

004213

Unidad de Política Regulatoria del  
Instituto Federal de Telecomunicaciones

060080  
Ca. auto



2015 NOV 11 PM 5 01

OFICINA DE PARTES  
RECIBIDO



**Asunto:** Se emiten comentarios dentro de la Consulta Pública relativa al Modelo de Costos para determinar las tarifas de Arrendamiento de Enlaces Dedicados de los servicios prestados por el Agente Económico Preponderante en el sector de las telecomunicaciones.

**ALFONSO LUA REYES**, representante legal de **CORPORACION DE RADIO Y TELEVISIÓN DEL NORTE DE MEXICO, S. DE R.L. DE C.V.**, personalidad que acredito en términos del poder notarial que se exhiben al presente escrito en copia certificada, comparezco a exponer:

Con motivo del procedimiento de consulta pública al que se encuentra sujeto el Modelo de Costos para determinar las tarifas de Arrendamiento de Enlaces Dedicados de los servicios prestados por el Agente Económico Preponderante en el sector de las telecomunicaciones, y con fundamento en el artículo 51 de la Ley Federal de Telecomunicaciones y Radiodifusión, mi representada acude a presentar los siguientes comentarios.

**1.1 Introducción**

El modelo de costos del servicio mayorista de arrendamiento de enlaces dedicados (*Leased Lines* – LL) o modelo LL publicado por el IFT tiene las siguientes características principales:

- es un modelo de costos evitados o *'retail minus'*. Esto es, el modelo calcula qué costos no incurriría el AEP al prestar servicios de LL para establecer el descuento sobre sus tarifas minoristas que puede ofrecer a los Concesionarios Solicitantes (CS)
- es capaz de calcular diferentes niveles de descuento, incluyendo descuentos por volumen, si bien en la versión publicada por el IFT, se ha optado por mostrar el modelo con un solo descuento, es decir, se ha eliminado la parte de los descuentos por volumen, la cual consideramos de absoluta relevancia para la comprensión del modelo

Como se explica en el manual de acompañamiento al modelo, partes del mismo han sido anonimizadas por razones de confidencialidad. En efecto, *"Se han modificado entradas de*

los modelos públicos para proteger la información confidencial con un porcentaje aleatorio entre -30% y +30%”<sup>1</sup>.

Sin embargo, tal y como se muestra en la siguiente tabla, los resultados de tarifas del modelo publicado se encuentran lejos del rango que cabría esperar con respecto a los resultados publicados en el manual.

Concepto	Valores manual	Valores modelo	Diferencia absoluta
<b>Descuentos sobre los precios minoristas</b>	57.97%	4.10%	-53.87%
<b>Total otros costos evitados</b> (como gastos de marketing y publicidad, deudas incobrable, gastos de facturación, entre otros)	2.54%	5.28%	2.74%
<b>Resultado</b> (suma de los descuentos y otros costos evitados)	60.51%	9.38%	-51.13%

Figura 1: Comparativa resultados [Fuente: basado en modelo de enlaces dedicados y manual, 2015]

El concepto que mayor diferencia refleja en valor absoluto es el descuento sobre los precios minoristas. Considerando que dicho factor tiene un impacto clave en la determinación del descuento, es sorprendente ver que el número esté basado en un insumo que ha sido anonimizado. No hay forma de conocer los descuentos ya que los costos incluidos en el manual y el modelo son completamente desproporcionados por lo que el IFT debe revisar los costos reales que el AEP ofrece a sus clientes y a partir de ahí considerar los descuentos. De otra forma el modelo no serviría de nada.

Durante el resto del presente documento, debido a que no hay forma de determinar el descuento correcto, se asumirá que el resultado correcto del modelo en términos de descuento promedio es el incluido en el manual del modelo, es decir 60.51%. De igual manera se asumirá que este descuento se debe aplicar a las tarifas minoristas incluidas en la hoja 'Inputs de precios' del modelo del IFT.

## 1.2 Adecuación del modelo

En esta sección mi representada realiza comentarios sobre la adecuación del modelo de costos publicado en la consulta para cumplir con los objetivos marcados por el IFT, en concreto el establecimiento de estructuras tarifarias y de niveles absolutos o relativos de tarifas que permitan el desempeño efectivo de la competencia en el mercado.

<sup>1</sup> Manual del Modelo de costos evitados –arrendamiento de enlaces dedicados, Instituto Federal de Telecomunicaciones (IFT), 30 de septiembre de 2015

Adicionalmente, mi representada manifiesta respecto de la coherencia del modelo con lo incluido en la correspondiente Oferta de Referencia (OR) o con lo que ésta debería reflejar para ser acordes.

### ***Niveles absolutos de tarifas***

En esta sección mi representada realiza comentarios sobre dos aspectos clave:

- los resultados del modelo y cómo se comparan con las tarifas mayoristas actuales del AEP
- la enorme diferencia entre las tarifas unitarias por enlace dedicado calculadas en el modelo de costos evitados y las calculadas en el modelo de acceso a infraestructura pasiva fija y de servicios de desagregación

### *Resultados del modelo en comparación con los precios mayoristas actuales*

Asumiendo que el resultado incluido en el manual del modelo, es decir el descuento promedio, es correcto, esto querría decir que los precios que el AEP ha estado cobrando a los CS hasta ahora son demasiado altos y, si no completamente iguales, sí del mismo orden de magnitud a los que el AEP ha cobrado a sus usuarios finales.

Derivado de un análisis realizado, la lista de precios de enlaces dedicados del AEP, la cual se puede obtener en su página web<sup>2</sup>, es la lista oficial de precios minoristas que el AEP ofrece a sus clientes corporativos y que el IFT parece haber tomado como punto de partida para su modelo de costos evitados.

En efecto, menos de 10 precios de servicios de la lista incluida en la hoja 'Inputs de precios' se desvían más de un 30% con respecto a los precios de los mismos servicios incluidos en la lista de precios del AEP. Esto nos hace preguntar por las razones de la decisión del IFT de anonimizar dicha lista de precios cuando esta es de dominio público.

De igual manera, la revisión a las tarifas mayoristas que el AEP cobra a Avantel según el convenio firmado entre ambos<sup>3</sup>, revela que **los precios que el AEP está firmando con diversos CS son los mismos que cobra a sus clientes empresariales corporativos de manera minorista**. Es decir, los CS **no gozan de condiciones diferentes a las que el AEP otorga a sus clientes minoristas**.

---

<sup>2</sup> <http://downloads.telcel.com/pdf/libro-tarifas-telmex.pdf>, ver página 160 en adelante para los precios de enlaces dedicados

<sup>3</sup> <http://www.ift.org.mx/sites/default/files/contenidogeneral/politica-regulatoria/contratoentreavantels.der.l.dec.v.ytelefonosdemexicos.a.b.dec.v.pdf>, ver página 117 en adelante para los precios de enlaces dedicados

Aplicando los descuentos calculados según el modelo de costos evitados del IFT a consulta, los precios mayoristas resultantes deben ser mucho menores que los que el AEP cobra actualmente a los CS.

Adicionalmente, se manifiesta que los descuentos a aplicar a las tarifas minoristas deben estar cerca de o por encima del 60% en línea con el resultado del modelo recogido en el manual del modelo y no el aproximadamente 13% que resulta del modelo anonimizado.

#### *Tarifas de enlaces dedicados de interconexión*

Mi representada manifiesta que si bien es cierto que las Medidas de Preponderancia<sup>4</sup> establecen que, en caso de que el AEP y el CS no lleguen a un acuerdo comercial, las tarifas de los enlaces de interconexión se deben determinar en base a una metodología de costos incrementales promedio de largo plazo (CITLP). Dichas Medidas establecen que, si no se produce un acuerdo comercial entre el AEP y el CS sobre las tarifas para enlaces dedicados que se utilicen para otros servicios que no sean el de interconexión, las tarifas correspondientes a estos enlaces se deben determinar con un modelo de costos evitados.

**Mi representada no entienden por qué las tarifas de servicios, que costean esencialmente el mismo servicio de enlaces dedicados, tienen que ser calculadas utilizando metodologías de costeo diferentes.**

Como se verá a continuación, esta disparidad en la metodología de cálculo de las tarifas de los diferentes tipos de enlaces dedicados puede llevar a diferencias enormes e injustificables en dichas tarifas.

En la siguiente tabla se muestran las tarifas unitarias para dos tipos de enlaces dedicados:

- E1, STM-1, Ethernet 100Mbps y Ethernet 1Gbps según el convenio firmado entre el AEP y Avantel para un tramo de *enlace digital nacional* y
- E1, STM-1, Ethernet 100Mbps y Ethernet 1Gbps según los resultados del modelo de costos de acceso a la infraestructura pasiva del AEP.

Mi representada entienden que el ejemplo incluido en dicho modelo de costos es para enlaces locales, sin embargo, la anterior comparativa es esclarecedora ya que los precios

---

<sup>4</sup> TRIGÉSIMA OCTAVA.- Las tarifas aplicables al Servicio Mayorista de Arrendamiento de Enlaces Dedicados de Interconexión se negociarán entre el Agente Económico Preponderante y el Concesionario Solicitante. Transcurridos sesenta días naturales contados a partir del inicio de las negociaciones sin que las partes hayan celebrado un acuerdo, o antes si así lo solicitan ambas partes, el Instituto determinará mediante la aplicación de una metodología de costos incrementales promedio de largo plazo las tarifas aplicables., Anexo 2 Medidas establecidas para el Agente Preponderante en los servicios de telecomunicaciones fijas

de los enlaces digitales nacionales suele ser menor que los de los enlaces digitales locales (siempre dependiendo de la distancia).

Se entiende que ciertos insumos del modelo de costos de acceso fijo han sido anonimizados. Sin embargo, y dado el rango de resultados de dicho modelo con respecto a los incluidos en su correspondiente manual, creemos que el margen de desviación con respecto a los resultados del modelo sin anonimizar es bajo. Por lo tanto, el ejercicio de comparación que se ha realizado tiene valor y arroja resultados relevantes.

Para hacer comparables las tarifas de ambas fuentes, se han incluido los precios de un tramo de enlace digital nacional de 20km de distancia según el convenio firmado entre el AEP y Avantel, ya que este es el ejemplo que se ha incluido en el modelo de costos de acceso a la infraestructura pasiva del AEP. Por otra parte, y ya que el modelo de costos de acceso fijo no distingue sus tarifas de enlaces dedicados de Ethernet según la tasa de datos de dichos enlaces, se ha asumido, por simplificar el ejercicio, que el precio de un enlace Ethernet 100Mbps es el mismo que el de un enlace Ethernet 1Gbps. En realidad, se esperaría que la tarifa del segundo enlace fuera más alta.

Enlace dedicado	Concepto	Modelo de costos de acceso fijo	Tarifas del Convenio entre el AEP y Avantel	Diferencia
E1	Renta mensual (MXN /mes)	357,446	14,436	2,376%
	Gastos de instalación (MXN)	237,295	12,293	1,830%
STM-1	Renta mensual (MXN /mes)	508,099	328,182	55%
	Gastos de instalación (MXN)	1,535,430	411,579	273%
Ethernet (100Mbps)	Renta mensual (MXN /mes)	423,656	4,500	9,315%
	Gastos de instalación (MXN)	809,402	250,000	224%
Ethernet (1Gbps)	Renta mensual (MXN /mes)	423,656	32,500	1,204%
	Gastos de instalación (MXN)	809,402	250,000	224%

Figura 2: Comparación de tarifas de servicios de enlace dedicado nacional [Fuente: con base en el modelo de costos de acceso fijo y convenios firmados el AEP, 2015]

Adicionalmente, en la siguiente tabla se muestra el mismo ejercicio que se ha realizado para enlaces nacionales se ha hecho también para enlaces locales.

Enlace dedicado	Concepto	Modelo de costos de acceso fijo	Tarifas del Convenio entre el AEP y Avantel	Diferencia
E1	Renta mensual (MXN /mes)	357,446	5,321	6,618%
	Gastos de instalación (MXN)	237,295	90,971	161%%
STM-1	Renta mensual (MXN /mes)	508,099	178,151	185%
	Gastos de instalación (MXN)	1,535,430	1,020,026	51%
Ethernet (100Mbps)	Renta mensual (MXN /mes)	423,656	4,500	552%
	Gastos de instalación (MXN)	809,402	500,000	62%
Ethernet (1Gbps)	Renta mensual (MXN /mes)	423,656	507,100	-16%
	Gastos de instalación (MXN)	809,402	50,000	62%

Figura 3: Comparación de tarifas de servicios de enlace dedicado local [Fuente: con base en el modelo de costos de acceso fijo y convenios firmados el AEP, 2015]

Como se puede comprobar, **la diferencia en las tarifas es enorme, de difícil explicación dada la idéntica naturaleza de los servicios prestados y, en caso de utilizar el modelo de costos de acceso fijo muy superior a los precios actuales entre operadores.**

Adicionalmente, si se aplica el descuento promedio del 60% resultante del modelo de costos evitados sobre los precios firmados por el AEP y Avantel en su convenio (basta recordar que dichos precios convenidos son los mismos que el IFT ha asumido como minoristas y punto de partida de su modelo de costos evitados), la diferencia entre las tarifas resultantes del modelo CITLP de acceso fijo y las tarifas mayoristas resultantes del modelo de costos evitados es aún mayor que lo mostrado en la tabla anterior y desfavorable para el CS.

Por lo tanto, mi representada **solicitan al IFT que las tarifas que se establezcan para todos los servicios de arrendamiento de enlaces dedicados, independientemente del uso que los CS les quieran dar, sean el resultado de la utilización del modelo de costos evitados.**

### **Estructuras tarifarias**

Si bien el manual del modelo de costos evitados menciona que el modelo es capaz de calcular diferentes niveles de descuento (incluyendo descuentos por volumen), el

mecanismo necesario para estimar dichos descuentos (por volumen) no ha sido incluido en la versión pública del modelo de costos. Asimismo, tampoco se sabe si el IFT piensa utilizar la misma estructura de descuentos que ofrece el AEP en estos momentos.

Si bien mi representada consideran necesaria la existencia de descuentos por volumen (y otros tipos de descuento como por ejemplo por compromiso de tiempo), por la falta de información al respecto no es posible sugerir al IFT adecuaciones sobre la estructura de descuentos o el mecanismo de cálculo de los mismos.

En conclusión, se solicita al IFT que **los descuentos a incluir en el modelo de costos evitados se apliquen sobre los precios efectivos reales que el AEP está ofreciendo a sus clientes corporativos por la prestación de servicios de enlaces dedicados. El IFT debe, si no lo ha hecho ya, recabar información de los clientes corporativos de enlaces dedicados del AEP sobre precios reales y entender si los descuentos ofrecidos se corresponden con descuentos por volumen o similares o son simplemente una táctica comercial sistemática de establecer precios minoristas por debajo de los mayoristas (según los convenios firmados como el de Avantel) y evitar la competencia verdadera en el mercado.**

Adicionalmente, el IFT debe **vigilar la venta empaquetada de enlaces dedicados, especialmente si se produce junto a servicios no regulados como VPN (Virtual Private Network)** porque podría darse el caso de que el AEP utilizara el empaquetamiento para esconder descuentos mayores a sus clientes minoristas.

### ***Relación con la Oferta de Referencia***

El modelo publicado por el IFT no incluye el costeo de algunos servicios que el AEP debe prestar a los CS y que o bien han sido incluidos en la Oferta de Referencia o en las Medidas de Preponderancia<sup>5</sup>:

- el AEP está obligado a ofrecer enlaces dedicados con velocidades hasta 10Gbps. Sin embargo, el modelo solo considera velocidades hasta 1Gbps
- el modelo incluye, además de los enlaces locales, nacionales e internacionales, también enlaces con tramos fronterizos. Este tipo de enlace no está descrito en la Oferta de Referencia y tampoco queda claro en qué se diferencia de los enlaces internacionales

---

<sup>5</sup> Cláusula DECIMOQUINTA de las Medidas de Preponderancia Fijas.

### 1.3 Asuntos detallados del modelo

Existen temas respecto a la idoneidad de los insumos del modelo a la hora de calcular el costo de proveer servicios de enlaces dedicados. En esta sección, se harán recomendaciones que permitirán que el modelo sea configurado para su uso práctico. Los asuntos más pertinentes se dividen en insumos de precios y las estimaciones de costos evitados.

#### ***Insumo de precios***

Un asunto de importancia es si los precios mayoristas van a ser establecidos por el IFT con base en los precios usados como insumos de este modelo, o si se va a utilizar otra referencia. En caso que los precios mayoristas sean derivados de los insumos del modelo, los siguientes asuntos son de gran importancia.

Se han comparado los valores de los insumos de precios minoristas del modelo con la lista de precios del AEP incluida en el convenio firmado con Avantel. De lo anterior, se desprende lo siguiente:

- existen cinco precios de instalación de enlaces internacionales que se desvían por encima de un 30% de los precios que el AEP incluyó en el convenio firmado con Avantel, tal y como se puede ver en la siguiente tabla. Caso similar a los precios antes mencionados, el hecho que los precios del modelo son mayores en más de un 30%, puede querer decir que el anonimato de los datos no es la única razón de la discrepancia

	Convenio AEP- Avantel (MXN)	Insumos del modelo (MXN)	% de Diferencia
STM-1	411,579	973,467	137%
STM-4	1,333,517	4,033,890	203%
STM-16	3,333,793	6,400,882	92%
STM-64	5,334,068	8,445,813	58%
STM-256	21,336,272	44,432,323	108%

*Figura 4: Precios de instalación de enlaces dedicados internacionales [Fuente: con base en el modelo de costos y el convenio firmado entre el AEP y Avantel, 2015]*

Se propone que estos precios sean revisados por el IFT con el AEP, y que los precios apropiados sean utilizados como insumos del modelo una vez que sea aprobado por ese Instituto.

### ***Insumos del modelo***

#### **▶ *Costos de facturación***

El IFT ha asumido que los costos de facturación representan el 1.0% de los ingresos. Esto concuerda con los *benchmarks* analizados.

#### **▶ *Incobrables***

La provisión para deudas incobrables como un porcentaje de los ingresos utilizada en el modelo, representa un 0.5% de los ingresos. Esto está en línea con las comparativas analizadas.

#### **▶ *Publicidad y marketing***

El valor de este input es muy bajo. El modelo utiliza un valor mínimo de 1% de costos de publicidad y marketing sobre ingresos. Las referencias nacionales e internacionales sugieren que el valor debería estar entre el 4.5% y el 5.5%. Aunque el AEP por razones de escala puede ser más eficiente, ya que es difícil encontrar un ejemplo internacional de operador con similar cuota de mercado, la diferencia entre los *benchmarks* analizados y el insumo del modelo no parece estar justificada.

#### **▶ *Atención al usuario***

El modelo utiliza como supuesto 225 usuarios por empleado de atención al usuario, y un máximo de 12,000 usuarios por empleado/mes. Esto implica que el costo de atención al usuario representa el 0.38% de los ingresos. Los *benchmarks* analizados sugieren que un servicio de línea de atención al usuario podría costar entre un 6.5% y un 7.5% de los ingresos. Aunque el AEP por razones de escala puede ser más eficiente, ya que es difícil encontrar un ejemplo internacional de operador con similar cuota de mercado, la diferencia entre los *benchmarks* analizados y el insumo del modelo no parece estar justificada.

#### **▶ *Gastos generales y administrativos***

El modelo asume un 2.01% de los ingresos para los gastos administrativos y cargos adicionales (*cost overheads*). Sin embargo, los *benchmarks* analizados, sugieren que este valor puede rondar el 10%. Esto podría deberse al hecho de que algunos de los costos asociados hayan sido excluidos, como por ejemplo; costo de la energía, soporte técnico, etc. Se sugiere que los costos generales y de administración sean analizados de nuevo por el IFT con el fin de encontrar una proporción que represente de manera adecuada los costos generales y de administración de un enlace dedicado.

► *Margen*

El modelo utiliza un valor de 10% como margen de ganancias. Esto lo hace un insumo importante del modelo, y determina el aumento en valor de todos los otros ratios de costos evitados. Este aumento toma en cuenta el exceso de capital que la operación ha conseguido. Tiene sentido por lo tanto que el WACC sea el que replique el retorno esperado de la operación, y un nivel de 10% de WACC parece razonable para un negocio de enlaces dedicados.

► *Descuento minorista*

El modelo utiliza un valor de descuento de 4.1% al promedio del valor al por menor. De acuerdo con el análisis hecho estos descuentos pueden variar entre un 10% y un 65%, dependiendo de los volúmenes contratados y otros factores. Favor de ver sección 1.2 para una discusión cualitativa más detallada sobre los descuentos.

#### **1.4 Otros asuntos relevantes**

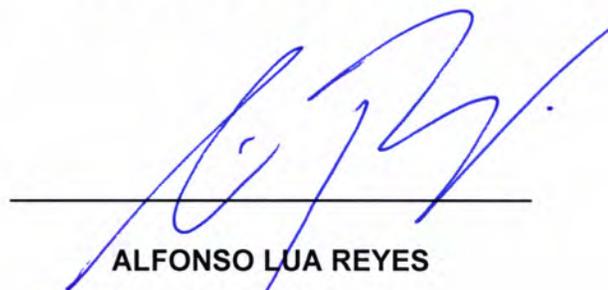
Por último, es fundamental que los insumos del modelo, incluyendo los precios minoristas, sean monitoreados con regularidad por el IFT para asegurar que cambios en los mismos y no acaben suponiendo estrechamiento de márgenes para los CS. Como alternativa, el IFT podría establecer descuentos, en lugar de tarifas, a aplicar con respecto a los precios reales cobrados por el AEP a sus clientes minoristas.

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.

**México, D.F., 11 de noviembre de 2015**

**Por CORPORACION DE RADIO Y TELEVISIÓN DEL NORTE DE  
MEXICO, S. DE R.L. DE C.V.**



**ALFONSO LUA REYES**