

DAVB

0000703290

México D.F. a 15 de junio de 2007.



LIC. CARLOS GARCIA FERNANDEZ
TITULAR
COMISION FEDERAL DE MEJORA REGULATORIA
PRESENTE

Asunto: Argumentos en favor del Anteproyecto de Resolución de la COFETEL sobre excepción de la prescripción del operador de LD a concesionarios entrantes del servicio local fijo.

Los que suscribimos, en nuestro carácter de representantes legales de concesionarios de redes públicas de telecomunicaciones, autorizados para prestar el servicio local fijo ("SLF") y/o de larga distancia ("LD"), personalidad que tenemos debidamente acreditada ante esa H. Comisión, manifestamos y exponemos ante Usted lo siguiente, con relación al Anteproyecto de:

La Resolución por la que la Comisión Federal de Telecomunicaciones amplía el plazo de la autorización de excepción de la obligación de implantar el servicio de selección por prescripción del operador de larga distancia, a aquellos concesionarios de redes públicas de telecomunicaciones autorizados para prestar el servicio local fijo que operen bajo el sistema de postpago (en lo sucesivo, el "Anteproyecto").

I. ANTECEDENTES

1. Prescripción

En el ámbito mundial, cuando las administraciones de los países iniciaron la apertura a la competencia en el mercado de los servicios de telecomunicaciones, concluyeron que la manera más fácil de llevarla a cabo, era iniciando con la competencia en el servicio de LD. Esto, en razón de que **desarrollar la competencia en el SLF llevaría muchos años y cuantiosas inversiones.**

Bajo dicho contexto, se instrumentó el "servicio de prescripción", que consiste en habilitar la posibilidad del usuario de SLF para seleccionar un concesionario que la preste el servicio de LD, distinto del concesionario que le prestaba el SLF (conocido en ese entonces, como ~~concesionario~~ preexistente, incumbente o principal).

Handwritten signatures and initials at the bottom of the page.

2. Inversión original para la prescripción

Al inicio de la apertura a la competencia en el servicio de LD en México y con base en el título de concesión de Teléfonos de México, S.A.B. de C.V. y de Teléfonos del Noroeste, S.A. de C.V. (en conjunto, "Telmex"), **todos los concesionarios de LD en operación debieron retribuir^{1,2} \$554 millones de dólares a Telmex, por el acondicionamiento de su red de SLF**, para la interconexión con sus distintas redes, **incluyendo en esos costos un monto de \$147 millones de dólares que se estima fueron atribuibles a la prescripción³**. Ello representó en específico una asignación por línea telefónica para la prescripción de \$15.98 dólares, en una red de 9.2 millones de líneas.

3. Excepciones a la prescripción

La regla 12 de las Reglas del Servicio de Larga Distancia y también la regla Decimaprimera de las Reglas de Servicio Local, **consideran que cuando así lo exija el interés público y mediante reglas de carácter general, se podrá exceptuar de la obligación del servicio de prescripción a concesionarios de servicio local, conceptos que han sido debidamente considerados en el Anteproyecto**. Lo anterior, de conformidad con los siguientes textos:

Regla 12.

... La Secretaría, cuando así lo exija el interés público y mediante reglas de carácter general, podrá exceptuar a los concesionarios de servicio local que lo soliciten, de la implantación del servicio de selección por prescripción del operador de larga distancia".

"Regla Decimaprimera.

... La Comisión, cuando así lo exija el interés público y mediante reglas de carácter general, podrá exceptuar a los concesionarios de servicio local que lo soliciten, de la implantación del servicio de selección por prescripción del operador de larga distancia".

Con base en ello, la Comisión Federal de Telecomunicaciones (en lo sucesivo, la "COFETEL") anteriormente exceptuó del servicio de prescripción a los concesionarios de SLF entrantes por un periodo de 5 años **y consideró que la exención sólo pudiera quedar sin efecto, si el concesionario de SLF hubiera alcanzado el 25% de participación de mercado o si sus tarifas de LD no se hubieran prestado en condiciones satisfactorias de competencia**.

Al respecto, la COFETEL en su oportunidad destacó las siguientes consideraciones:

¹ Conforme a la resolución P/280597/0094 del Pleno de la COFETEL del 28 de mayo de 1997, conocida como Resolución de Proyectos Especiales.

² Que corresponden a 422 millones de dólares fijados en la resolución referida, más 132 millones de dólares que equivalieron al 31.28% por gastos de operación y mantenimiento conforme al contrato entre concesionarios suscrito el 29 de diciembre del 2000 y presentado a COFETEL, para hacer un total de 554 millones de dólares del 1 de enero de 1997.

³ Se estima que el costo exclusivamente para prescripción fue de 112 millones de dólares, correspondiendo 46 millones de dólares al rubro directo de prescripción, 47 millones de dólares a la parte proporcional de señalización, 6 millones de dólares a la parte proporcional de facturación y 13 millones de dólares a la parte proporcional de numeración, a todo ello se adicionan 35 millones de dólares por el 31.28% de gastos de operación y mantenimiento.

“Que ante los elevados costos por usuario asociados a la instalación y desarrollo de una red telefónica local básica, en sus planes de negocios los concesionarios del servicio telefónico local han planteado que el cumplimiento de sus compromisos de cobertura en cada una de las áreas locales concesionadas requiere un periodo de varios años;

Que los reducidos márgenes de operación asociados a la prestación del servicio telefónico local, prolongan el periodo de recuperación de las inversiones;

Que la adquisición de los equipos y sistemas que se requieren para prestar el servicio de selección por prescripción, representaría para los nuevos operadores del servicio local una carga financiera adicional a las elevadas inversiones por usuario que deben realizar para cumplir con sus compromisos de cobertura y de expansión de la red;

Que exentar a los nuevos operadores del servicio local de la obligación de prestar el servicio de selección por prescripción, no sólo eliminaría la carga financiera adicional a que se refiere el considerando anterior, sino que además fortalecería la recuperación de las inversiones con base en la retención de los ingresos derivados de los servicios básicos prestados a través de las líneas instaladas por ellas mismas, incluido el servicio de larga distancia;”

Que el interés público exige adoptar medidas que promuevan la inversión y propicien la competencia a efecto de avanzar en el objetivo de lograr mayor penetración de los servicios entre la población, con más calidad y mejores precios.”

4. Anteproyecto

El 24 de enero de 2007, la COFETEL por medio de la Secretaría de Comunicaciones y Transportes (en lo sucesivo, la “SCT”), sometió a la Comisión Federal de Mejora Regulatoria (en adelante, la “COFEMER”), la solicitud de excepción de la Manifestación de Impacto Regulatorio (“MIR”) del Anteproyecto.

5. Opinión de COFECO

El 18 de abril de 2007, el Presidente de la Comisión Federal de Competencia (en lo sucesivo, la “COFECO”) mediante oficio dirigido a la COFEMER, opinó que:

“Primera. La obligación de los concesionarios locales de prestar a sus usuarios los servicios de SELECCIÓN POR PRESUSCRIPCIÓN Y SELECCIÓN POR MARCACION permite a cualquier usuario de telefonía local elegir la oferta del operador de larga distancia que mejor se acomode a sus requerimientos de calidad y precio y, por otra parte, facilita la competencia y la concurrencia de los concesionarios de larga distancia al mercado que conforman todos los usuarios de redes locales”

“Segunda. La excepción a concesionarios locales de prestar servicios de SELECCIÓN POR PRESUSCRIPCIÓN, tiene el efecto de restringir la competencia entre operadores de larga distancia, en el segmento del mercado correspondiente a los usuarios de los concesionarios exceptuados.”

Cabe señalar, sin embargo, que con anterioridad la COFECO también había opinado⁴ en el sentido de que **la entrada de los concesionarios debía ser con la menor carga posible de obligaciones regulatorias**, de conformidad con lo siguiente:

⁴ Resolución de la Presidencia, contenida en el expediente OPN-07-2004, del 31 de octubre de 2005.

“Primera. Evitar barreras de entrada regulatorias y administrativas innecesarias en el proceso de otorgamiento de concesiones de redes públicas de telecomunicaciones. En particular, no imponer medidas administrativas y regulaciones que:

- a) *condicionen la tecnología a utilizar por los concesionarios;*
- b) **encarezcan artificialmente la participación** de nuevos competidores; y,
- c) **tengan el efecto de obstaculizar innecesariamente la concurrencia** en una misma área geográfica de dos o más concesionarios de telecomunicaciones independientes entre sí.”

6. Dictamen de COFEMER

El 19 de abril de 2007, la COFEMER, en el oficio mediante el cual solicita la presentación de una MIR para el Anteproyecto enviado por SCT, estimó lo siguiente:

“exentar por tres años a los concesionarios de redes públicas de telecomunicaciones autorizados para prestar el servicio local fijo en la modalidad de postpago de implantar en sus centrales el servicio de selección por prescripción del operador de larga distancia, se traduce en una restricción o limitación del derecho de todo consumidor de elegir libremente al operador de larga distancia que mejores condiciones de servicio, calidad y precio le ofrezca”.

II. ARGUMENTOS EN FAVOR DEL ANTEPROYECTO DE COFETEL

Se considera que la política regulatoria consistente en exceptuar del servicio de prescripción a los concesionarios entrantes de SLF, bajo ciertas condiciones, **será benéfica para los usuarios y representa beneficios superiores a los costos de cumplimiento, por lo cual debe implantarse con miras al interés público que así lo demanda**, conforme a las siguientes razones:

- **No se restringe el derecho del usuario a seleccionar el concesionario de su preferencia**, ya que aunque formalmente el usuario no puede prescribir su línea al servicio de LD de otro concesionario, en la práctica y sin necesidad de ello, el usuario ejerce libremente su derecho de elegir al proveedor de servicios de voz (SLF y de LD) que integralmente le proporcione las mejores condiciones.

Para que el usuario decida elegir un concesionario entrante de SLF, considera el costo integrado de todos sus servicios, condición que obliga a los concesionarios entrantes del SLF a ofrecer las mejores condiciones para presentar una oferta integral que sea competitiva (incluyendo el servicio de LD), para lograr vender sus servicios, ello a pesar de no ofrecer el servicio de prescripción.

No se restringe la competencia entre operadores de LD, en el segmento del mercado de los usuarios de SLF de los concesionarios exceptuados, prueba de ello, es que como se demuestra más adelante, las tarifas de LD

aplicables a los usuarios de esos concesionarios, han sido generalmente menores que las de Telmex (concesionario que actualmente sí ofrece el servicio de prescripción).

- **Otorgará mayores beneficios a los usuarios que los que obtendrían con la prescripción**, ya que el mínimo beneficio derivado de la posibilidad de elegir al concesionario de LD de su preferencia, sería eliminado con la poca probabilidad de seguir obteniendo una reducción de sus tarifas de LD con su concesionario entrante de SLF, como hasta la fecha, por los **altos costos por usuario de la prescripción**, que en su caso, deberían absorber estos concesionarios, **considerando la reducida cantidad de líneas en su red.**

Lo anterior con base en lo siguiente:

1. Mantener la exención no limita al usuario a elegir.

1.1. La mayoría de los usuarios pueden elegir mediante prescripción

Según cifras de COFETEL y el reporte de Telmex⁵ del 2006, el operador principal detentó 91.89% de participación de mercado del SLF en todo el país, tal y como lo muestra la siguiente tabla⁶:

LINEAS DE SLF		
Concesionario	Líneas (Miles)	Porcentaje
Telmex	18,251	91.89%
Axtel	793	3.99%
Maxcom	276	1.39%
Alestra	79	0.40%
Avantel	40	0.20%
Otros	422	2.12%
Total	19,861	100.00%

En este sentido, se considera que la mayoría de los usuarios de las líneas telefónicas de SLF (las del operador principal en las áreas de servicio local donde existe interconexión y, en consecuencia, donde es posible instrumentar la prescripción), actualmente ya tienen la posibilidad de elegir, mediante la prescripción, al operador de LD que mejores condiciones les ofrezca.

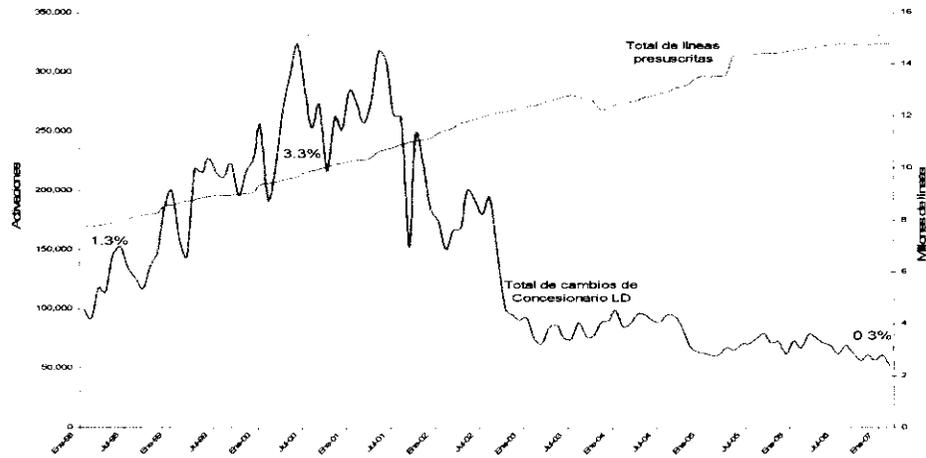
1.2. Disminución del interés del usuario por la prescripción

Desde que se abrió el mercado de LD a la competencia mediante el servicio de prescripción, el interés del usuario por esta modalidad **se ha reducido gradualmente**, en virtud de que se trata de un proceso asimilado por éstos. Más aún, para los usuarios del SLF de los concesionarios entrantes **no les ha implicado restricciones para cambiarse con otros concesionarios.**


5 Conforme a la publicación de estadísticas de industria de la COFETEL a diciembre del 2006 existían un total de 19.86 millones de líneas y conforme al Informe Anual de Telmex del 2006 disponía de 18.25 de ellas.

6 Conforme reportes anuales públicos disponibles de los concesionarios, estadísticas de industria de COFETEL e información propia de los concesionarios.

La siguiente gráfica muestra los cambios de operador de LD vía prescripción, a partir de la apertura a la competencia en LD en 1997 y hasta la fecha:



Como se observa, durante el año 2000, se vivió el auge de la prescripción en México con la implantación del Tercero Verificador⁷, que propició que la prescripción se hubiera incrementado.

Hoy en día, en promedio anual, sólo 3 usuarios de cada 1,000, cambian de concesionario de LD mediante la prescripción, como a continuación se muestra:

	1998	2000	2007
Líneas prescribibles	7.7 millones	9.7 millones	14.8 millones
Cambios de Concesionario	99,168	323,824	51,374
% cambios	1.3%	3.3%	0.3%

Este menor interés en la prescripción del servicio de LD, no implica que en la actualidad el usuario no esté buscando y obteniendo mejores condiciones. Todo lo contrario, el usuario tiene opciones integrales alternas (tanto de SLF y de LD), que prefiere utilizar para realizar sus llamadas, a precios sumamente competitivos.

1.3. Sustitutos del servicio de LD de los concesionarios de SLF.

Existen algunos sustitutos al respecto, como son entre otros:

- i. Las llamadas de LD usando las populares tarjetas telefónicas de prepago y postpago (servicio de LD provisto por otros concesionarios).
- ii. LD ofrecida por los concesionarios de servicio móvil, ya que el 60%⁸ de los hogares que cuentan con SLF, también cuentan con el servicio local móvil⁹

⁷ Empresa ajena a los concesionarios, que comprueba mediante una llamada, la voluntad del usuario de prescribir su línea telefónica con otro concesionario de LD.

(conocido, como "Celular"), y en negocios ese porcentaje es mucho mayor, en ambos, tanto en planes de prepago y postpago, pudiendo realizar llamadas de LD con atractivas tarifas.

- iii. Los mensajes de voz y texto vía Internet.
- iv. El chat.

Estos sustitutos del servicio de LD de los concesionarios de SLF, aunque ofrecen algunas limitaciones, están al alcance de un número creciente de usuarios.

1.4. Integración de paquetes de servicios (convergencia).

En la actualidad, la oferta y demanda del servicio de **LD en forma aislada es cada vez menos frecuente y relevante**. En virtud de que con los avances tecnológicos y la introducción de redes de nueva generación, los concesionarios integran paquetes de servicios de telecomunicaciones (local, LD e Internet), que ponen a disposición de los usuarios, quienes prefieren contratar todos sus servicios con un solo operador ^{10,11}.

En este sentido, mantener la exención del servicio de prescripción a los concesionarios entrantes de SLF, **no afecta la libertad de elegir** de sus usuarios, **ya que no requieren de prescripción en el servicio de LD para cambiarse a otro concesionario; el usuario se puede cambiar en cualquier momento**, llevándose todos sus servicios, toda vez que el mercado le ofrece muchas opciones integradas que implican además, mayores beneficios (mejores precios, una sola factura, asesoría integral, entre otras) que se comparan favorablemente contra contratar en forma separada cada uno de esos servicios, incluyendo la LD.

Por el contrario, de forzarse la prescripción, ello supondría para los concesionarios entrantes de SLF **una pérdida de eficiencia y flexibilidad** en la integración de paquetes de telecomunicaciones, obligando en última instancia al usuario a contratar de manera independiente y específica el servicio de LD, perdiendo el beneficio de la diversidad de opciones y el acceso a menores tarifas producto de una contratación integrada.

El interés de los usuarios por la prescripción es todavía mucho menor, o casi nulo, en el caso de los usuarios de los concesionarios de SLF exentos, puesto que como adelante se refiere, actualmente reciben ofertas empaquetadas con condiciones mucho más favorables a las que les representaría adquirir en forma separada cada uno de los servicios.

2. Mantener la exención no restringe la competencia.

⁸ Instituto Nacional de Estadística, Geografía y Encuesta Nacional sobre la Disponibilidad y Uso de Tecnología de Información y Comunicaciones en los Hogares (ENDUTIH), 2006.

⁹ A diciembre de 2006 existían 57 millones de usuarios de telefonía celular, de los cuáles el 76% eran de Telcel. De ellos, el 93% se encuentran en el esquema de prepago.

¹⁰ La promoción de paquetes de servicios es una de las tres estrategias centrales de Telmex, la cual, al primer trimestre de 2007, ya contaba con una demanda de 3.3 millones de paquetes de servicios, ver: Telmex, Webcast, 1Q'07 Results, 26 de Abril de 2007.

¹¹ Existen diversas ofertas en el mercado, por ejemplo: Avantel Net Voice; Axtel in a Box; Alestra AT&T Multiservicio, Masternet; Maxcom a la Carta, MaxPlan, Max Altitud; y, Telmex Inifinitum 1000 Plus.

The bottom of the page contains several handwritten signatures and marks. On the left, there is a signature that appears to be 'AM'. In the center, there is a large, stylized signature. To the right, there are several smaller signatures and scribbles, including one that looks like 'hu' and another that is a simple scribble. There are also some arrows and other markings scattered around these signatures.

2.1. Los concesionarios exentos no poseen poder sustancial.

Los operadores de SLF a los que el Anteproyecto pretende exentar de la prescripción, no poseen poder sustancial en el mercado relevante de LD en general, ya que entre todos detentan apenas el 26% de participación de mercado de LD nacional¹² y se estima que ninguno en lo individual más del 10%.

Adicionalmente, tampoco poseen poder sustancial en el mercado relevante del SLF, ya que entre todos detentan casi el 8% de participación de mercado como antes se refirió; y, el concesionario entrante de SLF que más participación de mercado tiene, en lo individual apenas alcanza cerca del 4%.

Por lo anterior, los concesionarios entrantes del SLF no tienen capacidad para poder fijar precios unilateralmente, ni restringir el abasto o la competencia, ni desplazar indebidamente a otros agentes económicos del mercado o impedirles sustancialmente su acceso, además, de que tienen que enfrentar a fuertes competidores como Telmex.

Por tanto, en un ambiente donde ya existen varios concesionarios que pueden ofrecer integralmente los servicios de voz (tanto local, como de LD), la prescripción no es relevante en el caso de los concesionarios de SLF entrantes por las razones antes expuestas y también, en consistencia con los criterios de la Comunidad Europea que adelante se refieren.

Por otra parte, la oferta de servicio de LD de parte de los concesionarios de SLF ha crecido a un 8.8% en promedio anual en los últimos 5 años, situación que contrasta con el notable crecimiento de la oferta de servicio de LD de parte de los concesionarios de servicio local móvil¹³ que ha crecido al 32.4% en promedio anual para el mismo periodo, considerando que la oferta del servicio de LD es directamente proporcional al incremento de usuarios en cada uno de esos servicios.

2.2. Menores tarifas.

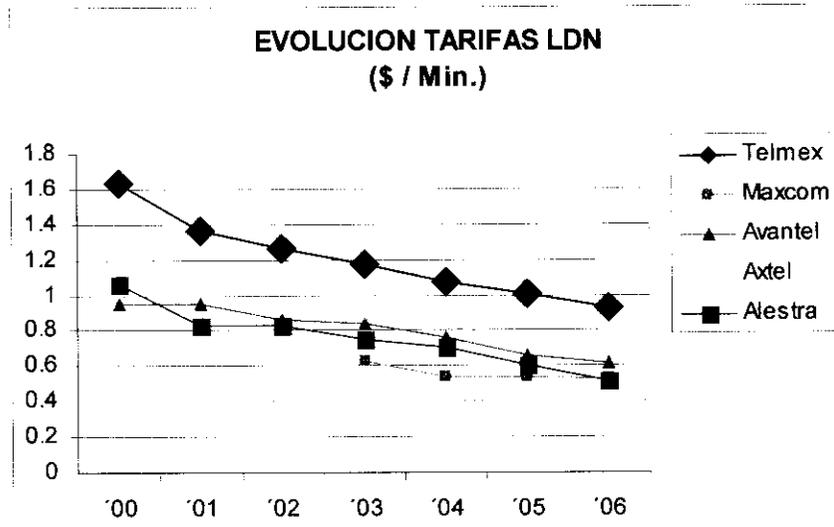
Podría considerarse que el usuario del SLF de un concesionario exento a la prescripción, pagaría tarifas más altas por su servicio de LD al no poder elegir a un concesionario distinto; sin embargo, en la realidad esto no sucede, ya que como a continuación se refiere, a los usuarios de SLF de los concesionarios que han estado exentos de la prescripción, históricamente se les han ofrecido menores tarifas de LD que las ofrecidas por Telmex.

Al respecto, a continuación se muestran las tarifas promedio ponderadas^{14,15} del servicio de LD nacional¹⁶, tanto de Telmex como de los concesionarios entrantes

¹² En minutos de tráfico, conforme las estadísticas de COFETEL y el Reporte Anual de Telmex a diciembre del 2006. Conforme a las estadísticas de COFETEL, que a finales del 2001 registraron 21.7 millones de usuarios móviles y 13.7 millones de líneas del SLF y a finales de 2006 registraron 57 millones de usuarios móviles y 19.8 millones de líneas de SLF.

¹⁴ Con base en reportes anuales públicos de Telmex y Alestra e información propia de los demás concesionarios. ¹⁵ Estimadas con base en los ingresos entre los minutos de LD nacional de cada concesionario.

del SLF más representativos y que a la fecha no ofrecen el servicio de prescripción, como son Avantel S. de R.L. de C.V. (en lo sucesivo, "Avantel"), Axtel S.A.B. de C.V. (en lo sucesivo, "Axtel"), Alestra S. de R.L. de C.V. (en lo sucesivo, "Alestra") y Maxcom Telecomunicaciones S.A. de C.V. (en lo sucesivo, "Maxcom"):



De la gráfica anterior, destaca la comparación de las tarifas históricas públicas promedio de LD nacional de Telmex que ofrece prescripción, mismas que son consistentemente más altas que las tarifas de los concesionarios entrantes de SLF que no han ofrecido el servicio de prescripción.

Al respecto, la tarifa promedio ponderada a finales del 2006 de Telmex fue de **\$0.93 por minuto**¹⁷ que se compara con las menores tarifas promedio ponderadas de entre **\$0.52**¹⁸ y **\$0.66** que se muestran, de los concesionarios de SLF entrantes.

Lo anterior, debido a que la forma más viable de atraer usuarios de otro concesionario por un concesionario nuevo, es ofreciéndole tarifas más bajas de las que obtendría con Telmex en los diversos servicios, como local y LD.

La competencia en la prestación del servicio de LD nacional desde la apertura ha sido intensa, inclusive en comparación con cualquier otro mercado regulado en el

¹⁶ En el presente escrito, se analiza de manera preponderante el segmento de LD nacional, en virtud de que conforme a estadísticas de COFETEL del 2006, representó más del 90% del total del tráfico de LD originado en México sobre el que pudiera tener efecto la prescripción. Por otra parte, el análisis del tráfico de LD internacional resulta sumamente complicado, en razón de que existen múltiples tarifas que dependen del país de destino, horario y tecnología empleada, así como una relación de 7 minutos de entrada de tráfico al país por cada minuto de salida y lo que hace más difícil cualquier estudio, es que en general los reportes públicos de los concesionarios no separan ingresos, tráfico y tarifas cobrados a usuarios mexicanos de los correspondientes a operadores extranjeros por terminar tráfico en México, siendo que éste último tráfico no tiene relación alguna con la prescripción.

¹⁷ Telmex, Primer trimestre de 2007, Resultados Relevantes.
¹⁸ Conforme a los reportes anuales de Alestra, S. de R. L. de C.V a la SEC.

país, prueba de ello, es la constante disminución de tarifas de los concesionarios entrantes no sujetos a prescripción, donde por ejemplo, se tiene:

- Que el paquete para usuarios residenciales más agresivo de Telmex para el servicio de LD nacional es de 200 minutos por \$100 de donde resulta una tarifa más baja de **\$0.50 por minuto**, en tanto, varios de los concesionarios de SLF entrantes ofrecen a sus usuarios, paquetes más competitivos de LD nacional de 200 o más minutos por \$95 o menos, **lo que representa una tarifa de entre \$0.45 y \$0.47 por minuto**¹⁹.
- Que los concesionarios entrantes de SLF están ofreciendo a sus usuarios de SLF paquetes de servicio de LD nacional e internacional de voz sobre protocolo de Internet (conocido, como "VoIP") **con tarifas mucho menores que las de los servicios convencionales de Telmex, como es la tarifa de \$0.34**²⁰ por minuto de Alestra o la tarifa de \$150 por LD nacional ilimitada²¹ de Avantel.
- En el segmento de líneas comerciales, negocios y ventas a gobierno, existen tarifas tan bajas como es la de Bestel S.A. de C.V. de **\$0.29**²² por minuto.

3. Eliminar la exención a entrantes generaría costos importantes

3.1 Costos para los concesionarios entrantes.

Instrumentar la prescripción para los operadores entrantes, **representa costos muy superiores a los beneficios que podrían obtener en LD sus usuarios de SLF.**

Los cambios que se requieren en las redes de los concesionarios entrantes implican adecuaciones en equipos y programas de las centrales telefónicas, plataformas de señalización, sistemas de enrutamiento, conversión, facturación, conciliación, ordenamiento y mantenimiento de clientes, así como de servicios de atención a clientes, entre otros.

La distribución estimada de costos porcentuales por cada rubro se estima quedaría de la siguiente forma:

INVERSION	
Concepto	Porcentaje
Red	52%
Sistemas	35%
Infraestructura auxiliar	13%
Total	100%

¹⁹ Planes registrados en COFETEL y conocidos como LADA-100 folio 4280, 200 minutos por \$100; AT&T 90-200 folio 3727, 200 minutos por \$90; Avantel 95-220 folio 5211, 220 minutos por \$95; y, Maxcom LDN-220 folio 4771, 220 minutos por \$95, etc.

²⁰ Plan Masternet, que ofrece 500 minutos de LD nacional por \$172.50, registrado con folio 5614.

²¹ Plan NetVoice, registrado con folio 5367.

²² Plan Platinum asociado con descuentos Platinum, registrado con folio 5498.

Lo anterior, más un 31% por gastos de operación y mantenimiento, tal y como antes se refirió en el contrato celebrado con base en la resolución de COFETEL sobre Proyectos Especiales de Telmex.

Por lo que se refiere a la adecuación de la red y sistemas, los costos dependen básicamente del tamaño y configuración de cada red, pero en términos generales se estima que estarían en los siguientes rangos:

Líneas*	Inversiones	Opn. y Manto.	Total (Millones de dólares)
1 a 50,000	1.80	0.56	2.36
50 a 100 mil	3.00	0.93	3.93
100 a 250 mil	5.25	1.63	6.88
250 a 500 mil	7.88	2.44	10.32

* Líneas convencionales telefónicas o accesos de voz equivalentes a 64 Kbps

En consecuencia, el costo aproximado por usuario, dependiendo del tamaño de la red se encontraría entre:

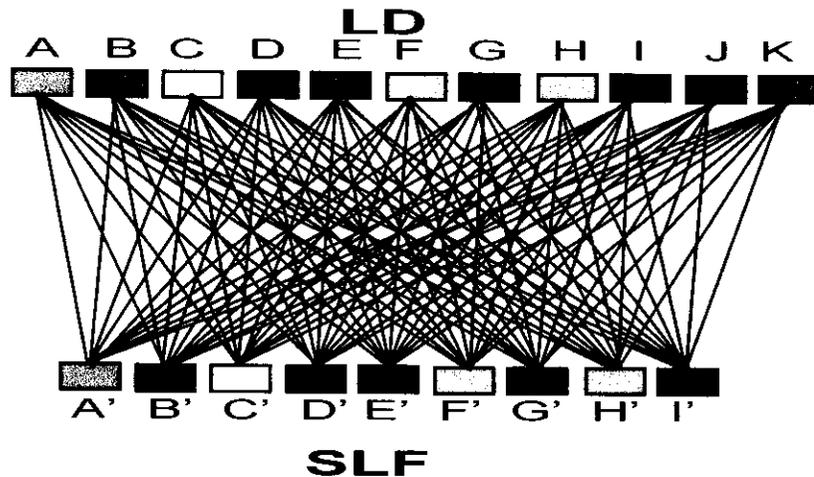
Líneas	Promedio	Total (Dólares)	Por Usuario (Dólares)
1 a 50,000	25,000	2,358,000	94.32
50 mil a 100 mil	75,000	3,930,000	52.40
100 mil a 250 mil	175,000	6,877,500	39.30
250 mil a 500 mil	375,000	10,316,250	27.51

De todos los concesionarios entrantes, sólo 2 estarían en el rango de 250 a 500 mil líneas, los demás estarían en los rangos inferiores.

Por tanto, el costo en que se debe incurrir por usuario se compara de manera muy desfavorable con el costo original de la **prescripción en la red de Telmex que fue de alrededor de 16 dólares por usuario o menos.**

Al respecto y en términos generales, se considera que el costo de instalación de una línea de SLF para ser competitivo se debe ubicar entre \$60 y \$120 dólares, cifra que sería incrementada significativamente por la adición del costo de la funcionalidad de prescripción, dejando con ello totalmente fuera del rango competitivo a los concesionarios de SLF entrantes de las redes más pequeñas.

Otro elemento de costo adicional no considerado en las cifras anteriores, pero también muy importante, sería la imperiosa e ineludible necesidad de establecer una malla de interconexiones entre todos los concesionarios de LD con todos los concesionarios de servicio local que operen en cada una de las áreas de servicio local (en lo sucesivo, las "ASL") en que se divide el país, como a continuación se muestra:



A la fecha, existen autorizados 33 concesionarios de servicio de LD y 14 de SLF²³ en el ASL que cubre la ciudad de México, condición que llevaría a generar una matriz de 462 conexiones posibles, con una probabilidad mínima de disponer de usuarios de cada concesionario de LD provenientes de cada concesionario de SLF (tráfico que no justificaría ni el costo del enlace).

Además y en adición, habría que considerar la próxima e inminente incorporación en el corto plazo, de múltiples concesionarios de TV restringida que están por ingresar en la prestación del SLF.

Como ejemplo y para evaluar los costos de los enlaces de interconexión, si suponemos a un concesionario entrante de SLF operando en 10 ciudades, con interconexión en la capacidad mínima de un E1²⁴ con cada uno de los 8 concesionarios de LD que operan regularmente, entonces se requeriría invertir de manera adicional 280 mil dólares por concepto de transporte, más el aprovisionamiento de la coubicaciones por 324 mil dólares²⁵, para un total de 694 mil dólares.

Una alternativa a la interconexión directa entre redes, consiste en utilizar la función de tránsito que presta Telmex, ya que es el único concesionario que está interconectado con todos los demás concesionarios, lo que se traduce en el pago de una tarifa adicional de \$0.03 por minuto, afectando aún más la estructura de costos de los entrantes. Este cargo, sin embargo, no es incurrido por la red de LD de Telmex, lo que implicaría una desventaja para los demás concesionarios de LD, situación que se traduce en una restricción para poder seguir ofreciendo reducciones tarifarias y en el **incremento de la concentración** en la prestación de los servicios.

²³ Información COFETEL respecto a concesionarios de SLF y redes públicas de telecomunicaciones interestatales.
²⁴ En promedio a \$3,500 dólares por cada E1.
²⁵ A 450 dólares el metro cuadrado y se requieren 9 metros cuadrados por concesionario, para un total de 72 metros cuadrados en cada ciudad y de 720 metros cuadrados para diez ciudades.

Además, para un concesionario de SLF entrante, resulta **muy complejo y costoso** implantar la prescripción, debido a que en principio **no tiene una base de usuarios preexistente** que pudieran estar interesados en recibir el servicio de LD de otros concesionarios; y por otra parte, **los concesionarios de SLF entrantes deben ofrecer de manera integral mejores servicios y tarifas** en comparación con el concesionario preexistente, para así poder ganar participación de mercado.

3.2 Recuperación de Costos

En el caso de Telmex, como lo referimos en el capítulo de Antecedentes de este escrito, las autoridades le permitieron que **la recuperación de sus costos proviniera de todos los concesionarios de LD**, situación que no ha sido prevista para la instrumentación de la prescripción por los concesionarios entrantes de SLF.

Sin embargo, tan importante tema, aún no ha sido abordado y se tendrían como alternativas para sufragar las inversiones de los concesionarios entrantes de SLF al respecto, las siguientes:

- Que lo hicieran los concesionarios de LD interesados en interconectarse para efecto del servicio de prescripción, como fue en el caso Telmex.
- Que sean los propios usuarios, ya sea de SLF o de LD, con las implicaciones y daños que se detallan en el presente documento.
- Que sea el concesionario entrante de SLF, en cuyo caso, supondremos sin conceder, que las inversiones tuvieran que hacerse por cada uno de los concesionarios de SLF, **esos costos adicionales limitarían su capacidad de seguir ofreciendo reducciones en las tarifas a sus usuarios, donde el costo del servicio de prescripción por usuario sería muy superior al comparado con el que tuvo Telmex en su oportunidad, dada la baja participación de mercado que detenta cada uno. Adicionalmente, les haría perder competitividad a los concesionarios de SLF para retener y atraer a usuarios de otros concesionarios** (que en teoría sería el objetivo de obligarlos a la prescripción).

3.3 Regulación e implantación de la prescripción.

La regulación que permitió llevar a cabo la prescripción, ha enfrentado enormes dificultades y generado diversas controversias en la industria. Muchas de estas no han sido resueltas en forma satisfactoria por la autoridad a la fecha, lo que ha generado incertidumbre y costos regulatorios innecesarios.

Al respecto, **el operador principal ha impuesto condiciones que han debilitado el proceso de la prescripción y de la sana competencia**, situación que podría repetirse y extenderse a los usuarios de los concesionarios actualmente exentos de la prescripción.

Por ejemplo y entre otras, el operador principal:

- Sólo ofrece prescripción²⁶ en menos de la mitad de las ASL en que se divide el país²⁷.
- Ha impuesto diferentes barreras para que los usuarios de SLF que adquieren nuevas líneas en sus oficinas comerciales, vía telefónica o a través de Internet, puedan ejercer libremente su derecho a seleccionar al operador de LD de su preferencia.
- Ofrece tipos de contratación de líneas que no se dan de alta en la base de datos de prescripción, como Multifón, Ponga su Línea a trabajar, etc.

Por lo anterior, exigir a los concesionarios exentos del servicio de prescripción, con unas reglas que no se respetan completamente por el operador principal, actuaría en contra del espíritu de la sana competencia.

4. Experiencia internacional

Conforme a la muy estudiada Directiva Europea 98/61/EC del Parlamento Europeo y del Concilio del 24 de septiembre de 1998 que modificó la Directiva de Interconexión 97/33/EC, **con relación a la oferta de prescripción** de los Estados Miembros, se tiene que:

*“Para el 1 de Enero de 2000, la **prescripción** del operador será ejecutada por el suscriptor siendo ofrecida por todos los operadores fijos que detenten poder sustancial en el mercado relevante...”*

De lo anterior, claramente se desprende que la prescripción resulta aplicable de manera obligatoria únicamente para los concesionarios que tienen poder sustancial.

En ese aspecto, países miembros de la Organización para la Cooperación y Desarrollo Económico (conocida como, la “OCDE”) como Bélgica, Dinamarca, Grecia, Irlanda, Portugal, Reino Unido, España, Francia y Holanda la hacen exigible precisamente para esos concesionarios **y no para el resto de los concesionarios entrantes.**

En España, se ha establecido la obligación de ofrecer la prescripción, sólo al operador dominante, ya que, según el regulador de ese país, si el operador no lo hace, su comportamiento sería contrario a la libre competencia²⁸. Es decir, **no se obliga a los concesionarios entrantes de SLF** que no son dominantes a que ofrezcan la prescripción, porque no afectan la competencia.

²⁶ Las ASL con prescripción incluyen aproximadamente el 80% de las líneas de Telmex en el país, conforme el reporte de Telmex del 1er cuarto del 2007 y la información obtenida de la Dirección de Estadísticas de Mercado de la COFETEL.

²⁷ A la fecha, conforme información de la resolución de COFETEL del 2 de julio de 2002, identificada como CFT/D04/AGIT/DGPTF/713/02, existen 397 ASL en el país y **sólo 198 disponen de interconexión y prescripción.**

²⁸ Circular 1/1999 de la Comisión del Mercado de las Telecomunicaciones sobre la implantación de la preasignación de operador por los operadores dominantes en el mercado de redes públicas de telecomunicación fijas, del 11 de noviembre de 1999.

Una situación particular es el caso de Reino Unido, donde British Telecom determinó que la **prescripción se hace obligatoria únicamente para el operador con poder sustancial**, mientras que el resto de los proveedores de acceso, pueden optar por ofrecer esta funcionalidad en forma voluntaria a sus usuarios.

III. CONCLUSIONES

1. Mantener la exención a la prescripción para los concesionarios de SLF entrantes, **no limita al usuario**, ya que cuenta con diversos sustitutos del servicio en diferentes grados, a precios muy bajos, **lo cual ha propiciado menor interés en la prescripción**.

En adición, el usuario cuenta con atractivas ofertas integrales de parte de los concesionarios de SLF entrantes, por lo que la demanda de manera independiente del servicio de LD por parte de otro concesionario, **ya no resulta tan relevante** para los usuarios y su oferta individualizada no le supone ningún beneficio práctico o económico.

2. Mantener la exención a la prescripción **no restringe la competencia**, porque **los concesionarios de SLF que han sido exentados no poseen poder sustancial de mercado** ni tienen capacidad para fijar tarifas elevadas o no competitivas, ya que con ello perderían inmediatamente a sus actuales usuarios y les retaría competitividad para atraer a nuevos.

Telmex ha estado recuperando la concentración en la prestación del servicio de LD²⁹ por aspectos y fallas relacionadas con la regulación, por lo que de eliminarse la excepción que pretende el Anteproyecto, sólo **se contribuiría a incrementar dicha concentración**, en perjuicio de los usuarios, al perder los beneficios de las diferentes opciones, así como la reducción tarifaria y diversidad de ofertas.

3. Eliminar la exención a la que se refiere el Anteproyecto, **generarían costos importantes superiores a los beneficios**, por lo siguiente:
 - i. No se otorgará mayores beneficios a los usuarios, ya que es mínimo el supuesto beneficio que obtendrían derivado de la posibilidad de elegir a otros concesionario de LD, en relación con el futuro, cuando no exista la oportunidad de obtener más reducciones en sus tarifas en los servicios, en virtud de que los usuarios o los concesionarios entrantes de SLF, deberán absorber el aumento de los costos de implantar la prescripción, los cuales son muy significativos por el tamaño de las redes.
 - ii. Habría un crecimiento exponencial e innecesario en los enlaces de interconexión entre las redes, que incrementaría los costos, o en su defecto, de utilizar la alternativa del tráfico en tránsito, se tendría una nueva desventaja respecto a la estructura de costos de Telmex y además se incrementaría la concentración por parte del mismo.

²⁹ Conforme a las estadísticas anuales de COFETEL y los Reportes de Telmex.

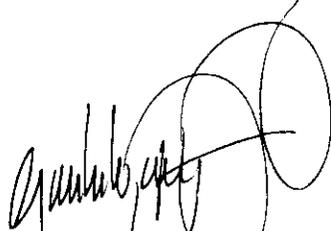
- iii. Se estaría imponiendo costos adicionales no equitativos a los concesionarios entrantes del SLF, propiciando efectos contraproducentes a la sana competencia, así como generando costos mayores a los beneficios esperados, sin lograr el máximo beneficio o utilidad para la sociedad, lo cual atenta contra el interés público.

Por lo antes expuesto, los concesionarios de SLF y/o de LD que suscriben el presente escrito, sostienen que **mantener la excepción del servicio de prescripción para los concesionarios de SLF a que se refiere el Anteproyecto debe considerarse como un asunto de interés público que debe regir el presente asunto como norma y principio básico.**

En consecuencia, **la condición de la excepción debe permanecer hasta en tanto el concesionario respectivo, no alcance el 25% de participación de mercado o sus tarifas de LD no se presten en condiciones satisfactorias de competencia, tal y como antes lo estableció la COFETEL.**

Por lo anterior, se considera que la COFEMER cuenta con todos los elementos necesarios para que emita el dictamen final a favor del Anteproyecto de COFETEL, ya que con ello y la implantación de la Resolución en él contenida, se **generará un ambiente de mayor certidumbre y competencia, en beneficio del mercado de SLF y de LD, redituando finalmente, en mayores beneficios de opciones, diversidad, calidad y precios para el usuario.**

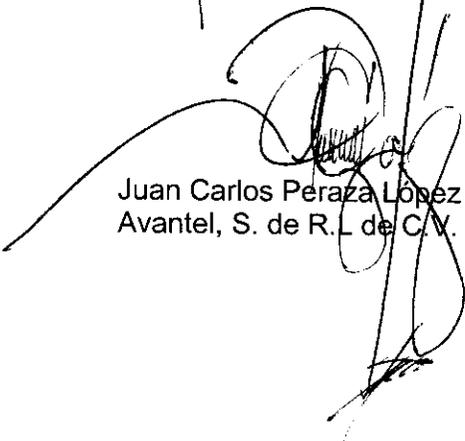
Atentamente,



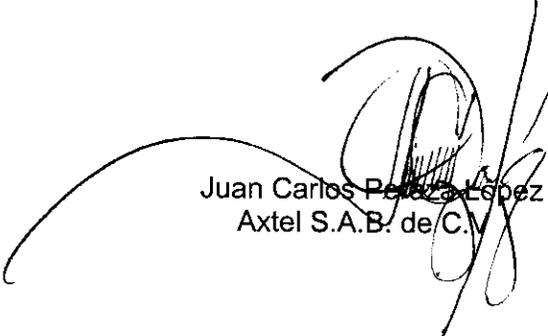
Ricardo García de Quevedo Ponce
Alestra, S. de R.L. de C.V.



Jorge Halvas Begovich
Maxcom Telecomunicaciones,
S.A. de C.V.



Juan Carlos Peraza López
Avantel, S. de R.L. de C.V.



Juan Carlos Peraza López
Axtel S.A.B. de C.V.

Asunto: Argumentos en favor del Anteproyecto de Resolución de la COFETEL sobre excepción de la prescripción del operador de LD a concesionarios entrantes del servicio local fijo.

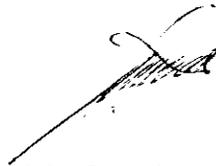
Atentamente,



Juan Antonio González Cruz
Megacable Comunicaciones de
México, S.A. de C.V



Gabriela Gallegos Orozco
Protel I-Next, S.A. de C.V.



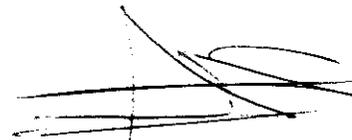
Andrés González Galicia
Unión Telefónica Nacional,
S.A. de C.V.



Claudia Dávila Pulido
Corporación de Telecomunicaciones
Regionales, S.A. de C.V.



Andrés Maldonado Aguilera
G Tel Comunicación, S.A. de C.V



Adrián Moreno Rico
Marcatel Com. S.A. de C.V.

c.c.p. Lic. María Fernanda Casanueva de Diego, Oficial Mayor, SCT.
Dr. Eduardo Pérez Motta, Presidente de la COFECO.
Arq. Héctor Osuna Jaime, Presidente de la COFETEL.
Lic. Salvador Apodaca Sarabia, Dir. Gral. de Mercados Regulados, COFECO.
Lic. José Oscar Vega Marín, Titular Unidad Prospectiva y Regulación, COFETEL.
Lic. David Quezada Bonilla, Coordinador General, COFEMER.