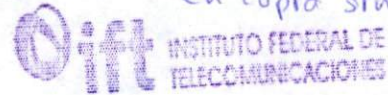


00000131

007231

1
Con 10 copias
en copia simple



Unidad de Política Regulatoria del
Instituto Federal de Telecomunicaciones

2018 FEB 1 AM 10 09

OFICIA DE PARTES
RECIBIDO



Asunto: Se emiten comentarios dentro de la Consulta Pública relativa a los "Modelos de Costos para el Servicio Mayorista para la Comercialización o Reventa de Servicios y para el Servicio Mayorista de Usuario Visitante que serán prestados por el AEP en el sector de las telecomunicaciones".

GONZALO MARTÍNEZ POUS, representante legal de las empresas Bestphone, S.A. de C.V., Operbes, S.A. de C.V., Cablevisión, S.A. de C.V., Cable y Comunicación de Campeche, S.A. de C.V., Cablemás Telecomunicaciones, S.A. de C.V., Cablevisión Red, S.A. de C.V., Tele Azteca, S.A. de C.V., Televisión Internacional, S.A. de C.V., México Red de Telecomunicaciones, S. de R.L. de C.V. y TV Cable de Oriente S.A. de C.V., (en lo sucesivo "mis Representadas") personalidad que acredito en términos de los poderes notariales que se acompañan al presente escrito, comparezco a exponer:

Con fundamento en lo dispuesto por el artículo 51 de la Ley Federal de Telecomunicaciones y Radiodifusión, publicada el 14 de julio de 2014, y que entró en vigor el 13 de agosto del 2014 (en lo sucesivo la "Ley" o "LFTR"), vengo en nombre de mis representadas a emitir comentarios respecto de la Consulta Pública relativa a los "Modelos de Costos para el Servicio Mayorista para la Comercialización o Reventa de Servicios y para el Servicio Mayorista de Usuario Visitante que serán prestados por el AEP en el sector de las telecomunicaciones", presentada para aprobación de ese Instituto Federal de Telecomunicaciones (en lo sucesivo el "IFT" o "IFT"), lo que hago en los siguientes términos:

Este documento presenta nuestra revisión del modelo de costos para definir las tarifas mayoristas de los Operadores Móviles Virtuales (OMV) en el marco de la actual consulta pública realizada por el Instituto Federal de Telecomunicaciones (IFT).

EIFT18-5303

1 Resumen ejecutivo

Se ha revisado el modelo de costos para OMV, puesto a consulta el 20 de diciembre de 2017. El modelo es muy similar al emitido en 2015, al cual le identificamos un número de problemas y limitaciones que aún se mantienen. Adicionalmente, hay diferencias significativas e inexplicables entre el actual modelo de costos (2017) puesto en consideración y la oferta de referencia OMV de 2018, las cuales no podemos conciliar. Si bien entendemos que los elementos de entrada al modelo están probablemente anonimizados, de todos modos, es muy decepcionante y limita la contribución que podemos brindar como parte interesada cuando el modelo actualizado no presenta ninguna explicación sobre las fuentes de datos y sobre cómo deberían interpretarse los resultados. Consideramos que esto no es una buena práctica, ni que se practique en otros países.

Ilustramos que las tarifas en el modelo de costo de OMV no cumplen con su propósito regulatorio y particularmente que un OMV no podría competir usándolas. Al observar el modelo de costos de interconexión móvil, podemos estimar que el costo mayorista de datos está alrededor de MXN 0.068 / MByte usando una aproximación simple de la escala del AEP. De hecho, podría ser incluso menor por las razones que se detallan a continuación, si el IFT lo investigara más a fondo. Un precio de datos realista también debería ser coherente con la prueba de replicabilidad, reflejando los costos ajustados de un "operador similarmente eficiente" (SEO) y no el AEP. Al igual que con nuestra respuesta anterior para el modelo de 2015, si se quiere mantener un enfoque de 'costos evitados', proponemos un método para calcular los paquetes de servicios que permitirían a un OMV competir en el mercado.

Junto con esta conclusión obvia de que los resultados del modelo de costos OMV son demasiado altos, identificamos una serie de problemas en la actualización del modelo, que incluyen:

- la actualización poco realista de volúmenes de servicio e ingresos, especialmente para datos
- los ajustes injustificados a los márgenes comerciales
- el error en el margen de la red.

Sigue siendo una frustración importante que la evolución en el modelado de costos de OMV haya sido mínima. Proporcionamos estos comentarios para apoyar al IFT en su trabajo de garantizar una mejor competencia en el mercado para el máximo beneficio de los usuarios finales.



2 Introducción

El modelo de costos para los OMV tiene como propósito ser usado por el IFT para definir las tarifas en el caso de una disputa entre el Agente Económico Preponderante (AEP) y un Concesionario Solicitante (CS). El modelo puesto a consideración en la consulta de 2017¹ es muy similar en estructura al construido por el IFT en 2015 (modelo 2015), revisado y comentado por nosotros (enviamos nuestra respuesta el 11 de noviembre de dicho año).

El modelo se puede caracterizar de la siguiente manera:

- se describe como un modelo “*retail minus*” o de costos evitados, lo que significa que se definen qué costos evitaría el AEP al proveer los servicios mayoristas del OMV comparados con su negocio minorista normal
- calcula un ingreso promedio por unidad de tráfico para tres servicios: para voz (por minuto), para datos (por Megabyte (MB)) y para SMS (por SMS o mensaje). El precio es un promedio en toda la base de suscriptores de AEP
- define dos modelos de negocios diferentes: el caso del “OMV revendedor” y el del “OMV completo”. El modelo estima descuentos aplicables por evitar costos comerciales y de interconexión para ambos casos. También se aplica un descuento adicional para los costos de red evitados en el caso del “OMV completo”

Para facilitar la comprensión, se puede observar un resumen de los resultados obtenidos en la Figura 1, que compara los resultados del modelo actual con las tarifas incluidas en la Oferta de Referencia para OMV de 2018². Entendemos que el modelo probablemente fue anonimizado para esta consulta. De manera similar, ofrecemos una comparación entre los resultados del modelo actual y del modelo 2015 en la Figura 2.

Concepto	Voz (MXN/ minuto)	Datos (MXN/ MByte)	SMS (MXN/ SMS)
Oferta de Referencia 2018			
OMV revendedor	0.11	0.10	0.10

¹ No está claro, pero asumimos que el modelo enviado en 2017 fue ajustado utilizando datos de tráfico y costos para todo el 2016. Hemos identificado que este modelo usa tasas de cambio para 2018 – el año en que los resultados deben ser utilizados. De manera similar, entendemos que el modelo lanzado en 2015 usaba datos de tráfico y costos de 2014.

²

<https://www.telcel.com/content/dam/telcelcom/ofertapublica/documentos/ofertadereferenciaparalacomercializacion/oferta-de-referencia-completa-2018-v1.pdf>

Modelo de costos 2017			
OMV revendedor	0.1962	0.2043	0.4009
% diferencia	78%	104%	301%
OMV completo			
	0.1961	0.2043	0.4009
% diferencia (relativo a la Oferta de Referencia para el OMV revendedor)	78%	104%	301%

Figura 1: Tarifas mayoristas OMV – Oferta de Referencia 2018 y modelo de costos 2017 [Fuente: IFT, elaboración propia, 2018]

Concepto	Voz (MXN/ minuto)	Datos (MXN/ MByte)	SMS (MXN/ SMS)
Modelo de Costos 2015			
OMV Revendedor	0.497	0.274	0.286
OMV completo	0.398	0.228	0.236
Modelo de costos 2017			
OMV revendedor	0.196	0.204	0.401
% diferencia (relativa a su equivalente de 2015)	-60.5%	-25.4%	+40.2%
OMV Completo	0.196	0.204	0.401
% diferencia (relativa a su equivalente de 2015)	-50.7%	-10.2%	+69.9%

Figura 2: Tarifas mayoristas OMV – modelos de costos para 2017 y 2015 [Fuente: IFT, elaboración propia, 2018]

Debido a las diferencias significativas e inexplicables existentes entre el modelo de costos actual publicado para consulta (2017) y la Oferta de Referencia OMV 2018, no podemos comentar sobre los resultados específicos del modelo. Si bien comprendemos que los insumos (inputs) del modelo probablemente hayan sido anonimizados, esto resulta decepcionante y limita nuestra contribución como parte interesada, ya que el modelo actualizado no presenta explicación alguna sobre las fuentes de datos ni sobre cómo deben interpretarse los resultados.

Sin embargo, nos hemos esforzado por interpretar el modelo 2017 y proporcionar comentarios sobre una serie de cuestiones específicas en la siguiente sección de este documento. Los puntos clave que nos generan mayor preocupación incluyen:

- las tarifas mayoristas no cumplen con el propósito regulatorio ya que no permiten a los OMV competir de manera efectiva con el AEP
- los siguientes problemas de modelado:
 - la volatilidad en los resultados
 - los ajustes a los ingresos por servicios, las unidades de ingresos y los volúmenes no reflejan el mercado
 - el insignificante margen (*minus*) por los elementos de red para el OMV completo

De igual manera, resulta decepcionante que persistan las importantes fallas estructurales en el enfoque del IFT para modelar las tarifas mayoristas de OMV ya señaladas por la industria en la consulta sobre el modelo 2015. Anteriormente, resaltamos los defectos tanto en la revisión del modelo de costos en 2015³ como en la revisión de la Oferta de Referencia⁴. Como solución, hemos propuesto un enfoque de tarificación alternativo, que volvemos a presentar a continuación. Este enfoque permitiría la replicabilidad de las tarifas empaquetadas y la innovación para los OMV.

Finalmente, cabe destacar que el modelo de costo de interconexión móvil ('ICX') emitido por el IFT después de la consulta en noviembre de 2017 proporciona un costo significativamente menor de servicios de datos. Nosotros creamos un escenario 'AEP simple'⁵ y calculamos un techo para el costo de datos como:

- únicamente 4G: MXN 0.0054 / MByte (2018, nominal)
- 2G, 3G & 4G: MXN 0.0684 / MByte (2018, nominal)

³ <http://www.ift.org.mx/sites/default/files/industria/temasrelevantes/consultaspublicas/documentos/operbesbestphoneyotras-comentariosaldocumento6.1-modelodecostosparaserviciosdeoperadormovilvirtual.pdf>

⁴ <http://www.ift.org.mx/sites/default/files/industria/temasrelevantes/consultaspublicas/documentos/televisa-omvs.pdf>

⁵ Para crear este escenario 'AEP simple', simplemente replicamos el escenario 'Alternativo' con una participación de mercado constante del 68% en todo el modelo. Esto es en lugar de una cuota de mercado que crece de 0% a 16% entre 2011-2016. Tener en cuenta que creemos que sería razonable hacer ajustes adicionales para modelar el AEP, incluyendo: asignación de espectro, uso de backhaul (red de retorno) de fibra, costos de entrada ajustados. Sin embargo, para simplificar, podemos ilustrar la ventaja de costos que disfruta el AEP desde su preponderancia a través de este único cambio.

En aras de la claridad, solo hemos realizado un cambio en la participación de mercado en el modelo, pero este claramente ilustra la ventaja a nivel de costo que disfruta el AEP como resultado de su preponderancia. Una calibración más cuidadosa, utilizando los datos a los que el IFT tiene acceso, seguramente proporcionaría una estimación más baja y más sólida para el costo de los servicios de datos. Independientemente de esto, el IFT debería usar su herramienta de replicabilidad para garantizar que haya tarifas OMV disponibles que faciliten la entrada de OMVs en el mercado.

3 Problemas de la versión actual del modelo de costos

En esta sección, discutimos algunos problemas importantes con respecto a la versión actual del modelo:

- las tarifas no cumplen con el propósito regulatorio
- problemas existentes en el modelado.

3.1 Las tarifas no cumplen con el propósito regulatorio

En la Oferta de Referencia de 2018 se publicaron nuevas tarifas mayoristas. Estas tarifas representan una reducción frente a las publicadas en la versión previa (2015, 2016-2017). Sin embargo, en esta respuesta evidenciamos por qué **los cambios en las tarifas no son lo suficientemente significativos para permitir la existencia de OMVs comercialmente viables**. De esta manera, las tarifas no cumplen con el propósito regulatorio previsto.

En la Figura 3, podemos ver los cambios en las tarifas mayoristas:

Servicios	Oferta de Referencia 2018 (MXN/unidad de tráfico)	Oferta de Referencia 2015 (MXN/unidad de tráfico)
Voz (Minutos)	0.11	<ul style="list-style-type: none"> • 0.30: 1-5m minutos anuales • 0.29: 5-10m minutos anuales • 0.28: >10m minutos anuales
Mensajes de texto (#SMS)	0.10	<ul style="list-style-type: none"> • 0.25: 1-5m SMS minutos anuales • 0.24: 5-10m minutos anuales • 0.23: >10m minutos anuales
Datos (MB)	0.10	<ul style="list-style-type: none"> • 0.22: 1-5m MB minutos anuales • 0.21: 5-10m MB minutos anuales • 0.20: >10m minutos anuales

Figura 3: Tarifas mayoristas OMV [Fuente: AEP, 2015 y 2018]

Ahora hay una tarifa única por servicio, antes presentaban rangos de tarifas que dependían según del tráfico anual del OMV.

Consideramos que la simplicidad de las tarifas es negativa para los OMVs debido a que no les permite crear ofertas innovadoras, obligándoles a competir en precios, casi de manera exclusiva (que de todos modos es imposible con las tarifas mayoristas actuales). Reiteramos nuestra sugerencia realizada tras la revisión del modelo de costos 2015⁶ para la implementación de estructuras tarifarias mayoristas que permitan la flexibilidad a los OMV de ofrecer ofertas minoristas diferenciadas y efectivamente competir en el mercado.

No obstante, es apropiado abordar la eliminación de los descuentos por volumen. Consideramos que estos descuentos por volumen para los servicios mayoristas son razonables cuando se declaran abiertamente y están disponibles a todos los operadores. Dichos descuentos por volumen pueden reflejar ganancias razonables en eficiencia derivadas de una única entidad que administra miles de suscriptores en lugar del AEP.

Desarrollo del mercado móvil

El mercado móvil nacional ha cambiado de manera importante desde la última vez que se presentó el modelo de costos de tarifas mayoristas para OMV (2015). Desde entonces, se han introducido servicios con tarifas minoristas más complejas y sofisticadas, con paquetes ofrecidos también a suscriptores prepago.

Mes	Suscriptores móviles de banda ancha	Consumo de datos (TBytes/ mes)	GB por usuario por mes
Jun-17	76,934,161	105,637	1.37
Mar-17	77,262,478	90,164	1.17
Dic-16	74,500,000	79,818	1.07
Sep-16	69,500,000	59,797	0.86
Jun-16	65,900,000	51,491	0.78
Mar-16	62,900,000	47,300	0.75
Dic-15	63,900,000	32,760	0.51

⁶ <http://www.ift.org.mx/sites/default/files/industria/temasrelevantes/consultaspublicas/documentos/operbesbestphoneyotras-comentariosaldocumento6.1-modelodecostosparaserviciosdeoperadormovilvirtual.pdf>

Mes	Suscriptores móviles de banda ancha	Consumo de datos (TBytes/ mes)	GB por usuario por mes
Sep-15	57,900,000	26,390	0.46
Jun-15	55,400,000	22,976	0.41
Mar-15	52,200,000	21,603	0.41

Figura 4: Evolución del consumo de datos móviles a nivel de mercado [Fuente: IFT, 2018]

En la Figura 4 presentada arriba se puede ver que el tráfico total de datos se ha incrementado por un factor de 4.6x en los últimos 2 años (junio de 2015 - junio de 2017), mientras que el uso de datos por suscriptor lo ha hecho por un factor de 3.3x. Más aún, el uso de datos por suscriptor se ha acelerado en los últimos trimestres, muy probablemente, por la presencia de límites más generosos en los volúmenes de datos de Internet, incluidas asignaciones para servicios específicos de redes sociales. Adicionalmente, el volumen de tráfico para voz y SMS se ha aumentado, llegando a ofrecerse tarifas como "ilimitadas".

Como señalamos en nuestra respuesta a la consulta de los modelos de costos de interconexión⁷, el AEP ha declarado que las tarifas minoristas de voz se han reducido de manera significativa a los MXN0.08/min en 2017 y para ese mismo año el modelo de costos para OMV parece significativamente incorrecto en su actualización.

- el AEP, en su informe de resultados del cuarto trimestre de 2016⁸, mencionaba que el precio promedio de voz móvil (concepto equivalente al ARPM) había disminuido hasta los MXN0.09/min, con una caída del 58% en relación a 2015
- posteriormente, el AEP publicó un desplegado⁹ el 5 de julio de 2017 donde mencionaba que el precio promedio por minuto de voz móvil (concepto equivalente al ARPM) es menor a MXN0.08/min. Este desplegado fue publicado en los periódicos de mayor difusión del país.

Queda claro, al ser contextualizada, **que la reducción en las tarifas mayoristas entre las Ofertas de Referencia de OMV de 2015 y 2018 no ha sido lo suficientemente significativa como para compensar el crecimiento que evidenció el mercado en cantidad de suscriptores y tráfico.** En la siguiente Sección proveemos un análisis que

⁷ 20 de septiembre de 2017, http://www.ift.org.mx/sites/default/files/industria/temasrelevantes/consultaspublicas/documentos/comentariostelevista-ctmymc_1.pdf

⁸ <http://www.americamovil.com/sites/default/files/2017-02/4Q16.pdf>

⁹ <http://eleconomista.com.mx/industrias/2017/07/05/amx-asimetria-tarifas-interconexion-no-gratuidad>

prueba, que con las tarifas mayoristas existentes, los OMVs no pueden competir con las tarifas minoristas actuales ofrecidas por el AEP.

Finalmente, la evolución del mercado ha probado que las tarifas mayoristas de la Oferta de Referencia para OMVs 2015 fueron demasiado elevadas, en primer lugar. Los ingresos de los OMV han caído un 2.5% en los últimos 4 años mientras que los ingresos totales del sector móvil se han incrementado en un 375%¹⁰. Como resultado de esto, la presencia de los OMVs en el mercado es ahora mínima (ostentan un 0.23% del ingreso total del sector móvil) y sería difícil afirmar que la dinámica del mercado ha cambiado, como era la intención del IFT:

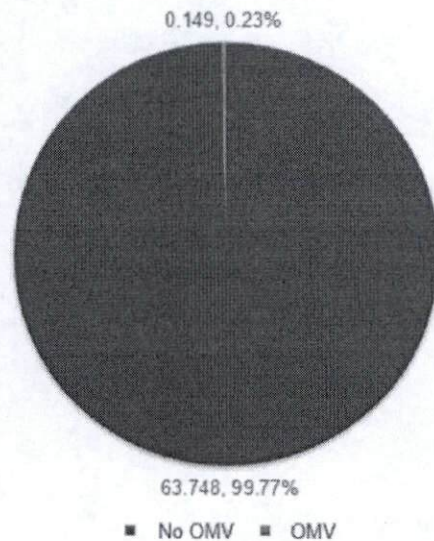


Figura 5: Ingresos del sector móvil por tipo de operador, 2017-2T, en MXN bn, "% de cuota de mercado" [Fuente: IFT, elaboración propia, 2018]

Es por esto que instamos al IFT a que revise y reduzca las tarifas de OMV para respaldar un entorno más competitivo que, en última instancia, beneficie a los usuarios finales.

¹⁰ Fuente, IFT, Segundo reporte trimestral, 2017.

Replicabilidad de tarifas minoristas

En esta sección, demostramos la incongruencia de las tarifas mayoristas propuestas en la Oferta de Referencia de OMV comparándolas con las actuales tarifas minoristas que ofrece el propio AEP.

En la Figura.6, presentamos las principales tarifas de paquetes minoristas de prepago y postpago ofrecidas por Telcel a enero de 2018:

Nombre	Voz (min)	Datos (MB)	Datos para apps zero-costo (MB)	SMS (#)	Precio incluido IVA (MXN)	Duración
P20	Ilimitado	30	200	Ilimitado	20	1
P30	Ilimitado	40	300	Ilimitado	30	3
P50	Ilimitado	100	500	Ilimitado	50	7
P80	Ilimitado	200	1000	Ilimitado	80	15
P100	Ilimitado	300	1000	Ilimitado	100	21
P150	Ilimitado	600	1500	Ilimitado	150	28
P200	Ilimitado	1000	1500	Ilimitado	200	33
P300	Ilimitado	1500	Ilimitado	Ilimitado	300	30
P500	Ilimitado	4000	Ilimitado	Ilimitado	500	30
Telcel Max Sin Límite 1000	Ilimitado	1000	1000	Ilimitado	199	Mensual
Telcel Max Sin Límite 2000	Ilimitado	2000	1000	Ilimitado	299	Mensual
Telcel Max Sin Límite 3000	Ilimitado	3000	Ilimitado	Ilimitado	399	Mensual
Telcel Max Sin Límite 5000	Ilimitado	5000	Ilimitado	Ilimitado	499	Mensual
Telcel Max Sin Límite 6000	Ilimitado	7000	Ilimitado	Ilimitado	599	Mensual
Telcel Max Sin Límite 6500	Ilimitado	7500	Ilimitado	Ilimitado	699	Mensual

Nombre	Voz (min)	Datos (MB)	Datos para apps zero-costo (MB)	SMS (#)	Precio incluido IVA (MXN)	Duración
Telcel Max Sin Límite 7000	Ilimitado	8000	Ilimitado	Ilimitado	799	Mensual
Telcel Max Sin Límite 8000	Ilimitado	9000	Ilimitado	Ilimitado	899	Mensual
Telcel Max Sin Límite 9000	Ilimitado	10000	Ilimitado	Ilimitado	999	Mensual
Telcel Max Sin Límite 12000	Ilimitado	12000	Ilimitado	Ilimitado	1299	Mensual

Figura.6: Tarifas minoristas del AEP [Fuente: página web del AEP, 2018]

En la Figura.6, podemos ver que todas las tarifas incluyen planes ilimitados de voz y SMS, y datos extra para ciertas aplicaciones móviles a tasa-cero (*zero rating*). Estas aplicaciones incluyen WhatsApp, Facebook, Twitter, Snapchat, Instagram y UBER.

Cuando se establecieron las anteriores tarifas mayoristas para MVNO, la mayoría de los planes minoristas postpago incluían una cantidad limitada de minutos y SMS, y las opciones tasa-cero no estaban presentes. Para las tarifas minoristas prepago, hubo poca o ninguna oferta de paquetes u oferta de aplicaciones tasa-cero.

Esta evolución de las tarifas minoristas en el mercado agrega complejidad a los servicios provistos por los operadores, y a la replicabilidad de los servicios por partes de los OMV basándose en insumos mayoristas, a la vez que fomenta un mayor consumo por parte de los usuarios.

Para estimar el precio mayorista que un OMV tendría que pagar para replicar una tarifa minorista del AEP, hacemos las siguientes suposiciones simples:

- los consumidores utilizan el 70% de su asignación de datos
- dado que todas las tarifas incluyen minutos ilimitados y SMS, no se hacen diferencias de consumo entre las tarifas y el consumo diario promedio se aplica para todos

- utilizamos la misma suposición del modelo de costos para OMV donde los patrones de llamadas entre redes permanecen iguales.
 - también se supone que no se realizan llamadas internacionales Este supuesto es conservador, dado que los planes permiten llamadas a números de EE. UU. Y Canadá. En la realidad, un OMV incurrirá en costos de llamadas internacionales

Con el promedio de minutos, SMS y MBytes de datos consumidos por usuario en cada tarifa minorista, podemos calcular el precio mayorista que los OMVs tendrían que pagar para replicarlo. Este precio mayorista se compara con los precios minoristas originales establecidos por AEP.

Nombre	Voz (MXN)	SMS (MXN)	Data (MXN)	Tarifas mayoristas incluido IVA (MXN)	Tarifas minoristas incluido IVA (MXN)	Margen (%)
P20	1.01	0.38	18.68	20.06	20	-0.3%
P30	3.02	1.14	27.61	31.77	30	-5.6%
P50	7.06	2.65	48.72	58.43	50	-14.4%
P80	15.12	5.68	97.44	118.24	80	-32.3%
P100	21.17	7.96	105.56	134.69	100	-25.8%
P150	28.23	10.61	170.52	209.36	150	-28.4%
P200	33.27	12.50	203.00	248.77	200	-19.6%
P300	30.24	11.37	243.60	285.21	300	5.2%
P500	30.24	11.37	446.60	488.21	500	2.4%
Telcel Max Sin Límite 1000	30.24	11.37	162.40	204.01	199	-2.5%
Telcel Max Sin Límite 2000	30.24	11.37	243.60	285.21	299	4.8%
Telcel Max Sin Límite 3000	30.24	11.37	365.40	407.01	399	-2.0%
Telcel Max Sin Límite 5000	30.24	11.37	527.80	569.41	499	-12.4%

Nombre	Voz (MXN)	SMS (MXN)	Data (MXN)	Tarifas mayoristas incluido IVA (MXN)	Tarifas minoristas incluido IVA (MXN)	Margen (%)
Telcel Max Sin Límite 6000	30.24	11.37	690.20	731.81	599	-18.1%
Telcel Max Sin Límite 6500	30.24	11.37	730.80	772.41	699	-9.5%
Telcel Max Sin Límite 7000	30.24	11.37	771.40	813.01	799	-1.7%
Telcel Max Sin Límite 8000	30.24	11.37	852.60	894.21	899	0.5%
Telcel Max Sin Límite 9000	30.24	11.37	933.80	975.41	999	2.4%
Telcel Max Sin Límite 12000	30.24	11.37	1,096.20	1137.81	1299	14.2%

Figura.7: MVNO – margen bruto implícito por tarifa minorista [Fuente: elaboración propia, 2018]

La Figura.7 nos permite observar que, en todas las tarifas, los márgenes son negativos o exageradamente bajos (en los paquetes de gama alta).

Es muy importante comprender que los **OMVs aún necesitarían recuperar los gastos comerciales, de facturación, interconexión y gastos generales, así como promociones especiales que terminarían por reducir sus márgenes aún más.** Es evidente que con las tarifas mayoristas actuales **es imposible** que los OMVs compitan en el mercado de manera comercialmente viable. Por lo tanto, nuestro análisis sugiere que el IFT debería considerar establecer tarifas mayoristas significativamente más bajas que permitan la entrada de OMVs competitivos en el mercado.

3.2 Problemas identificados en el modelado

Como hemos señalado anteriormente, los resultados del modelo bajo consulta son tan significativamente diferentes a las tarifas de la Oferta de Referencia OMV 2018 que no podemos interpretarlos con certeza. Hubiera sido apropiado proporcionar una explicación

de cómo se ha estructurado el modelo, de modo que pudiéramos contribuir de manera más significativa a su revisión. No obstante, comentamos algunos asuntos clave en las siguientes subsecciones.

Volatilidad en los resultados

La volatilidad observada en los precios mayoristas entre el modelo actual y el anterior es preocupante. Desde la perspectiva de los OMVs potenciales o actuales, es muy difícil estructurar un plan comercial a largo plazo cuando no se tiene certeza de que los precios mayoristas permitan competir de manera efectiva en el mercado y tengan capacidad de adaptarse a las circunstancias cambiantes. El ingreso promedio por unidad de tráfico (ARPM, ARPMB¹¹) y los supuestos de costos (márgenes de costos evitados) han cambiado significativamente entre las dos versiones del modelo de costos, muy posiblemente más allá de lo que se podría observar en el mercado. Creemos que esto respalda nuestra constante preocupación de que un modelo 'retail-minus' es inapropiado para muchos de los posibles modelos de negocio de los OMV.

Ajuste a los ingresos por servicios y volúmenes

La actualización de los valores de los ingresos por servicios y los volúmenes de tráfico en el modelo 2017 con respecto al modelo 2015 no parecen creíbles. La comparación entre los insumos de los dos modelos se muestra a continuación en la Figura 8.

<i>Concepto</i>	<i>Modelo de costos 2017</i>	<i>Modelo de costos 2015</i>	<i>% variación</i>
Voz			
Ingresos (MXN bn)	11.8	19.1	-38.1%
Tráfico (mins bn)	32.5	23.9	36.1%
ARPM (MXN/ min)	0.364	0.799	-54.5%
Ajustado* ARPM (MXN/ min)	0.364	1.030	-64.7%
Datos			
Ingresos (MXN bn)	96.7	2.0	4828.1%
Tráfico (MB bn)	326.0	4.1	7892.6%
ARPMB (MXN/ MB)	0.297	0.481	-38.3%

¹¹ ARPM: ingreso promedio por minuto; ARPMB: ingreso promedio por Mbyte

Concepto	Modelo de costos 2017	Modelo de costos 2015	% variación
Ingresos totales, inc. SMS (MXN bn)	125.4	21.3	488.5%

Figura.8: Ingresos, tráfico y ARPM / MB para voz y datos – Modelos de costos para 2015 & 2017 [Fuente: IFT, elaboración propia, 2018] * **Nota:** en el modelo 2015, se aplicó un factor de ajuste de 78% al ARPM para ajustar el efecto entre minutos reales y facturados. Esto ha sido eliminado en la versión 2017.

Estamos de acuerdo en que ha habido un crecimiento significativo en el tráfico de datos en los últimos dos años. Sin embargo, el volumen anual de 326 bn Mbytes para el AEP comparado con el volumen reportado por el IFT de 456 bn Mbytes¹² en 2016 es demasiado bajo (ver la Figura.9 a continuación). Es evidente y seriamente incorrecto que se presente un aumento en el tráfico por un factor de 80x cuando los ingresos de datos promedio solo disminuyen en un 38%. Plantear en el modelo una proporción razonable entre los ingresos y el volumen de tráfico de datos resultaría en un ARPMB mucho menor, el cual a su vez reflejaría el uso de paquetes de datos en el mercado. Esto llevaría a un precio mayorista de datos que sería más creíble.

Concepto	Periodo de tiempo	Mercado (datos IFT)	Telcel (datos IFT)	Cuota de mercado	Telcel (modelo de costos 2017)	Cuota de mercado
Suscriptores Móviles	Final 2016	111.7m	72.5m	64.9%		
Suscriptores de banda ancha móvil	Final 2016	74.5m	53.5m	71.8%		
Suscriptores Móviles	Promedio anual 2016	109.7m	72.9m	66.5%	73.2m	66.7%
Suscriptores de banda ancha móvil	Promedio anual 2016	69.2m	49.2m	71.1%		
Voz (bn minutos)	2016	221.6	171.7	77.5%	32.5	14.7%
Tráfico de datos (bn MBytes)	2016	662	456	68.9%	326	49.2%

¹² Banco de información de Telecomunicaciones, IFT

Figura.9: Información de mercado y base de suscriptores del AEP junto al tráfico de datos en 2016 [Fuente: Reportes Trimestrales IFT, Modelo de Costos MVNO & Elaboración propia, 2018]

Si el IFT mantiene el enfoque 'retail-minus' para el OMV revendedor, se debe evitar los problemas de adoptar un enfoque retrospectivo "por Mbyte" en la fijación de precios en un mercado de datos dinámico donde los usuarios hacen un uso intensivo de los mismos. Es evidente que la frecuencia en la actualización del modelo de costos no está acorde con la dinámica del mercado y, por lo tanto, sus resultados no han permitido la entrada de nuevos competidores. Como alternativa, volvemos a presentar una solución de establecimiento de tarifas mayoristas en la Sección 0.

Como también se puede observar en la Figura.9, el volumen de minutos de voz incluido como insumo en el modelo parece bajo para la cuota de mercado que detenta el AEP. Nuevamente, esto sugeriría que el ARPM derivado en el modelo de costos es demasiado alto. Sugerimos que el IFT demuestre cuidadosamente, en comparación con sus propios datos publicados, que el modelo está ajustado correctamente.

Ajuste al margen comercial

Los costos comerciales evitados han cambiado significativamente entre los modelos OMV de 2015 y 2017, pasando de un 43.1% de descuento a un 26.1% de descuento (ver la Figura.10 a continuación) en 2015 y 2017 respectivamente. No hemos observado un cambio de este tipo en el comportamiento del AEP para respaldar dicha modificación y nos parecería extraño que el IFT haya realizado este ajuste sin evidencia de respaldo. Debido a la naturaleza "opaca" de los supuestos y análisis detrás de este cálculo, solo podemos solicitar al IFT que se asegure de realizar un análisis razonable que permita a los OMVs replicar tarifas e ingresar al mercado de manera comercialmente viable.

Bajo nuestro entendimiento, en la prueba de replicabilidad¹³, el IFT propone la implementación de un test basado en un "Similarly Efficient Operator" (SEO). Suponiendo que se mantiene el modelo de costos evitados para un OMV revendedor, para mantener la coherencia con la prueba de replicabilidad, **el IFT debe implementar un ajuste a los costos comerciales evitados compatible con el enfoque SEO.** Esto significaría especificar claramente los ajustes realizados y hacerlos sobre los costos comerciales

¹³ Acuerdo P/IFT/EXT/270217/119 – Prueba de Replicabilidad Económica para los servicios móviles. URL: <http://www.ift.org.mx/sites/default/files/contenidogeneral/politica-regulatoria/pift120917548.pdf>

evitados analizados del AEP. Para apoyar esto, el IFT deberá continuar con una imposición de un sistema de contabilidad de costos al AEP.

MXN / minuto	Modelo de costos 2017	Modelo de costos 2015	% variación
ARPM	0.364	1.030	-64.7%
Menos costos comerciales	-0.095	-0.444	-78.6%
(como % del ARPU)	26.1%	43.1%	
Menos costos de ICX	-0.054	-0.090	-39.6%
Ajuste debido a una cuota fija por usuario	-0.018	n/a	-
(como % del ARPU)	5.0%	-	
Precio promedio - revendedor	0.196	0.497	-60.5%
Menos costos adicionales de red	-0.000	-0.099	
Precio promedio – OMV completo	0.1961	0.398	-50.7%

Figura.10: Cálculo de tarifas de OMV para voz – Modelos de costos 2017 y 2015 [Fuente: IFT, elaboración propia, 2018]

Finalmente, cuando comparamos el actual modelo sometido a consulta con el modelo 2015, comprobamos que se ha incorporado una deducción adicional por suscriptor: 'Ajuste debido a cuota fija por usuario'. Se supone que este ajuste es de 7 MXN por usuario por mes. Esperamos que el IFT explique el propósito y los supuestos usados para este ajuste.

Ajuste al margen de interconexión

Los costos de interconexión evitados reflejan los cambios en las tarifas de interconexión fijas y móviles nacionales. Sin embargo, no hay ajustes para la interconexión internacional de voz y SMS. Dado que las tarifas minoristas del AEP ahora incluyen llamadas ilimitadas a los EE. UU. y Canadá, estos **costos de interconexión internacional deben reflejarse en el margen de costos evitados para que un OMV pueda replicar estos servicios** de manera comercialmente viable. Una alternativa podría ser que el AEP proporcione una solución de interconexión para este tráfico internacional "ilimitado" a una tarifa calculada en base a los costos de interconexión evitados identificados en el modelo.

Ajuste al margen de la red

Los costos de red evitados se han visto reducidos a un valor insignificante (consulte la Figura.10) en el modelo 2017. Solo podemos suponer que esto es un error (o una

anonimización excesiva) en el modelo publicado. El valor de entrada para los costos económicos totales de la red ha sido reducido en un factor de 500 y es claramente un error lamentable.

El error anterior, junto con la falta general de explicación destacada anteriormente, hace que sea difícil interpretar el intento y el valor del ajuste de "OMV completo". No podemos determinar si el valor de los "activos evitados" es correcto. Los valores de costos de los activos han sido anonimizados y claramente carecen de sentido. Por lo tanto, hacemos las siguientes observaciones cualitativas:

Los costos evitados de red deberían reflejar la escala y el alcance de los potenciales OMVs que entrarían en el mercado. A partir del modelo de costos de interconexión móvil, podemos inferir la capacidad y el costo de los elementos de red que deberán ser provistos para un OMV completo. Por lo tanto, esperaríamos que estos costos fluyeran al modelo de costos de OMV, reflejando así la escala del OMV en relación con el AEP. Independientemente de la definición de "SEO" para la prueba de replicabilidad económica, y dadas la estructura de precios, la capacidad de la red y de los sistemas TI, es posible que aun así no se logre el mismo costo por unidad de tráfico del AEP.

4 Cuestiones planteadas anteriormente en la estructura de precios de OMV

En esta Sección mis representadas opinan sobre asuntos relacionados con la estructura tarifaria y otros asuntos metodológicos del modelo costos publicado por el IFT en la consulta.

Las sugerencias que se argumentan a continuación ya fueron realizadas durante el proceso anterior de revisión de las tarifas reguladas de OMV.

Consideramos que los cambios que se propusieron entonces, y que aún proponemos hoy, todavía serían favorables para los OMVs y por lo tanto contribuirían a un mercado más competitivo que terminaría favoreciendo a los usuarios finales.

4.1 Estructura tarifaria

En este apartado, se explican algunas sugerencias de estructura tarifaria mencionadas en la Sección 3.1.



Adquisición de módulos independientes

En esta sugerencia de estructura tarifaria, mis representadas sugieren que el OMV pueda comprar 'módulos' al AEP de manera individual, es decir:

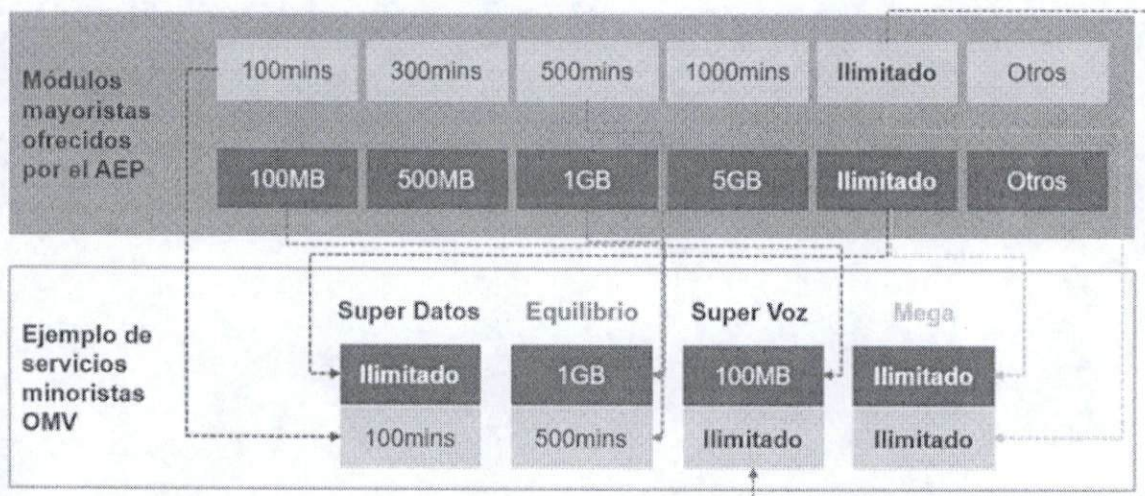
- módulos de voz de, p.ej. 100mins, 200mins, 300mins, etc. o incluso ilimitados si fuera posible
- módulos de datos de, p.ej. 100MB, 200MB, 500MB, etc. o incluso ilimitados si fuera posible con, p.ej. estrangulamiento de capacidad una vez superado el límite del módulo
 - módulos de datos de, p.ej. 100MB, 500MB, 1GB, etc. o incluso ilimitados para ciertas aplicaciones (WhatsApp, Instagram, Snapchat, etc.), tal y como ofrece el AEP
- módulos de SMS de p.ej. 100, 200, 500, etc. o incluso ilimitados si fuera posible

De esta manera, el OMV podría construir sus paquetes 'combinados' si así lo desea combinando, p.ej. un módulo de voz con uno de datos y otro de SMS.

Esta solución implicaría que:

- el OMV tiene la flexibilidad suficiente para no limitarse simplemente a replicar las ofertas del AEP y ser innovador
- el OMV puede conseguir mejores precios unitarios por el mayor descuento comercial por paquetización y competir de manera más efectiva en el mercado
- permite al AEP recibir ingresos por usuario 'fijos' por módulo y usuario 'garantizados' independientemente del consumo final real de cada usuario
- extrapolar a 'módulos individuales' no utilizados u ofrecidos por el AEP actualmente es muy sencillo, p.ej. para comprar 250mins o 750MB
- esta estructura no está reñida con la compra de minutos (o MB, SMS) individuales a un precio por unidad de tráfico

Esta sugerencia de estructura tarifaria se recoge de manera esquemática y visual en la siguiente figura:



Nota: Tarifas con minutos ilimitados predominan en el mercado actualmente

Figura 11: Ejemplo ilustrativo de estructura tarifaria modular [Fuente: elaboración propia]

La mecánica del modelo de costos evitados adaptado a la sugerencia planteada no es compleja. A continuación, se describen las principales líneas/directrices de dicha sugerencia de metodología de modelado:

- el IFT parece disponer de datos de ingresos y volúmenes de tráfico por servicio para cada paquete tarifario minorista ofrecido por el AEP
- el punto de partida del modelo sería la separación de ingresos y tráfico 'reales' por servicio componente (principalmente voz, datos y SMS) de cada paquete vendido por el AEP y/o de aquellos que representen la mayoría de los ingresos, usuarios y tráfico. Si bien está anonimizado en el modelo, parece que el IFT dispone de esta información
- a continuación, sería necesaria la separación de ingresos y costos por 'módulo' dentro de cada paquete buscando un factor de identificación entre voz y datos. Por ejemplo, este componente podría ser el ingreso real por servicio dentro de cada paquete o un factor basado en la utilización de la red, etc.
- como siguiente paso, se calcularía un descuento comercial por empaquetamiento que tuviera en cuenta el descuento implícito que el AEP ofrece a sus usuarios minoristas por venderles los servicios empaquetados con respecto a los costos que le supondría a un usuario comprar los servicios por separado y por unidades de tráfico (minutos, MB y datos)

Ce

- por último, se calcularía el resto de los descuentos dependiendo del modelo que adoptara el OMV. Estos serían descuentos por costos evitados comerciales, por costos evitados de red, de interconexión, etc.

El resultado de este ejercicio de modelado sería una serie de puntos binómicos (cantidad de tráfico, precio) para cada uno de los servicios prestados. Una vez obtenida esa serie de puntos, es trivial obtener una curva que permita al OMV escoger el punto de dicha curva en el que desee situarse. En la siguiente figura se representa de manera ilustrativa cómo sería dicha curva para el servicio de voz. Curvas análogas se estimarían para los servicios de SMS y datos.

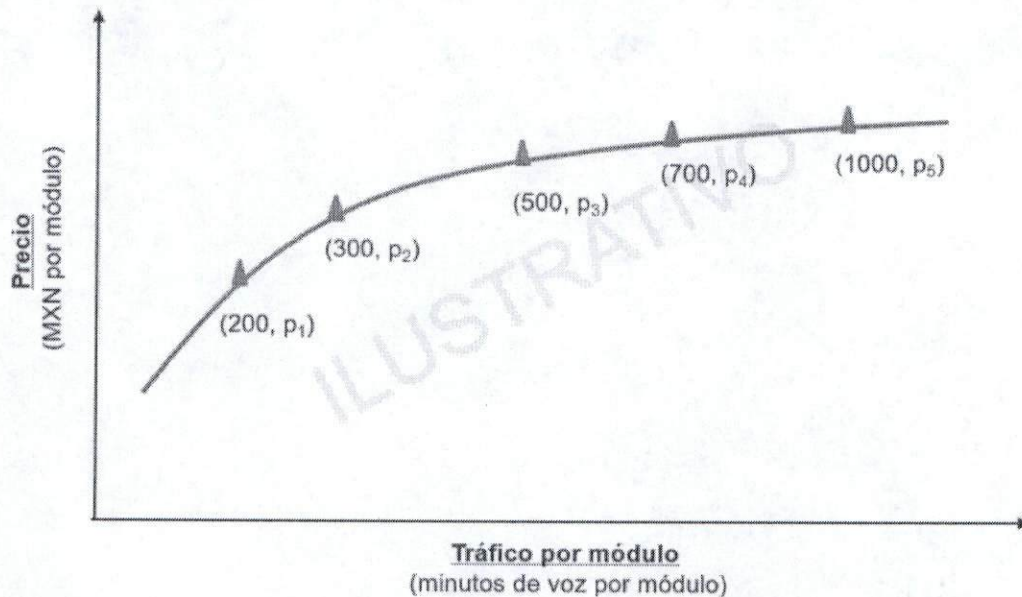


Figura 12: Esquema ilustrativo de establecimiento de tarifas por módulo de voz [Fuente: elaboración propia]

Si bien no es exactamente extrapolable, la metodología utilizada por el IFT en el modelo WLR-SAIB es análoga a la que sugerimos aquí. Esto es así en el sentido de que dicho modelo WLR-SAIB estima los descuentos por empaquetamiento de 'servicios individuales' (renta de línea, voz y banda ancha) para calcular el precio mayorista del servicio SAIB.

Replicación de los paquetes del AEP

Esta estructura tarifaria es similar a la que se ha descrito en el punto anterior. Consiste en calcular el descuento por ofrecer los mismos paquetes de servicios que el AEP.

Ce

La mecánica de modelado es más sencilla que la descrita para el caso de la estructura tarifaria por módulos independientes, ya que en este caso no es necesario separar los ingresos, tráfico y costos por tipo de servicio dentro de cada paquete.

Esta estructura tarifaria no permitiría al OMV ofrecer servicios innovadores (al menos no de tráfico), sino simplemente competir en precio ya que obtendría mayores descuentos por unidad de tráfico que en el caso de que adquiriera unidades de tráfico (minuto, SMS o MB de datos). Sin embargo, este tipo de estructura permitiría al AEP garantizarse un ingreso mínimo por usuario, independientemente del tráfico que consumiera el usuario final.

Evidentemente, este tipo de estructura se puede combinar con la compra de tráfico por unidades para todo tráfico consumido por el cliente que exceda el paquete comprado.

Renta de capacidad de la red del AEP

Los OMV tienen un incentivo económico para optimizar sus propias tarifas minoristas con el objetivo de maximizar la utilización eficiente de la red a través de estrategias para generar una demanda lo más uniforme posible durante el día.

Mis representadas consideran que el IFT tiene todas las herramientas para definir una solución que incorpore las grandes ventajas que puede presentar un sistema de renta por capacidad para OMV. Si se consideran las inversiones en las redes, se observa que los costos marginales no vienen impulsados directamente por el uso, sino más bien por la capacidad: el capital invertido en nuevas infraestructuras viene dado por la necesidad de apoyar la demanda durante la hora pico.

En ese sentido, un sistema basado en la renta de capacidad permitiría vincular mejor los ingresos con los costos incurridos, daría al AEP mejor visibilidad del impacto sobre los requisitos de capacidad a futuro por empresas interesadas en lanzar un negocio de OMV. Adicionalmente este esquema incentivaría a los operadores móviles a utilizar la capacidad existente de la red de manera más eficiente con estrategias comerciales para uniformizar el nivel de demanda en el tiempo.

Los OMVs podrían beneficiarse de este nuevo tipo de modelos a través de tarifas efectivas más bajas durante períodos de poca actividad o en celdas menos concurridas. En nuestra opinión, este sistema permitiría al OMV ser más innovador en el diseño de la propuesta de

valor, como por ejemplo el operador MTN cuya oferta de "MTN Zone"¹⁴ ofrece descuentos de hasta el 100% según la hora del día y la ubicación. Los acuerdos de capacidad ya existen en países como Alemania e Irlanda donde Liberty Global y Three Ireland acordaron que el primero podría utilizar hasta un 30% de la capacidad de red de Three a cambio de un monto fija¹⁵.

Mis representadas consideran que este tipo de modelos ayudarían a fomentar la diversidad de ofertas en el mercado móvil y permitirían crear un entorno donde se les da a los OMV la oportunidad de competir de manera efectiva con los operadores existentes a través de ofertas comerciales innovadoras.

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

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

Por **Bestphone, S.A. de C.V., Operbes, S.A. de C.V., Cablevisión, S.A. de C.V., Cable y Comunicación de Campeche, S.A. de C.V., Cablemás Telecomunicaciones, S.A. de C.V., Cablevisión Red, S.A. de C.V., Tele Azteca, S.A. de C.V., Televisión Internacional, S.A. de C.V., México Red de Telecomunicaciones, S. de R.L. de C.V. y TV Cable de Oriente S.A. de C.V.,**

Ciudad de México, 31 de enero de 2018



GONZALO MARTÍNEZ POUS

Representante legal

¹⁴ <http://www.mtnzambia.com/en/products/tariff-plans/Pages/mtn-zone.aspx>

¹⁵ http://europa.eu/rapid/press-release_IP-14-607_en.htm