

004200

Unidad de Política Regulatoria del
Instituto Federal de Telecomunicaciones



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

con anexos

060037

GONZALO MARTINEZ POUS, representante legal de las empresas **OPERBES, S.A. DE C.V., BESTPHONE, S.A. DE C.V., CABLEVISIÓN, S.A. DE C.V., CABLEMÁS TELECOMUNICACIONES, S.A. DE C.V., CABLE Y COMUNICACIÓN DE CAMPECHE, S.A. DE C.V., y CABLEVISIÓN RED, S.A. DE C.V.**, personalidad que acredito en términos de los poderes notariales que se exhiben al presente escrito, comparezco a exponer:

Con motivo del procedimiento de consulta pública al que se encuentra sujeto el Modelo de Costos para determinar las tarifas de Coubicación Móvil 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, mis representadas acuden a presentar los siguientes comentarios.

1.1 Introducción

El modelo de costos de coubicación móvil publicado por el IFT tiene las siguientes características principales:

- es un modelo CITLP (Costos Incrementales Totales de Largo Plazo) ascendente
- si bien se supone que la metodología tiene en cuenta la evolución de la demanda a largo plazo y en consecuencia también los costos correspondientes al servicio solicitado, el modelo es de un solo año y requiere la introducción manual de la demanda por parte del usuario para el año analizado
- el dimensionamiento de la red se hace en función de la demanda introducida y el costeo de los distintos servicios ofrecidos en cada sitio solo es válido para el año seleccionado
- dicho costeo se realiza calculando un cargo anual por los costos de inversión, al cual se le suman los gastos operativos relevantes y un cargo por costo de capital
- de manera consistente con los otros modelos CITLP (Costos Incrementales Totales de Largo Plazo) construidos por el IFT se permite recuperar costos comunes, compartidos y de *overhead* a través de los servicios modelados. Este *mark-up* permite

Ce

El presente documento es propiedad de la Empresa y no debe ser distribuido fuera de ella.

1 de 1

El presente documento es propiedad de la Empresa y no debe ser distribuido fuera de ella.

El presente documento es propiedad de la Empresa y no debe ser distribuido fuera de ella.

El presente documento es propiedad de la Empresa y no debe ser distribuido fuera de ella.

1 de 1

El presente documento es propiedad de la Empresa y no debe ser distribuido fuera de ella.

El presente documento es propiedad de la Empresa y no debe ser distribuido fuera de ella.

El presente documento es propiedad de la Empresa y no debe ser distribuido fuera de ella.

El presente documento es propiedad de la Empresa y no debe ser distribuido fuera de ella.

El presente documento es propiedad de la Empresa y no debe ser distribuido fuera de ella.

1 de 1

000000

recuperar costos relevantes de estructura de la empresa y otros como seguros de responsabilidad civil, monitoreo remoto, seguridad de sitio, etc. Sin embargo, en este modelo se han modelado explícitamente dichos costos de *mark-up* y por ello, correctamente, el *mark-up* sugerido para el opex y capex es del 0%

- el modelo correctamente excluye los costos de extender el servicio de la línea eléctrica de CFE (Comisión Federal de Electricidad) ya que este servicio no se puede revender y es el propio CS quien debe solicitarlo a CFE

Debido al gran número de datos anonimizados en el modelo por razones de confidencialidad, se observa que los resultados de tarifas del publicado presentan diferencias significativas con respecto a los resultados incluidos en el manual que acompaña al modelo. Teniendo en cuenta esta divergencia, se estima que los resultados del modelo publicado no se pueden considerar como representativos de los resultados que el modelo sin anonimizar estaría calculando.

Concepto	Unidad	Valores manual (gasto anual incl. CAPEX y OPEX)	Valores modelo (gasto anual incl. CAPEX y OPEX)	Diferencia
Espacio en torre	MXN/m	179,842.70	315,279.51	75.31%
Espacio en piso	MXN/m ²	11,272.97	828	-92.65%

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

1.2 Adecuación del modelo

En esta sección mis representadas realizan 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 servicios que permitan el desempeño efectivo de la competencia en el mercado móvil.

Adicionalmente, mis representadas manifiestan respecto de la coherencia del modelo con lo incluido en la correspondiente Oferta de Referencia (OR) o con lo que esta debería reflejar según nuestro entendimiento.

Estructura tarifaria y servicios modelados

La estructura tarifaria propuesta en el modelo es bastante sencilla y cubre el precio unitario anual para los servicios de coubicación en el piso y en la torre así como los servicios auxiliares de fuente de energía de respaldo y aire acondicionado.

Si bien el modelo permite al usuario definir las características técnicas del sitio así como la demanda tanto para el AEP como los demás CS interesados para calcular la tarifa de un determinado sitio, el proceso requiere bastante trabajo previo con respecto a la

El presente informe tiene como finalidad informar a la Junta de Gobierno de la Universidad de la Cuenca sobre el desarrollo de las actividades de la Oficina de Asesoría Jurídica durante el periodo comprendido entre el 1 de enero de 2010 y el 31 de diciembre de 2010.

El presente informe se divide en tres partes: la primera describe el contexto institucional y el rol de la Oficina de Asesoría Jurídica; la segunda detalla las actividades realizadas durante el periodo mencionado; y la tercera presenta las conclusiones y recomendaciones.

La Oficina de Asesoría Jurídica es un órgano de apoyo que presta servicios de asesoramiento legal a la Universidad de la Cuenca. Su función principal es garantizar que todas las acciones de la institución se realicen dentro del marco legal vigente, evitando así cualquier tipo de responsabilidad legal para la Universidad.

Fecha	Descripción de la Actividad	Resultado
01/01/2010	Revisión de la Ley de Organización y Funciones de la Universidad de la Cuenca.	Se emitió un dictamen favorable a la Ley.
15/03/2010	Asesoramiento a la Dirección General de Asesoría Jurídica sobre el procedimiento de contratación de personal docente.	Se emitió un dictamen favorable al procedimiento.
01/06/2010	Revisión de la Ley de Organización y Funciones de la Universidad de la Cuenca.	Se emitió un dictamen favorable a la Ley.
15/09/2010	Asesoramiento a la Dirección General de Asesoría Jurídica sobre el procedimiento de contratación de personal docente.	Se emitió un dictamen favorable al procedimiento.

3.1. Actividad de Asesoría Jurídica

La actividad de Asesoría Jurídica se divide en tres tipos: asesoramiento preventivo, asesoramiento reactivivo y asesoramiento punitivo. El asesoramiento preventivo consiste en brindar orientación legal a los funcionarios de la Universidad antes de que realicen cualquier acto administrativo.

El asesoramiento reactivivo se brinda cuando se presenta un conflicto legal que requiere la intervención de la Oficina de Asesoría Jurídica. Este tipo de asesoramiento puede ser solicitado por cualquier funcionario de la Universidad.

3.1.1. Asesoramiento Preventivo

El asesoramiento preventivo es el tipo de asesoramiento más común que presta la Oficina de Asesoría Jurídica. Consiste en brindar orientación legal a los funcionarios de la Universidad antes de que realicen cualquier acto administrativo.

Este tipo de asesoramiento puede ser solicitado por cualquier funcionario de la Universidad. El asesoramiento preventivo es el tipo de asesoramiento más común que presta la Oficina de Asesoría Jurídica.

recopilación de detalles técnicos sobre los sitios demandados en caso de presentarse un desacuerdo ante el IFT.

Relación con la Oferta de Referencia

Se entiende que el modelo cubre los servicios de acceso a la infraestructura pasiva del AEP así como los servicios auxiliares. Sin embargo, y a pesar de estar mencionados en varias ocasiones en el manual, no se han encontrado las tarifas para los servicios complementarios como la visita técnica, análisis de factibilidad, adecuación de sitio, etc. Solo se menciona que el IFT utilizará un costo laboral para este tipo de servicios de MXN500/hora/persona en caso de presentarse un desacuerdo entre el AEP y el CS sobre los servicios complementarios.

En aras de tener la mayor claridad sobre las tarifas reguladas por el IFT para todos los servicios relacionados con la prestación de servicios de coubicación móvil, estos servicios tienen que quedar calculados y publicados a través de algún modelo también.

Adicionalmente no queda claro qué sucede o cómo se debe usar el modelo si se tiene que reforzar la torre o aumentarla, etc. El IFT tiene que dar más claridad sobre las implicaciones en las tarifas ante este tipo de situaciones. Una manera de utilizar este modelo para los casos en los que haya que reforzar la torre o incrementar la resistencia al viento podría contemplar el uso de una torre de mayor tamaño (en el primer caso) y resistencia al viento (en el caso segundo) y de esa manera calcular las tarifas relevantes para un sitio.

1.3 Asuntos estructurales y metodológicos

Esta sección incluye comentarios sobre asuntos relacionados con la estructura y otros asuntos metodológicos del modelo de costos publicado por el IFT en la consulta.

Demanda a considerar

La demanda a considerar por el IFT en el modelo de coubicación tiene que mirar más allá de lo que está ocurriendo hoy en día y debe de asumir también cierta carga futura en términos de inquilinos adicionales en cada uno de los sitios. Esto replicaría más adecuadamente un entorno donde operarían empresas como American Towers en condiciones competitivas en el mercado. Es decir, tendría sentido replicar un escenario en el que el AEP se vería obligado a establecer sus precios asumiendo esta carga futura para poder ofrecer precios competitivos, en línea con los ofrecidos actualmente en el mercado, a sus potenciales clientes.



El análisis de los datos se realizó en el programa SPSS 17.0 para Windows.

3.1. Resultados

Se analizaron los datos de los sujetos que participaron en el estudio de forma individual. Los resultados se presentan en el cuadro 1. Se puede observar que el 50% de los sujetos que participaron en el estudio de forma individual, obtuvieron una puntuación superior a 100 puntos en el test de comprensión lectora. Esto indica que el 50% de los sujetos que participaron en el estudio de forma individual, obtuvieron una puntuación superior a 100 puntos en el test de comprensión lectora.

Los resultados de los sujetos que participaron en el estudio de forma individual, se muestran en el cuadro 1. Se puede observar que el 50% de los sujetos que participaron en el estudio de forma individual, obtuvieron una puntuación superior a 100 puntos en el test de comprensión lectora.

Los resultados de los sujetos que participaron en el estudio de forma individual, se muestran en el cuadro 1. Se puede observar que el 50% de los sujetos que participaron en el estudio de forma individual, obtuvieron una puntuación superior a 100 puntos en el test de comprensión lectora.

3.2. Conclusiones

Los resultados de los sujetos que participaron en el estudio de forma individual, se muestran en el cuadro 1. Se puede observar que el 50% de los sujetos que participaron en el estudio de forma individual, obtuvieron una puntuación superior a 100 puntos en el test de comprensión lectora.

Referencias

Los resultados de los sujetos que participaron en el estudio de forma individual, se muestran en el cuadro 1. Se puede observar que el 50% de los sujetos que participaron en el estudio de forma individual, obtuvieron una puntuación superior a 100 puntos en el test de comprensión lectora.

En ese sentido **sería oportuno asumir que la demanda de los CS en los sitios del AEP llegará a un promedio de entre 1.5 y 2 arrendatarios con mínimo un grupo de antenas.** De esa forma también el IFT podría asegurar que las tarifas reguladas se encuentran dentro del rango de los precios actualmente cobrados por las empresas de infraestructura pasiva por la coubicación de equipos móviles en México.

Descuentos por posición menos favorable

No existe un mecanismo en el modelo que permita a los operadores pagar por el espacio de forma escalonada hacia abajo para tener en cuenta el hecho de que los terceros y cuartos CS recibirán una posición menos favorable en la torre comparado con el segundo CS por ejemplo.

Este sistema es muy común en las empresas de torres y gestoras de infraestructura pasiva en el mundo. Mis representadas consideran que para reflejar una tarifa más robusta y conforme con los precios vigentes en el mercado para la coubicación móvil, la posición de los inquilinos en la torre podría contabilizarse.

Dificultad operativa para la determinación de tarifas

Mis representadas opinan que la estructura del modelo presenta un importante factor limitante para la ejecución y el cálculo de las tarifas de una gran cantidad de torres simultáneamente. Por la forma en que está construido el modelo en este momento, solo se puede determinar el costo de una torre con unas características específicas a la vez. Esto quiere decir que si hubiera alguna disputa entre el AEP y el CS el proceso de recopilar la información técnica y demanda y poblar el modelo con los datos correctos se tendría que repetir para cada torre.

Para que este asunto no sea una traba importante para la resolución de discrepancias entre el AEP y el CS por parte de IFT, sería conveniente actualizar el modelo para que incluya en cualquier momento todos los detalles técnicos así como los costos y la demanda del AEP y los CS para cada sitio.

Para ese fin y en línea con la posición expresada por mis representadas con respecto al Sistema Electrónico de Gestión (SEG) durante la consulta de las Ofertas de Referencia, **es necesario contar con el acceso a una base de datos centralizada que se pueda consultar en línea y que incluya todas las torres del AEP con la información técnica. El lanzamiento del SEG tiene que coincidir con la publicación de la Oferta de Referencia aprobada por el IFT con el fin de agilizar el proceso de solicitud por parte del CS y aumentar la transparencia para todos los actores en el mercado.**



...the results of the experiments are given in the following table. The results are given in the form of a table. The results are given in the form of a table. The results are given in the form of a table.

Table 1. Results of the experiments.

The results of the experiments are given in the following table. The results are given in the form of a table. The results are given in the form of a table. The results are given in the form of a table.

The results of the experiments are given in the following table. The results are given in the form of a table. The results are given in the form of a table. The results are given in the form of a table.

Table 2. Results of the experiments.

The results of the experiments are given in the following table. The results are given in the form of a table. The results are given in the form of a table. The results are given in the form of a table.

The results of the experiments are given in the following table. The results are given in the form of a table. The results are given in the form of a table. The results are given in the form of a table.

The results of the experiments are given in the following table. The results are given in the form of a table. The results are given in the form of a table. The results are given in the form of a table.

Costo de capital

Para el cálculo de las tarifas el modelo está aplicando un costo de capital promedio ponderado (CCPP o WACC por sus siglas en inglés) del 14.27%. Según el IFT este dato proviene del modelo de interconexión móvil desarrollado por Cofetel en julio de 2012.

Sin embargo, en el modelo de costos de interconexión móvil que fue publicado en el año 2012 que y se encuentra disponible en la página web¹ del IFT el WACC utilizado es de 10.52% y no de 14.27%

De cualquier forma, cabe notar que dichos ratios tienen ya más de 3 años de antigüedad y que sería conveniente utilizar la información más reciente para reflejar mejor la situación actual de una operación móvil en México. **Según un informe publicado² en la página web el WACC móvil para el 2015 es de 9.74%.**

El IFT debe utilizar este valor como el WACC máximo a aplicar considerando que una empresa con inversiones en infraestructura pasiva móvil tiene un negocio mucho más estable que un negocio minorista en el mercado móvil con clientes grandes y solventes así como contratos y compromisos a muy largo plazo. Dado su carácter largoplacista y su riesgo operativo limitado, los inversores también requerirán unos retornos más bajos. De hecho, esta opinión se confirma si se analizan los datos de American Towers publicados en la página web de Gurufocus³ donde el WACC actual de la empresa está en 5.31% para el grupo consolidado.

Por último, es importante ser coherente en el uso del WACC de las operaciones fijas y móviles a través de todos los modelos publicados por el IFT para consulta.

1.4 Otros asuntos detallados del modelo

Inconsistencia en los insumos de costos

El modelo da como resultado 'N/A' cuando se selecciona una torre de altura entre 81m y 102m. Esto es debido al hecho de que no hay costos unitarios para torres de estas dimensiones en la hoja "Costos unitarios".

¹ <http://www.ift.org.mx/politica-regulatoria/modelo-de-costos-utilizado-para-determinar-las-tarifas-de-interconexion-aplicables-al-ano-2015>

² <http://www.ift.org.mx/sites/default/files/contenidogeneral/politica-regulatoria/wacc-2015.pdf>

³ <http://www.gurufocus.com/term/wacc/AMT/Weighted+Average+Cost+Of+Capital+%2528WACC%2529/American+Tower+Corp>



... ..

... ..

... ..

... ..

... ..

... ..

... ..

... ..

... ..

... ..

Otros costos

► Capex

Si bien el modelo utiliza valores anonimizados para determinar la inversión inicial para que el CS pueda instalar sus equipos móviles en una torre, llama la atención que en ninguno de los conceptos se aplica una escala en proporción con el tamaño o el tipo de torre. Sobre todo en el caso de la obra civil, para adecuar una torre se esperaría que las torres más grandes necesitan mayores inversiones de capex que las pequeñas.

Concepto	Capex unitario (MXN)
Costos promedio de licencias y permisos de construcción	55,300
Costos promedio obras civiles de adecuación	200,200
Instalación de sistemas/equipos de seguridad	10,240
Costos promedio adicionales	46,800
Total de otros costos	312,540

Figura 2: Desglose otros costos de capex [Fuente: basado en modelo de coubicación móvil, 2015]

Sería más oportuno repercutir dichos costos de forma individual a cada torre para evitar distorsiones en los resultados así como el cobro excesivo para los servicios de coubicación para las torres más pequeñas.

Adicionalmente, y dada su relevancia en las tarifas de los servicios modelados, el IFT debería justificar mejor las fuentes utilizadas para estos insumos con el fin de valorar mejor la fiabilidad y aplicabilidad para el caso del AEP.

► Gastos operativos

De forma similar, y a pesar de llevar un valor anonimizado, el opex de mantenimiento incluido se debe sustentar mejor por parte del IFT ya que tiene un impacto relevante en las tarifas y además considera las diferencias en tipología de torre, su altura y diseño.

Dimensionamiento del área de torre

El modelo está utilizando una única fórmula (altura de la torre^(1/1.2)) para determinar el área necesaria para instalar la torre. Sin embargo, en la práctica dicha fórmula solo es aplicable para las torres arriostradas.

El IFT debe reevaluar la fórmula para que esta determine el área en función del tipo de torre montado y su altura.

Page 1 of 1

Dear Sir,

I have the pleasure to inform you that your application for the position of [Job Title] has been received and is under consideration. We are currently reviewing all applications and will contact you again once a decision has been reached.

If you have any questions, please do not hesitate to contact me. Thank you for your interest in joining our team.

Sincerely,
[Name]
[Title]

Yours faithfully,
[Name]

Enclosed you will find a copy of the job description and terms and conditions of employment.

Should you require any further information, please contact the HR Department on [Phone Number].

Thank you for your time and consideration.

Best regards,
[Name]

Yours faithfully,
[Name]

1.5 Otros asuntos relevantes

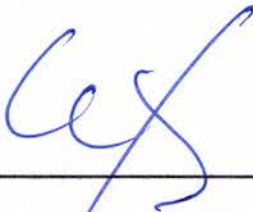
Gran parte de la información relevante para este modelo debería haber estado disponible ya a través del SEG (Sistema Electrónico de Gestión). Por ejemplo, habría ayudado mucho a la hora de entender cómo se aplicaría de manera práctica al modelo, saber cuántas torres de cada tipo existen, el tipo y número de equipos instalados, etc.

Si bien esta información podría no compartirse con el público en general, en otras jurisdicciones se compartieron modelos con información más relevante solo a aquellos CS que hubieran firmado un acuerdo de confidencialidad o que tuvieran derecho a conocer esta información por ser usuarios potenciales relevantes.

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 OPERBES, S.A. DE C.V., BESTPHONE, S.A. DE C.V.,
CABLEVISIÓN, S.A. DE C.V., CABLEMÁS TELECOMUNICACIONES,
S.A. DE C.V., CABLE Y COMUNICACIÓN DE CAMPECHE, S.A. DE
C.V. Y CABLEVISIÓN RED, S.A. DE C.V.**



Gonzalo Martínez Pous
Representante legal

El presente contrato de compraventa se celebra entre las partes suscritas, en virtud de la voluntad libre y espontánea de ambas, para la compra y venta de los bienes que se describen en el presente contrato, los cuales se encuentran en el estado de conservación que se describe en el presente contrato.

Las partes convienen en que el presente contrato se celebrará en virtud de la voluntad libre y espontánea de ambas, para la compra y venta de los bienes que se describen en el presente contrato, los cuales se encuentran en el estado de conservación que se describe en el presente contrato.

Las partes convienen en que el presente contrato se celebrará en virtud de la voluntad libre y espontánea de ambas, para la compra y venta de los bienes que se describen en el presente contrato, los cuales se encuentran en el estado de conservación que se describe en el presente contrato.

Las partes convienen en que el presente contrato se celebrará en virtud de la voluntad libre y espontánea de ambas, para la compra y venta de los bienes que se describen en el presente contrato, los cuales se encuentran en el estado de conservación que se describe en el presente contrato.

Por OBRERA, S.A. DE C.V., BESTPHONE, S.A. DE C.V.,
CABLEVISION, S.A. DE C.V., CABLES TELECOMUNICACIONES,
S.A. DE C.V., CABLE Y COMUNICACIONES DE CAMERON, S.A. DE C.V.,
S.A. DE C.V. Y CABLEVISION PRO, S.A. DE C.V.

Gerente General
Cablevision Pro, S.A. de C.V.