

I. Datos de la persona participante	
Nombre, razón o denominación social:	Cámara Nacional de la Industria Electrónica, de Telecomunicaciones y Tecnologías de la Información
En su caso, nombre de la persona que funja como representante legal:	Lic. Alfredo Pacheco Vásquez
Documento para la acreditación de la representación: En caso de contar con una persona que funja como representante legal, adjuntar copia digitalizada del documento que acredite dicha representación, vía correo electrónico.	Poder Notarial

II. Comentarios, opiniones y aportaciones específicos de a persona participante sobre el asunto en consulta pública	
Artículo o apartado	Comentario, opiniones o aportaciones
1. Antecedentes	Si bien se menciona que el IFT ha modificado en varias ocasiones el Modelo de Costos Evitados para los servicios de reventa, en el Documento metodológico no se aclaran o especifican las diferencias y similitudes respecto a los Modelos de Costos Evitados anteriores (en particular, con el que fue objeto de la consulta anterior en 2020).
3. Metodología de Costos Evitados	<p>El Documento metodológico no cuenta con suficiente información sobre supuestos y fuentes de información utilizadas. Por ejemplo, solamente en algunas partes de los capítulos “2. Antecedentes” y “3. Metodología de Costos Evitados”, se hace vaga referencia a la información utilizada, sin que se precise de manera rigurosa cuáles fueron las fuentes de información (su periodicidad, etc.) consideradas en este Modelo de Costos Evitados. Tampoco detalla la manera en que se calcularon los supuestos utilizados para los costos evitados de equipos terminales y otros cálculos “auxiliares” del modelo.</p> <p>Se solicita atentamente incluir información y una explicación de la frecuencia y antigüedad de la información proporcionada por el AEP, así como de las medidas seguidas o que seguirá el Instituto para auditar y verificar la veracidad, representatividad y confiabilidad de dicha información.</p>
3. Metodología de Costos Evitados	<p>La metodología considerada para determinar los precios de referencia y los costos evitados se basa aparentemente en información del AEP (Separación contable o Estados financieros reportados a bolsa) de periodos anteriores, en algunos casos con más de cuatro años.</p> <p>Por ejemplo, en la pág. 29 de 38, para estimar el porcentaje de Deuda Incobrable como porcentaje de ingresos para 2023, se utiliza el promedio observado en la información de Separación Contable del AEP para los años 2017 a 2019 (véase celda L37 en hoja “Control”), el cual según se señala es de solo 1.85% (celda I37). Es un supuesto poco probable que el valor de la deuda incobrable no haya cambiado en casi cuatro años, sobre todo con los eventos ocurridos desde entonces (Covid-19, recesión económica, etc.).</p> <p>De igual forma, el valor utilizado para la deuda incobrable es inconsistente con el valor señalado en el documento de enfoque metodología de la consulta 2020, donde se afirmaba que, conforme a los datos del documento “América Móvil 2019 Annual Report on Form 20-F”, disponible para su consulta a través de la siguiente dirección electrónica: <a href="https://s22.q4cdn.com/604986553/files/doc_financials/2019/ar/2019-20-F-EN.pdf">https://s22.q4cdn.com/604986553/files/doc_financials/2019/ar/2019-20-F-EN.pdf</a>, el porcentaje de deuda incobrable era de 3.92% (obsérvese que es el mismo periodo que la estimación para 2023).</p>
3. Metodología de Costos Evitados	<p>Gran parte de la problemática con la metodología de costos utilizada en este caso, tiene que ver con que el supuesto de “operador eficiente” no contempla las ventajas en términos de costos hundidos y economías de escala que tiene el AEP. El documento metodológico señala lo siguiente:</p> <p><i>“La base teórica de la metodología de costos evitados tiene como principio asegurar que exista un margen suficiente entre el nivel de tarifas mayoristas y los precios minoristas para que un “operador eficiente” pueda ofrecer, en el mercado minorista, servicios competitivos con la oferta comercial del operador histórico.”</i></p>

## Consulta Pública sobre el “Modelo de Costos Evitados para los servicios de reventa provistos por el Agente Económico Preponderante en el marco de la Oferta de Referencia de Desagregación”

	<p>No obstante, la simple lógica permite descartar que tal criterio se traduzca en la generación de mayor competencia para el AEP a través de la contratación de este servicio mayorista. Considérese que un Concesionario Solicitante evalúe entrar a una localidad donde no tiene presencia ofreciendo a través del servicio mayorista de reventa del AEP. Mientras que la metodología contempla solamente la reducción de los costos que evita el AEP al no prestar la actividad minorista, para un nuevo entrante a la localidad además implica:</p> <ol style="list-style-type: none"> <li>1) Invertir en infraestructura y equipo técnico, comercial y administrativo en la localidad.</li> <li>2) Alcanzar las economías de escala y alcance del AEP como nuevo entrante.</li> </ol> <p>Lo anterior es una imposibilidad, pues al precio mayorista de reventa, el Concesionario Solicitante tendría que añadir una contribución para amortizar los elementos señalados, además de que sus costos operativos unitarios serían mayores que los del AEP al iniciar operaciones en la localidad señalada. De tal manera, en apariencia no habría forma, aun siendo extremadamente eficiente, de igualar los precios de los paquetes y oferta del AEP, sin incurrir en pérdidas considerables.</p>
<p><b>3.2 Principios de la Metodología de costos evitados</b></p>	<p>A pesar de que la consulta no pretende poner a discusión la metodología empleada para la determinación de las tarifas mayoristas para los servicios de reventa, se solicita atentamente al IFT tener en cuenta los presentes comentarios como evidencia para la tercera revisión bienal de las medidas impuestas al AEP en el sector de las Telecomunicaciones, que se encuentra programada para diciembre del presente año de acuerdo con el Calendario Anual de Consultas Públicas del Instituto.</p> <p>Además, se señala que:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• el uso del modelo costos evitados no es la mejor herramienta para la determinación tarifaria de los servicios de reventa, dado el bajo nivel de competencia de los mercados de internet y telefonía fijos mexicanos;</li> <li>• de acuerdo con el BERECE, el uso de modelos para el cálculo de costos de tipo <i>bottom-up</i> es más conveniente para asegurar condiciones competitivas a todos los operadores y señala que con el uso de modelos <i>top-down</i> (como el de costos evitados), se corre el riesgo de que el agente con PSM altere la estructura tarifaria para tener ventajas competitivas (como parece ser el caso del mercado mexicano);</li> <li>• las tarifas arrojadas por el esquema tarifario actual no permiten a los CS ofrecer servicios competitivos y atractivos para los usuarios finales, lo cual es claramente una desventaja competitiva frente al AEPT;</li> <li>• el AEPT ha hecho uso de su poder de mercado para imponer barreras a los CS para acceder a sus servicios de reventa, incorporando ineficiencias en los mercados y dificultando la prestación de servicios de telecomunicaciones fijos por parte de estos con características similares a los ofrecidos por el AEPT. Práctica que va en contra de los objetivos que pretende alcanzar el IFT mediante la obligación al AEPT de presentar Ofertas de Referencia.</li> </ul> <p>Las propuestas para remediar las problemáticas previamente expuestas son:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• para cuando se estén revisando las Medidas impuestas al AEPT, garantizar que se cambia el esquema de un MCE a un esquema de modelación basado en una metodología <i>Bottom-up</i>, tal y como se implementa actualmente para el SAIB;</li> <li>• especificar en la modelación que costos supone la prestación de servicios adicionales como Antivirus y servicios en la nube (en relación con su tarifa minorista); e</li> <li>• incluir la totalidad de los servicios presentes en todas las ofertas comerciales del AEPT (antivirus, servicios en la nube, entre otros) dentro de los servicios de reventa para nivelar las condiciones con las que deben competir los CS frente al AEPT.</li> </ul>
<p><b>3.4 Metodología para definir precios de referencia</b></p>	<p>No se observa en el documento metodológico ni en el modelo de costos en Excel, aclaración del porqué del cambio de enfoque respecto al modelo de costos evitados para 2021 y 2022, donde el IFT afirmaba haber utilizado un modelo econométrico para determinar los precios de referencia de cada servicio, mientras que ahora se utilizan promedios ponderados por clientes. También se abandona sin justificación alguna la división entre ofertas y paquetes de entrada vs ofertas y paquetes superiores.</p> <p>Sobre estos puntos, no debería escapar a la atención del IFT que unos pocos paquetes comerciales de</p>

## Consulta Pública sobre el “Modelo de Costos Evitados para los servicios de reventa provistos por el Agente Económico Preponderante en el marco de la Oferta de Referencia de Desagregación”

	<p>Telmex tienen un peso significativo en su oferta comercial, por lo cual, los precios promedio implícitos son en realidad representativos de esos pocos paquetes.</p> <p>De acuerdo con información en el modelo de costos, una sola oferta (Paquete 389) representa casi el 50% de los suscriptores de banda ancha y dicho paquete, junto con otros cuatro paquetes más, representan cerca del 72% del total de suscriptores.</p> <p>Lo anterior se traduce en que, en segmentos comerciales o paquetes de gama más alta, cuyos costos asociados, rentabilidad y características son distintos a los de los planes y paquetes de entrada, se establezca un precio mayorista que refleja en gran parte la estructura de costos y rentabilidad de estos últimos. Lo anterior indudablemente distorsiona y hace menos viable la contratación de paquetes dirigidos a diferentes segmentos.</p> <p>Esto se podría solucionar determinando cuatro precios implícitos por servicio: a) paquetes de entrada residencial, b) paquetes de entrada negocio, c) paquetes gama alta o “superiores”<sup>1</sup> residencial y d) paquetes gama alta o “superiores” negocio.</p>
<p><b>3.5 Enfoque de estimación de precios implícito</b></p>	<p>No se está de acuerdo con la manera en que se estiman los precios implícitos de las promociones que incluyen el costo de Claro Video y otros servicios OTT.</p> <p>No debe perderse de vista que la oferta de estos servicios OTT ha sido una forma importante de diferenciación de los planes y paquetes de los operadores de redes. El AEP ofrece Claro Video, servicio que cuenta con contenidos exclusivos Premium deportivos y de entretenimiento y también una oferta programática. Además, el AEP ofrece otras opciones de servicios OTT incluidos en varios de sus paquetes y planeas.</p> <p>Dado que regulatoriamente se consideran como servicios de terceros (erróneamente en el caso de Claro Video, ya que es parte del GEAM) no se ofrecen como parte del servicio mayorista.</p> <p>No obstante, el Documento metodológico plantea que el precio implícito de estos servicios es el valor de la promoción (p.ej. durante 12 meses) por la vida útil del usuario (al que se le asigna un valor arbitrario de 5 años, con lo cual se les asigna un precio implícito absurdamente reducido (por ejemplo, en los paquetes 249 y 289, a Claro Video se le asigna un precio implícito de \$1.4 pesos y de \$16.5 pesos en el paquete 389) y, al descontarse de los planes y paquetes del AEP un descuento igualmente demasiado pequeño. Dicho de otro modo, suponiendo que los concesionarios solicitantes pudieran adquirir en las mismas condiciones que Telmex los servicios OTT, necesitarían que la contratación promedio de sus servicios por parte de sus usuarios fuera también de 5 años, lo cual es poco probable.</p> <p>Si a esto se agrega el hecho de que para determinar el precio promedio implícito del servicio de banda ancha se toma en cuenta toda la oferta de planes y paquetes del AEP, y que los que mayor número de suscriptores tienen pocos o ningún servicio OTT, el factor de descuento por el precio implícito de la banda ancha (v.g., quitando las promociones de servicios asociados) es un muy reducido 7.6%.</p> <p>Considérese que un concesionario solicitante que quisiera replicar las ofertas del AEP que contienen promociones que incluyen servicios OTT, tendrían que pagar la totalidad de estos servicios durante un año (\$1,300 pesos anuales de Claro Video, \$2,700 pesos de Netflix por un año, etc.) pero solo podrían imputar al precio final del paquete, incluso suponiendo no se considerara ninguna otra promoción como mayor velocidad un porcentaje muy reducido (inferior al 7.6% del factor de descuento por el precio implícito de la banda ancha).</p> <p>Lo anterior hace, en términos prácticos, imposible replicar las ofertas del AEP a partir de los precios del servicio mayorista de reventa, sobre todo en lo que respecta a paquetes “superiores”, donde se incluye un mayor número de estas promociones.</p> <p>Por lo tanto, bajo la Metodología de Costos Evitados que se consulta, el servicio mayorista de reventa no sería un instrumento de política regulatoria eficaz para generar competencia en los servicios de banda ancha que incluyen servicios adicionales.</p>
<p><b>3.6 Precio de referencia asociado al servicio de reventa</b></p>	<p>En cuanto a los parámetros de estimación de precio de referencia incluidos en el modelo, los CS han identificado algunas discrepancias y/o inconsistencias que solicitan al IFT tener en cuenta para mejorar o clarificar las estimaciones presentadas en el actual modelo de costos evitados puesto a consulta:</p>

<sup>1</sup> Tal y como se denominan en el Documento metodológico.

## Consulta Pública sobre el “Modelo de Costos Evitados para los servicios de reventa provistos por el Agente Económico Preponderante en el marco de la Oferta de Referencia de Desagregación”

	<ul style="list-style-type: none"> <li>• en el modelo bajo consulta se han incorporado elementos de entrada que no se encuentran debidamente soportados. Por ejemplo, se han incluido datos de suscriptores de banda ancha y líneas de telefonía fija para 2022 indicando que la fuente es el mismo IFT, pero estos datos no se encuentran aún disponibles en la página del Instituto para poder ser corroborados de manera alguna</li> <li>• no es claro el criterio empleado por el Instituto para incluir planes en la estimación de los precios implícitos, pues hay una cantidad considerable de planes adicionales en el modelo bajo consulta que no fueron tenidos en cuenta en el modelo vigente, a pesar de existir desde 2021</li> <li>• se encuentra una inconsistencia en el cálculo asociado al precio implícito de los servicios de terceros (OTT) que debería ser revisada y corregida por el Instituto, pues de lo contrario esto representa una desmejora respecto al modelo vigente para los CS</li> <li>• no es posible identificar el parámetro de estimación del precio implícito de Netflix, debido a que este parámetro fue reemplazado con “Contratación de OTT (servicios de terceros)”. Lo anterior representa una generalización de la variable correspondiente a servicios digitales, lo cual hace imposible auditar la consistencia de los precios implícitos estimados para cada servicio de OTT de forma individual, dígame Netflix, Disney+, Amazon Prime, etc.</li> <li>• se presume una inconsistencia en el cálculo de la variable “Representación porcentual de los servicios digitales incluidos en la renta mensual del servicio”, y el propósito con el que es usado su resultado. En otras palabras, si bien la formulación del modelo es adecuada, el nombre de la variable no representa lo que se está haciendo</li> <li>• los CS han identificado inconsistencias entre lo expresado por el IFT en su documento de metodología, específicamente en lo mencionado en el “Cuadro 3: Información solicitada de los planes y paquetes de TELMEX/TELNOR”, y lo efectivamente ejecutado en el modelo, situación que debería ser corregida por el IFT para dar transparencia a los CS sobre lo que se está incorporando en el modelo</li> </ul> <p>Dado lo anterior, se solicita atentamente al IFT:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• justificar el criterio empleado para definir los paquetes que son considerados en el modelo, es decir, los definidos en las hojas “Listas” y “Cálculos principales”;</li> <li>• corregir los insumos utilizados para la formulación de la variable “Contratación de OTT (servicios de terceros)”;</li> <li>• justificar la eliminación del parámetro para estimar el precio implícito del servicio digital “Netflix”, y su posterior reemplazo con la variable “Contratación de OTT (servicios de terceros)”;</li> <li>• publicar la debida documentación de soporte para los datos de “Suscripciones de banda ancha fija, residenciales y no residenciales del mercado y del AEP” y de “Líneas de telefonía fija, residenciales y no residenciales del mercado y del AEP” para 2022;</li> <li>• explicar la metodología de cálculo del precio implícito de “Renta de línea comercial”;</li> <li>• corregir la nomenclatura utilizada para definir la variable asociada a “Representación porcentual de los servicios digitales incluidos en la renta mensual del servicio”; y</li> <li>• explicar la metodología de estimación de los servicios digitales contenidos en planes y paquetes residenciales.</li> </ul>
<p><b>3.6 Precio de referencia</b></p>	<p>Como se indica previamente, según la metodología, el precio de referencia se determina conforme a los precios promedio implícitos de los servicios minoristas obtenidos de un conjunto de paquetes y planes del AEP. A partir de éstos, se obtienen los factores de estimación de precios implícitos y, por lo tanto, los precios <u>promedio</u> implícitos de cada servicio. Esos precios promedio implícitos no toman en cuenta cómo pueden cambiar los servicios en las diferentes ofertas. Nada garantiza, por ejemplo, que el servicio de banda ancha mantenga la misma rentabilidad a lo largo de los distintos paquetes, sobre todo, si va aumentando la velocidad del servicio.</p> <p>Se solicita atentamente revisar los elementos antes señalados a fin de dar mayor transparencia e impedir que, en su caso, el AEPT pueda seguir una estrategia de tarifas donde pueda subsidiar los perfiles y</p>

## Consulta Pública sobre el “Modelo de Costos Evitados para los servicios de reventa provistos por el Agente Económico Preponderante en el marco de la Oferta de Referencia de Desagregación”

	<p>velocidades de los servicios, donde enfrente mayor competencia o la demanda sea más elástica.</p>
<p><b>3.7. Definición de conceptos de costos evitados en los Servicios de Reventa</b></p>	<p>En cuanto a los conceptos de costos evitados, se presentan comentarios y preocupaciones en todas y cada una de las categorías de costos:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Gastos generales y administrativos: En esta categoría de costos se identifica que el IFT no atiende el comentario expresado en la consulta previa del modelo de costos evitados, en la cual se le solicita revisar sus costos administrativos para que estos se ajusten de manera más transparente a la realidad del mercado</li> <li>• Facturación: Para este ítem, se identifica que el IFT ha modificado la metodología en detrimento de los CS y sin especificar la fuente de información tomada, pasando de 5% en el modelo vigente a 3.99% en el modelo puesto en consulta</li> <li>• Servicio de atención al cliente: En esta categoría de costo se identifica que el comportamiento alcista de las líneas de telefonía fija y de banda ancha de Telmex/Telnor, no se relacionan con el decrecimiento del “Número de suscriptores por empleado”, debido a que, esto indicaría que el AEPT cuenta ahora con muchos menos empleados para atender a sus clientes respecto al modelo vigente 2022. Lo anterior representa una inconsistencia teniendo en cuenta que los costos minoristas de atención al cliente contemplados en el modelo vigente, crecen en un 4.5%</li> <li>• Mercadotecnia y publicidad: Se identifica una falta de transparencia en los cálculos de los costos minoristas de mercadotecnia y publicidad debido a que estos se definen con una función de Excel “máximo”, en la cual se escoge entre dos alternativas: únicamente por una porción de los ingresos totales o, únicamente por la cantidad de suscriptores brutos adicionales por los costos de marketing y ventas por suscriptor bruto adicional. Esto último hace que no se tomen en cuenta en el cálculo de estos costos todas y cada una de las variables relevantes para su definición, lo cual debería ser corregido.</li> </ul> <p>Dado lo anterior, se solicita atentamente al IFT:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• detallar los cambios asociados a los conceptos de costos evitados, debido a que estos, en todos los casos, representaron un detrimento de las condiciones frente a lo planteado y socializado inicialmente por el IFT.</li> </ul>
<p><b>3.7 Definición de conceptos de costos evitados</b></p>	<p>Adicional al comentario anterior, en esta consulta se vuelve a señalar una serie de conceptos de “costos evitados”, incluyendo “un margen razonable”, sin aclarar por qué son los únicos; asimismo, se señala escuetamente que se obtuvieron de la separación contable del AEP, sin embargo, no son verificables los conceptos y valores utilizados.</p> <p>De conformidad con lo señalado en consultas anteriores, se considera que los márgenes de costos evitados estimados para los distintos servicios de reventa del AEP, no son suficientes para permitir a los CS comercializar los mismos de manera rentable. Esto se puede deber a que no se incluyen todos los conceptos de costos minoristas y a que los márgenes considerados para los conceptos que sí se incluyen son injustificadamente reducidos.</p> <p>Se considera que la metodología debería incluir otros conceptos relevantes para la definición de costos evitados minoristas asociados al SRLT, SRI y SRPI (es decir, funciones y actividades que también se realizan para la comercialización de servicios minoristas y que, por lo tanto, se evitan al ofrecer servicios mayoristas como los de reventa):</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- Costos de adquisición de nuevos usuarios.</li> <li>- Capital de trabajo de actividades minoristas.</li> <li>- Costos de retención de usuarios.</li> <li>- Impuestos.</li> </ul> <p>Se insiste en revisar los conceptos incluidos en los costos evitados, a fin de no excluir alguno(s) y en consecuencia determinar un margen de costos evitados menor al necesario para generar condiciones de competencia en estos servicios.</p> <p>Respecto a los gastos generales y administrativos, incluyendo los gastos de personal (salarios y participación en las utilidades) y los asociados al uso de espacio para oficina, resultaría erróneo no tomar en cuenta que</p>

## Consulta Pública sobre el “Modelo de Costos Evitados para los servicios de reventa provistos por el Agente Económico Preponderante en el marco de la Oferta de Referencia de Desagregación”

	<p>en los servicios minoristas del AEP que no están regulados, el margen de beneficios es seguramente mucho más alto que el 2% que se señala para ese rubro en el Modelo de Costos.</p> <p>Asimismo, cabe observar que, en el Estado Consolidado de Resultados de Teléfonos de México, S.A.B. de C.V. y subsidiarias, para el año terminado al 31 de diciembre de 2021, el concepto de “Costos Generales, Administrativos y Comerciales”, representó el 22% de los Ingresos de Operación. Aun suponiendo que los gastos generales y administrativos atribuibles a la actividad minorista o comercial fueran un porcentaje más reducido de los ingresos de Telmex y Telnor por concepto de sus planes y paquetes al usuario final (solamente 2.37%<sup>2</sup>), resultaría ilógico que los costos evitados de aquel concepto al prestar servicios mayoristas sea casi nueve veces menor al 22% que representan los “costos generales, administrativos y comerciales” de “los ingresos totales” de Telmex y Telnor.</p> <p>No debe perderse de vista que buena parte de las actividades y responsabilidades de personal administrativo, incluyendo a puestos directivos y gerenciales, está relacionado con la estrategia de comercialización y distribución de los operadores de telecomunicaciones. Inclusive, atribuyéndose un margen proporcional de dichos gastos a los ingresos por servicio, el porcentaje debe ser mayor.</p> <p>Los valores estimados de costos evitados que son artificialmente reducidos, se traducen en precios mayoristas demasiado elevados que impiden su replicabilidad, lo cual se refleja en la baja tasa de contratación de estos servicios del AEP que se reportan en los informes trimestrales de cumplimiento de preponderancia que publica el IFT.</p>
<p><b>3.7.3 Mercadotecnia y publicidad</b></p>	<p>El valor estimado de costos evitados por este rubro tampoco resulta razonable. El Modelo de Costos Evitados consultado asume que el costo evitado de Mercadotecnia y Publicidad corresponde al mayor de multiplicar 1,800 por el número de nuevas adiciones brutas del AEP, o un 8% sobre los ingresos por servicios.</p> <p>El costo mínimo de 8% debería calcularse respecto a los ingresos antes de precios implícitos y no después de estos. Los ingresos observados del AEP son aquellos y no estos últimos.</p> <p>Por otro lado, no se tiene detalle de qué considera el AEP como costos de marketing y publicidad, y tampoco existe información pública al respecto en sus reportes operativos y financieros, pero dada su base de suscriptores, resulta poco razonable que su gasto por dichos conceptos, considerando publicidad y marketing digital, medios masivos tradicionales, patrocinios, actividades promocionales BTL, publicidad y promoción a empresas, etc., sea de solo 8% de sus ingresos comerciales.</p> <p>Se solicita atentamente al IFT realizar una auditoría o revisión detallada de estos y otros rubros que aparentemente corresponden a la separación contable del AEP.</p>
<p><b>3.9 Resumen de esquemas de aplicación del Modelo de Costos Evitados</b></p>	<p>Por el lado de la estimación y definición de los precios de reventa y resultados del modelo, se generan dos preocupaciones principales:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• en el modelo puesto a consulta no se presentan actualmente los paquetes considerados con sus respectivos precios minoristas en la hoja “Tarifas SRL”, como sí se hizo en el modelo puesto a consulta en 2020. Se consideran importante que el IFT presente claramente los insumos que permiten obtener los resultados del modelo; y</li> <li>• se identificó una inconsistencia en el proceso de cálculo de la tarifa de SMRLT respecto al documento de metodología y al modelo vigente de 2022. Específicamente, en el modelo puesto a consulta se incluye el factor de estimación del precio implícito del SRLT dentro del descuento total aplicado a SMRLT, mientras que en la metodología se establece que únicamente se debe descontar la proporción correspondiente a los costos minoristas asociados al servicio.</li> </ul> <p>Dado lo anterior, se solicita atentamente al IFT:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• justificar la no inclusión de las tarifas de SRLT, SRI, SRP en la hoja “Tarifas SRL” del modelo; y</li> <li>• justificar las variaciones en la formulación de la tarifa de SMRLT respecto al modelo vigente y asegurar la consistencia con el documento de metodología de costos evitados.</li> </ul>

<sup>2</sup> Página 37 del Enfoque Conceptual.

### III. Comentarios, opiniones y aportaciones generales de la persona participante sobre el asunto en consulta pública

No se observa que este modelo de Costos Evitados resulte en márgenes muy distintos de los que se obtenían con la versión anterior (2021-2022), lo cual implica que poco cambió respecto al anterior, tal y como se desprende de la tabla siguiente que compara el factor de estimación del precio implícito, los costos evitados y el descuento total del Modelo de Costos utilizado para las tarifas de 2022, con las del Modelo de Costos Evitados para 2023, objeto de esta consulta (valores sin anonimizar).

Modelo de Costos Evitados Consulta 2023					Modelo de Costos Evitados 2022		
#	Concepto	Factor de estimación del precio implícito (a nivel promedio)	Costos evitados	Descuento total	Factor de estimación del precio implícito (a nivel promedio)	Costos evitados	Descuento total
1	Renta de línea	20.6923%	9.1745%	29.8668%	20.7631%	9.9945%	30.7576%
2	Servicios de voz	28.4013%	8.2827%	36.6840%	28.9891%	8.9569%	37.9460%
3	Banda ancha fija	7.6205%	28.6528%	36.2733%	7.9936%	30.9108%	38.8954%

De hecho, al comparar los resultados entre uno y otro se observa una ligera reducción en los descuentos sin anonimizar para 2023. Si de por sí, ya se había manifestado preocupación respecto a que con las tarifas de los servicios de reventa en años anteriores hacían prácticamente imposible replicar las tarifas de las ofertas y paquetes finales del AEP, con una reducción del descuento total la replicabilidad se vuelve aún menos probable.

Así, se solicita atentamente:

- revisar nuevamente los elementos considerados como costos evitados, en particular, los márgenes estimados para éstos y también valorar si no se han excluido otros conceptos de costos que constituyen parte de las actividades minoristas de un operador y que constituyen costos evitados bajo la metodología que se analiza.
- ajustar respecto al enfoque metodológico de “operador eficiente”, aquellas diferencias que tiene un operador que sea eficiente, pero sin las economías de escala y alcance, ni las ventajas por costos hundidos del AEP. De lo contrario, resulta imposible, para un operador eficiente, pero sin esas ventajas que tiene el AEP, replicar la oferta comercial de este último.
- dar mayor transparencia y en la medida de lo posible, simplificar la metodología de cálculo de los precios implícitos, el cual resulta sumamente teórica y probablemente, desvinculada de la política de precios en la práctica del AEP.
- tomar en consideración las problemáticas expuestas en el presente documento y tomar acciones al respecto, pues estas afectan la operación y dificulta su consolidación en el mercado debido a las barreras impuestas por el AEPT, y las tarifas ineficientes que se están imponiendo para lograr acceder a los servicios de reventa, lo cual ahonda aún más la falta de competencia en los mercados de telecomunicaciones fijas.