanto, comisionados.

**Comisionada Presidenta Adriana Sofía Labardini Inzunza:** Gracias.

A su consideración el proyecto.

Comisionada Estavillo.

**Comisionada María Elena Estavillo Flores:** Gracias, Comisionada Presidenta.

Primero quisiera hacer unas preguntas en el caso, comenzando con el caso de telefonía.

Se propone agregar todas las ofertas, ¿aquí hay datos que nos hablen de que existe poca diferenciación en las ofertas?, bueno, esa sería una pregunta, hago de una vez otra; también se propone la agregación de las ofertas residenciales y las comerciales, bueno, este es un caso similar al que acabamos de revisar, pero como estamos en el caso fijo quisiera saber si es el mismo tipo de justificación.

¿En este caso también las ofertas residenciales y las comerciales estandarizadas son parecidas?, ¿ese es uno de los argumentos que nos llevaría a agregarlas?, y entiendo que otra vez en este caso se trata de ofertas comerciales estandarizadas.

Les dejaría estas dudas nada más ahorita, por favor.

**Comisionada Presidenta Adriana Sofía Labardini Inzunza:** Lorely.

**Lic. Lorely Ochoa Moncivais:** Gracias, Comisionada.

Respecto al primer tema, que es la diferenciación de ofertas; cuando nosotros revisamos en qué tantas trifas viene el preponderante a registrar generalmente hablamos de un volumen considerablemente bajo, podemos hablar de que quizá en un trimestre pueda haber ocho tarifas, ocho para Telmex, ocho para Telnor y, en ese sentido, pues no vemos que haya tantos cambios.

Además aquí tenemos otro tema importante que estamos cuidando, que es que aquí también tenemos otra regulación en materia de precios tope y tenemos que cuidar un poco evitar que estas metodologías, tanto del piso como del tope de los precios, puedan chocar.

En cuanto al tema de las ofertas que son residenciales y aquellas que son comerciales estandarizadas el razonamiento viene siendo similar a lo que ya discutimos en el caso de móvil.

**Comisionada Presidenta Adriana Sofía Labardini Inzunza:** Si me permiten la preocupación nuevamente del aspecto empresarial, las ofertas empresariales, pero particularmente en banda ancha o banda ancha empaquetada con voz, pero particularmente estos paquetes de internet para servicios empresariales.

¿No sería importante tenerlos aparte?, es decir, no mezclarlas otra vez en una cartera con todos los paquetes aquí sí residenciales o empresariales, digo, todos juntos.

**Lic. Lorely Ochoa Moncisvais:** En el caso de banda ancha sea sola o empaquetada la ventaja que tenemos es que estamos haciendo un examen ex ante, una prueba ex ante para cada oferta en lo individual.

Entonces, en ese sentido ya lo estamos cubriendo, lo estamos analizando de la forma más desagregada posible, que puede establecerse en una metodología de replicabilidad.

**Comisionada Presidenta Adriana Sofía Labardini Inzunza:** Okey, gracias.

Sí, Comisionada.

**Comisionada María Elena Estavillo Flores:** Bueno, en este proyecto hay algunos temas que se repiten con el que acabamos de revisar, y en este sentido, pues, me gustaría ver si podemos reflejar algunos de los mismos ajustes que aprobamos, claro que a lo mejor no en todos los casos estamos en la misma situación.

Pero comenzando con el caso de telefonía. Aquí se propone otra vez el estándar EEO, y esto es justificado porque se trata de un mercado maduro y yo creo que ahí tenemos una situación un poco similar a la anterior.

Es cierto que tenemos un mercado que, pues, existe desde hace muchos años, pero donde todavía no hay suficiente competencia, precisamente por eso estamos imponiendo estas obligaciones, y eso quiere decir que aunque hay competidores presentes, pues no han podido tener el crecimiento suficiente y están en una desventaja de escala.

Y entonces, en este caso, pues a mí me parece que se justifica, como lo hicimos en el caso anterior, hacer un ajuste en el estándar para tener un estándar eficiente, pero ajustado por escala; esta sería una primera propuesta en telefonía.

**Comisionada Presidenta Adriana Sofía Labardini Inzunza:** En telefonía fija.

Someto a su consideración esta propuesta.

Perdón, Comisionado Juárez.

**Comisionado Javier Juárez Mojica:** Yo nada más si pudiéramos tener el punto de vista de la unidad respecto a esta propuesta de la Comisionada.

**Comisionada Presidenta Adriana Sofía Labardini Inzunza:** Con mucho gusto.

Lorely.

**Lic. Lorely Ochoa Moncivais:** Gracias, Comisionada.

En el caso de la telefonía fija, por la razón que le impusimos de esta forma a este estándar de eficiencia, de la misma eficiencia del preponderante es porque, en efecto, para nosotros sí ya constituye un servicio bastante maduro, de hecho en el proyecto incluimos una figura, la número seis, que habla de cómo ha ido evolucionado este servicio, la penetración de este servicio en los hogares, y vemos que desde el 2005 hay una caída bastante considerable.

Ahora, si quisiéramos considerar que quizá hubiera algún operador como una escala distinta, que quisiera ofrecer este servicio, también lo que observamos es que la tendencia, es que el servicio ya no se adquiera solo, sino que se adquiera empaquetado con banda ancha, y en ese caso nos pasaríamos al modelo de banda ancha, donde sí estamos considerando que es la eficiencia del AEP ajustada por la escala y quedaría cubierto desde nuestro punto de vista.

**Comisionada Presidenta Adriana Sofía Labardini Inzunza:** Comisionado Fromow.

**Comisionado Mario Germán Fromow Rangel:** Sí, yo creo que, bueno, aquí iba a preguntar cuál era la justificación técnica de esto, dado que, bueno, actualmente las redes que dan servicio de voz, independientemente de su tamaño, pues son redes más eficientes desde el punto de vista de tecnología utilizada, o sea, aquí yo creo que lo que es el tamaño de la red, pues tiene pocas implicaciones, dado que la mayoría utiliza de los nuevos entrantes y prácticamente todos.

Por ejemplo, de los que vienen del mundo de la televisión por cable, pues es todo el mundo IP, muy diferente a lo que era el mundo de telefonía, que muy pocos ya, inclusive teniendo en tecnología legacy que al contrario, lo hacen un poco menos eficiente en ese sentido.

Pero bueno, aquí no sé qué, lógicamente es desde el punto de vista económico la eficiencia del preponderante, pero creo que aquí sí la tecnología iguala esa situación, en cuanto a tener una red prácticamente equivalente al operador en cuestión de eficiencia.

**Comisionada Presidenta Adriana Sofía Labardini Inzunza:** Gracias.

Comisionada Estavillo.

**Comisionada María Elena Estavillo Flores:** Escuchando la explicación de la unidad concuerdo con ese punto de vista, entonces yo lo que propondría, entonces, sería enriquecer la motivación, porque en la motivación lo que dice es que el mercado es maduro y esa es la razón, y en realidad sí tenemos un país donde faltan muchos servicios fijos, una parte importante de la población no tiene acceso a los servicios.

Pero, entonces el razonamiento es que esto ya se está previendo en el análisis del paquete aunado con banda ancha, donde sí se está contemplando el estándar ajustado, y yo creo que así se podría fortalecer esta parte.

**Comisionada Presidenta Adriana Sofía Labardini Inzunza:** Sí.

Yo creo que eso podría atenderse en engrose en la motivación, ¿no? ¿Les parece bien?

Continúa el proyecto y Comisionada Estavillo.

**Comisionada María Elena Estavillo Flores:** Gracias.

El siguiente punto es que aquí se considera solamente para efectos de replicabilidad el servicio de reventa de voz, y esto excluiría a los casos de operadores que hacen algunas inversiones en infraestructura y, entonces, adquieren elementos, pero no necesariamente el servicio de reventa.

Aquí me entra la preocupación de que de esta forma se esté desincentivando la inversión, porque entonces solamente se asegura la replicabilidad si se adquiere completo el servicio de reventa, pero no cuando se adquieren elementos, y pues para el operador, digamos, que ya se encuentra en esta escala de inversión.

Y además, me parece que pudiera no ser tecnológicamente neutro, porque entonces sí estamos protegiendo la replicabilidad nada más para un esquema de operación, pero no para todos; quisiera conocer su opinión, por favor.

**Lic. Lorely Ochoa Moncisvais:** El razonamiento es más o menos el mismo, el tema es que considerar un servicio, por ejemplo de desagregación total, resulta demasiado oneroso para un competidor, como para que solamente quiera ofrecer telefonía fija; como que hace más sentido que demande este servicio



mayorista si piensa ofrecer servicios empaquetados de telefonía fija y banda ancha fija, y es por eso que lo dejamos de nuevo en la prueba empaquetada.

**Comisionada Presidenta Adriana Sofía Labardini Inzunza:** Sí, adelante, Comisionada.

**Comisionada María Elena Estavillo Flores:** Gracias, Comisionada Presidenta.

Entonces en ese sentido, pues también propondría enriquecer la motivación en esta parte, para que pues sí esté claro que estamos contemplando este efecto, pero está en la otra porción del proyecto.

**Comisionada Presidenta Adriana Sofía Labardini Inzunza:** Sí, Comisionado Fromow.

**Comisionado Mario Germán Fromow Rangel:** Sí, sólo por claridad

¿Son propuestas, se están aceptando, va a haber votación de ellas o cuál es la situación?

**Comisionada Presidenta Adriana Sofía Labardini Inzunza:** Mencioné hace un momentito que si les parecía bien, y dado por lo que escuché está clara la motivación de fondo y cómo se atiende cuando se le aplica con el paquete de banda ancha y voz podría reforzarse en engrose.

Yo sugiero que ahorita no nos pongamos a redactar, y en el primer caso por lo menos estuvieron de acuerdo; sí, no se preocupe, pero pues sí porque imagínense ya ahora sí cumplimos las ocho horas, bueno, menos dos o una y media de reunión.

Continúa a su consideración el proyecto.

¿Hay algún otro aspecto? Y si no...

Una pregunta, ¿definitivamente seis meses es suficiente, no es necesario hacerlo cada tres?

**Lic. Lorely Ochoa Moncisvais:** Desde el punto de vista del UPR sí, en particular porque aplica para telefonía fija y enlaces dedicados; en el caso de banda ancha de nuevo vamos a tener la prueba ex ante, entonces está más que cubierto, que sería como el foco más importante en cuanto al desarrollo de servicios mayoristas y penetración de un servicio minorista de interés constitucional.

**Comisionada Presidenta Adriana Sofía Labardini Inzunza:** Gracias.

Sí, Comisionada Estavillo.

**Comisionada María Elena Estavillo Flores:** Gracias, Comisionada Presidenta.

Ya en el caso de banda ancha fija, pues efectivamente, ahí ya se propone un análisis ex ante de oferta por oferta, lo que me parece muy adecuado; pero sí me llama la atención que se propone el estándar LRIC para el análisis ex ante y el LRIC Plus para el ex post, con lo cual implícitamente se está diciendo que, bueno, no tienen que recuperar todos los costos comunes en el análisis ex ante.

Pero en el ex post ya es un análisis agregado, entonces aunque se utilice el LRIC Plus estamos dejando un esquema que permite tener ciertos subsidios cruzados, porque en el ex ante no analizamos costos comunes, entonces ahí se permitiría que otras ofertas recuperen los costos comunes de una que pudiera no ser replicable en lo individual; y luego ya cuando analizamos ex post, que sí aplicamos el estándar LRIC Plus, pues como ya se agrega todo pues entonces finalmente se puede seguir arrastrando esta misma situación en la que solamente unas ofertas recuperan los costos comunes, pero no todas.

¿Y por qué permitir, cuál es la idea de permitir estos subsidios cruzados entre ofertas?

**Comisionada Presidenta Adriana Sofía Labardini Inzunza:** Lorely, por favor.

**Lic. Lorely Ochoa Moncivais:** Un poco la idea con el ex ante es permitir al AEP cierta flexibilidad a efecto de que él pueda innovar y decidir en qué ofertas quiere ser más rentable o quiere ser más agresivo a nivel minorista; por eso, en ese caso solamente le pedimos que recupere sus costos incrementales.

No obstante, como nos interesa que también en el agregado o ya en la totalidad de los servicios que ofrece recupere aquellos costos comunes o compartidos es que decimos: "okey, ex ante te permito que tú definas qué ofertas quieres que sean más rentables que otras, pero ex post me voy a asegurar o voy a garantizar que sí o sí recuperes tus costos"; y es ahí por eso que le agregamos los costos compartidos.

**Comisionada Presidenta Adriana Sofía Labardini Inzunza:** Sí, Víctor.

**Lic. Víctor Manuel Rodríguez Hilarlo:** Un poco ahondar en este tema.

La cuestión de replicabilidad ex ante va más que todo, si lo ponemos en una perspectiva económica, a que puedas recuperar los costos variables, es decir, que en su momento dado no se tenga un subsidio cruzado y que en el largo plazo en el lado ex post se puedan recuperar los costos medios, en el cual exista un beneficio por parte de esta empresa y que no exista un desplazamiento.

Entonces, en el ex ante estamos viendo que se pueda el costo incremental de largo plazo, que es una cuestión de darle flexibilidad dado que se están recuperando por lo pronto costos variables y aquellos costos que en su momento dado pudieran ser hundidos o fijos.

Sí señalar cómo puede recuperar esos costos distribuidos, pero seis meses después esos costos -que con los costos totales- deberían de ser capaces de recuperar o deberían de estar por arriba de sus ingresos, es decir, en los costos no hay una pérdida de ganancia en lo que se estaría reflejando en esa cartera.

Entonces, es un poco lo que estamos haciendo con este... no, con este cambio no, con los enfoques que se están en su momento desarrollando; podríamos haber agarrado el de costos incremental total de largo plazo y al final de cuentas el órgano regulador estaría estableciendo de manera discrecional la manera en la cual se pudieran recuperar ciertos costos comunes y compartidos de una manera -por lo pronto nosotros- ex ante.

Es como se haría esa recuperación de costos, y es un poquito lo que comenta Lorely, darle flexibilidad en un periodo previo, pero en un periodo posterior todos los costos no puede tener pérdidas en la cartera.

**Comisionada Presidenta Adriana Sofía Labardini Inzunza:** Gracias.

Sí.

**Comisionada María Elena Estavillo Flores:** Gracias.

Bueno, esta consideración creo que es lícita hacerla, pero el objetivo aquí es asegurar que los competidores puedan replicar las ofertas del Agente Económico Preponderante; y aunque tengamos que cuidar la posibilidad del preponderante de innovar y de competir, ese no es el principal objetivo y me parece que se está poniendo en primer lugar esta cuestión, sobre el asegurar que esas ofertas sean replicables por parte de los competidores.

Al quitar, al cambiar de estándar de costos por el LRIC que no permite recuperar todos los costos, entonces no podríamos asegurar que un competidor adquiriendo los insumos del preponderante pudiera competir en igualdad de

circunstancias, y ese es el objetivo de la prueba de replicabilidad; y el objetivo de hacerla ex ante pues también es cuidar eso.

Y me parece que entonces deberíamos de adoptar el mismo estándar ex ante y ex post, porque el objetivo es asegurar la replicabilidad. Si asegurando la replicabilidad también podemos cuidar que el Agente Económico Preponderante pueda innovar me parece perfecto, pero no deberíamos sacrificar una cosa a costa de la otra.

Y más aún porque no podemos suponer que la fuente de la competencia en el mercado es el preponderante, a quienes tenemos que cuidar que puedan innovar y puedan ser dinámicos y rápidos es a los competidores, ese es el objetivo de esta prueba.

Y en ese sentido entonces pues yo propondría que adoptemos también en el análisis ex ante el mismo estándar de costos del LRIC Plus para asegurar la replicabilidad de esas ofertas.

**Comisionada Presidenta Adriana Sofía Labardini Inzunza:** Sí, Comisionado Fromow.

**Comisionado Mario Germán Fromow Rangel:** Nada más ahí, me llama mucho la atención que se diga que a los que tenemos que cuidar son a los competidores, no sé si realmente eso era lo que es una cuestión de replicabilidad.

Creo que lo que se tiene que cuidar es el proceso de competencia, el que se dé, pero no cuidar a un competidor en específico o a la totalidad de los competidores, creo que eso no es en sí la competencia; al menos que no haya barreras a la entrada, que realmente haya competencia efectiva, pero creo que en ningún lado está escrito que lo que se tiene que hacer es cuidar competidores.

Y sí tener la opinión del área, qué implicaría para los usuarios sobre todo, porque yo creo que lo que tenemos que cuidar son a los usuarios, o sea, a través de un proceso de competencia efectivo que haya competencia en el mercado; eso es lo que yo creo que tenemos que cuidar.

¿Qué implicaría igualar lo que está proponiendo la Comisionada Estavillo?

Gracias, Comisionada.

**Comisionada Presidenta Adriana Sofía Labardini Inzunza:** Gracias a usted.

Lo va a contestar Víctor.

**Lic. Víctor Manuel Rodríguez Hilario:** Sí, como habíamos comentado, hoy la prueba de replicabilidad no quiere señalar que el que no pase o el que se esté señalando que las tarifas *per se* no puedan pasar, hoy pueden ser replicables.

Lo que nosotros estamos con estas pruebas de replicabilidad es una cuestión de que puede... el competidor puede subirse a los servicios mayoristas y puede generar cierta competencia con ciertos criterios de eficiencia, que es en un principio lo que estamos diciendo con una prueba *ex ante*; es tener la flexibilidad no para el Agente Económico Preponderante, para que el Agente Económico Preponderante por lo primero recupere sus costos, eso es lo que estamos señalando, que recupere sus costos, que recupere la forma de eficiencia de un operador con cierta escala.

Lo que estamos señalando es: esos costos que pueden permitir la entrada de los otros competidores se va a hacer de una manera *ex ante*; de una manera *ex post* vamos a señalar que esto no tenga ingresos por abajo de los costos, que son todos los costos que deberán de ser recuperados por parte del Agente Económico Preponderante tomando en cuenta aquellos costos comunes y compartidos.

Entonces, no estamos señalando que esta prueba de replicabilidad y creo que las herramientas, no es para una cuestión de prevenir o... perdón, para apoyar a uno, al Agente Económico Preponderante o a los competidores, son una herramienta regulatoria que permite al órgano regulador verificar que se están otorgando los incentivos adecuados para que entren los competidores en un mercado adecuado.

**Comisionada Presidenta Adriana Sofía Labardini Inzunza:** Sí, Comisionada.

**Comisionada María Elena Estavillo Flores:** Es que en este sentido nosotros ya vamos -digamos- varias etapas adelante.

La determinación que se tomó en la revisión bienal de incorporar esta obligación de replicabilidad va dirigida a cuidar el proceso de competencia, este es un medio para lograr que se proteja el proceso de competencia; pero entonces, para lograr este medio tenemos que asegurar que los competidores, y por eso lo mencioné así, los competidores del preponderante puedan replicar sus tarifas porque así está diseñada la obligación.

No se trata de proteger a los competidores, sino que ese es el diseño de la prueba, está diseñada para eso, para que los competidores puedan replicar

las tarifas y de esa manera puedan ofrecer servicios comparables a los que ofrece el preponderante, de una manera permanente, rentable.

Y por eso es la importancia de cuidar que sí sean los competidores los que puedan replicar las tarifas, porque no se trata de que nadie más en el mercado las pueda replicar, y por eso me referí a los competidores; pero por eso me parece que no deberíamos necesitar regresarnos hasta el origen de qué es ser preponderante y para qué son las medidas de preponderancia, pero bueno, de eso se trata.

Y precisamente por eso me preocupa que se proponga adaptar este estándar, porque entonces no podemos asegurar que los competidores puedan hacer estas ofertas replicables; teniendo además un análisis ex ante oferta por oferta, que en este mercado sí es posible dado que tenemos menos tarifas que analizar, y entonces nos abre esta posibilidad a hacer un análisis oportuno lleve a que no se apliquen tarifas que no sean replicables.

Con este estándar sí podría suceder que se autoricen tarifas no replicables porque no recuperan la totalidad de los costos y entonces que algún operador no pueda tener una oferta similar, y nuevamente nos iríamos a que entonces los operadores que pudieran competir en estas circunstancias tendrían que tener los mismos perfiles y distribución de ofertas y de clientes que el preponderante para que pudieran replicar su oferta completa, que es ya lo que nos aseguraría la revisión ex post, pero que ya es de toda la cartera agregada.

**Comisionada Presidenta Adriana Sofía Labardini Inzunza:** Comisionado Fromow.

**Comisionado Mario Germán Fromow Rangel:** Sí, precisamente a eso me refería, a lo que señala la Comisionada Estavillo, cuidar el proceso de competencia y no tanto a los competidores.

Creo que, bueno, aclarado el punto, le pediría al área si desde su perspectiva, porque yo supongo que si se tiene ese objetivo y también así lo consideró el consultor en su momento, supongo yo que se está proponiendo este estándar de costos //LRIC puro para ex ante y LRIC Plus y para ex post, es porque precisamente pues su finalidad es esa, sino yo creo que sí estaríamos en alguna cuestión pues más allá de lo que se está buscando.

Pero yo asumo que si así se está proponiendo es porque mínimamente se cumple con lo que sería el objetivo de replicabilidad que se está buscando; y más allá también pues ver, decir que en este estándar de costos de LRIC ex ante y LRIC Plus ex post es para lo que ya aquí se propuso como la eficiencia del AEP ajustada por una menor escala.

O sea, yo creo que hay que ver todo en su conjunto, no solamente uno de los parámetros en sí de las cuestiones que se están considerando para realmente llegar a lo que se está buscando, ¿no?

Yo creo que ver en forma aislada cada uno de los parámetros pudiera no darnos un análisis que en el conjunto de lo que se está solicitando, por ejemplo, para banda ancha fija, que es el nivel de agregación, la temporalidad, la eficiencia, la oferta mayorista analizada, el estándar de costos, las ofertas empresariales, la evaluación de rentabilidad, precios de insumos mayoristas, promociones, ofertas empaquetadas; pues todo esto en su conjunto es lo que nos va a dar si algo es replicable o no.

Yo creo que ver un parámetro aislado pudiera no llevarnos a la conclusión correcta.

Pero si se puede tener la opinión del área al respecto, Comisionada.

**Lic. Lorely Ochoa Moncivais:** Sí, gracias, Comisionado.

Un poco lo que estábamos considerando también es, tenemos que tomar en cuenta que a través de una red se pueden ofrecer distintos servicios, y hoy por hoy estamos separando por ejemplo las pruebas de telefonía fija de la banda ancha sola o empaquetada con telefonía fija.

También, el hecho de agregar una proporción de costos compartidos nos implicaría hacer ciertos supuestos porque entonces no los estaríamos agregando a la parte de telefonía fija, eso por un lado; por el otro, también en el caso de banda ancha tenemos que recordar que tenemos regulación de precios tope y también estamos buscando cuidar un poco que no vaya a haber ninguna incompatibilidad.

Independientemente de ello, consideramos que los modelos como están planteados sí permiten o sí cuidarían que el Agente Económico Preponderante recuperara aquellos costos en los que realmente incurre por ofrecer un servicio o una oferta minorista en particular, y que a final de cuentas lo estaríamos revalidando con la prueba ex post; y adicionalmente, pudiera ser el caso en el que al no tener la información de LRIC o LRIC Plus tuviéramos que ir a costos completamente distribuidos, lo cual ya también nos subiría un poco el piso, ¿no?

**Comisionada Presidenta Adriana Sofía Labardini Inzunza:** Pues no sé si está suficientemente discutido este punto, creo que ya sería bueno votarlo, digo, salvo que haya otro tema más dentro de este III.2.

Si nos la podría repetir, por favor, bueno, el cambio de LRIC a LRIC Plus.

**Comisionada María Elena Estavillo Flores:** Es eso simplemente, el cambio en la parte del análisis ex ante.

**Comisionada Presidenta Adriana Sofía Labardini Inzunza:** Someto la propuesta a su consideración para votación.

Quienes estén a favor... ¿quería decir algo, Comisionado Robles?

**Comisionado Arturo Robles Rovalo:** Sí, nada más para que quede claro.

Está proponiendo LRIC Plus para la prueba de ex ante.

Okey, e igualar los dos.

**Comisionada Presidenta Adriana Sofía Labardini Inzunza:** Sí, porque incluye costos compartidos y comunes.

¿La votamos?

Bueno, quienes estén a favor de ella por favor que lo manifiesten.

**Lic. Yaratzet Funes López:** Tres votos a favor, del Comisionado Robles, la Comisionada Labardini y la Comisionada Estavillo.

**Comisionada Presidenta Adriana Sofía Labardini Inzunza:** ¿En contra?

**Lic. Yaratzet Funes López:** Del resto de los comisionados, por lo que no es aprobada, Comisionada.

**Comisionada Presidenta Adriana Sofía Labardini Inzunza:** Continuamos con el proyecto, entiendo que ya podríamos votarlo.

¿Tiene otro más?

Bueno.

**Comisionada María Elena Estavillo Flores:** Perdón, me faltan poquitos.

La siguiente es una duda. Se señala también en esta porción de banda ancha que el Instituto determinará el horizonte temporal en el momento en el que se realice la prueba, ¿esto con qué elementos los vamos a determinar?



Sí me parece un poco vaga ahí la referencia de que lo vamos a determinar, ¿está claro con base en qué?, podríamos ser un poco más concretos en el proyecto.

**Comisionada Presidenta Adriana Sofía Labardini Inzunza:** Sí, Lorely, por favor.

**Lic. Lorely Ochoa Moncisvais:** Gracias, Comisionada.

Un poco eso se relaciona con lo que comentábamos en el caso de móvil, de que una vez emitida esta metodología nosotros tenemos que trabajar en construir aquellos supuestos o información que va a ser parte integral del Excel o del modelo de la prueba de replicabilidad.

En este caso, lo de la vida o el periodo en el que se tiene que analizar estas ofertas dependerá mucho de la información que logremos recabar del Agente Económico Preponderante para entender, por ejemplo, sus clientes qué tanto tiempo permanecen con una oferta minorista en particular; y es ahí donde nosotros vamos a analizar cuántos ingresos le generarían a esos usuarios, cuántos costos se generarían por su consumo, y podríamos evaluar si la oferta es replicable o no.

**Comisionada Presidenta Adriana Sofía Labardini Inzunza:** Sí, Comisionada.

**Comisionada María Elena Estavillo Flores:** Ah, bueno, entonces en ese caso pues yo creo que también se podría expresar eso para darle más claridad.

De hecho, en el otro proyecto sí se menciona lo de la vida del cliente, y pues aquí se podría mencionar de la misma manera para que esté claro a qué nos referimos, ¿no?

**Comisionada Presidenta Adriana Sofía Labardini Inzunza:** ¿De acuerdo?

¿Siguiente, Comisionada?

**Comisionada María Elena Estavillo Flores:** Ahora voy al tema de enlaces.

Se propone agregar todas las capacidades por tipo de enlace, entonces tendríamos todas las capacidades del local, todas las capacidades entre localidades -así lo entiendo- y todas las capacidades internacionales.

¿Es así el esquema?

**Comisionada Presidenta Adriana Sofía Labardini Inzunza:** Sí.

**Lic. Lorely Ochoa Moncisvais:** Realmente aquí lo que estamos proponiendo es que sean tres carteras, una para enlaces locales, una para enlaces entre localidades y una para enlaces de larga distancia internacional; a lo que nos referimos es que dentro de cada uno de esos tipos de enlaces se van agarrar aquellos o se van a tomar todos independientemente de la capacidad que tengan, de la capacidad específica del enlace local.

**Comisionada María Elena Estavillo Flores:** Sí, exactamente es lo que estaba diciendo, pero bueno, ya nos entendimos.

Entonces, sí me llama la atención esto de que vayamos a crear una agregación por diferentes capacidades, primero, porque otra vez se genera esta situación en la que entonces nada más vamos a poder asegurar la replicabilidad para aquellos operadores que tengan el mismo perfil de clientes de enlaces, con las mismas capacidades; y puede haber operadores que vendan más enlaces de baja capacidad y otros que vendan más enlaces de alta capacidad, y esos ya no tendrían asegurada la replicabilidad porque entonces tendría que reflejarse exactamente la mezcla que tiene el preponderante.

Me parece que no debería haber mucha complejidad en hacerlo por capacidad en este caso, no es una situación -entiendo- como la que tenemos para los otros servicios, ¿por qué no hacerlo diferenciando al menos rangos de capacidad?

**Comisionada Presidenta Adriana Sofía Labardini Inzunza:** Sí, Víctor o Lorely, ¿quieren comentar algo?

**Lic. Lorely Ochoa Moncisvais:** Aquí fueron principalmente dos temas.

Uno de ellos es que cuando nosotros revisamos ciertas estadísticas de cómo se distribuía la demanda de enlaces por capacidad y distinguiendo entre el tipo de enlace, encontramos que la distribución es más o menos la misma y hay un componente muy fuerte de enlaces locales independientemente de la capacidad.

Ahí nosotros consideramos que cualquier desviación que pudiera haber en precios se va a reflejar en la prueba dado el peso que tienen estos enlaces locales.

Por otro lado, si nos preocupara que dentro de alguna tipología de enlace hubiera... el AEP estuviera estrechando márgenes en -digamos- capacidades muy bajas pero no en las altas, dado que también puede llegar a haber cierta competencia en este segmento, consideramos que en aquellas capacidades

donde el preponderante pudiera estar obteniendo una ventaja o un beneficio económico pueda llegar un competidor a ofrecer un precio más bajo, y eso podría ir presionándolo a él para que cada vez tuviéramos menos elementos y menos recursos para estar subsidiando aquellas capacidades en las que estuviera estrechando márgenes.

Es algo conceptual, es algo que no tenemos un dato para decir “pasa en esta relación, en tanto tiempo se ajustarían los precios”, pero consideramos que no sería un elemento que nos pudiera desvirtuar o quitar el beneficio de la prueba.

Por otro lado, también en la consulta pública la verdad es que no tuvimos una preocupación específica sobre hacer pruebas por capacidades, hubo dos opiniones, pero fueron muy ligeras y no se otorgaban elementos que permitirían hacer un análisis a mayor detalle.

**Comisionada Presidenta Adriana Sofía Labardini Inzunza:** Sí, María Elena.

**Comisionada María Elena Estavillo Flores:** Es que en el mercado de enlaces históricamente ha habido mucha queja precisamente por las diferencias en la política de precios, como sí hay o puede haber competencia en ciertas rutas o en ciertas localidades pues ahí sí se ofrecen muy buenas tarifas, pero fuera de eso las tarifas son muy altas.

Entonces, no podríamos asegurar que se dé esta reacción que comentas, Lorely, porque tendríamos que suponer entonces que hay competencia en todos los segmentos de los enlaces; si hubiera competencia -nuevamente- pues no estaríamos regulando. Claro que yo tampoco estoy proponiendo que nos vayamos a hacerlo por localidad, por ruta; no, pero simplemente hacer una diferenciación por capacidad.

En algunos de los ejercicios que hemos tenido también para determinar precios de enlaces, ahí ha surgido información que también nos apunta que para ciertas capacidades los precios son mucho más altos que otros, pero no de una manera que refleja una proporcionalidad o una relación más o menos lógica, sino que sí hay brincos para ciertas capacidades, y por eso mi preocupación de que lo hagamos aquí.

Si no plantea un costo muy grande, una complejidad muy grande, me parece que podríamos incorporarlo al menos haciendo rangos de baja, media o alta capacidad, no para cada una de las capacidades en particular, y eso nos podría generar una prueba pues más útil para diferentes perfiles.

**Comisionada Presidenta Adriana Sofía Labardini Inzunza:** ¿Lo sometemos a votación?

Nada más una moción, que sí nos faltan todavía dos asuntos, una disposición técnica y la replicabilidad técnica.

Sí, Comisionado.

**Comisionado Mario Germán Fromow Rangel:** Una pregunta.

¿Qué pondría ya a votación, el proyecto o alguna propuesta?

**Comisionada Presidenta Adriana Sofía Labardini Inzunza:** No, este aspecto de diferenciar o desagregar ciertos enlaces por capacidad.

Sí, con mucho gusto.

**Comisionado Mario Germán Fromow Rangel:** Gracias, Comisionada.

Sí, nada más para ver si tenemos retroalimentación del área.

Tengo entendido que las tarifas que ofrece el Agente Económico Preponderante son similares o son las mismas en las localidades donde hay o no hay competencia.

Lo que yo tengo entendido que ha sido un reclamo histórico y bien fundado de ciertos competidores es que, por ejemplo, el punto de presencia para entrar a cierta red está en una localidad que no está muy cercana para muchos de los operadores, o sea, creo que es una situación diferente.

Creo que la forma en cómo se cotiza un enlace dedicado tiene un componente local, un componente dependiente de la distancia que se recorra entre localidades y lógicamente donde se va a rematar ese enlace local, ¿no?; tanto así que inclusive el Pleno ya ha definido en algunos desacuerdos que cuando entra en otra red pues no se compre la otra punta, ¿no?

Pero creo que el reclamo va más en ese sentido, más allá de que si hay una tarifa diferenciada para las localidades donde hay o no otro competidor proporcionando este enlace; creo que más bien los reclamos históricos son porque el punto de presencia, por ejemplo, para entrar a la red de internet del Agente Económico Preponderante pues no está en una localidad cercana a donde muchos operadores quisieran tener ese acceso.

Entonces, si comentara algo el área en ese sentido.

**Comisionada Presidenta Adriana Sofía Labardini Inzunza:** Víctor.

**Lic. Víctor Manuel Rodríguez Hilario:** Así es, no hay diferenciación por localidad o por ciudad para los enlaces locales, ni tampoco por ruta, se cobra por kilometraje y por renta fija.

Sobre los enlaces, nosotros vimos y vemos todas las medidas de preponderancia como un todo, ¿no?, estamos observando y estamos cambiando la metodología de costeo a costos incrementales de largo plazo, que nos permitirán a nosotros en su momento dado eliminar precisamente aquellas discusiones de que son muy altos los enlaces de ciertas capacidades o de ciertas rutas, eliminando con eso cierta parte de las quejas de la industria.

Y por otra parte, también la mayoría de las empresas que se dedican a un nicho comercial o empresarial tienen sus propias redes, utilizan la red propia más que una renta de enlaces para hacer estas soluciones empresariales; lo toman a Teléfonos de México como para cuando no tienen una capilaridad en las zonas locales para proveer el servicio.

Entonces, creemos que por un lado tenemos cubierto el tema de precios mayoristas elevados al cambiar la metodología de costos a costos incrementales totales de largo plazo; y por otro lado, estamos teniendo una herramienta regulatoria confiable, en el cual pudiéramos hacer las revisiones ex post de enlaces dedicados con la metodología propuesta por la Unidad.

**Comisionada Presidenta Adriana Sofía Labardini Inzunza:** Comisionado Cuevas, si pudiéramos recabar votación de este asunto y el de replicabilidad técnica y la disposición técnica 11, porque debe retirarse de esta sesión que sí, se ha prolongado ya mucho.

Sí, por favor.

**Comisionado Adolfo Cuevas Teja:** Con su venia, señora Presidenta.

**Lic. Yaratzet Funes López:** Por favor, Comisionado.

**Comisionado Adolfo Cuevas Teja:** Gracias a la Secretaría Técnica del Pleno, para que tome nota, por favor.

En este asunto que quedó como III.2, perdón, como III.3, que es replicabilidad económica fija, mi voto es a favor.

**Lic. Yaratzet Funes López:** Gracias.

**Comisionado Adolfo Cuevas Teja:** En el numeral III.4 relativo a la replicabilidad técnica mi voto es también a favor.

Y en el asunto que se adicionó que quedaría como III.5, relativo a la Disposición Técnica IFT 011-2017, también mi voto es a favor.

**Lic. Yaratzet Funes López:** Muchas gracias.

Recabamos, Comisionada.

**Comisionada Presidenta Adriana Sofía Labardini Inzunza:** Muchas gracias.

Gracias, Comisionado.

Sí, Comisionado Fromow.

**Comisionado Mario Germán Fromow Rangel:** Gracias.

Nada más antes de que se retire el Comisionado Cuevas, que quede constancia que uno de los puntos por los que pedí que se votara en último término era para... que en su momento pondría a consideración de este Pleno, pero creo que sí tal vez requeriría en un caso extremo que se bajara el proyecto de la Orden del Día.

Pero bueno, no bajarla, sino que se retirará, porque ya se subió, pero esto será a consideración de los Comisionados una vez que plantee dónde están las cuestiones que creo que deberían abordarse de una mejor forma.

Gracias, Comisionada.

**Comisionada Presidenta Adriana Sofía Labardini Inzunza:** Gracias.

Ya ve, yo que quería discutir este asunto antes de replicabilidad por eso, pero bueno, ya está incluido en el Orden del Día, podemos reconsiderar según lo que usted nos exponga más adelante.

Mientras tanto volvemos a este asunto de replicabilidad económica fija en su modo de enlaces.

¿Estamos listos para votarlo?, el asunto ahora III.3.

**Comisionado Mario Germán Fromow Rangel:** No, III.2.

**Comisionada Presidenta Adriana Sofía Labardini Inzunza:** Lo que pasa es que pasó a ser III.3 por lo de la ejecutoria que ya votamos, pero sí está enlistado como III.2.

Sí, quienes estén...

Sí, por supuesto, Comisionado Contreras, ¿tendría inconveniente en emitir su voto?

**Comisionado Gabriel Oswaldo Contreras Saldívar:** A favor.

**Comisionada Presidenta Adriana Sofía Labardini Inzunza:** Gracias

**Lic. Yaratzet Funes López:** Comisionado Robles.

**Comisionado Arturo Robles Rovalo:** Gracias, a favor.

**Lic. Yaratzet Funes López:** Comisionado Fromow.

**Comisionado Mario Germán Fromow Rangel:** A favor.

**Lic. Yaratzet Funes López:** Comisionada Labardini.

**Comisionada Presidenta Adriana Sofía Labardini Inzunza:** A favor.

**Lic. Yaratzet Funes López:** Comisionada Estavillo.

**Comisionada María Elena Estavillo Flores:** A favor en lo general.

En contra de utilizar el estándar LRIC en el análisis ex ante de banda ancha; en contra de excluir en este caso en específico las ofertas comerciales no estandarizadas; me aparto de todo lo que implica que pueda haber subsidios cruzados entre ofertas, por ir en contra de los objetivos de la replicabilidad; y tampoco me pronuncio de ninguna manera y no comparto cualquier referencia a la posibilidad de que existan descuentos en las tarifas de las ofertas de referencia.

Gracias.

**Lic. Yaratzet Funes López:** Gracias.

Comisionado Juárez.

**Comisionado Javier Juárez Mojica:** A favor.

**Lic. Yaratzet Funes López:** Comisionada, le doy cuenta del voto a favor del Comisionado Cuevas, por lo que queda aprobado en lo general por unanimidad.

**Comisionada Presidenta Adriana Sofía Labardini Inzunza:** Gracias, Yara.

Pasamos ahora al asunto enlistado bajo el número III.3, ahora III.4, que es el acuerdo mediante el cual el Pleno del Instituto emite los elementos a analizar para corroborar la replicabilidad técnica de las ofertas minoristas del Agente Económico Preponderante en el sector telecomunicaciones a que se refieren las medidas Septuagésima Séptima del Anexo 1, Sexagésima Sexta del Anexo 2 y Cuadragésima Octava del Anexo 3, de la resolución del 27 de febrero de 2017 número 119.

Les pediré a la Unidad lo expongan muy brevemente, indicando los cambios que tuvo en la última versión, que creo que son importantes y muy positivos.

Adelante, por favor.

**Lic. Lorely Ochoa Moncivais:** Gracias, Comisionada.

Como bien mencionó, se somete a su consideración el acuerdo para autorizar los elementos a analizar para corroborar la replicabilidad técnica a las ofertas minoristas del Agente Económico Preponderante en el sector de telecomunicaciones, tanto para la provisión de servicios móviles como fijos.

En la resolución bienal a la que se hizo referencia hace un momento, se estableció que el Instituto publicaría los elementos a corroborar para la replicabilidad técnica dentro del plazo de 120 días hábiles posteriores a que surtieran efecto las modificaciones, supresiones y adiciones de la resolución referida.

Al respecto, en el proyecto que se somete a su consideración se contemplan los elementos que el Instituto analizará de manera ex ante a efecto de corroborar la replicabilidad técnica de las ofertas comerciales del Agente Económico Preponderante; para ello ha de prestar atención en atributos técnicos de dichas ofertas, a efecto de revisar si existen elementos que se vean reflejados en las ofertas de referencia y que permitan valorar que dicha oferta minorista en términos de sus atributos técnicos puede ser replicada con elementos como la tecnología, la velocidad y la capacidad, actualmente contemplados en dichas ofertas de referencia.



En ese sentido, se plantea también el procedimiento bajo el cual el Agente Económico Preponderante ha de solicitar la autorización de su oferta minorista y ha de entregar la información correspondiente a efecto de demostrar o proveer los elementos necesarios para que el Instituto pueda garantizar que su oferta es replicable técnicamente.

Por lo anterior, se pone a su consideración el proyecto en comento.

**Comisionada Presidenta Adriana Sofía Labardini Inzunza:** Gracias, Lorely.

Está a su consideración.

Lo someto entonces a votación.

Ay, perdón, Comisionada, ya me falta aquí... ¿cómo es? El *blind side*, ¿no?

**Comisionada María Elena Estavillo Flores:** Gracias, Comisionada Presidenta.

No, en este caso yo también tengo varias dudas sobre lo que se plantea.

Hay una afirmación de que sólo se consideran los servicios que son ofrecidos a través de la red y que son objeto de regulación, aquí se estarían excluyendo equipos por la manera en que está redactado este párrafo.

Primero, me preocupa que se diga o que se deje aquí la implicación de que lo que no pasa por la red no está regulado, creo que no se debería expresar de esa manera; en todo caso es distinto si estos elementos plantean analizar cuestiones diferentes a los servicios que pasan por la red.

Entonces, bueno, primero apartándome de esta afirmación de que no está regulado nada que no sea un servicio que pasa por la red, mi pregunta es ¿por qué no incluir en el análisis dispositivos u otros elementos que estén relacionados con los servicios de telecomunicaciones?

**Comisionada Presidenta Adriana Sofía Labardini Inzunza:** O sea, ¿incluso terminal, equipo terminal?

¿Quién lo contesta, Lorely?

**Lic. Lorely Ochoa Moncivais:** Gracias, Comisionada.

Un punto importante cuando estuvimos valorando, cuando estuvimos desarrollando este proyecto es que tenemos que... priorizamos prestar atención

en aquellos elementos que en verdad nosotros podamos validar de manera ex ante, es decir, antes de que autoricemos una oferta comercial.

Por otro lado, existen elementos o atributos de estas ofertas minoristas como pueden ser equipos, como pueden ser características de redes sociales en el caso móvil, etcétera, que nosotros consideramos que pueden ser tratados vía el proyecto de replicabilidad económica o bien simplemente no constituyen parte del alcance que se busca darle a este proyecto, en el sentido de que cuando estamos hablando de replicabilidad técnica lo que queremos garantizar es que los concesionarios solicitantes o autorizados solicitantes tengan en la oferta de referencia el insumo necesario para poder replicar cierta parte de la oferta minorista, y que ese insumo esté disponible en el Sistema Electrónico de Gestión.

Si nosotros ampliamos el alcance a elementos o atributos de esa oferta que no necesariamente se ven como no replicables o insumos esenciales que deban formar parte de una oferta de referencia, quizá nosotros también estaríamos abriendo la puerta para que en las revisiones de las ofertas de referencia –que son el marco regulatorio para garantizar la replicabilidad técnica– empezáramos a incluir elementos que no son necesarios para que se pueda desarrollar la competencia.

**Comisionada Presidenta Adriana Sofía Labardini Inzunza:** Adelante, Comisionada.

**Comisionada María Elena Estavillo Flores:** Bueno, entendiendo entonces este razonamiento, por qué no se plantea en el sentido de que no se incluye nada que no sea parte de las ofertas de referencia, porque se está diciendo otra cosa totalmente distinta, y eso me parece que sería el objetivo.

**Comisionada Presidenta Adriana Sofía Labardini Inzunza:** Sí, Lorely.

**Lic. Lorely Ochoa Moncisvais:** Un punto importante es: partimos del supuesto de que las ofertas de referencia hoy por hoy contienen todos aquellos elementos o insumos mayoristas que son los relevantes, los importantes para que se pueda dar la competencia.

No obstante, con este proyecto lo que queremos hacer es no cerrar la puerta a que quizá en la evolución de los servicios pueda darse un insumo que en una revisión consideramos que también es relevante y que hoy por hoy no lo tenemos incluido en la oferta de referencia, y es ahí donde nosotros diríamos: “Agente Económico Preponderante, a efecto de que tú puedas comercializar

esta oferta tienes que adicionar un insumo a tu oferta de referencia correspondiente y ponerla a disposición de los demás”.

**Comisionada Presidenta Adriana Sofía Labardini Inzunza:** Sí, por favor.

**Comisionada María Elena Estavillo Flores:** Bueno, ninguna de estas ideas me parece que se refleja en lo que dice el proyecto.

El proyecto lo que dice es que sólo se incluyen los servicios ofrecidos a través de la red porque esos son los regulados.

Entonces, están las dos premisas: porque son los que se ofrecen a través de la red, esto entonces tampoco dejaría lugar a que hubiera algún elemento adicional y que fuera necesario, porque si no es un servicio ofrecido a través de la red entonces estaría excluido y no se cumpliría este objetivo que nos acabas de plantear; y además, estamos afirmando que entonces no los podríamos regular.

Yo creo que en la segunda parte simplemente les daría la propuesta de que simplemente se elimine esa mención –eso está muy sencillo- de los que no son regulados, pero en la primera si la preocupación es tener ahí una puerta abierta para captar algún elemento que sí pudiera ser necesario para competir, ¿pues por qué no lo decimos así?

**Comisionada Presidenta Adriana Sofía Labardini Inzunza:** Sí, Lorely, ¿se podría ser menos tajante?

**Lic. Lorely Ochoa Moncisvais:** Claro.

En el proyecto que circulamos hoy por la mañana, entiendo justo antes de que iniciara la sesión de Pleno, tratamos de matizar un poco la redacción en esa parte y tratar de decir: bueno, hay elementos de la oferta minorista que no son de nuestro interés porque no son los indispensables desde el punto de vista regulatorio para que se pueda dar la competencia.

**Comisionada María Elena Estavillo Flores:** Entonces, te pediría si no es mucha molestia, ¿cómo quedó entonces este párrafo ya con las modificaciones?

**Lic. Víctor Manuel Rodríguez Hilario:** Es el artículo Tercero, dice: “...en caso de que existan –y un poquito dejar abierta la puerta-, en caso de que existan atributos técnicos de la oferta minorista que no pueda replicar con los elementos antes mencionados, se podrán valorar elementos adicionales...”.

Sí, que es un poquito lo que no nada más enfocarnos a tecnología, capacidad o velocidad, por ejemplo, una oferta minorista hoy por hoy nos establece velocidad de descarga en los operadores móviles, por lo tanto, hoy una replicabilidad técnica es que esté provista la tecnología, los datos, los servicios de voz y de SMS y aparte la cobertura. Dos de esas están por obligación en las medidas de preponderancia, establecer todas las tecnologías y establecer en toda la cobertura.

Pero hoy no es un atributo o no es un elemento de una oferta minorista que exista esa diferencia. Si en dado caso el Agente Económico Preponderante señala y quiere ofrecer una velocidad una velocidad garantizada de descarga, por lo tanto, debería de existir en esa oferta mayorista un elemento que te permita a ti -operador móvil virtual- obtener esa misma velocidad de descarga, con la finalidad de replicar técnicamente la oferta minorista.

**Comisionada Presidenta Adriana Sofía Labardini Inzunza:** Aquí yo quisiera preguntar algo.

Un elemento, digo, ¿ese término puede incluir hasta equipo?, porque los elementos que hemos puesto aquí es más como qué parámetros vamos a medir, ¿no?, velocidad, capacidad, grado de tecnología en cuanto a generación, un grado de evolución de la tecnología.

Javier, Comisionado Juárez.

**Comisionado Javier Juárez Mojica:** Mi entendimiento sería que incluiría esos elementos en la medida en que estén en las ofertas de referencia.

Ustedes recordarán que, por ejemplo, para desagregación del bucle se le dijo que tiene que aportar el modem, por ejemplo, con ciertas características; si es necesario que lo proporcione para replicar la oferta, para replicar esa oferta minorista porque está en la oferta de referencia que nosotros le aprobamos, pues evidentemente sería uno de esos elementos a considerar, ¿no?

Pero bueno, así es como yo lo entiendo, y creo que con esto que quedó abierto a cualquier elemento que sea necesario, pues ya, ahora sí alcanza para eso.

**Comisionada Presidenta Adriana Sofía Labardini Inzunza:** Gracias, Comisionado.

Seguimos con las propuestas, y si quieren las vamos mencionando, quizá una explicación del área y ya seguir con las otras, por favor.

Comisionado Fromow, de este punto quería decir algo.

**Comisionado Mario Germán Fromow Rangel:** Sí, gracias, Comisionada.

Simplemente ver, el área hace una propuesta y los comisionados una modificación, hay algo que se indica como “velocidad”.

La velocidad por física es una distancia en el tiempo, no una cantidad de bits en el tiempo, que en el argot técnico perfectamente se está manejando, pues a lo mejor el bit tiene cierta longitud del espectro con el que se trasmite, pero más allá de hacer esa forzada interpretación, pues físicamente no es muy correcto decir velocidad; sin embargo, bueno, pues digamos que es la práctica internacional decir velocidad.

En ese sentido, solamente haría una propuesta de modificación muy sencilla en lo que es velocidad, y espero tener la última versión, dice el 5.2: “...velocidad se define como el número de bits efectivamente transmitidos entre puntos específicos de una red pública de telecomunicaciones por unidad de tiempo, y se expresa en unidades de bits por segundo...”.

Creo que ahí el término “efectivamente transmitido” o “efectivamente” como que puede meter un poco de ruido a qué nos referimos con “efectivamente transmitido”, si tiene que ver por ejemplo con un *bit o rate* que si no está dentro de los parámetros pues ya no lo consideramos, o si viene un bit erróneo pues sería caso de anularlo y ya no tenemos “efectivamente transmitidos”.

Entonces, bueno, creo que no abona a nada poner “efectivamente”, y entonces la propuesta sería eliminar esta palabra, “efectivamente”, y creo que se puede quedar como está lo demás.

Y después dice: “...para el caso de los servicios fijos, tal como -bueno, “tales como” debería decir- el servicio de banda ancha fija, la velocidad permite a los clientes finales de los operadores disponer de servicios con una mayor confiabilidad, no tiene nada que ver la velocidad con la confiabilidad; la confiabilidad está dada por otras características, por ejemplo, la integridad de la señal. Pero bueno, para eso se hace un chequeo de bits erróneos de alguna forma, para si queremos manejar confiabilidad.

Y creo que tampoco aporta nada en esta definición, por lo que la propuesta sería eliminar “con mayor confiabilidad” y todo lo demás podría quedar como está: “...permite a los clientes finales de los operadores disponer de servicios que sean capaces de ejecutar las funciones de múltiples aplicaciones que demandan determinadas velocidades ascendentes y descendentes, entre las

que se encuentran el video en distintos formatos y calidades, así como voz, IP, audio y aplicaciones a ejecutarse en tiempo real, entre otras.

Entonces, bueno, concretamente esas serían las dos propuestas para los comisionados y le pediría si lo puede poner a consideración.

**Comisionada Presidenta Adriana Sofía Labardini Inzunza:** Comisionado Fromow.

**Comisionado Mario Germán Fromow Rangel:** Sí, sí, como lo hace ver el Comisionado Robles, ya si nos metemos a lo que es la teoría de datos, pues más que nada es una capacidad del enlace de transmisión, o capacidad de transferencia o de transmisión de la información, ¿no?, y eso nos lo da la teoría de Shannon directamente, ¿no?, que tiene que ver entre otras cosas con el ancho de banda y con la relación señal a ruido; eso lo vamos a manifestar en el Senado en su momento determinado, pero bueno.

Pero sí, efectivamente lo que se maneja en el argot, o bueno, lo que se ha popularizado en internet es: la velocidad no es otra cosa que la capacidad de transmisión de información, entendida como bits que se transmiten, ¿no?

O sea, eso sería desde el punto de vista técnico riguroso lo que debería decir en lugar de velocidad, pero no estoy proponiendo eso, dado que pues en el argot y si vemos internet, e inclusive muchos proveedores en Estados Unidos así lo manejan como algo ya entendido; pero que de principio pues está mal, porque la velocidad no es otra cosa más que... más bien, la velocidad se expresa en unidades de distancia entre unidades de tiempo.

**Comisionada Presidenta Adriana Sofía Labardini Inzunza:** Entonces, perdón, la propuesta está en cuanto a lo de confiabilidad.

Le prometo que de memoria mañana el teorema de Shannon, pero ahorita...

**Comisionado Mario Germán Fromow Rangel:** Sí, no es muy sencillo, para no complicar y no entrar en ese detalle. Es quitar la palabra "efectivamente" y "con una mayor confiabilidad", creo que no abona y pudiera confundir.

Esas son las propuestas concretas en este punto, gracias.

**Comisionada Presidenta Adriana Sofía Labardini Inzunza:** La primera es en la definición de velocidad, que se quitaría.

Comisionado Juárez.

**Comisionado Javier Juárez Mojica:** Es que a ver, en “velocidad” se elimina efectivamente, ¿y la otra de “mayor confiabilidad” dónde está?

**Comisionado Mario Germán Fromow Rangel:** En la misma de “velocidad”.

**Comisionada Presidenta Adriana Sofía Labardini Inzunza:** Pues yo no la veo.

**Comisionado Javier Juárez Mojica:** Es que creo que tenemos diferentes versiones, por eso.

**Comisionado Mario Germán Fromow Rangel:** No está, no es esta.

**Comisionada Presidenta Adriana Sofía Labardini Inzunza:** Nada más dice “por unidad de tiempo”, en la fracción XVIII.

**Comisionado Javier Juárez Mojica:** Ah, es que yo estoy viendo la definición, porque la definición del proyecto, que es la fracción XVIII, no dice eso, nada más dice: “...velocidad, número de bits efectivamente transmitidos entre puntos específicos de una red pública de telecomunicaciones por unidad de tiempo...”; y entendía que de esta se eliminaba “efectivamente”.

**Comisionado Mario Germán Fromow Rangel:** Sí, pero también en el 5.2 yo supongo... bueno, está medio raro, porque si ya está definido no sé por qué se vuelve a definir en el 5.2, pero ahí dice, se define como el número, ¿no?

**Comisionado Javier Juárez Mojica:** El 5.2 es considerando, Comisionado.

**Comisionada Presidenta Adriana Sofía Labardini Inzunza:** Ah, sí, página 12 más o menos.

**Comisionado Mario Germán Fromow Rangel:** Pues sí, a lo mejor ya no era necesario definirlo, pero bueno, tampoco no pasa nada si se vuelve a poner ahí.

Pero sí, lo que mete mucho ruido es que la velocidad implique que tengamos mayor confiabilidad, que no es el caso, esa es otra cuestión diferente.

**Comisionada Presidenta Adriana Sofía Labardini Inzunza:** Si me permiten, sí podríamos ya decir, o sea, sí mencionar la unidad de tiempo, o sea, el segundo, ¿no?

Número de bits por segundo sí podría quedar en la definición, porque acá en el 5.2 sí dice que es por segundo; y allá dice que es por unidad de tiempo.

**Comisionado Mario Germán Fromow Rangel:** Lo que pasa es que también en el 5.2 dice exactamente lo mismo, a lo mejor sería nada más igualar las dos, no tengo ningún problema.

Porque en el 5.2 sí dice: "...específicos de una red pública de telecomunicaciones por unidad de tiempo y se expresa en unidades de bit por segundo..."; ¿no?

Pero bueno, no tengo ningún problema, como lo consideren, la cuestión era solamente eliminar el término "efectivamente" y en el 5.2 "con una mayor confiabilidad".

Es todo.

**Comisionada Presidenta Adriana Sofía Labardini Inzunza:** Podríamos quitar "disponer de servicios con una mayor confiabilidad".

**Comisionado Mario Germán Fromow Rangel:** No, creo que quitando "con una mayor confiabilidad" lo otro se puede mantener: "...permite a los clientes finales de los operadores disponer de servicios que sean capaces de ejecutar las funciones de múltiples aplicaciones...". Como está.

Gracias, Comisionada.

**Comisionada Presidenta Adriana Sofía Labardini Inzunza:** ¿Quedan claros los dos ajustes?, ¿en la definición y en el 5.2?

Seguimos con el...

Votamos por estos cambios.

**Lic. Yaratzet Funes López:** Se aprueban por unanimidad.

**Comisionada Presidenta Adriana Sofía Labardini Inzunza:** Aprobados.

Comisionada Estavillo.

**Comisionado Mario Germán Fromow Rangel:** Se haría el ajuste en la definición también.

**Comisionada Presidenta Adriana Sofía Labardini Inzunza:** Sí, en la definición, numeral 18 de definiciones y considerando 5.2.

Adelante, Comisionada.



**Comisionada María Elena Estavillo Flores:** Gracias.

Entre los elementos que se propone analizar no está el análisis de calidad, ¿este por qué no se incluye?

**Lic. Víctor Manuel Rodríguez Hilario:** Por un lado tenemos que la calidad establecida para los operadores móviles virtuales deberían de ser la misma, en las medidas de preponderancia se señala que la calidad debería de ser igual para la provisión, que no debería existir una discriminación entre los servicios que provee el mismo operador respecto a los servicios que se ofrecen a otros concesionarios.

Entonces, en ese sentido lo que vemos es que hoy la calidad debería ser ofrecida en términos no discriminatorios, no están garantizando una cuestión de calidad en las ofertas minoristas; se está viendo como una cuestión que debería de ser como una equivalencia de insumos, una no discriminación en calidad.

Si en los atributos de la oferta minorista existen unos elementos o criterios de calidad, dichos atributos deberán de estar reflejados en la oferta mayorista.

Por eso señalamos y hablamos un poquito en el artículo Tercero de los elementos adicionales, con la finalidad de observar esos elementos que pudieran no surgir por una cuestión de calidad en específico en una oferta minorista. Porque podríamos señalar la voz, pues la voz la calidad debería de ser la misma, no debería de degradarla para prestar su servicio mayorista respecto a otros; y está por una cuestión de equivalencia de insumos, deberían de estar los mismos, con los mismos plazos, con los mismos procedimientos y con la misma calidad para hacer.

No es una cuestión de una replicabilidad técnica como nosotros lo estamos viendo ahorita; en cambio, si la oferta minorista sí tiene un específico de calidad, debería de existir un atributo en los servicios mayoristas.

Por eso señalamos el tercer párrafo del artículo Tercero, bueno, el segundo párrafo.

**Comisionada María Elena Estavillo Flores:** Gracias.

Bueno, entonces en ese caso me referiría a otra cuestión en referencia con esta, porque sí, también en este sentido me llama la atención que solamente se consideran para el análisis el SAIR y la reventa. Pero la obligación de replicabilidad técnica está expresada no nada más para los operadores móviles virtuales, sino para todos los concesionarios solicitantes.

Entonces, bueno, entendida así es nada más para los operadores móviles virtuales, y si es nada más para los revendedores puros pues ya lo entendería en ese sentido; pero no es así, está planteada para los concesionarios.

No podría darse un caso entonces en que se tenga una oferta mayorista que implique condiciones técnicas que den cierta calidad del servicio y luego se mejore esa calidad, o sea, no estoy diciendo que no se cumpla con los parámetros de la oferta, sino que se mejore esa calidad y ya no esté disponible en la oferta; porque ese es precisamente el tipo de situaciones que queremos captar con esta obligación de replicabilidad técnica.

Pero si no se incluye calidad y además nada más está contemplándose SAIB y reventa, pues se nos quedan muchos casos fuera.

**Lic. Víctor Manuel Rodríguez Hilario:** Nosotros para calidad estamos hablando de manera general, en el caso de operadores móviles virtuales eran como un ejemplo, para ejemplificar que si nosotros ponemos un atributo de calidad él te va a decir que va a ofrecer la misma calidad para sus propias ofertas. Y hoy una oferta minorista no establece un grado de calidad en transmisión de datos, en llamadas caídas.

Entonces, nosotros por eso lo señalamos, no lo señalamos explícitamente para todos los servicios, porque hay servicios de telefonía fija que en un atributo o en una oferta minorista tampoco señala que la telefonía fija deberá de cumplir con el uno por ciento de las llamadas caídas.

Esos parámetros son establecidos por el Instituto y en las medidas de preponderancia se señala que se deberían de dar en los mismos términos y con la misma calidad, en términos no discriminatorios, como se los ofrece a sí mismo, a filiales o a empresas.

Entonces, bajo ese sentido nosotros vemos que la cuestión de calidad es un elemento que debe de cumplir un término no discriminatorio, que si existen elementos en la oferta minorista que especifique claramente que existen ciertos parámetros de calidad, ahí es cuando debería de haber una oferta mayorista o servicio mayorista con esas características de calidad.

El ejemplo que señalaba, por ejemplo, hoy no tenemos una calidad para velocidad de descarga en los operadores móviles, si en dado caso él quisiera desarrollar una oferta minorista con esas características para que él pueda ofrecerlo a los usuarios y lo está garantizando, pero hoy en nuestra oferta mayorista de servicios regulados él no garantiza nada, ahí tendríamos que

decirle que debe de existir un servicio mayorista en el cual te garantice lo que está garantizando él en la oferta minorista.

Es por eso que dejamos abierto lo de elementos adicionales y no pusimos atributos de calidad en específico. ¿Por qué? Porque muchos deberían de cumplirse por el término de no discriminatorio.

**Comisionada Presidenta Adriana Sofía Labardini Inzunza:** Gracias, Víctor.

Otro.

**Comisionada María Elena Estavillo Flores:** Bueno, entonces estamos... no es que no haya esta preocupación de calidad, sino que está atendida en otro lado.

Y en los elementos de desagregación, ¿por qué solamente enfocarnos en SAIB y reventa?

**Lic. Lorely Ochoa Moncivais:** En este caso lo que estamos pensando es que nosotros tenemos que garantizar la replicabilidad técnica para un operador de cualquier capacidad, tamaño o posicionamiento en el mercado ¿no?.

En el caso de los servicios de desagregación total y compartida del bucle, consideramos realmente ahí ya se requieren niveles importantes de inversión por parte de los operadores, y que eso ya les permitiría a ellos hacer su oferta diferenciada, incluso no solamente limitarse a replicar las características o atributos de la oferta del AEP, sino crear sus propios servicios; es como el extremo de la replicabilidad, está dada porque pueden ellos poner los elementos que consideren necesarios a efecto de determinar o diseñar su oferta minorista.

Entonces, lo que estamos buscando es irnos un poco más abajo, al peldaño de la escalera de inversión y decir: "bueno, vamos a garantizar que se puedan replicar con los servicios de reventa y con los servicios de SAIB.

**Comisionada María Elena Estavillo Flores:** Lo que sucede es que me parece que puede haber casos en los que no aseguremos esto.

Porque a ver, se asegura la replicabilidad técnica con estos elementos, pero si algún operador no utiliza el SAIB o la reventa, sino que ya tiene parte de su infraestructura propia, pero hay un elemento con el que no cuenta y ese sí lo adquiere del preponderante, y en ese no le garantizamos la replicabilidad técnica; entonces, pudiera no tener asegurado en toda su composición del servicio completo que pueda replicar los aspectos técnicos.

En ese sentido esa es la parte que me preocupa, me parece que se pudiera desalentar estos otros modos de competir, que además implican una mayor inversión y es lo que queremos alentar.

**Comisionada Presidenta Adriana Sofía Labardini Inzunza:** Sí, Lorely.

**Lic. Lorely Ochoa Moncivais:** En ese caso como el concesionario u el operador ya estaría adquiriendo el insumo, para nosotros ya se está cumpliendo el criterio de replicabilidad técnica porque el insumo ya está disponible; ya si ese insumo se provee en los estándares de calidad o en los procedimientos equivalentes como se lo provee el propio AEP, ya será un tema que podríamos ver -como ya mencionó el Titular- por la vía de la equivalencia de insumos.

Pero la idea principal de la replicabilidad es que el insumo esté disponible para terceros, si lo adquieres es porque entonces ya está contemplado.

**Comisionada María Elena Estavillo Flores:** Pues sí, bueno, me parece que es una interpretación particular de la replicabilidad.

Entonces, nada más sería replicable cuando se adquiere -digamos- el servicio al mayoreo, es lo que están interpretando; pero si se adquieren elementos entonces ya no es replicabilidad, es equivalencia de insumos.

**Lic. Lorely Ochoa Moncivais:** No, quizá intentaré replantear un poco.

Si un operador no puede adquirir un elemento o un servicio mayorista completo porque el preponderante no lo hace disponible, ahí estaríamos diciendo que no podría replicar la oferta minorista del AEP; y lo que tendríamos que hacer es incorporar ese pequeño elemento o un servicio mayorista completo a la oferta de referencia y al Sistema Electrónico de Gestión.

**Comisionada María Elena Estavillo Flores:** Pero ahí no estamos hablando de que tengan las mismas características técnicas, simplemente que se haga disponible.

Y el objetivo de esta obligación es que permita replicar con las mismas características técnicas el servicio, no nada más que tengan disponible el elemento.

**Lic. Lorely Ochoa Moncivais:** Un poco la premisa es que cuando se adiciona un servicio mayorista a las ofertas de referencia, ahí se establecen los términos y condiciones de los que tienen que proveerse, condiciones de calidad,

precios, procedimientos, etcétera; y todos esos componentes tienen que proveerse en términos no discriminatorios a cualquier operador.

Entonces, serían aplicables tanto para la operación del AEP como la de los concesionarios de la adquirieran, o sea, se adiciona el insumo en las mismas condiciones para todos, incluido el propio preponderante.

**Lic. Víctor Manuel Rodríguez Hilario:** Un poco para complementar la respuesta, en los servicios de desagregación se está estableciendo un servicio pasivo, en el cual se está compartiendo el cobre sin una cuestión activa; entonces, el Agente Económico o los competidores pudieran *per se* replicar todas las posibilidades de velocidades, capacidades, que tenga disponible ese cobre y que lo pudiera dar a otro concesionario.

Por eso nos fuimos a la parte del SAIB, porque en el SAIB al ser una cuestión activa al igual que los enlaces, y un poquito también con la cuestión que se han quejado algunos concesionarios, es que en ciertas velocidades no hay un elemento como el SAIB para poder replicar esa velocidad.

Es decir, si el Agente Económico Preponderante tendría una velocidad de tres megas o de dos megas, la desagregación total o la del sub-bucle total *per se* replicaría esa oferta, porque lo único que estaría disponible es el cobre, y el cobre puede dar esa velocidad independientemente de la distancia y sería con los elementos para poder replicar, por eso nosotros no lo estamos poniendo. Pero sí sería interesante ver que exista una oferta mayorista del SAIP local, de un SAIP local o nacional con esa velocidad.

¿Por qué? Porque un agente que permite o un competidor que quisiera demandar un servicio mayorista con una velocidad, por ejemplo, de una oferta minorista de dos megas hoy tendría que comprar el servicio mayorista de 10 megas, lo cual técnicamente lo haría replicable, pero lo haría replicable, además, cobrándose un precio más elevado, por lo tanto lo que se plantea es que exista una congruencia entre replicabilidad técnica y replicabilidad económica.

En la replicabilidad técnica establece establecer, que ese servicio mayorista de tres megas pudiera estar disponible a tres megas, después se va a la parte de replicabilidad económica, y se observa si eso puede ser replicable por los demás concesionarios.

Entonces, por eso nos fuimos nada más al SAIP y la reventa de línea o a la reventa del servicio; otra vez, si nosotros nos quedamos a la reventa de los

servicios o de los paquetes per se todos los paquetes son replicables, porque todos pueden revender ese servicio, entonces estaríamos en los dos extremos.

Si por un lado lo hacemos para el Agente Económico Preponderante quedar la desagregación o la reventa de paquetes estaríamos teniendo una replicabilidad técnica per se; en cambio el punto medio, y en el cual nosotros podíamos observar que un operador o que todos los concesionarios o competidores pudieran entrar a un mercado, sería esta parte intermedia que es el SAIP local con sus diferentes modalidades.

Cuando exista la desagregación virtual de la fibra óptica se debería de establecer eso, pero también va a estar muy de la mano a esa desagregación virtual de la fibra óptica o del bula, dependiendo del nivel o de la velocidad de transmisión que se contrate o que se oferte en la oferta minorista.

**Comisionada Presidenta Adriana Sofía Labardini Inzunza:** Sí.

**Comisionada María Elena Estavillo Flores:** Bueno, mi último comentario sobre este asunto es el esquema que se plantea es, que el preponderante tiene que declarar cuando no existe ningún elemento, pero nos hace falta un esquema para supervisar si esas declaraciones son reales en tanto si de buena fe el preponderante pudiera suponer que sí hay replicabilidad, pero no la hay o, incluso, pues como si fuera de mala fe de no declararlo.

Yo creo que nos hace falta algún mecanismo, para asegurarnos que estas declaraciones sean verdaderas y no lo vi en el proyecto; esta revisión, de hecho podría ser una revisión sistemática, ex ante, ex post, por muestreo, aleatoria, pero sí me parece que necesitamos un mecanismo para asegurarnos que estas declaraciones, pues sí tengamos información fidedigna.

No nos podemos estar simplemente apoyando a que toda esa información sea la correcta sin verificarla, ¿ahí qué mecanismo están contemplando?

**Comisionada Presidenta Adriana Sofía Labardini Inzunza:** Sí, Víctor, por favor.

Antes de que conteste Comisionado Juárez.

**Comisionado Javier Juárez Mojica:** Me parece que ya está atendido, yo tenía la misma preocupación que les externé; en la medida sexta como está dice que siempre el Instituto analizará la información presentada y, de hecho, se agregó uno donde dice que si se considera que no es suficiente podemos requerirle, sin embargo no sé cómo la vea la unidad, creo sí hay una ya

inconsistencia con una parte de los considerandos, que es el párrafo, ahorita les voy a decir, es casi al final.

Por las razones anteriormente expuestas hay unos *bullets*, hay un párrafo y uno arriba, que dice: "...en caso de que el AEP presente una oferta minorista modificación a una ya existente, que no requiera nuevos insumos mayorista, deberá declararlo al Instituto y se continuará con el proceso de autorización de la tarifa...".

Ahí parece donde es como que pase automático, pero es nada más en el considerando; yo creo que ese se podría eliminar, no pasa nada, y en la sexta ya está contemplado que invariablemente se analiza e, incluso, si no es suficiente lo que presentó se le puede requerir, pero yo aquí la propuesta sería quitar ese párrafo del considerando, porque no es consistente con la medida Sexta.

Pero no sé si es la misma preocupación, sí.

**Comisionada Presidenta Adriana Sofía Labardini Inzunza:** Sometería a aprobación el modificar más bien el considerando, eliminado el párrafo respectivo.

Comisionados, podemos votar este ajuste en el considerando que era un poco contradictorio con la medida en un aspecto puntual.

Quienes estén a favor de ajustar un párrafo de un considerando.

A favor.

**Lic. Yaratzet Funes López:** Se aprueba por unanimidad.

**Comisionada Presidenta Adriana Sofía Labardini Inzunza:** Muy bien.

¿Estamos ya en condiciones de votar el proyecto de replicabilidad técnica?

Quienes estén a favor.

Nominal, por favor, la votación. Empezamos con el Comisionado Juárez.

**Comisionado Javier Juárez Mojica:** A favor.

**Lic. Yaratzet Funes López:** Comisionada Estavillo.

**Comisionada María Elena Estavillo Flores:** A favor en lo general, en contra de no incluir elementos adicionales a SAID y reventa.

**Lic. Yaratzet Funes López:** Gracias.

Comisionada Labardini.

**Comisionada Presidenta Adriana Sofía Labardini Inzunza:** A favor del proyecto modificado.

**Lic. Yaratzet Funes López:** Gracias.

Comisionado Fromow.

**Comisionado Mario Germán Fromow Rangel:** A favor.

**Lic. Yaratzet Funes López:** Gracias.

Comisionado Robles.

**Comisionado Arturo Robles Rovalo:** A favor del proyecto.

**Lic. Yaratzet Funes López:** Comisionado Contreras.

**Comisionado Gabriel Oswaldo Contreras Saldívar:** A favor.

**Lic. Yaratzet Funes López:** Y dar cuenta del voto a favor del Comisionado Adolfo Cuevas, por lo que se aprueba por unanimidad en lo general.

**Comisionada Presidenta Adriana Sofía Labardini Inzunza:** Muy bien, muchas gracias.

Quisiera pedirles antes de pasar al último tema del Orden del Día un breve receso, para escuchar alguna opinión al respecto.

Muchas gracias.

Siendo las 10:01 de la noche decreto un receso breve.

**(Se realiza receso en sala)**

**Comisionada Presidenta Adriana Sofía Labardini Inzunza:** Siendo las 10:25 de la noche reanudamos la sesión.



Tuvimos este receso, porque me han planteado una serie de aspectos que requerían mayor análisis, tanto técnicos, jurídicos, como económicos, que plantea este nuevo proyecto de Disposición Técnica 11.

Yo quiero someter a consideración de mis colegas, que dado que no sean aspectos que podamos ahorita resolver y requieren ser analizados, pues retiráramos este proyecto de la Orden del Día, procurando concluir el análisis y agendar una nueva sesión, pues esta misma semana, chequearemos que ello sea posible.

Lo someto a su consideración.

**Comisionado Gabriel Oswaldo Contreras Saldívar:** A favor.

**Lic. Yaratzet Funes López:** Se aprueba por unanimidad el retiro, Comisionada.

**Comisionado Gabriel Oswaldo Contreras Saldívar:** Muchas gracias.

**Comisionada Presidenta Adriana Sofía Labardini Inzunza:** Muy bien, gracias.

Pues siendo así y no habiendo asuntos generales doy por concluida esta sesión.

ooOoo