

	DOCUMENTO	N° 628-GPRC/2011 Página: 1 de 140
	INFORME	

A	:	Gerencia General
ASUNTO	:	<b>Procedimiento para la Fijación de Cargos de Interconexión Tope por Acceso a Plataforma de Pago / Aprobación</b>
REFERENCIA	:	EXPEDIENTE N° 00002-2009-CD-GPR/IX
FECHA	:	Lima, 04 de Noviembre de 2011

## TABLA DE CONTENIDOS

<b>I. RESUMEN EJECUTIVO.....</b>	<b>4</b>
<b>II. ANTECEDENTES.....</b>	<b>7</b>
<b>III. CARGOS PROPUESTOS POR LOS OPERADORES.....</b>	<b>12</b>
<b>IV. PROPUESTA REGULATORIA PUBLICADA PARA COMENTARIOS.....</b>	<b>13</b>
<b>V. COMENTARIOS A LA PROPUESTA PUBLICADA POR EL OSIPTEL.....</b>	<b>15</b>
V.1. OPERADORES QUE FORMULARON COMENTARIOS.....	15
V.2. TEMAS PLANTEADOS EN LOS COMENTARIOS RECIBIDOS.....	16
V.3. RESUMEN DE LOS COMENTARIOS FORMULADOS.....	18
V.3.1. <i>Comentarios Generales</i> .....	18
V.3.2. <i>Comentarios sobre los Modelos de Costos</i> .....	31
<b>VI. POSICIÓN DEL OSIPTEL SOBRE LOS COMENTARIOS A LA PROPUESTA PUBLICADA.....</b>	<b>37</b>
VI.1. COMENTARIOS GENERALES.....	37
VI.1.1. <i>Sobre el proceso regulatorio</i> .....	37
VI.1.2. <i>Sobre el componente variable del cargo</i> .....	48
VI.1.3. <i>Sobre el componente fijo del cargo</i> .....	50
VI.2. COMENTARIOS SOBRE LOS MODELOS DE COSTOS.....	54
VI.2.1. <i>Sobre el Modelo de Costos de América Móvil</i> .....	54
VI.2.2. <i>Sobre el Modelo de Costos de Nextel</i> .....	59
VI.2.3. <i>Sobre el Modelo de Costos de Telefónica del Perú</i> .....	59
VI.2.4. <i>Sobre el Modelo de Costos de Telefónica Móviles</i> .....	70
<b>VII. MODIFICACIONES REALIZADAS A LA PROPUESTA PUBLICADA POR EL OSIPTEL.....</b>	<b>73</b>
VII.1. MODIFICACIONES AL PRECIARIO DE REFERENCIA.....	73
VII.2. MODIFICACIONES AL MODELO DE COSTOS UTILIZADO PARA ESTABLECER EL CARGO DE AMÉRICA MÓVIL.....	77
VII.2.1. <i>Actualización de Preciario de Referencia</i> .....	77
VII.3. MODIFICACIONES AL MODELO DE COSTOS UTILIZADO PARA ESTABLECER EL CARGO DE TELEFÓNICA DEL PERÚ.....	77
VII.3.1. <i>Actualización de Preciario de Referencia</i> .....	77
VII.4. MODIFICACIONES AL MODELO DE COSTOS UTILIZADO PARA ESTABLECER EL CARGO DE TELEFÓNICA MÓVILES.....	77
VII.4.1. <i>Actualización de Preciario de Referencia</i> .....	77
VII.5. MODIFICACIONES AL MODELO DE COSTOS UTILIZADO PARA ESTABLECER EL CARGO DE NEXTEL.....	77
VII.5.1. <i>Actualización de Preciario de Referencia</i> .....	77
<b>VIII. RESULTADOS OBTENIDOS.....</b>	<b>78</b>
<b>IX. RECOMENDACIÓN.....</b>	<b>81</b>
<b>ANEXO I: MATRIZ DE COMENTARIOS.....</b>	<b>82</b>
<b>ANEXO II: INTERVENCIONES EN LA AUDIENCIA PÚBLICA.....</b>	<b>138</b>

**LISTA DE TABLAS**

Tabla Nº 1.- Cargos propuestos por los operadores.....	12
Tabla Nº 2.- Cargos de Interconexión Tope publicados para comentarios .....	13
Tabla Nº 3.- Cargos Diferenciados publicados para comentarios diferenciados.....	13
Tabla Nº 4.- Cargos Tope publicados para comentarios, aplicables a operadores que no presentaron propuesta de cargo tope .....	14
Tabla Nº 5.- Costos no relacionados con la prestación en la propuesta de América Móvil .....	56
Tabla Nº 6.- Tratamiento aplicado a rubros de “gastos operacionales” de América Móvil .....	58
Tabla Nº 7.- Promedio de comisión por distribución de tarjetas físicas.....	66
Tabla Nº 8.- Inversiones totales referenciales para operadores móviles y fijos, ajustadas al año 2009 .....	74
Tabla Nº 9.- Gastos en operación, mantenimiento y soporte totales referenciales para operadores móviles y fijos, ajustados al año 2009 .....	75
Tabla Nº 10.- Consolidado de costos de referencia para operadores móviles.....	76
Tabla Nº 11.- Capacidades de procesamiento de un módulo de plataforma para operadores móviles.....	76
Tabla Nº 12.- Consolidado de costos de referencia para operadores fijos .....	76
Tabla Nº 13.- Capacidades de procesamiento de un módulo de plataforma.....	76
Tabla Nº 14.- Cargos de Interconexión Tope por Acceso a Plataforma de Pago .....	78
Tabla Nº 15.- Cargos de Interconexión Tope aplicables a operadores que no presentaron propuesta.....	79
Tabla Nº 16.- Cargos Diferenciados para operadores que presentaron propuestas.....	79

**LISTA DE GRÁFICOS**

Gráfico Nº 1.- Inconsistencia entre las Propuestas de los Operadores y los Cargos que vienen aplicando en sus Acuerdos de Interconexión .....	44
Gráfico Nº 2.- Cargos Propuestos por los Operadores versus las Tarifas On-Net (Desde Abonados Prepago O Con Tarjeta Prepago) .....	45
Gráfico Nº 3.- Comparación entre las Propuestas Originales de los Operadores y las Propuestas luego de la depuración de los Costos No Relacionados con la prestación .....	56
Gráfico Nº 4.- Comparación de Cargos Propuestos por los Operadores, Cargos Vigentes y Cargos Publicados para Comentarios .....	57

	DOCUMENTO	Nº 628-GPRC/2011 Página: 4 de 140
	INFORME	

## I. RESUMEN EJECUTIVO.

1. En concordancia con el marco normativo de interconexión, el “Cargo de Interconexión Tope por Acceso a la Plataforma de Pago” es aplicable a toda comunicación que utiliza la plataforma de pago de un operador y cuya tarifa es establecida por otro operador, en los términos señalados en sus contratos o mandatos de interconexión, pudiéndose acordar cargos menores al cargo de interconexión tope que establezca el OSIPTEL para dicha prestación.
2. De acuerdo a lo establecido por la regulación de cargos de interconexión tope, respecto de la facultad del OSIPTEL de regular facilidades esenciales cuando existan problemas de mercado y necesidades en la industria, en Enero de 2010 se dio inicio al procedimiento de fijación de los cargos de interconexión tope por acceso a la plataforma de pago, otorgándose a los operadores, el plazo correspondiente para la presentación de propuestas de cargo y los modelos de costos respectivos.
3. El 21 de Enero de 2011 el OSIPTEL publicó la Resolución de Consejo Directivo Nº 011-2011-CD/OSIPTEL mediante la cual se dispuso la publicación, para comentarios, del Proyecto de Resolución mediante el cual se establecerán los cargos de interconexión tope por acceso a plataforma de pago. Asimismo, se convocó a Audiencia Pública para el día 28 de Marzo de 2011.
4. En atención a los comentarios evaluados y las modificaciones realizadas a la propuesta publicada para comentarios, el OSIPTEL consideró conveniente la realización de una nueva publicación, para comentarios, del Proyecto de Resolución mediante el cual se establecerán los cargos de interconexión tope por acceso a plataforma de pago, lo que se llevó a cabo el 28 de Julio de 2011, mediante la publicación de la Resolución de Consejo Directivo Nº 098-2011-CD/OSIPTEL.
5. Posteriormente, mediante Resolución de Consejo Directivo Nº 111-2011-CD/OSIPTEL, se dispuso ampliar el plazo para comentarios a la nueva propuesta del OSIPTEL, convocándose a Audiencia Pública para el día 21 de Setiembre de 2011.

6. El OSIPTEL ha revisado y analizado las diferentes opiniones vertidas por los interesados, en función a cuyo resultado se ha elaborado el presente informe conteniendo el valor de los cargos de interconexión tope por acceso a plataforma de pago a ser aprobados.
7. Tomando en cuenta las diferencias existentes entre las estructuras de costos de las plataformas de pago de los operadores involucrados en la presente regulación, se han establecido los siguientes cargos de interconexión tope:

**Cargos de Interconexión Tope por Operador**

Operador	Cargo de Interconexión Tope por Acceso a la Plataforma de Pago	
	Componente Fijo (US\$ por minuto, sin incluir IGV)	Componente Variable (%)
América Móvil Perú S.A.C.	0.0014	10.11%
Nextel del Perú S.A.	0.0021	12.20%
Telefónica Móviles S.A.	0.0017	9.22%
Telefónica del Perú S.A.A.	0.0046	12.00%
Americatel Perú S.A.	0.0027	12.00%

8. Para aquellos operadores distintos a los indicados en el numeral anterior, los cargos de interconexión tope serán los siguientes:

**Cargos de Interconexión Tope por Acceso a plataforma de Pago para otros operadores**

Operadores que no presentaron propuesta de cargo tope	Cargos de Interconexión Tope por Acceso a la Plataforma de Pago	
	Componente Fijo (US\$ por minuto, sin incluir IGV)	Componente Variable (%)
Eventual operador entrante del servicio público móvil	0.0021	12.20%
Resto de operadores que provean acceso a sus plataformas de pago	0.0027	12.00%

9. Los cargos de interconexión tope diferenciados por el acceso a la plataforma de pago, de acuerdo a las Resoluciones de Consejo Directivo N° 005-2010-CD/OSIPTEL y N° 038-2010-CD/OSIPTEL, se establecen para los operadores que actualmente están brindando el servicio. Dichos cargos de interconexión tope diferenciados son los siguientes:

**Cargos de Interconexión Tope Diferenciados por Acceso a Plataforma de Pago**

Cargos de Interconexión Diferenciados	Cargos Urbanos		Cargos Rurales	
	Componente Fijo (US\$ por minuto, sin IGV)	Componente Variable (%)	Componente Fijo (US\$ por minuto, sin IGV)	Componente Variable (%)
<b>América Móvil</b>	0.00140	10.11%	0.00044	10.11%
<b>Nextel</b>	0.00210	12.20%	0.00067	12.20%
<b>Telefónica Móviles</b>	0.00170	9.22%	0.00054	9.22%
<b>Telefónica del Perú</b>	0.00462	12.00%	0.00146	12.00%

10. Con relación a los efectos de la regulación, el OSIPTEL considera que la fijación de los cargos de interconexión tope por acceso a la plataforma de pago, orientados a costo económico eficiente de provisión, tendrá un considerable impacto en las tarifas a los usuarios finales, principalmente en los casos de las comunicaciones hacia líneas del servicio de telefonía fija en áreas rurales y lugares de preferente interés social, donde la actual participación del referido cargo en la tarifa final al usuario es bastante alta.

	DOCUMENTO	N° 628-GPRC/2011 Página: 7 de 140
	INFORME	

## II. ANTECEDENTES.

Una de las principales funciones del OSIPTEL, en el marco de la generación de medidas regulatorias orientadas a generar un mayor bienestar en los usuarios, a través de una mayor expansión de los servicios públicos de telecomunicaciones en el Perú, es la regulación de ciertas variables que tienen un significativo impacto en el desempeño del mercado, y por ende en la tarifa final a los usuarios. Este es el caso de los cargos de interconexión que deben pagarse entre operadores, cuya regulación cumple un rol fundamental en la expansión de los servicios públicos de telecomunicaciones a nivel nacional.

En efecto, de acuerdo a lo establecido en el inciso g) del Artículo 8° de la Ley N° 26285, el OSIPTEL tiene asignadas, entre otras, las funciones relacionadas con la interconexión de servicios en sus aspectos técnicos y económicos.

El Texto Único Ordenado de las Normas de Interconexión, aprobado mediante Resolución de Consejo Directivo N° 043-2003-CD/OSIPTEL, publicado el 07 de Junio de 2003 y sus modificatorias (en adelante, TUO de las Normas de Interconexión) define los conceptos básicos involucrados en la interconexión de redes de telecomunicaciones, y establece las reglas técnicas, económicas y legales a las cuales deberán sujetarse: a) los contratos de interconexión que se celebren entre operadores de servicios públicos de telecomunicaciones; y, b) los pronunciamientos sobre interconexión que emita el OSIPTEL.

El inciso 1) del Artículo 4° de los “Lineamientos para Desarrollar y Consolidar la Competencia y la Expansión de los Servicios Públicos de Telecomunicaciones en el Perú” (en adelante, Lineamientos), aprobados por Decreto Supremo N° 003-2007-MTC, publicado en el Diario Oficial El Peruano el 02 de Febrero de 2007, reconoce que corresponde al OSIPTEL regular los cargos de interconexión y establecer el alcance de dicha regulación, así como el detalle del mecanismo específico a ser implementado, de acuerdo con las características, la problemática de cada mercado y las necesidades de desarrollo de la industria.

Asimismo, mediante Resolución de Consejo Directivo N° 123-2003-CD/OSIPTEL, publicada el 25 de Diciembre de 2003, se aprobó el “Procedimiento para la Fijación o Revisión de Cargos de Interconexión Tope” (en adelante, Procedimiento), el que señala entre otros que, un Inicio de

	DOCUMENTO	N° 628-GPRC/2011 Página: 8 de 140
	INFORME	

Procedimiento para la fijación de cargos de interconexión tope puede ser promovido de oficio por parte del OSIPTEL, o a solicitud de los operadores.

De otro lado, el Artículo 6º del TUO de las Normas de Interconexión establece que para los fines de interconexión, y teniendo en cuenta los Acuerdos de la Organización Mundial de Comercio, una red o servicio pueden ser desagregados en instalaciones esenciales. Al respecto, dicha norma señala que se entiende por instalación esencial a toda parte de una red o un servicio público de transporte de telecomunicaciones que (i) sea suministrada exclusivamente o de manera predominante por un solo proveedor o por un número limitado de proveedores; y (ii) cuya sustitución con miras al suministro de un servicio no sea factible en lo económico o en lo técnico.

Es así que, después de evaluar la información proporcionada por los concesionarios en respuesta a los requerimientos realizados, y de analizar los indicios identificados por el OSIPTEL, este organismo, mediante Resolución de Consejo Directivo N° 076-2009-CD/OSIPTEL publicada en el Diario Oficial El Peruano el 08 de Enero de 2010, dispuso dar inicio al procedimiento de oficio para el establecimiento del “cargo de interconexión tope por acceso a la plataforma de pago”, en virtud de lo establecido por el Artículo 7º del Procedimiento. Cabe indicar que Telefónica Móviles S.A. presentó un recurso de reconsideración contra la referida resolución, el cual fue declarado improcedente mediante Resolución N° 020-2010-CD/OSIPTEL.

Complementariamente, mediante Resolución de Consejo Directivo N° 002-2010-CD/OSIPTEL publicada en el Diario Oficial El Peruano el 30 de Enero de 2010, el OSIPTEL aprobó el “Reglamento del Sistema de Llamada por Llamada en el servicio portador de larga distancia, aplicable a los usuarios de los Servicios Públicos Móviles”, el cual en su artículo 17º señala que, *“el acceso a la plataforma prepago constituye una instalación esencial de responsabilidad de los concesionarios móviles, respecto de las comunicaciones de larga distancia originadas en sus redes que hagan uso de su plataforma prepago (...)”*.

La Resolución N° 076-2009-CD/OSIPTEL otorgó a los operadores que proveen acceso a su plataforma de pago a terceros operadores, un plazo máximo de cincuenta (50) días hábiles para la presentación de sus propuestas de cargo de interconexión tope por acceso a sus plataformas de pago, conjuntamente con el estudio de costos correspondiente que incluya el sustento técnico-económico. Posteriormente, a solicitud de los operadores, mediante Resolución N° 030-

	DOCUMENTO	N° 628-GPRC/2011 Página: 9 de 140
	INFORME	

2010-PD/OSIPTEL y Resolución N° 060-2010-PD/OSIPTEL, se amplió el referido plazo en cincuenta (50) días hábiles adicionales.

De esta manera, Americatel Perú S.A. (en adelante, Americatel) mediante carta C.241-2010-GAR recibida el 18 de Mayo de 2010, América Móvil Perú S.A.C. (en adelante, América Móvil) mediante carta DMR/CE/N° 500/10 recibida el 01 de Junio de 2010, Telefónica del Perú S.A.A. (en adelante, Telefónica del Perú) mediante carta DR-107-C-0766/CM-10 recibida el 01 de junio de 2010, Telefónica Móviles S.A. (en adelante, Telefónica Móviles) mediante carta TM-925-A-161-10 recibida el 01 de Junio de 2010 y Nextel del Perú S.A. (en adelante, Nextel) mediante carta CGR 1339/10 recibida el 02 de Junio de 2010, presentaron al OSIPTEL sus propuestas de cargos de interconexión tope por acceso a sus plataformas de pago, conjuntamente con los estudios de costos correspondientes.

Cabe indicar que, en el proceso de evaluación de dichas propuestas de cargos de interconexión tope remitidas al OSIPTEL y de los modelos de costos correspondientes, se identificaron diversos aspectos que requerían el sustento, aclaración y ampliación de información por parte de los citados operadores, en atención a lo cual se realizaron los requerimientos de información correspondientes. Dichos operadores solicitaron ampliaciones del plazo otorgado para atender dichos requerimientos, argumentando que resultaba necesaria para concluir con la recopilación y análisis de la información solicitada, ampliaciones que les fueron otorgadas.

Es importante señalar que los requerimientos de información que se mencionan en el párrafo anterior constituían un insumo esencial para la culminación del análisis de las propuestas de cargos de interconexión tope remitidos por los operadores, en virtud de lo cual, mediante Resolución N° 112-2010-PD/OSIPTEL se amplió en noventa (90) días hábiles, el plazo establecido para que el OSIPTEL evalúe las propuestas presentadas y publique para recibir comentarios, su propuesta de cargo de interconexión tope por acceso a la plataforma de pago,. Dicho plazo se empezó a computar a partir del 02 de Setiembre de 2010.

Luego de revisar la información remitida por los operadores en atención a los requerimientos señalados, se determinó que no toda la información entregada había considerado el nivel de detalle requerido para la adecuada evaluación de los modelos de costos, razón por la cual, se solicitó a los operadores que presentaron propuestas, remitir los detalles de información requeridos. Los operadores solicitaron la ampliación de los plazos otorgados, para concluir con

	DOCUMENTO	Nº 628-GPRC/2011 Página: 10 de 140
	INFORME	

la recopilación de la información solicitada. Dichas solicitudes de ampliación fueron evaluadas y atendidas según la complejidad de la información requerida.

En virtud de lo señalado en el párrafo anterior, mediante Resolución Nº 152-2010-PD/OSIPTEL se amplió adicionalmente en quince (15) días hábiles, el plazo establecido en el numeral 2 del artículo 7º del Procedimiento para que el OSIPTEL publique para comentarios, su propuesta de cargo de interconexión tope por acceso a la plataforma de pago. Dicho plazo se empezó a computar a partir del 01 de Diciembre de 2010.

Mediante Resolución de Consejo Directivo Nº 011-2011-CD/OSIPTEL, publicada en el Diario Oficial El Peruano el 21 de Enero de 2011, se dispuso la publicación para comentarios, del Proyecto de Resolución mediante el cual se establecerán los cargos de interconexión tope por acceso a plataforma de pago, conjuntamente con su Exposición de Motivos. Dicha resolución otorgó un plazo de treinta (30) días calendario para que los interesados remitan por escrito sus comentarios y convocó a Audiencia Pública para el día 25 de Febrero de 2011. La propuesta publicada estuvo sustentada en el Informe Nº 768-GPRC/2010, publicado en la página web del OSIPTEL.

Por medio de la comunicación múltiple C.032-CC/2011 remitida el 19 de Enero de 2011, se notificó a los operadores, la Resolución de Consejo Directivo Nº 011-2011-CD/OSIPTEL conjuntamente con la información relevante para el análisis del proyecto y la presentación de los comentarios que estimasen conveniente.

El 04 de Febrero de 2011 Telefónica Móviles solicitó un plazo de treinta (30) días calendario adicional al plazo otorgado por la Resolución de Consejo Directivo Nº 011-2011-CD/OSIPTEL, ratificando su pedido el 08 de Febrero de 2011, pero solicitando un plazo de cincuenta (50) días calendario adicional al plazo mencionado. Por su parte, el 07 de Febrero de 2011, Telefónica del Perú solicitó un plazo de cincuenta (50) días calendario, adicionales al plazo otorgado.

Considerando la importancia de que los operadores puedan realizar la revisión adecuada del Informe Sustentatorio y los modelos de costos que les fueron notificados por el OSIPTEL, se consideró pertinente otorgar un plazo adicional para la formulación de comentarios al proyecto publicado, teniendo en cuenta que el presente procedimiento constituye una regulación muy importante para el mercado. Por tal motivo, mediante Resolución de Consejo Directivo Nº 017-2011-CD/OSIPTEL se otorgó un plazo de treinta (30) días calendario para que los

	DOCUMENTO	N° 628-GPRC/2011 Página: 11 de 140
	INFORME	

interesados remitan por escrito sus comentarios y se modificó la fecha de la Audiencia Pública para el día 28 de Marzo de 2011.

El día 28 de Marzo de 2011 se llevó a cabo la Audiencia Pública descentralizada y simultánea en las ciudades de Lima, Trujillo, Arequipa y Ayacucho. En dicha Audiencia participaron con sus exposiciones, además del OSIPTEL, los operadores Americatel, América Móvil, Nextel, Telefónica Móviles y Telefónica del Perú, contándose también con las intervenciones orales de algunos asistentes.

En atención a los comentarios evaluados y las modificaciones realizadas a la propuesta publicada para comentarios, el OSIPTEL consideró conveniente la realización de una nueva publicación, para comentarios, del Proyecto de Resolución mediante el cual se establecerán los cargos de interconexión tope por acceso a plataforma de pago, lo que se llevó a cabo el 28 de Julio de 2011, mediante la publicación de la Resolución de Consejo Directivo N° 098-2011-CD/OSIPTEL.

A pedido de los operadores, quienes solicitaron una extensión del plazo para la remisión de comentarios, mediante Resolución de Consejo Directivo N° 111-2011-CD/OSIPTEL, se dispuso ampliar el plazo para comentarios a la nueva propuesta del OSIPTEL, convocándose a Audiencia Pública en la ciudad de Lima, para el día 21 de Setiembre de 2011.

Luego de la revisión y análisis de los comentarios formulados al proyecto publicado, se ha elaborado el presente informe con la propuesta del regulador, respecto de los valores y la forma de aplicación de los cargos de interconexión tope por acceso a la plataforma de pago.

### III. CARGOS PROPUESTOS POR LOS OPERADORES.

Los valores para el cargo de interconexión tope por acceso a plataforma de pago, propuestos por los operadores fueron los siguientes:

**Tabla N° 1.- Cargos propuestos por los operadores**

Operador	Propuesta
<b>América Móvil</b>	
Componente Fijo (US\$ por min. sin IGV)	0.2738
Componente Variable*	10.11%
<b>Americatel **</b>	
Componente Fijo (US\$ por min. sin IGV)	SIN TARJETAS: 0.0025 CON TARJETAS: 0.0234
Componente Variable*	-----
<b>Nextel **</b>	
Componente Fijo (US\$ por min. sin IGV)	0.2571
Componente Variable*	-----
<b>Telefónica del Perú</b>	
Componente Fijo (US\$ por min. sin IGV)	0.0206
Componente Variable*	32.73%
<b>Telefónica Móviles</b>	
Componente Fijo (US\$ por min. sin IGV)	0.0330
Componente Variable*	20.40%

Notas:

\* Porcentaje de los ingresos por las llamadas del otro operador.

\*\* Presentaron propuestas de cargo sólo como un componente fijo por minuto.

Fuente: Modelos de costos de los operadores.

El detalle de los modelos de costos y de las propuestas de cargos formulados por los operadores antes indicados, se encuentra descrito en el Informe N° 768-GPRC/2010 que sustentó la propuesta del OSIPTEL, publicada para comentarios mediante la Resolución de Consejo Directivo N° 011-2011-CD/OSIPTEL.

Cabe hacer notar que actualmente los operadores móviles vienen cobrando US\$ 0.12 por este concepto, en tanto que el operador fijo Telefónica del Perú viene cobrando S/. 0.593 a operadores urbanos y S/. 0.217 a operadores rurales.

#### IV. PROPUESTA REGULATORIA PUBLICADA PARA COMENTARIOS.

Mediante la Resolución de Consejo Directivo N° 098-2011-CD/OSIPTEL se publicaron para comentarios, los siguientes **cargos de interconexión tope por acceso a la plataforma de pago**:

**Tabla N° 2.- Cargos de Interconexión Tope publicados para comentarios**

Operador que presentó propuesta	Cargo de Acceso a la Plataforma de Pago propuesto por el OSIPTEL	
	Componente fijo (US\$ por minuto, sin incluir IGV)	Componente variable* (%)
América Móvil	0.0014	10.11%
Nextel	0.0021	12.20%
Telefónica Móviles	0.0017	9.22%
Telefónica del Perú	0.0043	12.00%
Americatel	0.0027	12.00%

Nota:

\* Porcentaje a aplicar al monto de las comunicaciones cursadas a través de la tarjeta.

Los cargos de interconexión diferenciados por acceso a la plataforma de pago que corresponde establecer en virtud de las Resoluciones de Consejo Directivo N° 005-2010-CD/OSIPTEL y N° 038-2010-CD/OSIPTEL, publicados para comentarios, son los que se muestran en la Tabla N° 3.

**Tabla N° 3.- Cargos Diferenciados publicados para comentarios diferenciados**

Cargos de Interconexión Diferenciados	Cargos Urbanos		Cargos Rurales	
	Componente Fijo (US\$ por minuto, sin IGV)	Componente Variable (%)	Componente Fijo (US\$ por minuto, sin IGV)	Componente Variable (%)
América Móvil	0.00140	10.11%	0.00044	10.11%
Nextel	0.00210	12.20%	0.00067	12.20%
Telefónica Móviles	0.00170	9.22%	0.00054	9.22%
Telefónica del Perú	0.00432	12.00%	0.00137	12.00%

Nota:

\* Porcentaje a aplicar al monto de las comunicaciones cursadas a través de la tarjeta.

Asimismo, los cargos de interconexión tope por acceso a la plataforma de pago para operadores distintos a los que presentaron propuestas de cargo tope y que provean acceso a sus plataformas de pago a terceros operadores, se muestran en la siguiente tabla:

**Tabla Nº 4.- Cargos Tope publicados para comentarios, aplicables a operadores que no presentaron propuesta de cargo tope**

Operadores que no presentaron propuestas de Cargo Tope	Cargos de Interconexión Tope por Acceso a la Plataforma de Pago	
	Componente fijo (US\$ por minuto, sin incluir IGV)	Componente variable (%)
Eventual Operador del Servicio Público Móvil Entrante	0.0021	12.20%
Resto de Operadores que provean Acceso a sus Plataformas de Pago	0.0027	12.00%

Asimismo, en la publicación para comentarios se dispuso las reglas a que se sujetarían los cargos de interconexión tope por acceso a la plataforma de pago. Estas reglas son las siguientes:

- El cargo por acceso a la plataforma de pago será liquidado en aquellas comunicaciones en donde un operador provee el acceso a la plataforma de pago y es otro quien establece la tarifa para dicha comunicación.
- El cargo por acceso a la plataforma de pago está compuesto tanto por un componente fijo, por minuto de comunicación cursada; y por un componente variable, en función a los ingresos por las comunicaciones cursadas.
- El componente fijo del cargo de interconexión tope es por minuto, tasado al segundo, y está expresado en dólares corrientes de los Estados Unidos de América y no incluye el Impuesto General a las Ventas.
- El componente variable del cargo de interconexión tope corresponde a un porcentaje de los ingresos del operador que solicita el acceso a la plataforma de pago, sin incluir el Impuesto General a las Ventas; y que se derivan de las comunicaciones cursadas a través de tarjetas de pago.

Finalmente se estableció que el OSIPTEL podrá revisar los cargos de interconexión tope por acceso a la plataforma de pago, de acuerdo con la normativa vigente.

	DOCUMENTO	Nº 628-GPRC/2011 Página: 15 de 140
	INFORME	

## V. COMENTARIOS A LA PROPUESTA PUBLICADA POR EL OSIPTEL.

En la presente sección se resumen los principales temas comentados por los interesados, a la propuesta de cargos publicada por el OSIPTEL.

### V.1. OPERADORES QUE FORMULARON COMENTARIOS.

De acuerdo con lo establecido por la normativa de cargos de interconexión, en la Resolución de Consejo Directivo Nº 098-2011-CD/OСИPTEL se estableció un plazo para comentarios, el que fue ampliado a solicitud de los operadores, mediante la Resolución de Presidencia Nº 111-2011-CD/OСИPTEL. El plazo total otorgado para la remisión de comentarios por escrito se cumplió el 16 de Setiembre de 2011.

Las comunicaciones con comentarios a la propuesta publicada por el OSIPTEL, recibidas dentro del plazo estipulado son:

- Americatel
  - Comunicación c.414 2011 GAR, recibida el 15 de Setiembre de 2011.
- América Móvil
  - Comunicación DMR/CE/Nº 1010/11, recibida el 16 de Setiembre de 2011.
- Telefónica del Perú
  - Comunicación DR 107 C 1368/CM 11, recibida el 16 de Setiembre de 2011.
- Telefónica Móviles
  - Comunicación TM 925 A 441 11, recibida el 16 de Setiembre de 2011.
- Gilat To Home Peru S.A. (en adelante "Gilat").
  - Correo electrónico registrado el 26 de Agosto de 2011.
- Telmex Perú S.A. (en adelante "Telmex")
  - Comunicación C.362 DJR/2011, recibida el 16 de Setiembre de 2011.

	DOCUMENTO	N° 628-GPRC/2011 Página: 16 de 140
	INFORME	

Las comunicaciones con comentarios a la propuesta publicada por el OSIPTEL, recibidas fuera del plazo estipulado (extemporáneos) son:

- Nextel
  - Comunicación CGR 3239/11, recibida el 19 de Septiembre de 2011.
- Convergía Perú S.A. (en adelante “Convergía”)
  - Correo electrónico registrado el 22 de Septiembre de 2011.
- Americatel
  - Comunicación c. 426 2011 GAR, recibida el 21 de septiembre de 2011, conteniendo precisiones a sus observaciones sobre la publicidad como costo no incremental o compartido.
- Gilat
  - Comunicación C.279-GL/2011, recibida el 26 de septiembre de 2011, conteniendo comentarios adicionales.

La evaluación realizada por el OSIPTEL corresponde a aquellos temas tratados a lo largo de este proceso regulatorio, como aquellos planteados por los operadores dentro de los plazos otorgados para la remisión de los comentarios y en la Audiencia Pública realizada.

## **V.2. TEMAS PLANTEADOS EN LOS COMENTARIOS RECIBIDOS.**

Los comentarios recibidos han sido clasificados por temas para una mejor comprensión, análisis y respuesta.

### **A. Comentarios Generales.**

- a. Sobre el proceso regulatorio:
  - La plataforma de pago como facilidad esencial.
  - Inclusión de los operadores fijos en el ámbito del cargo.

	DOCUMENTO	Nº 628-GPRC/2011 Página: 17 de 140
	INFORME	

- Existencia de posibles distorsiones en el mercado (economías de escala y fomento de la competencia).
- Precisión de sanciones en la resolución de fijación de cargos.
- Rapidez en la emisión final de la resolución y sobrecosto derivado.
- Modelo de empresa eficiente y la no aplicación de un cargo por operador.
- Subsidio de operadores rurales a favor de los operadores móviles.
- Generación de desincentivos.

b. Sobre el componente variable del cargo:

- Inclusión de bonos, descuentos y/o comisiones de incentivo adicionales por distribución de tarjetas de pago.
- Diferenciación del componente variable del cargo propuesto por el OSIPTEL.
- Futuras variaciones en el componente variable por tarjetas virtuales y tarjetas físicas.
- Uso de costos reales en el componente variable.

c. Sobre el componente fijo del cargo:

- Inclusión de gastos minoristas (*retail*): Publicidad y Post-venta Presencial.
- Empleo del tráfico facturado y no del tráfico cursado.

**B. Comentarios sobre los Modelos de Costos.**

a. Comentarios de América Móvil:

- Reconocimiento íntegro de los costos presentados por el operador.
- Valor del cargo propuesto por el OSIPTEL.
- Reconocimiento de los gastos operacionales del operador.

b. Comentarios de Nextel:

- Ponderación del servicio de telefonía móvil.

c. Comentarios de Telefónica del Perú:

- Inclusión del costo del rubro "Enlaces".

	DOCUMENTO	N° 628-GPRC/2011 Página: 18 de 140
	INFORME	

- Reconocimiento de costos de OPEX: plataforma y planilla.
- Criterio de dimensionamiento según número de tarjetas programadas en la plataforma y su vida útil.
- Valor del componente variable que no cubre los costos de distribución.

d. Comentarios de Telefónica Móviles:

- Componentes de CAPEX de sistemas no incluidos en el cargo.

En las siguientes sub-secciones se resumen los comentarios recibidos. El detalle completo de los comentarios se encuentra publicado en la página web del OSIPTEL.

### V.3. RESUMEN DE LOS COMENTARIOS FORMULADOS.

#### V.3.1. Comentarios Generales.

##### a) Sobre el proceso regulatorio.

- **La plataforma de pago como facilidad esencial.**

##### América Móvil:

El operador señala que el acceso a la plataforma de pago no es una facilidad esencial para la provisión del servicio de larga distancia desde sus abonados prepago, por lo que solicita que el procedimiento iniciado mediante Resolución N° 076-2009-CD/OSIPTEL debe de ser aplicado únicamente al caso de llamadas originadas en las redes móviles y destinadas a redes rurales.

El operador argumenta que, de acuerdo al marco normativo vigente, una instalación esencial de interconexión requiere ser un insumo esencial y a la vez provisto por un solo operador, y siendo que en este caso no se trata de una facilidad esencial, no debería haberse permitido la implementación del sistema de llamada por llamada a los usuarios prepago y peor aún no debería de haberse establecido un cargo tope por el acceso a la plataforma de pago de cada operador móvil para las comunicaciones de larga distancia.

También señala que el OSIPTEL estaría equivocado cuando establece que el único medio de pago para originar una llamada de larga distancia desde sus abonados móviles prepago es la plataforma de pago de América Móvil Perú S.A.C., pues es posible para un operador de larga distancia, sustituir o replicar la plataforma de pago de dicho operador con una de propiedad del operador de larga distancia.

#### **Telefónica del Perú:**

El operador manifiesta que tal como ha detallado a lo largo del proceso, considera que el servicio de Acceso a la Plataforma de Pago, no se encuentra catalogada como Instalación Esencial en la normativa nacional ni en la comunitaria vigente.

Al respecto el operador cita textualmente parte del artículo 21º de la Resolución 432 de la Comunidad Andina, y la lista de instalaciones esenciales del Anexo 2 del TUO de las Normas Interconexión. Señala además que este servicio no sólo no está incluido en el listado taxativo de Instalaciones Esenciales, sino que además no cumple con los requisitos que plantea la normativa vigente para tal efecto, ya que en el mercado de las telecomunicaciones, los operadores cuentan con su propia plataforma de pago, de tal manera que este servicio no es suministrado sólo por Telefónica del Perú ni por un número limitado de proveedores.

Asimismo señala que es precisamente en el mercado de las tarjetas de pago y plataforma de terceros operadores, en el cual mediante Resolución N° 036-2008-PD/OSIPTEL se resuelve suprimir la regulación de las tarifas tope, establecidas en los Contratos de Concesión de Telefónica del Perú, respecto de los servicios regulados de llamadas telefónicas de LDN y LDI a través de tarjetas de pago, por considerarlo en competencia.

- **Inclusión de los operadores fijos en el ámbito del cargo.**

#### **Telmex:**

El operador señala que es una falla sustancial en la política regulatoria que se incluya dentro del presente procedimiento, a los operadores fijos locales no dominantes, como es el caso de Telmex. Hace notar que Telmex no es el operador

dominante, pero aún así se le ha considerado dentro de éste proceso de fijación sin tener en cuenta que no afectaría y/o distorsionaría el mercado.

- **Existencia de posibles distorsiones en el mercado (economías de escala y fomento de la competencia).**

**América Móvil:**

El operador señala que el operador de la red que posee mayor número de usuarios -Telefónica Móviles- tiene un cargo por componente fijo mucho mayor al que se ha propuesto para América Móvil (es 21% superior).

Afirma que en el caso del componente fijo del cargo por acceso a la plataforma Nextel es 50% superior al de América Móvil, y cuya oferta de servicios móviles no está dirigida a segmentos masivos de la población, sino que se han concentrado en incrementar el tráfico de radio internacional *on-net* entre sus usuarios.

Asimismo, en el caso de Telefónica del Perú, el componente fijo del cargo por acceso a la plataforma es más de 200% superior al valor propuesto para América Móvil, y es 69% superior al resto de operadores fijos.

El operador también señala que la sobrevaloración a favor del cargo propuesto para Telefónica del Perú, genera desequilibrios en los ingresos de los demás operadores que les impedirá competir agresivamente y revertir la posición dominante que posee dicho operador en el mercado de comunicaciones LDI.

Señala que en consecuencia, el OSIPTEL coloca artificialmente en posiciones diferentes a los operadores de un mismo mercado, sin tomar atención ni analizar las implicancias competitivas de su intervención.

**Gilat:**

El operador señala que el cargo prepago que cobran los operadores móviles, debe ser menor al cargo de acceso a la plataforma 147, lo cual no se evidencia en la determinación de cargos del Proyecto de Norma y adjunta el siguiente cuadro:

	Cargo Actual	Cargo Regulado Equivalente (US\$) <sup>(***)</sup>
<b>TDP 147</b>	0.0755 <sup>(*)</sup>	0.0435
<b>MOVISTAR PP</b>	0.1460 <sup>(**)</sup>	0.0571
<b>CLARO PP</b>	0.1200	0.0649

Notas:

(\*) Aplicado a minutos redondeados. El resto es sobre minutos reales.

(\*\*) El cargo actual PP de Movistar corresponde al que pretendía cobrar Telefónica Móviles según mandato de Interconexión.

(\*\*\*) Cargo Regulado Equivalente = Costo cargo PP Regulado / Minutos Reales cursados.

Dicho operador señala que un operador A (Móvil), que tiene un mayor volumen de tráfico que un operador B (Telefónica del Perú), no debería cobrar un cargo de acceso prepago mayor al del operador B. Esto no parece lógico, y más aún si el volumen de tráfico del primero es mucho mayor que el segundo, pues sus costos por minuto se hacen menores con un mayor volumen de minutos.

#### **Telmex:**

El operador señala que le sorprende que se le considere con un porcentaje mucho menor que el propuesto para Telefónica del Perú, lo que seguramente, es un involuntario contrasentido. En efecto, si bien Telefónica del Perú ha presentado su correspondiente estudio de costos, no puede entender por qué sus costos son mayores a los que, hipotéticamente, le correspondería a Telmex, si es que por economía de escala, ventajas financieras y/o administrativas (entre otros) un operador dominante se encuentra en mucho mejor posición -y por ende, con menores costos—que los operadores fijos locales entrantes.

- **Precisión de sanciones en la resolución de fijación de cargos.**

#### **Americatel:**

Respecto del artículo 5º del proyecto de resolución, el operador sugiere que atendiendo al principio de tipicidad que rige el Procedimiento Administrativo Sancionador, se precisen las infracciones derivadas de los artículos citados en el referido artículo 5º del proyecto de resolución.

	DOCUMENTO	Nº 628-GPRC/2011
	INFORME	Página: 22 de 140

- **Rapidez en la emisión final de la resolución y sobre costo derivado.**

**Americatel:**

El operador indica que existiendo la distorsión en el mercado descrita anteriormente, manifiesta la urgencia de que el regulador tome una decisión en el más breve plazo, sin perjuicio de que posteriormente se adopten medidas complementarias orientadas a permitir que el organismo regulador corrija este tipo de situaciones a la mayor brevedad.

El operador además señala que de adoptarse acciones inmediatas para resolver el problema generado por la existencia de un cargo no ajustado a costos, no sólo afecta a los demás operadores, sino principalmente a los usuarios, quienes tienen el derecho a elegir a su operador de larga distancia, en un mercado en competencia.

El operador concluye que un cargo de interconexión no ajustado a costos, abre un espacio para que aquéllos que no incurren en el sobre costo de la instalación esencial, puedan ofrecer a sus usuarios finales tarifas imposibles de replicar por los operadores que retribuyen el acceso a la instalación esencial, propiciando de ese modo una distorsión en las condiciones de competencia en el mercado.

- **Modelo de empresa eficiente y la no aplicación de un cargo por operador.**

**Gilat:**

El operador manifiesta que debe emplearse un modelo de empresa eficiente tomando en cuenta información sobre gastos corrientes de los operadores, de los activos existentes en ellas, por etapa e instalación, así como también, los niveles de servicio en términos de área de cobertura o zonas de atención, número de usuarios y tráfico. Por ello, en base a este concepto de eficiencia, no habría justificación para diferenciar los costos de cargo prepago por operador y debe considerarse el menor costo tanto en el componente fijo (US\$ 0.00044 obtenido de América Móvil), como en el componente variable (9.22% obtenido de Telefónica Móviles).

Añade que los cargos deben considerar estimaciones de las inversiones necesarias para satisfacer la demanda del servicio proyectada para un horizonte de planificación de largo plazo y considerando todos los costos de explotación pertinentes que permitan proveer los servicios de la forma más eficiente posible.

Finalmente expone que sobre este punto, presentado en carta C 158 GL/2011 del 7 de junio de 2011, el OSIPTEL no se ha pronunciado en forma alguna.

- **Subsidio de operadores rurales a favor de los operadores móviles.**

**Gilat:**

El operador manifiesta que el proyecto de norma afecta gravemente a los operadores rurales, desincentivando la inversión en zonas rurales, al afectar en forma directa la rentabilidad y sostenibilidad de proyectos de telecomunicaciones rurales en beneficio de los operadores urbanos.

Afirma que el proyecto no generará ninguna reducción de tarifas. Estas permanecerán altas porque están basadas en costos altos, mientras que las tarifas que cobran los operadores móviles son más bajas que las tarifas que cobran los operadores rurales. Por tanto, los operadores rurales no pueden competir con las tarifas móviles y esto genera menos minutos de tráfico.

Sostiene que en consecuencia, los operadores rurales seguirán subsidiando a los operadores móviles pagando costos altos y desfasados con la realidad. Asimismo, la no reducción tarifaria, implica que los usuarios rurales no se beneficien de la aplicación del proyecto de norma; es más, esto continuará afectando a los operadores rurales, como barreras a su expansión o incluso afectando su propia continuidad en el mercado. De ocurrir esto, muchas localidades rurales se quedarían sin servicio de telefonía.

- **Generación de desincentivos.**

**Telefónica del Perú:**

El operador menciona que el presente proceso estaría generando incentivos para

que los operadores no sean partes activas en el proceso y cumplan con las disposiciones que establece la normativa vigente sobre el particular (presentar y sustentar los costos de sus servicios).

Menciona que en el informe de inicio del presente proceso de fijación de cargo, se contempló la necesidad de regular el servicio para operadores fijos y móviles, otorgando vía Resolución N° 076-2009-CD/OSIPTEL, un plazo para que todas los operadores que proveen a terceros acceso a la plataforma de pago, presenten su respectiva propuesta de cargo y modelo de costos que la respalde.

Al respecto, hace notar que en el informe se puede verificar que fueron cinco (05) operadores los que presentaron su propuesta de cargo:

- Americatel.
- América Móvil.
- Nextel.
- Telefónica Móviles.
- Telefónica del Perú.

Afirma que de esta relación, sólo cuatro (4) operadores incluyeron y probaron en su propuesta, los costos reales en los que incurren respecto del pago de las comisiones de ventas de las tarjetas (parte variable del cargo). Añade que Americatel no presentó información del costo por pago de comisiones en el que incurre dicho operador y que pese a ello se ha propuesto para dicho operador, un porcentaje de cargo variable superior al de otros operadores que sí cumplieron con su obligación de presentar información y participar en el proceso. Por tanto, considera que este hecho genera un mensaje negativo para el sector, dado que puede ser entendido en el sentido que se premiará con cargos altos, a aquellos operadores que no presenten sus modelos de costos, por lo que considera importante tomar en cuenta lo indicado a fin de evitar que las resoluciones finales que se emitan, se plasmen disposiciones de este tipo, que no hacen sino generar incentivos negativos para el sector.

### Telefónica Móviles

El operador manifiesta, con respecto al componente variable, que se debe tomar en cuenta las consecuencias y precedentes que puede generar para el mercado, el hecho que se otorguen beneficios a aquellos operadores que no hayan sustentado los costos reales de sus servicios. Así señala que en el Informe Sustentatorio, se observa que pese a que Americatel no presentó información real de sus costos por comisión, se le ha otorgado como componente variable del cargo un valor por encima de los porcentajes que se ha fijado a otros operadores, entre ellos a Telefónica Móviles. Considera que este hecho genera un mensaje negativo para el sector, dando a entender que se beneficiará con cargos altos, a aquellos operadores que no presenten sus modelos de costos. Por tanto, considera necesario que este hecho sea corregido al emitirse la resolución final del cargo, evitando generar incentivos negativos a los operadores.

#### **b) Sobre el componente variable del cargo.**

- **Inclusión de bonos, descuentos y/o comisiones de incentivo adicionales por distribución de tarjetas de pago.**

#### Nextel:

El operador señala que existiría una exclusión indebida de costos incurridos para el pago de bonos y comisiones como consecuencia de la distribución de sus tarjetas de pago y que su inclusión elevaría el componente variable de 12.2% a 15.13%.

#### Telefónica del Perú:

El operador señala que un aspecto que ha afectado este servicio, para el caso de los tráfico que presta, es la disminución del tráfico de tarjetas prepago generado por la entrada en vigencia del Área Virtual Móvil, originando mayores campañas de promoción para impulsar las ventas de tarjetas y, en consecuencia, surgiendo la necesidad de darles un incentivo a los distribuidores mediante un aumento en

el porcentaje de comisión para que de esta manera propicien la compra de tarjetas.

El operador señala que estos porcentajes adicionales, no forman parte del porcentaje presentado como componente variable del cargo.

El operador afirma que en el presente proyecto debe tomarse en cuenta que no sólo se estarían desconociendo los niveles pactados contractualmente con los comisionistas, sino que además los bonos y bonificaciones que les otorga a los proveedores, a fin de impulsar la generación de un tráfico que estaría cayendo. Estos bonos y bonificaciones, según el operador, son costos reales y también deberían ser reconocidos como parte del componente variable del cargo.

- **Diferenciación del componente variable del cargo propuesto por el OSIPTEL.**

**Gilat:**

El operador reitera su posición respecto de que no existe un fundamento normativo que justifique la diferenciación parcial del cargo prepago y más bien contraviene la normativa vigente que establece que debe haber diferenciación de cargos para las redes rurales.

La diferenciación parcial sólo tendría sentido si hablamos de 2 cargos diferentes, uno que sí se puede diferenciar porque se aplica bajo la modalidad de tiempo de ocupación y otro que no se puede diferenciar porque se aplica sobre otra dimensión. Sin embargo, este no debería ser el caso del cargo prepago, pues se trata de un solo cargo con 2 componentes, por lo que no se sustenta la diferenciación parcial del cargo prepago.

Argumenta además que sin perjuicio de lo anterior, que si se considerara a la componente variable del cargo como un segundo cargo de acceso a la plataforma de pago, el cual se aplica sobre otra dimensión (en este caso, un porcentaje de los ingresos por las comunicaciones cursadas), en realidad esto es una función de la cantidad de minutos cursados y por tanto del tiempo de ocupación. Por tanto, no

se puede decir que este "cargo" no depende del tiempo de ocupación para excluirlo de la diferenciación.

- **Futuras variaciones en el componente variable por tarjetas virtuales y tarjetas físicas.**

**Americatel:**

El operador discrepa con el hecho de considerar los costos de comisiones por distribución de tarjetas físicas y virtuales, constantes en el tiempo y sugiere que dichos costos reflejen la tendencia de mercado en la cual las recargas físicas son progresivamente sustituidas por recargas virtuales, las cuales tienen menores comisiones, y por lo tanto menores costos para el operador que brinda el acceso a su plataforma de pago.

- **Uso de costos reales en el componente variable.**

**Telefónica Móviles:**

El operador reitera que la determinación del componente variable del cargo no ha seguido la misma metodología aplicada a otros operadores regulados (mantiene el porcentaje presentado a aquellos valores inferiores al 12.2% y se establece en 12% a los porcentajes superiores) situación que, según el operador, contraviene el principio de igualdad ante la ley recogido en la constitución, así como el principio de imparcialidad y no discriminación del marco regulatorio, presentando los ejemplos de Telefónica del Perú, Americatel y Telefónica Móviles.

Agrega que la aplicación de la media de las comisiones de todos los operadores, con un valor de 12%, se ha realizado con independencia del valor y sustento presentado por otros operadores.

Así, el operador reitera que se aplique un único criterio, ya sea estableciendo el valor medio para todos los operadores o los costos reales de cada operador.

	DOCUMENTO	Nº 628-GPRC/2011
	INFORME	Página: 28 de 140

**c) Sobre el componente fijo del cargo.**

- **Inclusión de gastos minoristas (*retail*): Publicidad y Post-venta Presencial.**

**Americatel:**

El operador precisa que la publicidad como costo no incremental o compartido, que a su entender, debe ser excluido del modelo de costos para el cálculo del valor cargo de acceso a la plataforma de pago. Asimismo, señala que para efectos de atraer usuarios prepago, dicho operador ha colocado una mención adicional a las que se realiza en su publicidad para el sistema llamada por llamada desde redes fijas, en las cuales se menciona expresamente que ahora se pueden realizar llamadas LDI a través de Americatel, utilizando el saldo de las recargas.

Finalmente dicho operador precisa que, de modo alguno los operadores de larga distancia se benefician de la publicidad que realizan los operadores propietarios de plataformas de pago, como es el caso de los operadores móviles, sino que por el contrario, dicho operador realiza inversiones adicionales y específicas para que los usuarios prepago realicen llamadas de larga distancia internacional a través de la red de Americatel.

**América Móvil:**

El operador considera que la ratificación por parte del OSIPTEL en su propuesta actual bajo comentarios, con relación a no reconocer los gastos de publicidad realizados por dicho operador para estimular el uso de la plataforma prepago, no de los servicios que se brindan sobre ella, implica un desconocimiento de los costos de operación de América Móvil, lo que afecta su rentabilidad y lo llevaría a no poder recuperar sus gastos en publicidad.

Asimismo, el operador indica que lo que se vende a través de la plataforma prepago son saldos de dinero que pueden ser utilizados de forma indistinta para una llamada local como una llamada de larga distancia.

**Nextel:**

El operador señala que el costo de publicidad relacionado con las tarjetas de pago constituye un costo real que debe ser retribuido a Nextel por parte de los operadores que usan su plataforma de pago y brindan sus servicios a través de las tarjetas de pago que comercializa. Señala también que en caso sea un operador de larga distancia el que emplee su plataforma, éste recibiría un servicio por el acceso al saldo del usuario, distinto al acceso a la plataforma de pago, y que ese servicio tiene un costo del cual la publicidad forma parte.

**Telefónica del Perú:**

El operador señala que la publicidad de las tarjetas prepago está dirigida a que los clientes realicen más llamadas mediante éstas tarjetas, llamadas fijo - rural y fijo - larga distancia, las cuales son de titularidad de terceros operadores, que se ven beneficiados directamente por el incremento de tráfico que les genera esta actividad efectuada por Telefónica del Perú. En tal sentido, considerando la relación que existe entre la publicidad en la que invierte Telefónica del Perú y el beneficio que reciben los terceros operadores al conseguir mayores incrementos de tráfico, es que consideran que estos costos deben ser incluidos en el modelo y retribuidos en el cargo que se fije.

De otro lado, debe tomarse en cuenta que los costos de Atención al Cliente son costos asociados a los clientes prepago y como tal deben recuperarse a través de todo su tráfico fijo-rural y fijo - larga distancia; por ende, no hacerlo significa fijar un cargo que no retribuye este servicio.

**Telefónica Móviles:**

El operador señala que las actividades minoristas tienen como objetivo generar mayor tráfico y por tanto, ingresos para dicho operador, pero además para terceros operadores; y por ende, los costos de dicho tráfico deben ser reconocidos como parte del modelo. Estos costos están orientados a impulsar la activación y generación de tráfico de terceros operadores, generando ingresos directos para estos.

Asimismo, el operador señala que no cabe rechazar los costos minoristas del servicio, dado que existen actividades minoristas que no se presentan en otros servicios y que generan costos reales para la prestación del servicio, los cuales no son recuperados por otra vía. Este hecho no se presenta en otros servicios de interconexión y por ende, se deben establecer condiciones particulares para la recuperación de dichos costos. En particular, los costos post-venta, buscan asegurar la permanencia de clientes prepago, a fin de que éstos adquieran tarjetas, efectúen recargas y por ende, generen tráfico.

- **Empleo del tráfico facturado y no del tráfico cursado.**

**América Móvil:**

El operador reitera que sólo debe emplearse el tráfico facturado y pone como ejemplo el caso de una red de telefonía fija que cursa 103 millones de minutos locales, de los cuales 3 millones corresponden a llamadas de emergencia. Este operador considera que para el cálculo del costo medio debe utilizarse el tráfico facturado de 100 millones, por ser el que se relaciona con la tarifa que será cobrada y mediante la cual se cubre el costo total asociado al tráfico cursado.

**Telefónica Móviles:**

El operador señala que el tráfico promocional, debe ser excluido del cálculo del cargo por tener un carácter “temporal” y no ser facturado a los clientes y que al hacerlo distorsiona el valor final, evitando que se puedan recuperar todos los costos incurridos, toda vez que los costos de generar dicho tráfico no pueden ser recuperados a través de la tarifa. Citando el ejemplo propuesto por el OSIPTEL, en donde un operador de larga distancia también hace uso de un tráfico promocional no facturable, el operador indica que este tercer operador debe remunerar el acceso a la plataforma por la cual cursa dicho tráfico, pues usa una facilidad que no le pertenece y que además dichas promociones no están bajo el control del operador que provee la plataforma y por lo tanto debe remunerarse su empleo.

	DOCUMENTO	Nº 628-GPRC/2011
	INFORME	Página: 31 de 140

### V.3.2. Comentarios sobre los Modelos de Costos.

#### a) Comentarios de América Móvil:

- **Reconocimiento íntegro de los costos presentados por el operador.**

El operador manifiesta que, según la norma vigente, la fijación de cargos tope de interconexión debe tomar en cuenta los estudios de costo y demanda presentados por los operadores y que sólo corresponde el uso de un modelo de costos de una empresa eficiente cuando los operadores no hubiesen entregado información, indicando que dicha situación no ha ocurrido, sino que por el contrario, el OSIPTEL ha desconocido la información de costos presentada.

- **Valor del cargo propuesto por el OSIPTEL.**

El operador hace notar que, respecto del valor presentado en su propuesta, el cargo propuesto por el OSIPTEL implicaría una reducción del 99.49% y que dicha reducción equivaldría a un esquema “*sender keeps all*” existente en situaciones de simetría.

Asimismo, señala que según los valores de los cargos propuestos por el OSIPTEL, Telefónica Móviles tendría un cargo 40% mayor que el de América Móvil, situación que considera inconsistente porque por economía de escala la red de mayor tamaño de Telefónica Móviles debería tener un cargo menor. Un análisis similar es presentado para el caso de Nextel, donde estima que la diferencia es mayor al 70%.

- **Reconocimiento de los gastos operacionales del operador.**

El operador señala que el OSIPTEL tiene que reconocer que todos los ingresos prepago: tráfico local y de larga distancia, contribuyen a recuperar el subsidio a los equipos terminales, y por lo tanto deben de ser costos recuperados mediante el cargo de acceso a la plataforma prepago. Similar enfoque es el que el operador considera debe ser utilizado en el reconocimiento de los activos intangibles, principalmente relacionado con el valor de la concesión y con el valor de las licencias de software adquirido por el operador para su funcionamiento.

Según el operador, de no incorporarse estos gastos operacionales en los costos totales, se estaría aumentando los costos a ser reconocidos por otros planes tarifarios de la unidad de negocio prepago, la mayoría de ellos destinados a tráfico local prepago, con lo cual se estaría obligando a dicho operador a establecer un subsidio cruzado de los usuarios con tráfico predominantemente local hacia aquellos que tengan tráfico saliente de larga distancia internacional. Más grave aún, se estaría obligando a dicho operador a establecer un subsidio cruzado, de su inversión realizada, hacia los otros operadores de larga distancia.

El operador considera que lo anterior es inequitativo e injusto, pues los usuarios prepago de tráfico local estarán subsidiando a aquellos usuarios que realicen llamadas de larga distancia internacional.

Para dicho operador, el esfuerzo comercial es el mismo, tanto para tráfico local como para tráfico larga distancia, pues lo que se vende es un saldo prepago, al margen de la utilización del mismo. Señala también que cuando el OSIPTEL desconoce los costos operativos en los que incurre, se estaría expropiando de forma indirecta, una parte de sus gastos operacionales.

#### **b) Comentarios de Nextel:**

- **Ponderación del servicio de telefonía móvil.**

Este tema fue planteado por el operador en sus comentarios a la primera publicación y reiterados luego de la segunda publicación de la propuesta del OSIPTEL.

Al respecto, el operador señaló que el cálculo realizado por el OSIPTEL, con la finalidad de obtener el porcentaje de asignación del CAPEX y OPEX correspondiente al servicio de telefonía móvil, parte equivocadamente del supuesto de que en ambos servicios existe interconexión directa con la plataforma de pago de Nextel. Asimismo, señala que para el caso del servicio Conexión Directa Nextel (despacho) no es aplicable tal supuesto.

	DOCUMENTO	Nº 628-GPRC/2011 Página: 33 de 140
	INFORME	

Según el operador, el servicio de Conexión Directa Nextel genera archivos CDRs<sup>[1]</sup> con la información detallada de consumo de cada llamada, siendo agrupados por cada cliente en un proceso que se realiza cada hora, enviándose ante la plataforma como eventos y no como minutos para descontar el saldo en tiempo real. Haciendo uso de información entre el 01 y el 07 de Marzo de 2011, el operador calcula el porcentaje de asignación que varía de 4.40% a 43.36%.

**c) Comentarios de Telefónica del Perú:**

- **Inclusión del costo del rubro “Enlaces”.**

El operador manifiesta su desacuerdo con que el regulador no incluya el rubro “Enlaces” porque considera que ya han sido incluidos en el cálculo de otros cargos de interconexión. Y menciona que la opinión del OSIPTEL parte de una premisa errada, que desconoce que, es precisamente en el servicio de la plataforma de pago, en donde se utilizan los enlaces a los que hace mención el operador, y por ende, es éste el servicio en el que deben ser considerados.

Asimismo, agrega que el regulador parte de una premisa equivocada al considerar que se trata de enlaces que conectan las centrales que cumplen funciones de tándem y cabecera con otras centrales nodales de su red y que dichos enlaces ya han sido reconocidos en otros cargos de interconexión. Al respecto, el operador afirma que dichos enlaces conectan la plataforma de pago con alguna de las centrales, y por ende, son enlaces que no han sido considerados en el cálculo de otros cargos de interconexión. En particular, se trataría de enlaces que conectan la central con la plataforma (NAPSI), y son necesarios para la prestación de este servicio y que, en la plataforma de la Tarjeta 147, ascenderían a 259 enlaces E1.

Finalmente, el operador solicita que se incluya como componente el costo de los enlaces, al ser costos reales en los que se incurre al prestar el servicio.

---

<sup>1</sup> CDR: Call Detailed Record.

	DOCUMENTO	N° 628-GPRC/2011 Página: 34 de 140
	INFORME	

- **Reconocimiento de costos de OPEX: plataforma y planilla.**

El operador señala que, luego de analizar los precarios del OPEX de plataforma considerados en el Informe, y que si bien consideran adecuado que se incluyan costos asociados al servicio de mantenimiento en los niveles 2 y 3, es necesario que se utilicen los valores presentados en su modelo de costos; en tanto que éstos constituirían valores reales del servicio.

Agrega que se debe incluir los costos asociados a la nómina de trabajadores de la plataforma, considerados en su modelo de costos. Asimismo, precisa que dichos gastos por nómina corresponden a la primera línea de atención que desempeñan actividades de supervisión, programación de tarifas y promociones y otras programaciones comerciales (nivel 1), reflejados en sus sistemas contables y que no están considerados en los contratos de mantenimiento de los proveedores que realizan la atención en los niveles 2 y 3.

- **Criterio de dimensionamiento según número de tarjetas programadas en la plataforma y su vida útil.**

El operador señala que siguiendo lo dispuesto en la normativa vigente, el OSIPTEL no debería efectuar un dimensionamiento de una única plataforma; por el contrario, debería considerar la información de las plataformas reales que ha presentado el operador.

Asimismo señala que el ejercicio de dimensionamiento efectuado presenta errores en el cálculo, dado que se ha incluido un mecanismo de ajuste que no considera el período de vigencia total de las tarjetas de pago (01 año y medio para el caso de las 147 y 03 años para el caso de las Hola Perú).

Por último señala que de seguirse los mismos parámetros incluidos en el modelo del OSIPTEL, y actualizando el mecanismo de ajuste (considerando el período de vigencia, de por lo menos 01 año), se obtendría como resultado 05 plataformas.

Finalmente, el operador solicita que no realice dimensionamiento alguno y que se utilice la información real presentada.

	DOCUMENTO	N° 628-GPRC/2011 Página: 35 de 140
	INFORME	

- **Valor del componente variable que no cubre los costos de distribución.**

El operador señala que el valor del componente variable de 12% no cubre la comisión que Telefónica del Perú paga a los distribuidores que le prestan el servicio de distribución de tarjetas, y que de confirmarse este porcentaje en la Resolución Final se estaría fijando un cargo por debajo de costos, lo que implica una vulneración a:

- Los derechos de Telefónica del Perú contemplados en sus Contratos de Concesión de los que es titular.
- La normativa vigente en materia de interconexión.
- Los principios administrativos generales que deben regir la actuación de la Administración.

El operador también señala que todo ello implica una afectación directa a la prestación del servicio de acceso a la plataforma de pago.

**d) Comentarios de Telefónica Móviles:**

- **Componentes de CAPEX de sistemas no incluidos en el cargo.**

El operador señala que es necesario incluir en el modelo de costos los siguientes conceptos que se encuentran relacionados al funcionamiento de la plataforma:

- “Carga Movistar - Desarrollo Plataforma Prepago”,
- “Carga Movistar - Upgrade plataforma Prepago”,
- “Tarjeta Empresarial NVA MOD - Desarrollo Configuración Nokia”,
- “Tarjeta Empresarial NVA MOD - Desarrollo Plataforma Prepago”,
- “Proyecto Adelanto de Saldo - Prepago Adecuación” y
- “Proyecto Rentas Bajas”.

El operador señala que el elemento “Llamada por Llamada - Desarrollo Prepago” no ha sido mencionado en el informe y solicitan su inclusión.

Agrega que el elemento “Adecuación del Nuevo Plan Numeración Plataforma SMSC y RB” permite que los SMS que envían nuestros usuarios prepago para consultar sus saldos sean adecuadamente encaminados, y que no fuera mencionado en el informe y solicita su inclusión

Asimismo, el operador afirma que el concepto “Central de Alarmas Pre Pago - Desarrollo – Aplicación” es requerido porque las funcionalidades que aporta no logran ser suplidas por aquellas incluidas en la adquisición inicial.

	DOCUMENTO	N° 628-GPRC/2011
	INFORME	Página: 37 de 140

## **VI. POSICIÓN DEL OSIPTEL SOBRE LOS COMENTARIOS A LA PROPUESTA PUBLICADA.**

En las siguientes sub-secciones se exponen las respuestas del OSIPTEL a los comentarios formulados por los operadores.

### **VI.1. COMENTARIOS GENERALES.**

#### **VI.1.1. Sobre el proceso regulatorio.**

##### **a) Sobre la plataforma de pago como facilidad esencial.**

Respecto de los comentarios expresados por América Móvil, sobre que el acceso a la plataforma de pago no es una facilidad esencial para la provisión del servicio de larga distancia desde sus abonados prepago, se debe señalar que, ya sea que un operador de larga distancia comercialice sus propias tarjetas prepago para realizar llamadas de larga distancia desde cualquier línea, fija o móvil; prepago, postpago o control; de manera paralela también constituye un derecho del abonado prepago del servicio móvil, hacer uso de su saldo pre-pagado, para efectos de realizar llamadas de larga distancia, a través de la red del referido operador de larga distancia.

En efecto, en virtud de lo establecido por el Decreto Supremo N° 003-2007-MTC, que en su artículo 10º, numeral 1, dispone que los usuarios de los servicios públicos móviles podrán utilizar el sistema de llamada por llamada y/o de preselección para elegir al portador de larga distancia.

Asimismo, mediante Resolución de Consejo Directivo N° 002-2010-CD/OSIPTEL, publicada en el Diario Oficial El Peruano el 29 de enero de 2010, se aprobó el Reglamento del Sistema de Llamada por Llamada en el Servicio Portador de Larga Distancia, aplicable a los usuarios de los servicios públicos móviles. Dicho reglamento en su artículo 3º señala que: *“Todos los usuarios de los servicios públicos móviles, independientemente de la modalidad de pago del servicio contratado por el abonado y sin excepciones, podrán acceder al concesionario de larga distancia que deseen les preste el servicio de larga distancia para las llamadas internacionales salientes a través del sistema de llamada por llamada”*.

Adicionalmente, en su artículo 17º señala que: *“El acceso a la plataforma prepago constituye una instalación esencial de responsabilidad de los concesionarios móviles, respecto de las comunicaciones de larga distancia originadas en sus redes que hagan uso de su plataforma prepago...”*.

Complementariamente, el artículo 18º de dicho reglamento señala que: *“Los concesionarios de larga distancia podrán negociar con los concesionarios móviles los montos de los cargos de interconexión que corresponda pagar por la facturación y recaudación y por el acceso a la plataforma de pago, los cuales no podrán ser superiores a los cargos tope que establezca el OSIPTEL...”*.

Es importante hacer notar que, el hecho de que existan otras tarjetas de pago en el mercado comercializadas por operadores de larga distancia, no restringe el derecho del abonado del servicio móvil de hacer uso de su saldo pre-pagado para hacer llamadas de larga distancia (bajo el sistema de llamada por llamada), a través de dichos operadores de larga distancia. Tal situación de ninguna manera invalida la condición de instalación esencial de la plataforma de pago del operador móvil, tal como se explica a continuación:

- La tarifa del servicio de la llamada de larga distancia la establece el operador de larga distancia, por lo que es dicho operador el que debe asumir los cargos de interconexión involucrados en la realización de la llamada, entre ellos, el cargo de acceso a la plataforma de pago.
- Es importante hacer notar que en el caso de que el abonado móvil decida utilizar su saldo pre-pagado para realizar llamadas de larga distancia a través de un tercer operador, el cargo que deberá pagar dicho operador por el acceso a la plataforma de pago (cuya provisión es exclusiva en la realización de dicha comunicación), es actualmente fijado por el operador móvil sin que intervenga ninguna fuerza de mercado para el establecimiento de dicho cargo. Cabe indicar que los cargos de acceso a la plataforma de pago producto de acuerdos entre operadores, han permanecido estáticos desde el año 2004 en adelante.

- En el caso de la “terminación de llamadas en redes móviles”, el hecho que existan compitiendo en el mercado tres redes del servicio público móvil, no invalida su condición de instalación esencial, por lo que se les ha establecido cargos topes. Ello debido a que en el momento en que el usuario decide en qué red móvil terminará su llamada o desde qué red móvil originará su llamada, se convierte en una provisión exclusiva de terminación u originación de llamada, configurándose así un caso de instalación esencial.
- Al igual que en el caso anterior, la existencia de más de una plataforma de pago en el mercado, no invalida la condición de instalación esencial atribuida a la plataforma de pago del operador móvil, cuando sus abonados utilizan sus saldos pre-pagados para realizar una llamada de larga distancia a través de otro operador haciendo uso del sistema de llamada por llamada (evento determinado por el abonado prepago en cada momento que efectúa una comunicación de larga distancia).
- En la situación descrita en el párrafo anterior, el acceso a la plataforma de pago es suministrada exclusivamente por el operador que mediante mecanismos de pago, ya recaudó del usuario la tarifa de la comunicación (operador A), siendo otro el operador que establece la tarifa por dicha comunicación (operador B) y es quien debe pagar al operador A por el acceso a su plataforma de pago. En este caso, el operador B no tiene otra alternativa de provisión de plataforma de pago, que la del operador A, debido a que su abonado prepago decidió utilizar su saldo pre-pagado para realizar la comunicación de larga distancia.
- De otro lado, el acceso a la plataforma de pago es una facilidad esencial ya sea para la provisión del servicio de larga distancia por terceros operadores (quienes fijan la tarifa de dicha comunicación) o ya sea para la realización de llamadas con destino a operadores rurales (quienes también fijan la tarifa de dicha comunicación), por lo que no tiene sustento establecer un trato diferenciado para ambas situaciones, tal como lo sugiere el operador.

	DOCUMENTO	Nº 628-GPRC/2011
	INFORME	Página: 40 de 140

En consecuencia, por lo antes expuesto no corresponde excluir de la determinación de facilidad esencial al acceso a la plataforma de pago en el caso de la provisión del servicio de larga distancia desde los abonados prepago del servicio móvil.

De otro lado, respecto de los comentarios expresados por Telefónica del Perú sobre que el acceso a la plataforma de pago, no se encuentra catalogada como Instalación Esencial en la normativa nacional ni en la comunitaria vigente, se debe señalar que:

- Conforme a lo establecido en el Artículo 3º de la Ley Nº 27332 -Ley Marco de los Organismos Reguladores de la Inversión Privada en Servicios Públicos-, el OSIPTEL tiene asignada, entre otras, la función normativa, que comprende la facultad de dictar, en el ámbito y en materia de su competencia, los reglamentos, normas que regulan los procedimientos a su cargo, otras de carácter general y mandatos u otras normas de carácter particular referidas a intereses, obligaciones o derechos de las entidades o actividades supervisadas o de sus usuarios. Es decir, toda disposición normativa constituye parte de la normativa nacional.
- En virtud a dicho mandato, mediante Resolución de Consejo Directivo N° 002-2010-CD/OSIPTEL, se aprobó el Reglamento del Sistema de Llamada por Llamada en el servicio portador de larga distancia, aplicable a los usuarios de los Servicios Públicos Móviles, en cuyo artículo 17º se señala que, *“El acceso a la plataforma prepago constituye una instalación esencial de responsabilidad de los concesionarios móviles, respecto de las comunicaciones de larga distancia originadas en sus redes que hagan uso de su plataforma prepago...”*.
- De otro lado, el Texto Único Ordenado de las Normas de Interconexión - aprobado mediante Resolución del Consejo Directivo N° 043-2003-CD/OSIPTEL y sus modificatorias- (en adelante, TUO de las Normas de Interconexión), en su artículo 6º establece que para los fines de interconexión, y teniendo en cuenta los Acuerdos de la Organización Mundial de Comercio, una red o servicio pueden ser desagregados en instalaciones esenciales. Al respecto dicha norma señala que se entiende que es

instalación esencial toda parte de una red o servicio público de transporte de telecomunicaciones que (i) sea suministrada exclusivamente o de manera predominante por un solo proveedor o por un número limitado de proveedores; y (ii) cuya sustitución con miras al suministro de un servicio no sea factible en lo económico o en lo técnico. Como se explicó anteriormente, existe una provisión exclusiva del acceso a la plataforma de pago al momento que el abonado decide hacer uso de su saldo pre-pagado, para realizar llamadas cuyas tarifas son fijadas por otro operador. Dicha provisión exclusiva se da también en la terminación u originación de llamadas.

- El referido artículo 6º del TUO de las Normas de Interconexión señala también que, las instalaciones esenciales serán seleccionadas por los operadores en el proceso de negociación de la interconexión, tomando como referencia el Anexo 2 de dicho TUO de las Normas de Interconexión. El referido anexo considera como instalación esencial a los “Servicios Auxiliares”, dentro de los que incluye, “...entre otros, a servicios de directorio, de emergencia, servicios de facturación y cobranza, que son necesarios para la operación de otras redes o servicios públicos de telecomunicaciones”. Como se aprecia, dicha lista de instalaciones esenciales no es cerrada, sino que, incluiría a todos los servicios prestados entre operadores, necesarios para completar las comunicaciones entre usuarios de las redes, y que cumplan con las condiciones establecidas en el Artículo 6º del TUO de las Normas de Interconexión para ser catalogados como instalación esencial. Es decir, el citado anexo de la referida norma, no excluye, ninguna prestación entre operadores, dejándola sujeta a las condiciones establecidas para catalogar una instalación esencial.
- Respecto del artículo 21º de la Resolución 432 de la Comunidad Andina a la que hace alusión el operador, la cual aprobó las normas comunes sobre interconexión, estableciendo una lista abierta de los elementos que son considerados como instalaciones esenciales y no constituye un listado taxativo como afirma el operador, debido a que dicho artículo señala expresamente, al término de la lista abierta, que “La Autoridad de

	DOCUMENTO	Nº 628-GPRC/2011
	INFORME	Página: 42 de 140

*Telecomunicaciones competente está facultada para establecer una lista mayor de instalaciones consideradas esenciales”.*

- En relación a la decisión tomada en su momento por el OSIPTEL a la que hace referencia el operador, de suprimir la regulación de las tarifas tope a Telefónica del Perú para las llamadas de LDN y LDI, debido entre otros aspectos, al nivel de competencia generada en ese momento a raíz de la existencia de diversas tarjetas de pago en el mercado para realizar dichos tipos de llamadas. Al respecto es preciso señalar que dicha competencia está claramente referida al ámbito de prestación del servicio final, y no corresponde al ámbito de prestaciones provistas entre operadores.
- Un caso similar puede observarse en el servicio de larga distancia nacional, en el que el ámbito de prestación del servicio final no está sujeto a tarifas tope por existir precisamente condiciones de competencia; mientras que en el ámbito de prestaciones provistas entre operadores, se siguen estableciendo cargos de interconexión tope, como el cargo de interconexión tope de transporte conmutado de larga distancia nacional para todos los operadores, y Tarifas Tope- Tarifas Máximas- Promedio Ponderadas por el Servicio de Alquiler Mensual de Circuitos de Larga Distancia Nacional que provee Telefónica del Perú a otros operadores. Ello se fundamenta en la práctica de regular prestaciones entre operadores, que constituyen insumos esenciales para la prestación de servicios finales, que sí se prestan en un entorno de competencia.

En consecuencia, por lo antes expuesto el servicio de Acceso a la Plataforma de Pago ha sido catalogado como una instalación esencial, en concordancia con la normativa nacional y las referencias internacionales que le resultaran aplicables.

**b) Sobre la inclusión de los operadores fijos en el ámbito del cargo.**

Respecto del comentario expresado por Telmex en el sentido que no se incluya a los operadores de telefonía fija local en el ámbito de aplicación de un cargo tope de acceso a la plataforma de pago debe señalarse que, el ámbito de aplicación del cargo por acceso a la plataforma de pago corresponde a todos aquellos casos en los que se

	DOCUMENTO	N° 628-GPRC/2011 Página: 43 de 140
	INFORME	

hace uso de dicha plataforma de pago, la cual es provista de manera exclusiva por el operador dueño de ésta al operador que fija la tarifa (en el momento en que el abonado decide hacer uso de una determinada plataforma de pago) al margen de que sea un operador establecido o un operador entrante. En consecuencia, no existe justificación alguna para exceptuar del ámbito de esta regulación a algún operador en particular.

**c) Sobre la existencia de posibles distorsiones en el mercado (economías de escala y fomento de la competencia).**

Respecto de Economías de Escala.

En relación a lo manifestado por los operadores respecto de que el operador de la red que posee el mayor número de usuarios tiene un componente fijo mucho mayor al que se ha propuesto para operadores con menor número de usuarios, es preciso señalar que, el número de usuarios que hacen uso de la plataforma de pago, no es la única variable utilizada para la determinación del nivel del componente fijo del cargo de acceso a la plataforma de pago, sino que forma parte de un conjunto de variables, siendo aún más importante que el número de abonados, el nivel de tráfico que maneja la plataforma de pago y el número de registros que procesa dicha plataforma de pago, entre otras variables, y en base a la conjunción de todas estas variables, se determinó el número de módulos de plataforma necesarios para la estimación de los cargos de acceso a la plataforma de pago.

Con respecto al cargo que corresponde aplicar al resto de operadores que no presentaron modelo de costos, es el menor de los cargos establecidos para los operadores de telefonía fija que presentaron modelo. Ello a fin de dar predictibilidad respecto de la aplicación de cargos de interconexión para los operadores que no presentaron modelos de costos, y no dar “incentivos perversos” que induzcan a no presentar modelo de costos para beneficiarse del mayor cargo que se establezca sobre la base de los modelos de costos presentados.

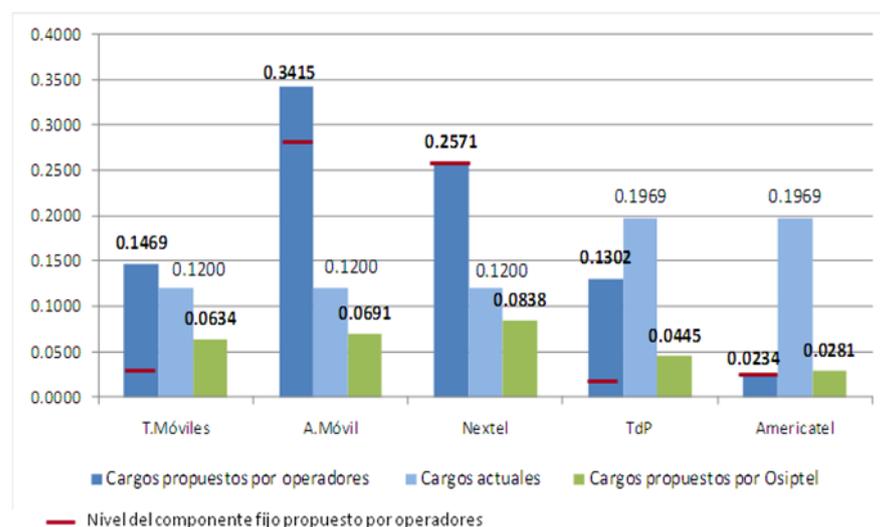
Respecto del fomento de la competencia.

Respecto del comentario de que el nivel de cargos establecidos no contribuye a revertir la posición dominante que posee el operador incumbente en el mercado de comunicaciones LDI, se debe señalar que el establecer cargos de interconexión tendientes a costos tiene como principal objetivo contribuir a generar una mayor dinámica competitiva en el mercado del servicio final, en beneficio de los usuarios.

Cabe indicar que, las diferencias existentes entre los cargos por acceso a la plataforma de pago establecidos para los operadores, responden estrictamente a criterios de costeo de la prestación de interconexión, considerando las características específicas de cada plataforma de pago, las que están recogidas en los modelos de costos que sustentan las propuestas de cargo del OSIPTEL.

Sin perjuicio a lo anterior cabe señalar que es inexacta la apreciación de América Móvil cuando señala que existe un fortalecimiento de la posición dominante de Telefónica del Perú por tener un componente fijo del cargo, mayor que el del resto de operadores. Al respecto, cabe reiterar que la comparación de cargos entre operadores debe considerar la suma de ambos componentes del cargo, en cuyo caso como se observa en el gráfico siguiente, el cargo propuesto para Telefónica del Perú resulta siendo menor que el propuesto para los operadores móviles.

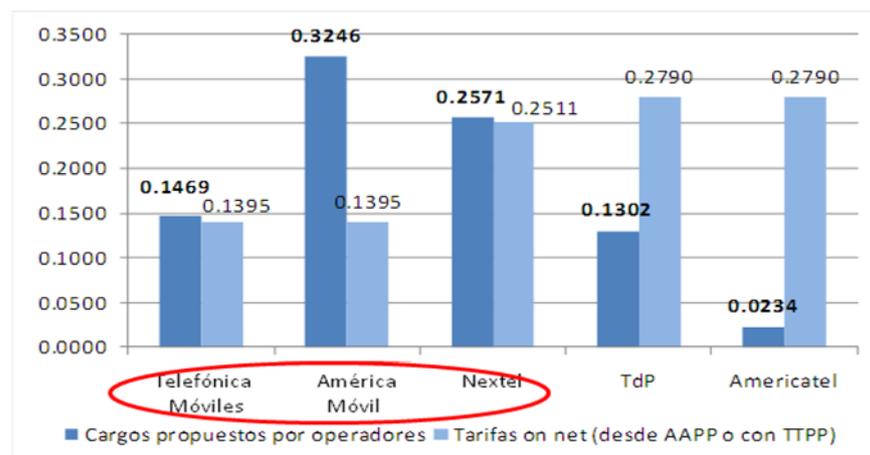
**Gráfico Nº 1.- Inconsistencia entre las Propuestas de los Operadores y los Cargos que vienen aplicando en sus Acuerdos de Interconexión**



Asimismo, es preciso hacer notar en el gráfico anterior que las propuestas presentadas por los operadores móviles resultan siendo incoherentes respecto de los cargos que actualmente vienen aplicando en el mercado, producto de acuerdos de interconexión. Así, las propuestas de los operadores (supuestamente orientadas a costos), resultan siendo mayores a los cargos que ellos mismos han establecido en los acuerdos antes referidos.

Inconsistencias adicionales se presentan si realizamos una comparación entre los cargos propuestos por los operadores y las tarifas *on-net* desde abonados prepago o con tarjeta de pago, tal como se muestra a continuación:

**Gráfico N° 2.- Cargos Propuestos por los Operadores versus las Tarifas On-Net (Desde Abonados Prepago O Con Tarjeta Prepago)**



Como se puede observar en el gráfico anterior:

- El cargo propuesto por América Móvil es más del doble de su Tarifa Única Nacional (TUN) desde abonado prepago.
- La tarifa de Nextel de conexión directa desde abonado prepago es el 98% del cargo propuesto por dicho operador.
- La tarifa de Telefónica Móviles desde abonado prepago es el 95% del cargo propuesto por dicho operador.

	DOCUMENTO	Nº 628-GPRC/2011
	INFORME	Página: 46 de 140

**d) Sobre la precisión de sanciones en la resolución de fijación de cargos.**

Respecto del comentario expresado por Americatel sobre que considera necesario precisar las sanciones señaladas en la resolución de fijación de cargos (artículo 5º del proyecto de resolución), se debe señalar que dicho artículo está referido al incumplimiento de las disposiciones contenidas en los artículos 1º, 2º (cargos de acceso a la plataforma de pago establecidos) y el artículo 4º (reglas de aplicación de dichos cargos) del referido proyecto de resolución, tipificándose dichos incumplimientos como infracciones muy graves.

Adicionalmente, el artículo 5º del proyecto de resolución está referido al incumplimiento de la disposición contenida en el artículo 3º (presentación de información para diferenciación de cargos para los demás operadores), tipificándose dicho incumplimiento como infracción grave.

Finalmente, el referido artículo 5º señala expresamente que dichas infracciones serán sancionadas de conformidad con lo establecido en el Reglamento General de Infracciones y Sanciones aprobado por el OSIPTEL, por lo que no existe ninguna incertidumbre respecto de las sanciones a ser aplicadas, ni respecto de los incumplimientos a ser sancionados. No obstante, a fin de aclarar aún más las infracciones derivadas se ha indicado textualmente los incumplimientos a que hacen referencia los citados artículos.

**e) Sobre la rapidez en la emisión final de la resolución y sobre costo derivado.**

Este regulador manifiesta que el procedimiento sigue lo señalado en la Resolución de consejo Directivo Nº 123-2003-CD/OSIPTEL, mediante el cual fue publicado el procedimiento de fijación y/o revisión de cargos de interconexión tope. Asimismo, todas las ampliaciones realizadas a los plazos establecidos en dicho procedimiento han sido plenamente sustentadas.

**f) Sobre el modelo de empresa eficiente y la no aplicación de un cargo por operador.**

Al respecto, en el informe anterior, en respuesta a comentarios en similar sentido hechos por Telefónica del Perú, se explicó que el OSIPTEL considera los costos reales

	DOCUMENTO	N° 628-GPRC/2011 Página: 47 de 140
	INFORME	

reportados por los operadores, en la medida que éstos sean sustentados adecuadamente y sean costos eficientes. Así, el OSIPTEL evalúa las propuestas de cargo, los modelos de costos presentados por los operadores, así como los sustentos para determinar los costos eficientes a ser considerados en el establecimiento del cargo, teniendo en cuenta que se debe reconocer los costos eficientes del servicio en los que incurre cada operador, por lo que no necesariamente se puede obtener un único cargo para todos ellos. Es decir, no se realiza una aceptación total y completa de la información que reporta un operador, sino que la misma es utilizada de manera racional y comparada con aquella reportada por otros operadores, utilizando para tal fin, criterios de eficiencia.

**g) Sobre el subsidio de operadores rurales a favor de los operadores móviles.**

Sobre este comentario, es preciso mencionar que la fijación del cargo de acceso a la plataforma de pago tiene como principal objetivo establecer cargos orientados a los costos eficientes de su provisión. No se trata de una normativa sobre política regulatoria sino de fijación de cargos para una facilidad esencial que ya se viene prestando en el mercado. En este sentido, se considera que la eliminación de sobrecostos existentes en los cargos que actualmente vienen cobrando los operadores que proveen esta facilidad esencial, originará importantes ahorros para los operadores que requieran hacer uso de la misma. Por este motivo se considera que la presente regulación beneficia considerablemente al mercado respecto de la situación actual, por lo que se espera que los beneficios que obtendrán los operadores sean trasladados a los usuarios finales.

**h) Sobre la generación de desincentivos.**

Sobre la posible generación de desincentivos a que participen los operadores en los procesos regulatorios, al indicar tanto Telefónica del Perú como Telefónica Móviles que a pesar de no haber sustentado otro operador, Americatel, sus gastos por pago de comisiones resulta beneficiado con un cargo más alto, se debe precisar que a dicho operador se le ha aplicado el mismo tratamiento que a Telefónica del Perú y a Telefónica Móviles. En todos los casos al no disponer de información sustentada para determinar el componente variable, el OSIPTEL ha procedido a tomar el valor de

	DOCUMENTO	N° 628-GPRC/2011 Página: 48 de 140
	INFORME	

mercado. En el caso específico de los operadores fijos, Telefónica del Perú y Americatel el valor aplicado corresponde al promedio de las comisiones por la distribución de tarjetas físicas. En situaciones donde un operador emplea tanto tarjetas físicas como virtuales (el caso de Telefónica Móviles), el promedio obtenido resultará menor puesto que las comisiones pagadas por las tarjetas virtuales es también menor.

#### **VI.1.2. Sobre el componente variable del cargo.**

##### **a) Sobre la inclusión de bonos, descuentos y/o comisiones de incentivo adicionales por distribución de tarjetas de pago.**

Respecto de los comentarios de Nextel y Telefónica del Perú referidos a considerar bonos adicionales e incentivos a sus comercializadores minoristas, es necesario precisar que, de manera similar al tráfico promocional y de regalo (ver sección “Sobre el empleo de tráfico facturado y no el cursado”), los costos de bonos y/o comisiones a los que hacen referencia los operadores, son adicionales a aquellas comisiones relacionadas con los costos de distribución de tarjetas de pago, y por tanto, los referidos bonos e incentivos adicionales no son costos esenciales, razón por la cual algunos operadores los incluyen de forma particular y discrecional de acuerdo a sus propias estrategias comerciales.

En tal sentido, el OSIPTEL mantiene su posición de no incluir dichos costos en el cálculo del cargo de interconexión tope.

##### **b) Sobre la diferenciación del componente variable del cargo propuesto por el OSIPTEL.**

Respecto del comentario expresado por Gilat referido a que no existe un fundamento normativo que justifique la diferenciación parcial del cargo por el acceso a la plataforma de pago y más bien contraviene la normativa vigente, se debe señalar que en el Numeral 3 de los “Principios Metodológicos para el Establecimiento de Cargos Diferenciados”, aprobados por Resolución de Consejo Directivo N° 005-2010-CD/OSIPTEL, se ha establecido expresamente que la diferenciación de cargos se aplicará únicamente a aquellos cargos expresados en unidades de tiempo de

ocupación, correspondiendo en este caso, aplicarlo al componente del cargo expresado en minutos.

Cabe indicar que la divergencia planteada por el operador en cuanto a la interpretación de la referida disposición normativa, así como la evaluación de la conveniencia de aplicar la diferenciación también al componente variable del cargo de acceso a la plataforma de pago, no constituyen materias de evaluación del presente procedimiento de fijación, y de ser el caso, se realizará la precisión de la normativa aplicable para el establecimiento de Cargos Diferenciados, es decir, de la Resolución de Consejo Directivo N° 005-2010-CD/OSIPTEL y la Resolución de Consejo Directivo N° 038-2010-CD/OSIPTEL.

En consecuencia, para efectos del presente procedimiento, corresponde establecer la diferenciación dicho cargo, de la manera como ha sido propuesta por el OSIPTEL.

**c) Sobre las futuras variaciones en el componente variable por tarjetas virtuales y tarjetas físicas.**

Respecto del comentario de Americatel referido a que no está de acuerdo con que la parte variable del cargo se mantenga constante en el tiempo, el OSIPTEL considera que si bien es de esperarse que la composición actual de tarjetas de pago, en tarjetas físicas y virtuales, no se mantenga constante en el tiempo, el empleo de modelos de costos considerando una fecha de corte definida permite estimar el costo económico de provisión de una instalación esencial a una fecha determinada, al mismo tiempo que se da certeza a los operadores respecto de la fecha a considerar para efectos de la información a incluir en sus modelos de costos, entre ellas, las variables que se utilizan en el dimensionamiento de sus plataformas.

De esta forma, se ha considerado el número de tarjetas físicas y de tarjetas virtuales correspondiente al año 2009, según la información proporcionada por los operadores. Así, como se señaló anteriormente en el informe que sustentó el proyecto, si en un futuro dichas condiciones cambiaran de alguna manera importante, el marco regulatorio vigente permite la revisión del presente cargo antes de la siguiente revisión (en 4 años), ya sea de oficio por parte de OSIPTEL, o a pedido de parte por parte de algún operador.

	DOCUMENTO	N° 628-GPRC/2011 Página: 50 de 140
	INFORME	

En consecuencia, se considera adecuado que la parte variable del cargo se mantenga constante en el tiempo, hasta la próxima revisión del cargo de interconexión por acceso a la plataforma de pago.

**d) Sobre el uso de costos reales en el componente variable.**

Al respecto, debe señalarse que lo afirmado por el operador es incorrecto, por cuanto el criterio adoptado por el OSIPTEL no es el que ha descrito el operador, sino el que se ha detallado en el informe N° 361-GPRC/2011, en el cual se ha explicado que se ha seguido el mismo criterio para todos los operadores, que consiste en usar la información sustentada de cada operador y en caso de ausencia de esta información debidamente sustentada, se utiliza la información disponible en el mercado.

Así, tal como ya se ha explicado en nuestros informes sustentatorios, Telefónica del Perú y Americatel no presentaron información debidamente sustentada, por lo que se determinó el porcentaje de distribución de tarjetas como un promedio de las comisiones de distribución de tarjetas físicas presentados por otros operadores.

Los demás operadores presentaron información debidamente sustentada, por lo que se ha utilizado el porcentaje variable presentado.

En tal sentido, el OSIPTEL se ratifica en el empleo de la metodología utilizada, no correspondiendo por tanto realizar cambios relacionados a este punto.

**VI.1.3. Sobre el componente fijo del cargo.**

**a) Sobre la inclusión de gastos minoristas (*retail*): Publicidad y Post-venta Presencial.**

Respecto de la solicitud de los operadores, de incluir en la estimación del cargo de interconexión tope por acceso a la plataforma de pago, los gastos de publicidad y demás gastos de venta minoristas, se debe señalar que, en los diversos procedimientos de fijación o revisión de cargos de interconexión llevados a cabo por el OSIPTEL, no se han considerado los gastos atribuibles a la venta minorista (llamados también "*retail*"), en razón que dicho gasto es parte de la estructura de costos del servicio final.

En efecto, de considerarse la publicidad como parte del OPEX se estarían generando incentivos perversos para gastar en publicidad en niveles poco óptimos superiores a los que se realizarían si dichos gastos se retribuyeran con parte de los costos de la venta minorista. De esta manera, considerar la publicidad como un costo atribuido a la venta minorista, permite que la presión competitiva entre los operadores en el mercado minorista, los incentive a ser más eficiente en la realización de dichos gastos en publicidad.

En tal sentido, los cargos de interconexión tope por acceso a la plataforma de pago propuestos por el OSIPTEL, no incluyen ningún costo referido a la venta minorista (*retail*) de los servicios que presta el operador dueño de la plataforma (por ejemplo: el costo de venta de líneas, costo de publicidad para generar tráfico del servicio, costo de venta de equipos, entre otros conceptos similares), porque conceptualmente dichos costos no forman parte de la estructura de costos de la provisión de la facilidad esencial a terceros operadores, sino que forman parte de los costos para la provisión del servicio final que presta el operador dueño de la plataforma.

Es importante hacer notar, que en caso no existieran mecanismos de recaudación prepago (plataformas de pago), de todas maneras el operador incurriría en dichos conceptos atribuidos a la venta minorista (*retail*) como parte de su estructura de costos del servicio final, con el objeto de generar un mayor tráfico para su red, más usuarios para su servicio y más ingresos. De esta forma, los gastos en publicidad están dirigidos a incentivar el uso del servicio final (es decir, generar mayor tráfico en la red del operador que realiza la publicidad), y no son conceptos de costos específicamente atribuibles a la provisión del acceso a la plataforma de pago.

Es preciso señalar que es cada operador, ya sea el del servicio móvil, fijo o el del servicio de larga distancia, el que esta incentivado a realizar la publicidad dirigida a promover el uso de sus respectivos servicios. Es decir, por ejemplo no es razonable pensar que un operador móvil realice publicidad indicando que sus abonados pueden hacer uso de su saldo pre-pagado para realizar llamadas de larga distancia a través de otro operador de larga distancia. Lo razonable es pensar que dicho operador móvil

realice publicidad orientada a que sus abonados utilicen sus servicios, tanto para llamadas locales como para llamadas de larga distancia.

Con relación a la solicitud de inclusión de los gastos de gestión comercial (post-venta, presencial o tele-gestión), gastos de atención de reclamos de usuarios, costos por subsidio de equipos terminales y demás gastos asociados directamente al servicio final minorista, es preciso señalar que tampoco corresponde incluirlos en el cálculo debido a que no son costos atribuibles a la provisión de la plataforma de pago, sino que son parte de la estructura de costos del servicio final. En estos casos, también la presión competitiva entre los operadores en el mercado minorista, los incentiva a ser más eficientes en la realización de dichos gastos.

Cabe indicar que, los costos de post-venta presencial no son inherentes a la modalidad de contratación del servicio (pre-pago o post-pago), ya que si no existieran plataformas de pago (es decir, si todos los abonados fueran post pago), se seguirían realizando dichas actividades minoristas de post-venta presencial para los abonados post pago del servicio. Asimismo, el indicar que en los centros de atención al usuario también se venden tarjetas prepago y se efectúan recargas, es una referencia imprecisa de la magnitud de costos involucrados en dicha actividad, cuyo costo en términos conceptuales ya está incluido en el componente de costos “pago de comisión a distribuidores”. Es decir, a cada tarjeta de pago consumida le corresponde una retribución de un porcentaje del monto total de las comunicaciones cursadas por dicha tarjeta, que cubren las comisiones pagadas a los distribuidores. Dichos pagos cubren los costos involucrados en la cadena de distribución de las tarjetas hasta que llegan al usuario (cubre la venta minorista). Si algunas tarjetas se vendieron directamente por el operador en sus centros de atención al cliente o por otras vías distintas al canal de los distribuidores de tarjetas, en todos los casos se retribuye al operador dueño de la plataforma, el monto que correspondería por “pago de comisión a distribuidores” establecido, equivalente al componente variable del cargo de acceso a la plataforma de pago.

En términos generales, el hecho que existan costos asociados a los clientes prepago, no lo hace *per se* costos asociados a la provisión de la plataforma de pago. En el supuesto negado que fuese así, es decir, que todos los costos asociados a los clientes

	DOCUMENTO	N° 628-GPRC/2011 Página: 53 de 140
	INFORME	

prepago fuesen atribuidos al cargo de plataforma de pago, y que por ejemplo todos los costos asociados a los clientes post pago y control fuesen atribuidos al cargo de facturación y recaudación, resultaría que todos los costos del servicio final habrían sido atribuidos a estos dos cargos de interconexión; razón por la cual, la proporción de abonados prepago respecto de abonados totales, no constituye un *driver* de asignación de costos atribuible al cargo por acceso a la plataforma de pago, tal como lo plantearon algunos operadores en sus modelos de costos.

En consecuencia, el OSIPTEL ratifica su posición de no considerar, como parte de la estructura de costos del cargo de interconexión tope, ningún costo asociado a la venta minorista.

**b) Sobre el empleo del tráfico facturado y no del tráfico cursado.**

Como se ha señalado en el Informe N° 361-GPRC/2011, que sustenta la Resolución de Consejo Directivo N° 098-2011-CD/OSIPTEL, el cargo de interconexión bajo análisis retribuye el uso de la plataforma de pago y por lo tanto debe considerar necesariamente todo el tráfico que hace uso de la misma, independientemente de si es facturado o no, ya que en todos los casos genera un costo que debe ser retribuido en forma implícita o explícita y es precisamente dicho costo el que se está calculando en este procedimiento.

Si tomamos en consideración los comentarios expuestos por América Móvil, donde se pone como ejemplo el caso de una red de telefonía fija que cursa 103 millones de minutos locales, de los cuales 3 millones corresponden a llamadas de emergencia, este operador considera que para el cálculo del costo medio debe utilizarse el tráfico facturado de 100 millones, por ser el que se relaciona con la tarifa que será cobrada y mediante la cual se cubre el costo total asociado al tráfico cursado. Como puede notarse, el operador argumenta que es a través de la tarifa final y no del cargo de interconexión, que recupera los costos en los que incurre por el tráfico no facturado, sea promocional, de emergencia o de otra índole. En tal sentido, cualquier tráfico que haga uso de la plataforma de pago, genera un costo y debe ser incluido en el análisis.

	DOCUMENTO	Nº 628-GPRC/2011
	INFORME	Página: 54 de 140

Se debe reiterar que la situación antes descrita ya fue explicada en detalle en el marco del procedimiento de revisión del cargo de interconexión tope por terminación de llamadas en las redes móviles, específicamente en el Informe Nº 478-GPR/2010, donde se señala que tanto el dimensionamiento<sup>[2]</sup> como la recuperación de los costos<sup>[3]</sup> se realizan utilizando todo el tráfico cursado por la red.

De otro lado, Telefónica Móviles, señala que el tráfico promocional, debe ser excluido del cálculo del cargo por tener un carácter “temporal” y no ser facturado a los clientes ya que al hacerlo distorsiona el valor final, evitando que se puedan recuperar todos los costos incurridos, toda vez que los costos de generar dicho tráfico no pueden ser recuperados a través de la tarifa. Citando el ejemplo propuesto por el OSIPTEL, donde un operador de larga distancia también hace uso de un tráfico promocional no facturable, el operador resuelve con claridad esta situación, indicando que este tercer operador debe remunerar el acceso a la plataforma por la cual cursa dicho tráfico, pues usa una facilidad que no le pertenece y que además dichas promociones no están bajo el control del operador que provee la plataforma y por lo tanto debe remunerarse su empleo. En efecto, estos minutos a pesar de ser “promocionales” o “gratuitos”, tienen un costo para el operador y deben ser remunerados. En definitiva, concuerda con el OSIPTEL en la necesidad de incluir todo el tráfico cursado para la determinación del cargo de interconexión bajo estudio.

## **VI.2. COMENTARIOS SOBRE LOS MODELOS DE COSTOS.**

En las siguientes sub-secciones se exponen las respuestas a los comentarios formulados, respecto de los modelos de costos revisados por el OSIPTEL.

### **VI.2.1. Sobre el Modelo de Costos de América Móvil.**

#### **a) Sobre el reconocimiento íntegro de los costos presentados por el operador.**

Al respecto, según lo establecido por la normativa vigente, el OSIPTEL evalúa los

<sup>2</sup> En el informe mencionado, con relación al dimensionamiento de la red principal (*core*), América Móvil señaló que se debía tomar en cuenta el tráfico cursado y no el tráfico facturado.

<sup>3</sup> Telefónica Móviles hizo notar que se debía revisar los costos en el concepto de “Datawarehouse” (costos de IT) de América Móviles. Al respecto, el OSIPTEL consideró que dicho elemento era utilizado en forma compartida y su costo debería ser recuperado con todos los minutos cursados por la red, asignando la parte correspondiente al cargo por terminación móvil.

modelos de costos presentados por los operadores y determina los costos eficientes a ser considerados en el establecimiento del cargo.

En el proceso de análisis de los modelos de costos no se realiza una aceptación total y completa de la información que sea reportada por un operador, sino que la misma se utiliza de manera referencial y sigue un proceso de evaluación y comparación con aquella reportada por otros operadores y por el mercado, utilizando para ello criterios de eficiencia. Esto con la finalidad de obtener la información adecuada que será utilizada en la evaluación de los modelos.

Así por ejemplo, el operador pretende sustentar sus inversiones en la plataforma de pago en base a cotizaciones del año 2010, para un módulo de plataforma de pago de una capacidad de 2.4 millones de usuarios. En dichas cotizaciones se observa que el monto es muy superior al de la inversión realizada por otro operador que usa la misma arquitectura, con una capacidad mayor (5 millones de usuarios), y sustentada entre otros documentos mediante órdenes de compra. En este ejemplo, se considera que una cotización no constituye un referente de costos adecuado, por lo que surge la necesidad de evaluar comparativamente la información presentada por los operadores, con la finalidad de identificar los costos eficientes a ser utilizados.

En consecuencia, el OSIPTEL se reafirma en la necesidad de determinar los costos eficientes de los insumos a utilizarse en los modelos, tomando como referencia la información reportada por los operadores.

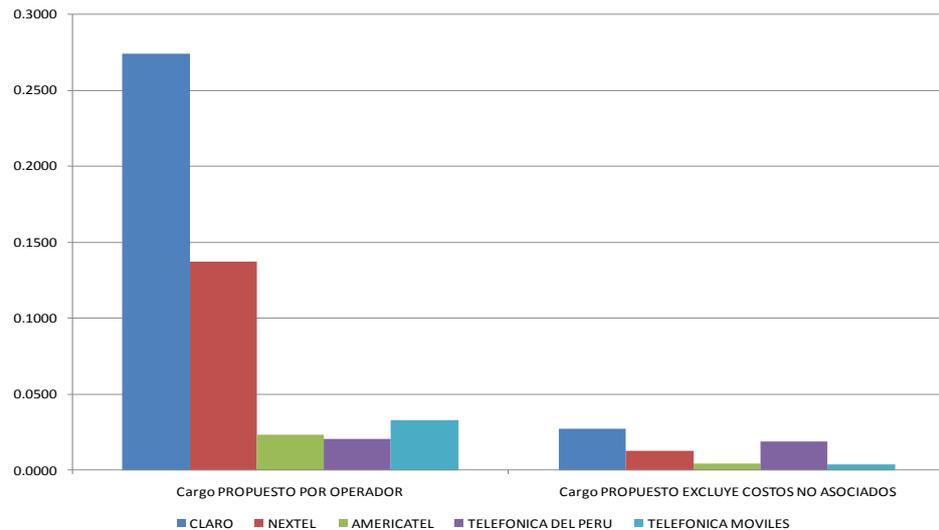
**b) Sobre el valor del cargo propuesto por el OSIPTEL.**

Respecto de lo manifestado por el operador sobre que la propuesta del OSIPTEL reduce en 99.49% el valor del componente fijo del cargo respecto de su propuesta, se debe señalar que, la propuesta del operador considera una gran proporción de costos que corresponden a conceptos que no forman parte del cargo de acceso a la plataforma de pago.

Así, en el siguiente gráfico se muestra la comparación entre: (i) el componente fijo de los cargos propuestos por los operadores, y (ii) el componente fijo de los cargos propuestos luego de la depuración de costos que conceptualmente no forman parte

del cargo de acceso a la plataforma de pago, que son los costos de *retail* del servicio final, por ejemplo, publicidad, subsidio de terminales, comisiones por venta de equipos, etc.

**Gráfico Nº 3.- Comparación entre las Propuestas Originales de los Operadores y las Propuestas luego de la depuración de los Costos No Relacionados con la prestación**



**Tabla Nº 5.- Costos no relacionados con la prestación en la propuesta de América Móvil**

Concepto	Descripción	Valor	Variación acumulada	Variación escalonada
	ORIGINAL	0.2738	0.00%	
Impuesto a la Renta	Dado que se trabaja con un WACC antes de impuestos, no corresponde el impuesto a la renta.	0.2350	-14.17%	-14.17%
Publicidad	No se considera por ser retail	0.2049	-25.16%	-10.99%
AVM, Portabilidad, DWH y otros	Conceptos eliminados del cargo porque no corresponde su recuperación por medio de éste.	0.1753	-35.97%	-10.81%
Subsidio a los Handsets	No se considera por ser retail	0.1470	-46.32%	-10.35%
Operación	Según la propia empresa corresponde a gastos del servicio post pago	0.1189	-56.59%	-10.27%
Amortización de Intangibles	El componente de Concesión está incluido en el cargo Móvil	0.0971	-64.53%	-7.94%
Comision por Ventas prepago	No se considera porque corresponde a la comisión por venta de equipos	0.0852	-68.89%	-4.36%
Overhead	Se eliminaron los gastos correspondientes a overhead incluidos como montos fijos y se utilizó el valor de overhead de 10%	0.0578	-78.88%	-9.98%
Core Network	Según su justificación, todo aquello considerado aquí estaría formando parte del cargo móvil o es retail	0.0533	-80.52%	-1.64%
Depreciación	No forma parte del cargo.	0.0492	-82.02%	-1.50%
Sistema Multicarrier	Según su justificación, todo aquello considerado aquí estaría formando parte del cargo móvil o es retail	0.0461	-83.18%	-1.16%
Incobrables Canales	No corresponde por ser parte de su modelo de negocio.	0.0449	-83.62%	-0.44%
IT	La mayoría de los elementos considerados como IT son retail y de valor agregado, los demás son AVM.	0.0452	-83.51%	0.11%
	Variación acumulada			<b>-83.51%</b>

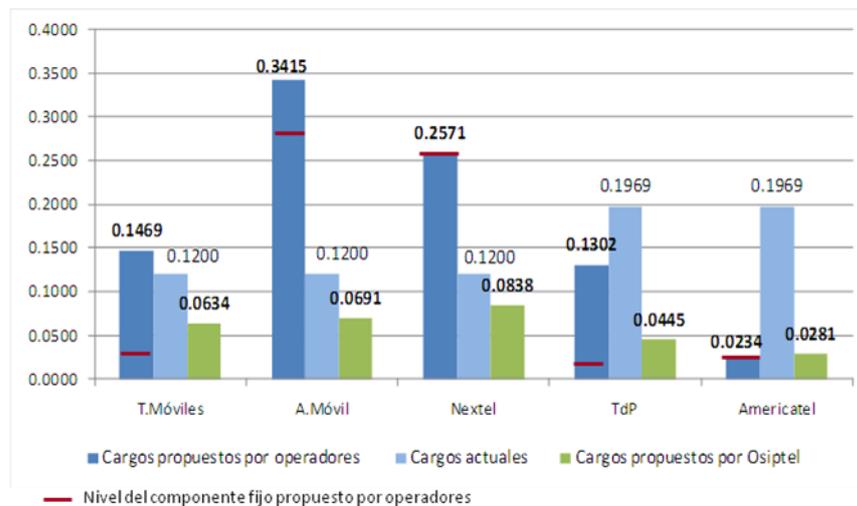
En el caso específico de América Móvil, sólo la depuración de costos conceptualmente no aplicables a la plataforma de pago (correspondiente al componente fijo), implicó una reducción del 83.5% en su propuesta de cargo en lo referido al componente fijo, tal como se aprecia en la Tabla Nº 5 anterior.

Luego de ello, los conceptos reconocidos fueron revisados según las consideraciones indicadas en los informes sustentatorios del OSIPTEL, resultando en el valor publicado para comentarios. Asimismo, no se produjo ninguna reducción en el componente variable del cargo, correspondiente al costo por el pago de comisiones a los distribuidores de tarjetas.

Con respecto a la comparación con los valores propuestos por el OSIPTEL, cabe indicar nuevamente que son el resultado del análisis de los costos eficientes involucrados en la prestación del acceso a la plataforma de pago de cada uno de los operadores.

Sin perjuicio de lo señalado en el párrafo anterior, en el gráfico se muestran los diferentes cargos de interconexión publicados para comentarios por el OSIPTEL, el nivel de los cargos propuestos por los operadores, así como el valor de los cargos que vienen cobrándose actualmente.

**Gráfico Nº 4.- Comparación de Cargos Propuestos por los Operadores, Cargos Vigentes y Cargos Publicados para Comentarios**



En el gráfico anterior se observa que los cargos propuestos por los tres operadores móviles son muy superiores a los cargos que vienen cobrando actualmente en atención a sus libres acuerdos de partes, lo cual además demuestra inconsistencia en los valores propuestos. En tal sentido, no corresponde realizar cambio alguno originado por este comentario.

**c) Sobre el reconocimiento de los gastos operacionales del operador.**

Respecto del comentario del operador debe señalarse que el OSIPTEL realizó la evaluación de los conceptos considerados por el operador como costos comunes (referidos por el operador como gastos operacionales), con la finalidad de identificar aquellos conceptos involucrados efectivamente en la prestación de la instalación esencial bajo análisis, en estricto cumplimiento del marco normativo.

Como resultado de lo antes señalado, los conceptos reportados por el operador como gastos operacionales fueron calificados de la siguiente manera:

**Tabla N° 6.- Tratamiento aplicado a rubros de “gastos operacionales” de América Móvil**

Concepto	Tratamiento
Publicidad	No aplicable
Comisión por Ventas prepago (Ventas de Equipos Prepago)	No aplicable
Scratch cards, distribución y servicios extras	Se toma en cuenta el costo eficiente obtenido en función a los costos de otros operadores
Administrativos	Se incluye en el markup de <i>overead</i>
Ventas	Se consideran los costos directos (relacionados a personal de comercialización)
Operación	No aplicable
Depreciación	No aplicable
Incobrables Canales	No aplicable
Subsidios a los Handsets	No aplicable
Amortización de intangibles	No aplicable
Impuesto a la Renta	No aplicable

Tomando en consideración lo antes expuesto, la información de sustento del operador sobre el rubro “Amortización de intangibles” muestra que se encuentra constituido por dos conceptos: “Costo de la Concesión” y “Software”.

Respecto del primer concepto, éste no se encuentra involucrado en la prestación del acceso a la plataforma de pago y por tanto no corresponde su inclusión en el cargo

	DOCUMENTO	N° 628-GPRC/2011
	INFORME	Página: 59 de 140

de interconexión. Respecto del segundo concepto, éste forma parte de los costos comunes del negocio, y por tanto, ya se encuentra incluido en el *overhead* considerado en el modelo de costos.

En tal sentido, no corresponde realizar cambio alguno a los modelos de costos, debido al comentario del operador.

### **VI.2.2. Sobre el Modelo de Costos de Nextel**

#### **a) Sobre la ponderación del servicio de telefonía móvil.**

En su informe sustentario al proyecto publicado para comentarios, el OSIPTEL ha explicado el motivo por el cual, al utilizar una red inteligente, el tratamiento de las llamadas de despacho no pueden ser realizadas conforme a la metodología que actualmente viene empleando la empresa para el tratamiento de dichas llamadas. Es por este motivo que el OSIPTEL ratifica su posición respecto a la ponderación de tráfico que es consistente con el uso y las características de operación de red inteligente, enfatizándose nuevamente que para fines de costeo, y coincidiendo con la propuesta hecha por el mismo operador, en el cálculo del cargo se considera el uso de una sola plataforma basada en red inteligente, en atención estricta al marco normativo que señala el uso de la tecnología más eficiente. En este caso, la solución de plataforma de pago que se indica en el precario de referencia (basada en red inteligente), realiza el control de las comunicaciones prepago en tiempo real y en dicho caso, los factores de ponderación son los ya señalados en el Informe N° 361-GPRC/2011.

### **VI.2.3. Sobre el Modelo de Costos de Telefónica del Perú**

#### **a) Sobre la inclusión del costo del rubro “Enlaces”.**

Al respecto, tal como se mencionó en el Informe N° 361-GPRC/2011, de acuerdo a lo establecido en el marco normativo<sup>[4]</sup>, se utiliza la tecnología más eficiente disponible en el mercado. Así, en este procedimiento, la arquitectura de plataforma de pago utilizada para el costeo se basa en red inteligente, la cual ha sido

<sup>4</sup> Artículo 14° del Texto Único Ordenado de las Normas de Interconexión (TUO de Interconexión).

dimensionada con la capacidad de atender la demanda de ambos tipos de tarjeta (147 y Hola Perú). Por lo tanto, cualquier arquitectura de plataforma de pago anterior a la red inteligente (como el caso de la plataforma NAP) y sus elementos asociados (enlaces hacia dicha plataforma), no forman parte de los costos a ser considerados en la determinación del cargo.

Lo antes señalado es consistente con la normativa y con las metodologías de costeo que se vienen aplicando en las regulaciones de cargos. Así por ejemplo, en la determinación del cargo de interconexión tope por la terminación de llamadas en la red del servicio de telefonía fija local, se utilizó un solo tipo de central (la más reciente) aun cuando el operador contaba con modelos más antiguos de centrales.

De manera similar en el cálculo del cargo de interconexión tope por la terminación de llamadas en las redes móviles, la tecnología considerada en los modelos de costos fue GSM, descartándose el uso de tecnologías como CDMA, aún cuando el operador contaba con equipamiento de dicha tecnología.

Finalmente, el OSIPTEL reitera que, los enlaces a la plataforma de pago de red inteligente son elementos de costos que forman parte de otras regulaciones de cargos.

En tal sentido, no resulta necesario incluir los enlaces hacia la plataforma de pago NAP a los que se refiere el operador.

**b) Sobre el reconocimiento de costos de OPEX: plataforma y planilla.**

Sobre el reconocimiento del OPEX (y la planilla referida por el operador), y en línea con el acápite anterior y otros punto del presente informe, no es posible el empleo directo de los costos de operación (los cuales incluyen costos de nómina) del operador porque corresponden a dos plataformas de arquitectura diferente, las cuales requieren mayores recursos (entre ellos el personal) que los necesarios para una única arquitectura (red inteligente). De acuerdo a lo ya señalado, la arquitectura empleada en la determinación de los cargos para los operadores, se basa en red inteligente.

	DOCUMENTO	Nº 628-GPRC/2011 Página: 61 de 140
	INFORME	

Ante tal situación el OSIPTEL calculó el número de módulos de plataforma de pago basada en red inteligente, necesarios para atender la demanda de los dos tipos de tarjeta con las que cuenta el operador y determinó el costo de los mismos, utilizando un preciarío de referencia (que incluye, entre otros, los costos de nómina) elaborado con información de los operadores. En tal sentido, no corresponde incluir costos adicionales.

**c) Sobre el criterio de dimensionamiento según número de tarjetas programadas en la plataforma y su vida útil.**

Sobre la necesidad de realizar el dimensionamiento de plataforma

Al respecto, y en concordancia con lo mencionado en el Informe Nº 361-GPRC/2011 y en el literal referido a la inclusión del rubro “enlaces” del presente informe, es importante reiterar que el dimensionamiento de los elementos de red de las facilidades esenciales sujetas a regulación, para fines de costeo, se viene aplicando en todas las regulaciones.

Asimismo, la determinación del preciarío y capacidad de cada módulo asociado a la plataforma han sido determinados en base a la información de costos proporcionada por los operadores, habiéndose incluso realizado ajustes en el mismo, de acuerdo a los comentarios de los mismos operadores, manteniendo la coherencia de la información utilizada para evitar, entre otros aspectos, duplicidades de costos o inclusión de elementos que no corresponden según sea el caso.

Además de lo señalado respecto a la tecnología a utilizarse, no es posible hacer uso directo de la información de costos proporcionada por el operador, debido a que él mismo indica que la demanda del servicio de larga distancia y de telefonía fija viene decayendo en el tiempo<sup>[5]</sup>, y desde el año 2004<sup>[6]</sup> a la fecha, no se ha ampliado la capacidad de sus plataformas. Así se puede observar que los costos reportados

<sup>5</sup> Informe “Acceso a la Plataforma de Pago. Informe preparado para Telefónica del Perú”, Mayo 2010, Frontier Economics, página 8. Carta DR-107-C-0433/CM-10 de Telefónica del Perú, Anexo 1, página 17.

<sup>6</sup> Carta DR-107-C-0718/GS-10 de Telefónica del Perú, Tabla S/N. Carta DR-107-C-1343/GS-10 de Telefónica del Perú, punto 1.b.

corresponden a una capacidad que resultaría mayor para el nivel de demanda que viene cursando el operador, por lo que en el supuesto negado que se aceptara el uso de ambas plataformas, para fines de costeo, resultaría necesario realizar un dimensionamiento.

En tal sentido, el OSIPTEL se reafirma en la necesidad de realizar el dimensionamiento de la plataforma de pago para fines de costeo, empleando la arquitectura basada en red inteligente.

Sobre el dimensionamiento según el número de tarjetas programadas en la plataforma y su vida útil.

Al respecto, es importante reiterar que, no obstante el operador refirió que las capacidades de sus plataformas se estimaban en base a intentos de llamadas<sup>[7]</sup> sin mencionar el empleo de alguna otra variable para el dimensionamiento, el OSIPTEL consideró adecuado emplear toda la demanda atendida por cada operador e incluir en el dimensionamiento el número de registros que hacen uso efectivo de la plataforma (abonados o tarjetas, según corresponda).

Por otro lado, es necesario precisar que los registros utilizados para el dimensionamiento de la plataforma de pago han incluido el comentario del operador de utilizar el periodo de vigencia<sup>[8]</sup> de las mismas, que según el operador depende “... del saldo inicial y del uso que le dé cada usuario”<sup>[9]</sup>; no obstante en sus nuevos comentarios, el operador cambia de posición y señala que sería necesario considerar el número de tarjetas programadas en la plataforma y el concepto de “vida útil” de las mismas, dentro de la cual se incluye la “vigencia”, resultando en periodos de hasta 1.5 años y 3 años según se trate de cada tarjeta del operador, y que, en el ejercicio de dimensionamiento que realiza emplea un periodo de un año<sup>[10]</sup>.

<sup>7</sup> Carta DR-107-C-1343/GS-10 de Telefónica del Perú.

<sup>8</sup> Entendiéndose por periodo de vigencia al tiempo en el cual el usuario puede utilizar la tarjeta de pago, luego de realizar la primera llamada.

<sup>9</sup> Carta DR-107-C-0433/GS-10 de Telefónica del Perú, página 11.

<sup>10</sup> Carta DR-107-C-1368/CM-11 de Telefónica del Perú, páginas 17-22.

Presentación de Telefónica del Perú en la Audiencia Pública sobre el proyecto de resolución mediante el cual se establece el cargo de interconexión tope por acceso a la plataforma de pago, realizada en Lima el 21 de setiembre de 2011.

	DOCUMENTO	Nº 628-GPRC/2011
	INFORME	Página: 63 de 140

Es preciso hacer notar que el término “*registro activo*” es utilizado por el OSIPTEL para hacer referencia a los registros asociados a las tarjetas de pago que hacen uso efectivo y generan el tráfico en la plataforma, mientras que el operador, en sus nuevos comentarios interpreta dicho término como aquellos registros asociados a todas las tarjetas que son almacenadas en la plataforma, desde el pedido de generación de sus pines correspondientes, hasta 60 días posteriores a la expiración de las mismas, periodo que según el operador tendría una duración de tres años y un año y medio para las Tarjetas 147 y Hola Perú, respectivamente.

Como ha sido mencionado en nuestros informes sustentatorios, el periodo que se ha tomado en cuenta para el dimensionamiento de la plataforma es aquél en el cual las tarjetas generan tráfico y hacen uso efectivo de los recursos (incluyendo licencias).

Teniendo en cuenta los argumentos presentados por el operador, se considera razonable la existencia de registros que requieren almacenamiento en la plataforma durante un periodo previo al de la generación de tráfico.

Para la identificación de tal periodo de almacenamiento, se debe hacer notar que de acuerdo a la explicación proporcionada por el operador, el tiempo comprendido desde la generación de pines hasta la recepción de las tarjetas físicas no debe ser considerado porque la necesidad almacenamiento y el correspondiente uso de licencias se produce efectivamente desde el instante que se inicia el proceso denominado por el operador como “*activación*”<sup>[11]</sup>.

Según la nueva información proporcionada por el operador, el periodo de distribución y comercialización de las tarjetas correspondería ser adicionado en el cálculo. Sin embargo es este periodo el que el mismo operador declara no poder determinar.

Asimismo, es necesario hacer notar que los periodos de un año y medio y tres años a los que hace referencia, corresponden a casos extremos, que son muy poco probables, y de ser utilizados generarían un sobredimensionamiento innecesario, al

---

<sup>11</sup> Carta DR-107-C-1368/CM-11, diagrama de tiempo, página 19.

observarse que la mayor parte de las tarjetas son de baja denominación y tienen periodo de vigencia muy por debajo de los 3 años, a los que el operador pretende que se reconozca, y son consumidas más rápidamente que aquellas de mayor denominación. Incluso, es necesario hacer notar que, si bien todas las tarjetas tienen una vigencia determinada, no todas son utilizadas hasta el fin de ésta, sino que la gran mayoría de ellas son consumidas antes de la finalización de su vigencia.

Así, ante esta situación, de la información de fabricación y ventas mensuales de cada tipo de tarjeta proporcionadas por el operador a solicitud del OSIPTEL, se observa que, en general, en cada mes, el número de tarjetas fabricadas y vendidas son similares, motivo por el cual se está considerando el empleo de 30 días calendario, anteriores a la entrada en vigencia.

Por otro lado, teniendo en cuenta las condiciones de uso, se está considerando además 30 días posteriores a la finalización de la vigencia de las tarjetas.

De esta forma el periodo de vigencia de tarjetas utilizado por el OSIPTEL para el dimensionamiento se mantiene, lo cual se traduce en la misma capacidad de procesamiento determinada por el OSIPTEL (3'333,104 de registros), debiéndose adicionar la capacidad de almacenamiento necesaria para incluir 30 días adicionales antes de la activación por primera vez de cada tarjeta, así como 30 días adicionales posteriores a la finalización de la vigencia. Esto se traduce en un requerimiento de almacenamiento total de 6'731,846 licencias. Por tanto, teniendo en cuenta el número de licencias incluidas en el precario de referencia es de 5'000,000, es necesario agregar 2'000,000 de licencias al precario de este operador.

Finalmente, la afirmación hecha por el operador de considerar para el dimensionamiento de su plataforma, 19.2 millones de tarjetas se contradice con la capacidad de almacenamiento que el mismo operador señala tendrían sus plataformas actuales, equivalentes a 10.7 millones de registros, por lo que el cálculo del número de plataformas que propone es equivocado.

	DOCUMENTO	Nº 628-GPRC/2011 Página: 65 de 140
	INFORME	

**d) Sobre el valor del componente variable que no cubre los costos de distribución.**

Respecto de lo manifestado por Telefónica del Perú sobre que el 12% no cubre la comisión que paga a los distribuidores que le prestan el servicio de distribución de tarjetas, se debe mencionar las siguientes propuestas hechas por dicho operador a lo largo del procedimiento de fijación del cargo de acceso a la plataforma de pago:

- Mediante carta DR-107-C-0766/CM-10 el operador propuso un cargo en dos partes, con 32.73% como componente variable del cargo, el cual reflejaría el costo por concepto de pago de comisiones a distribuidores de tarjetas. No obstante, en el informe de Frontier Economics, el cual forma parte de su propuesta, el consultor señala, en base a la información proporcionada por el operador, que el pago de comisiones aplicado a sus distribuidores correspondería a un valor medio de 26.79% (desagregándose en 27.10% para las Tarjetas 147 y 26.22% para las Tarjetas Hola Perú).
- Mediante carta DR-107-C-0433/CM-10 en la cual el operador presenta sus comentarios a la primera propuesta del OSIPTEL, el operador adjuntó como Anexo 1.7 un modelo de contrato en blanco, que en lugar de sustentar los porcentajes de su propuesta, plantea por concepto de comisiones a distribuidores los siguientes: 19% por la Tarjeta Hola Perú y 16% por la Tarjeta 147, cambiando su propuesta original. Al no ser un contrato suscrito, dicho documento no puede ser considerado como un sustento válido de los porcentajes de comisión.
- Mediante carta DR-107-C-1002/CM-10 remite dos facturas de fecha junio 2011 de uno de sus comercializadores, fecha que no corresponde al periodo de evaluación, por lo que no constituye un sustento.
- Mediante carta DR-107-C-1368/CM-11, en la cual emite comentarios a la segunda publicación de la propuesta del OSIPTEL, el operador cambia nuevamente su posición y solicita que se considere el valor de su propuesta de 32.73% como comisión que paga a sus distribuidores, sin el sustento correspondiente.

- Así, ante la existencia de varias posiciones del operador a lo largo de este procedimiento y sin ningún sustento adecuado respecto del costo incurrido por concepto de pago de comisiones por distribución de tarjetas, se configura una situación poco clara respecto a la magnitud de dichos costos. Por tal motivo, se ha considerado para el operador por el referido concepto, el promedio de los porcentajes pagados por concepto de comisiones por distribución de tarjetas físicas, considerado para los otros operadores.

En efecto, tal como ha sido señalado en los informes emitidos por este regulador, para determinar el promedio referido en el párrafo anterior, se han considerado los costos de comisión por distribución de tarjetas físicas obtenidos de la información presentada por Nextel y América Móvil, de cuya información presentada fue posible determinar de manera desagregada, sus respectivos porcentajes de comisión por distribución de tarjetas físicas y virtuales, tal como se aprecia en el siguiente cuadro. En el referido promedio no se consideró a Telefónica Móviles, porque la información enviada respecto del pago de comisiones por distribución de tarjetas, la presentó sin diferenciar entre tarjetas físicas y virtuales.

Asimismo, no se consideró en dicho promedio a Americatel, porque presentó un valor basado en un sondeo de mercado.

**Tabla N° 7.- Promedio de comisión por distribución de tarjetas físicas**

Operadores	Comisión por Distribución de Tarjetas (%)	
	Tarjetas Físicas	Tarjetas Virtuales
América Móvil	12%	10%
Nextel	12%	13.66%
<b>Promedio</b>	<b>12%</b>	<b>11.83%</b>

Cabe señalar que la medida adoptada por este regulador para establecer el promedio de los porcentajes pagados por concepto de comisiones por distribución de tarjetas físicas, utilizando como referencia la información de costos presentada por otros operadores, responde a que Telefónica del Perú no ha sustentado debidamente la información de sus costos incurridos por el pago de comisiones por distribución de tarjetas, de conformidad a lo establecido por el artículo 9° de los

Lineamientos para Desarrollar y Consolidar la Competencia y la Expansión de los Servicios de Telecomunicaciones en Perú (en adelante, los Lineamientos), aprobados mediante Decreto Supremo N° 003-2007-MTC.

Efectivamente, el citado artículo señala que:

*“Para establecer los cargos de interconexión tope o por defecto, se obtendrá la información sobre la base de:*

*a) La información de costos y de demanda, con su respectivo sustento, proporcionados por las empresas.*

*(...)”*

Conforme se aprecia de las comunicaciones remitidas, Telefónica del Perú ha tenido diferentes posiciones respecto del porcentaje por concepto de comisiones por distribuciones de tarjetas físicas que paga a sus distribuidores, las mismas que no se encuentran debidamente sustentadas en la información de costos proporcionada. En efecto, en el caso del modelo de contrato en blanco presentado como Anexo a la carta DR-107-C-0433/CM-10, dicho documento carece de eficacia probatoria, dada la ausencia del consentimiento de la otra parte. En tal sentido, el citado documento no prueba la veracidad del porcentaje de comisión de 19% y 16% señalado por Telefónica del Perú.

De igual manera, en el caso de las dos (02) facturas presentadas como medio probatorio mediante carta DR-107-C-1002/CM-10, la información allí contenida no podría ser considerada, dado que no corresponde al período de evaluación considerado en la presente fijación de cargos de interconexión tope por acceso a plataforma de pago.

En consecuencia, Telefónica del Perú no ha ajustado su actuación conforme a lo establecido por el artículo 9° de los Lineamientos.

Al no contar con la información debidamente sustentada por parte de Telefónica del Perú, este organismo consideró que el costo correspondiente a la comisión que la empresa paga a sus distribuidores de tarjetas debe determinarse como un promedio de los porcentajes que pagan otras empresas por concepto de comisiones por distribución de tarjetas físicas (que son el tipo de tarjeta

comercializadas por Telefónica del Perú), utilizando como referencia la información de costos presentada por otros operadores y que contaba con el debido sustento.

Este criterio de considerar únicamente la información de costos debidamente sustentada, es consistente con la actuación del regulador en el marco del presente procedimiento en un caso similar: En efecto, el operador América Móvil presentó una información de costo por plataforma de pago que fue sustentado con cotizaciones de un proveedor, así, luego de determinarse que otro operador contaba con el mismo elemento y con un costo inferior sustentado con órdenes de compra, se concluyó que la información de costos presentada por América Móvil no estaba debidamente sustentada y, en consecuencia, se utilizó la información de otro operador para establecer el costo de este elemento. Por tanto, esta actuación consistente evidencia el trato equivalente que este organismo otorga a todos los operadores, en cumplimiento del Principio de No Discriminación.

Como puede apreciarse de la información de costos presentada por Telefónica del Perú, el sustento del valor del porcentaje por concepto de pago de comisiones a distribuidores de tarjetas se encuentra en el informe de su consultor. Sin embargo, del análisis de la información proporcionada, se observó que el operador no había utilizado el valor de su consultor sino que le había agregado componentes adicionales, no obstante que su consultor manifestara que había establecido dicho costo en función a la información proporcionada por el operador. Por tanto, al no contar con el debido sustento de los costos, se decidió utilizar la información de costos reportados por los operadores como un referente para determinar los costos eficientes a utilizarse en la provisión del servicio.

Es de señalar que esta medida adoptada por este organismo se circunscribe dentro de lo dispuesto por el mismo artículo 9° de los Lineamientos que ahora invoca Telefónica del Perú para tratar de sostener su cuestionamiento, en cuanto a que, al no contar con la información debidamente sustentada por parte de un operador para establecer cargos de interconexión, se puede considerar como referencia la información de costos y demanda proporcionada por los otros operadores, que cumpla con el debido sustento.

Resulta importante indicar que la adopción de esta medida no conlleva a una situación de discriminación que podría perjudicar a Telefónica del Perú, por el contrario, el reconocimiento de los costos de comisión establecidos en los contratos que han acordado otros operadores con los distribuidores, como un referente en un contexto donde no se cuenta con información de Telefónica del Perú, constituye una medida acorde con el marco normativo vigente.

En esa línea de razonamiento, cabe precisar que dicho criterio aplicado en el presente procedimiento ha sido igualmente aplicado en el marco del procedimiento de revisión de los cargos de interconexión tope por terminación de llamadas en las redes de los servicios móviles, el mismo que ha sido de amplio conocimiento por parte de los operadores; por lo tanto, en este caso el OSIPTEL guarda consistencia con sus actuaciones anteriores, ratificando la razonabilidad del referido criterio.

Siendo así, no se podría alegar que la aplicación del criterio adoptado vulnera el Principio de Transparencia establecido en el artículo 7° del Reglamento General del OSIPTEL, aprobado mediante Decreto Supremo 008-2001-PCM, ya que la decisión adoptada, consistente en utilizar como referencia información de costos de otras empresas para determinar una variable del cargo de interconexión cuando no se cuenta con información de costos debidamente sustentada, constituye un criterio conocible y predecible en el marco de los procedimientos de fijación de cargos.

Asimismo, no se podría alegar la vulneración del Principio de Verdad Material previsto en el numeral 1.11 del artículo IV de la Ley del Procedimiento Administrativo General, Ley 27444, puesto que la información de costos remitida por Telefónica del Perú no ha sido debidamente sustentada; no siendo posible la verificación de los porcentajes de comisión indicados por dicho operador.

De otro lado, Telefónica del Perú ha alegado que fijar un cargo de interconexión sin tener en cuenta sus costos implicaría una vulneración a sus Contratos de Concesión, impidiendo el recupero de una parte sustancial de los costos en que incurre en la prestación de su servicio, afectando el equilibrio económico financiero de dichos instrumentos contractuales.

	DOCUMENTO	Nº 628-GPRC/2011
	INFORME	Página: 70 de 140

Al respecto, se debe señalar que, tal como se ha demostrado, la metodología y los criterios aplicados para la determinación del presente cargo aseguran la debida recuperación de todos los costos de interconexión, contribución a costos totales y margen de utilidad razonable, acorde con los principios y reglas aplicables para la fijación de cargos de interconexión vigentes. En consecuencia, la determinación del presente cargo de ninguna manera puede ser calificada como un acto arbitrario o confiscatorio.

En consecuencia, OSIPTEL se ratifica en considerar en 12% como el componente variable del cargo de acceso a la plataforma de pago correspondiente a Telefónica del Perú, por las consideraciones señaladas anteriormente.

#### **VI.2.4. Sobre el Modelo de Costos de Telefónica Móviles**

##### **a) Sobre los componentes de CAPEX de sistemas no incluidos en el cargo.**

Respecto de los desarrollos de software considerados en el CAPEX, se debe señalar lo siguiente:

- Tal como se señaló en el Informe anterior, los desarrollos “CARGA MOVISTAR-DES PLAT PREPAGO”, “CARGA MOVISTAR-UPGRADE PLAT PPA”, “ADECUACION ALTAMIRA-SERVICIOS”, “TARJETA EMPRES NVA MOD - DES CONF NOKIA”, “TARJETA EMPRES NVA MOD - DES PLAT PPAGO”, “PROY.ADEL.SALDO-PPAGO ADECUACION” y “PROYECTO RENTAS BAJAS”, son funcionalidades que forman parte de la plataforma base y por tanto, las actividades relacionadas a tales desarrollos constituyen actividades de configuración hechas al sistema y no se trata de desarrollos propiamente dichos.

En ese sentido, al considerarse el valor de reposición de la plataforma de pago, dicho valor corresponde no sólo a una actualización de su valor de mercado, sino a una plataforma que incluye nuevas funcionalidades, entre las que se encuentran las antes mencionadas.

	DOCUMENTO	Nº 628-GPRC/2011
	INFORME	Página: 71 de 140

Es importante hacer notar que la información de carácter público del sistema utilizado como referencia<sup>[12]</sup> indica que en el año 2008 ya se disponía de una plataforma que incluía las funcionalidades bajo análisis, la cual fue desplegada durante el año 2008 en Telefónica Latinoamérica, incluyendo Perú.

Así, la plataforma de pago, considerada en el modelo, cuenta con lo siguiente:

- Segmentación del día movistar. Permite la creación de microsegmentos de clientes, a los que se les ofrece la posibilidad de obtener una promoción
- Recarga SOS. Corresponde a la facilidad de adelanto de saldo.
- Prepago Justo o Movistar Paga menos.
- Estrategia de microrrecargas. Corresponde a la facilidad de rentas bajas.
- Incremento de las capacidades promocionales: bonos franquiciados y bonos X/N aplicables a voz, SMS y servicios de datos. Corresponde a la facilidad de multiplicar saldos.
- Extensión de las capacidades de cobro en tiempo real a todos los clientes residenciales (prepago y contrato), así como a todos los clientes corporativos. Corresponde a las facilidades de tarjetas empresariales.
- Tarificación de servicios de datos móviles
- Servicio de roaming, entre otros.

En tal sentido el regulador se ratifica en la no inclusión de estos costos en el cálculo del cargo propuesto.

- En relación al elemento “Llamada por Llamada – desarrollo prepago” se precisa que, en el acápite VI.1.3.d) del Informe Nº 361-GPRC/2011, el OSIPTEL ha mencionado que los costos relacionados al sistema de llamada por llamada no

<sup>12</sup> “Informe Anual Telefónica Investigación y Desarrollo” – Año 2008, referido al sistema Altamira.

	DOCUMENTO	N° 628-GPRC/2011 Página: 72 de 140
	INFORME	

se consideran dentro de la facilidad esencial bajo análisis y por tanto no serán incluidos en el costeo.

- En relación al elemento “CENT.ALARMAS PRE PAGO-DESARROLLO-APLIC.”, en base a los nuevos argumentos proporcionados en sus comentarios a la segunda publicación, el OSIPTEL ha considerado adecuado la inclusión de este concepto al aceptar que las alarmas incluidas en los módulos de plataforma no son suficientes y resulta necesario alarmas adicionales.
- En relación a los elementos “Adecuación del Nuevo Plan Numeración Plataforma SMSC y RB”, “Configuración e Implementación de Portabilidad. Plataforma VPNI3G” y “Configuración e Implementación de Portabilidad - Plataforma SMSC Huawei” se precisa que al ser facilidades relacionadas con Área Virtual Móvil y Portabilidad Numérica, no forman parte de los costos relacionados con el presente cargo, tal como fuera señalada en el Informe N° 361-GPRC/2011.

	DOCUMENTO	Nº 628-GPRC/2011
	INFORME	Página: 73 de 140

## **VII. MODIFICACIONES REALIZADAS A LA PROPUESTA PUBLICADA POR EL OSIPTEL.**

Como resultado de los comentarios formulados a la propuesta publicada por el OSIPTEL, se han efectuado algunas modificaciones a los insumos de los modelos de costos, cuya explicación ha sido detallada en la Sección anterior. Estas modificaciones se resumen en los siguientes acápite.

### **VII.1. MODIFICACIONES AL PRECIARIO DE REFERENCIA.**

Tal como se ha referido en el capítulo anterior, se ha considerado necesario incorporar las siguientes inversiones adicionales en el precario de referencia:

- a) Inversiones adicionales para Central de Alarmas. Según la descripción proporcionada por el operador Telefónica Móviles, estas inversiones complementan las alarmas existentes en los módulos de plataforma considerados, por lo que estas inversiones son de aplicación tanto para operadores móviles como para operadores fijos.
- b) Inversiones adicionales para incrementar la Capacidad de Almacenamiento. Según lo manifestado por el operador Telefónica del Perú, es necesario adicionar capacidad de almacenamiento de registros de tarjetas en la plataforma, ya dimensionada según los registros activos, por un periodo que ha sido determinado en 30 días anteriores a la activación de las tarjetas y 30 días posteriores al término de su periodo de vigencia.

La incorporación de lo antes mencionado da como resultado un requerimiento de 6'731,846 licencias. Teniendo en cuenta que el precario para operadores fijos ya incluye 5 millones de licencias, se ha agregado a dicho precario el costo de 2 millones de licencias adicionales, que al año 2006 era de US\$ 443,100.

El resultado de la aplicación de las modificaciones anteriores se muestra en la Tabla Nº 8.

**Tabla N° 8.- Inversiones totales referenciales para operadores móviles y fijos, ajustadas al año 2009**

Rubro	Concepto	Grupo	Agrupador	Inversión referencial para:	
				Op. Móvil	Op. Fijo
RED	PLATAFORMA	<b>Hardware, Software, Licencias</b>		<b>18,611,538</b>	<b>18,536,740</b>
				16,406,346	17,920,431
				<b>15,413,072</b>	<b>17,920,431</b>
			ADQUISICION BASE (SDP,SG,SIPs)	1,502,199	1,502,199
			AMPLIACION CABLEADO PLATAFORMA	197,410	197,410
			AMPLIACION CENTRAL ALARMAS	8,885	8,885
			AMPLIACION LICENCIAS	1,257,838	1,257,838
			AMPLIACION LICENCIAS ALMACENAMIENTO		2,507,359
			AMPLIACION PLATAFORMA	12,236,542	12,236,542
			MAQUETA DE PRUEBAS	210,198	210,198
		<b>SMS</b>		<b>799,966</b>	
		ADECUACION PLATAFORMA		420,326	
		AMPLIACION LICENCIAS SMS		379,640	
		<b>USSD</b>		<b>193,308</b>	
		AMPLIACION PLATAFORMA		193,308	
		<b>SISTEMAS</b>		<b>2,205,192</b>	<b>616,309</b>
		<b>Desarrollo</b>		<b>2,194,174</b>	<b>616,309</b>
		ADECUACION SERVICIO 080C EN RED FIJA			1,242
		ADECUACION SERVICIO COLLECT EN RED FIJA			19,698
		ADECUACION SERVICIO EN RED FIJA INALAMBIRICA			11,123
		ADECUACION SERVICIO TUP EN REDES FIJAS			2,602
		DESARROLLO - ADMINISTRACION CONTENIDOS		78,535	78,535
		DESARROLLO - CICLO DE VIDA		84,775	84,775
		DESARROLLO - GENERAL		438,397	398,762
		DESARROLLO - NOTIFICACION SALDOS		355,553	
		DESARROLLO - RECARGAS		1,236,913	19,571
	<b>USSD</b>		<b>11,018</b>		
	DESARROLLO - GENERAL		11,018		
<b>SOPORTE</b>			<b>313,888</b>	<b>313,888</b>	
	<b>ENERGIA</b>		<b>313,888</b>	<b>313,888</b>	
	ENERGIA		313,888	313,888	

**Tabla N° 9.- Gastos en operación, mantenimiento y soporte totales referenciales para operadores móviles y fijos, ajustados al año 2009**

Rubro	Concepto	Grupo	Agrupador	Gastos referenciales aplicables a:	
				Op. Móvil	Op. Fijo
RED	PLATAFORMA			<b>3,733,291</b>	<b>3,516,891</b>
				2,878,009	2,704,676
		SMS		<b>148,718</b>	
			SOPORTE SMS	148,718	
		USSD		<b>24,614</b>	
			SOPORTE USSD	24,614	
		Software de Base de Datos		<b>706,444</b>	<b>706,444</b>
			SOPORTE BASE DE DATOS	706,444	706,444
		Hardware		<b>227,828</b>	<b>227,828</b>
			SOPORTE SERVIDORES	227,828	227,828
	Hardware, Software, Licencias		<b>1,770,405</b>	<b>1,770,405</b>	
		SOPORTE PLATAFORMA DE PAGO	1,770,405	1,770,405	
	SISTEMAS			855,283	812,215
			LICENCIAS SEGURIDAD	10,433	10,433
			MANTENIMIENTO FIREWALL	1,278	1,278
			MANTENIMIENTO LICENCIAS	131,080	121,280
			MANTENIMIENTO WEB	33,268	
			OUTSORCING SOPORTE APLICACIONES	63,424	63,424
			SOPORTE GENERAL	246,707	246,707
		SOPORTE SERVIDORES	369,093	369,093	
SOPORTE		ENERGIA		<b>170,975</b>	<b>170,975</b>
			170,975	170,975	
			SOPORTE AIRE ACONDICIONADO	28,596	28,596
			SOPORTE EQUIPOS DE FUERZA	45,710	45,710
			SOPORTE GENERADOR ELECTRICO	6,030	6,030
			SOPORTE UPS	90,639	90,639

El consolidado de costos de referencia para operadores móviles es el siguiente:

**Tabla Nº 10.- Consolidado de costos de referencia para operadores móviles**

Costos para Operadores Móviles en función al número de módulos de plataformas	
INVERSIONES	
• En Módulos de Plataforma y en Soporte	2'786,705.78
• En Sistemas (constante)	2'205,192.16
OPEX (en función al número de módulos de plataformas)	
• De Red (Módulos de Plataforma e Inversión en Sistemas) y de Soporte	650,711.01

La capacidad de un módulo de plataforma para operadores móviles se mantiene:

**Tabla Nº 11.- Capacidades de procesamiento de un módulo de plataforma para operadores móviles**

Capacidad de Un Módulo de Plataforma	
Abonados	5'000,000.00
HCA's	3'427,200.00

El consolidado de costos de referencia para operadores fijos es el siguiente:

**Tabla Nº 12.- Consolidado de costos de referencia para operadores fijos**

Costo para Operadores Fijos en función al número de módulos de plataformas	
INVERSIONES	
• En Módulos de Plataforma y en Soporte	3'039,053.29
• En Sistemas (constante)	616,308.59
OPEX (en función al número de módulos de plataformas)	
• De Red (Módulos de Plataforma e Inversión en Sistemas) y de Soporte	614,644.32

La capacidad de un módulo de plataforma para operadores fijos se mantiene:

**Tabla Nº 13.- Capacidades de procesamiento de un módulo de plataforma para operadores fijos**

Capacidad de Un Módulo de Plataforma	
Registros activos	5,000,000.00
HCA's	3,427,200.00

	DOCUMENTO	N° 628-GPRC/2011 Página: 77 de 140
	INFORME	

## **VII.2. MODIFICACIONES AL MODELO DE COSTOS UTILIZADO PARA ESTABLECER EL CARGO DE AMÉRICA MÓVIL.**

### **VII.2.1. Actualización de Preciario de Referencia.**

Se ha actualizado el precionario de referencia de la plataforma para operadores móviles, según las tablas mostradas en el punto VII.1 MODIFICACIONES AL PRECIARIO DE REFERENCIA. Se mantiene la capacidad de cada módulo de plataforma.

## **VII.3. MODIFICACIONES AL MODELO DE COSTOS UTILIZADO PARA ESTABLECER EL CARGO DE TELEFÓNICA DEL PERÚ.**

### **VII.3.1. Actualización de Preciario de Referencia.**

Se ha actualizado el precionario de referencia de la plataforma para operadores fijos, según las tablas mostradas en el punto VII.1 MODIFICACIONES AL PRECIARIO DE REFERENCIA. Se mantiene la capacidad de cada módulo de plataforma.

## **VII.4. MODIFICACIONES AL MODELO DE COSTOS UTILIZADO PARA ESTABLECER EL CARGO DE TELEFÓNICA MÓVILES.**

### **VII.4.1. Actualización de Preciario de Referencia.**

Se ha actualizado el precionario de referencia de la plataforma para operadores móviles, según las tablas mostradas en el punto VII.1 MODIFICACIONES AL PRECIARIO DE REFERENCIA. Se mantiene la capacidad de cada módulo de plataforma.

## **VII.5. MODIFICACIONES AL MODELO DE COSTOS UTILIZADO PARA ESTABLECER EL CARGO DE NEXTEL.**

### **VII.5.1. Actualización de Preciario de Referencia.**

Se ha actualizado el precionario de referencia de la plataforma para operadores móviles, según las tablas mostradas en el punto VII.1 MODIFICACIONES AL PRECIARIO DE REFERENCIA. Se mantiene la capacidad de cada módulo de plataforma.

## VIII. RESULTADOS OBTENIDOS

Como resultado de las modificaciones expuestas en la Sección anterior, los **cargos de interconexión tope por acceso a plataforma de pago para los operadores que presentaron propuestas** para evaluación, son los siguientes:

**Tabla Nº 14.- Cargos de Interconexión Tope por Acceso a Plataforma de Pago**

Operadores que presentaron propuesta de Cargo Tope	Cargos de Interconexión Tope por Acceso a la Plataforma de Pago	
	Componente fijo (US\$ por minuto, sin incluir IGV)	Componente variable (%)
América Móvil	0.0014	10.11%
Nextel	0.0021	12.20%
Telefónica Móviles	0.0017	9.22%
Telefónica del Perú	0.0046	12.00%
Americatel	0.0027	12.00%

Nota:

El cargo correspondiente a Americatel no se ha modificado respecto del valor publicado para comentarios.

Los cargos de interconexión tope por acceso a la plataforma de pago, indicados en el cuadro anterior, se sujetarán a las siguientes reglas:

- El cargo por acceso a la plataforma de pago será liquidado en aquellas comunicaciones en donde un operador provee el acceso a la plataforma de pago y es otro quien establece la tarifa dicha comunicación.
- El cargo por acceso a la plataforma de pago está compuesto tanto por un componente fijo, por minuto de comunicación cursada; y por un componente variable, en función a los ingresos por las comunicaciones cursadas:
  - El componente fijo del cargo de interconexión tope es por minuto, tasado al segundo, y está expresado en dólares corrientes de los Estados Unidos de América y no incluye el Impuesto General a las Ventas.
  - El componente variable del cargo de interconexión tope corresponde a un porcentaje de los ingresos del operador que solicita el acceso a la plataforma de pago, sin

incluir el Impuesto General a las Ventas; y se deriva de las comunicaciones cursadas a través de tarjetas de pago.

De otro lado, los **cargos de interconexión tope por acceso a la plataforma de pago para operadores distintos a los señalados anteriormente**, son los siguientes:

**Tabla N° 15.- Cargos de Interconexión Tope aplicables a operadores que no presentaron propuesta**

Operadores que no presentaron propuesta de Cargo Tope	Cargos de Interconexión Tope por Acceso a la Plataforma de Pago	
	Componente fijo (US\$ por minuto, sin incluir IGV)	Componente variable (%)
Eventual operador entrante del servicio público móvil	0.0021	12.20%
Resto de operadores que provean acceso a sus plataformas de pago	0.0027	12.00%

Asimismo, los **cargos de interconexión diferenciados por acceso a la plataforma de pago**, que corresponden establecer en virtud de las Resoluciones de Consejo Directivo N° 005-2010-CD/OSIPTEL y N° 038-2010-CD/OSIPTEL, son los siguientes:

**Tabla N° 16.- Cargos Diferenciados para operadores que presentaron propuestas**

Cargos de Interconexión Diferenciados	Cargos Urbanos		Cargos Rurales	
	Componente Fijo (US\$ por minuto, sin IGV)	Componente Variable (%)	Componente Fijo (US\$ por minuto, sin IGV)	Componente Variable (%)
América Móvil	0.00140	10.11%	0.00044	10.11%
Nextel	0.00210	12.20%	0.00067	12.20%
Telefónica Móviles	0.00170	9.22%	0.00054	9.22%
Telefónica del Perú	0.00462	12.00%	0.00146	12.00%

Los operadores que, a la fecha de publicación de la resolución que establece los cargos de interconexión tope por acceso a la plataforma de pago, **provean** el acceso a sus plataformas de pago a terceros operadores y que no están incluidos en la Tabla N° 16, deberán presentar, en el plazo máximo de quince (15) días hábiles de publicada la referida resolución, la información

	DOCUMENTO	N° 628-GPRC/2011 Página: 80 de 140
	INFORME	

de tráfico que corresponda según lo establecido por la Resolución de Consejo Directivo N° 038-2010-CD/OSIPTEL, con la finalidad de que el OSIPTEL realice la diferenciación de los cargos de interconexión tope por acceso a la plataforma de pago correspondientes.

Para los operadores que, a la fecha de publicación de la resolución que establece los cargos de interconexión tope por acceso a la plataforma de pago, **no provean** el acceso a sus plataformas de pago a terceros operadores, la diferenciación de los cargos que les corresponden (según la Tabla N° 15), se realizará de acuerdo a lo establecido en la Resolución de Consejo Directivo N° 038-2010-CD/OSIPTEL.

	DOCUMENTO	N° 628-GPRC/2011 Página: 81 de 140
	INFORME	

## IX. RECOMENDACIÓN

Tomando en cuenta los comentarios y observaciones formulados por los operadores a la propuesta publicada mediante la Resolución de Consejo Directivo N° 098-2011-CD/OSIPTEL, se han realizado las precisiones necesarias, con el resultado expuesto en el presente informe.

En dicho contexto, esta gerencia recomienda a la Gerencia General elevar, para la consideración del Consejo Directivo, el presente informe y el proyecto de resolución que aprueba la propuesta de **cargos de interconexión tope por acceso a plataforma de pago**.

## ANEXO I: MATRIZ DE COMENTARIOS

### Comentarios al Proyecto de Resolución que establecerá los Cargos de Interconexión Tope por Acceso a Plataforma de Pago

Resolución Nº 098-2011-CD/OSIPTEL publicada en el Diario Oficial El Peruano el 28 de julio de 2011

• **COMUNICACIONES RECIBIDAS DENTRO DEL PLAZO ESTABLECIDO:**

- ✓ Comunicación c.414-2011-GAR de Americatel, recibida el 15 de Septiembre de 2011.
- ✓ Comunicación DMR/CE/Nº 1010/11 de América Móvil, recibida el 16 de Septiembre de 2011.
- ✓ Comunicación DR 107-C-1368/CM-11 de Telefónica del Perú, recibida el 16 de Septiembre de 2011.
- ✓ Comunicación TM-925-A-441-11 de Telefónica Móviles, recibida el 16 de Septiembre de 2011.
- ✓ Correo electrónico de Gilat, registrado el 26 de Agosto de 2011
- ✓ Comunicación C.362-DJR/2011 de Telmex, recibida el 16 de Septiembre de 2011.

• **COMUNICACIONES RECIBIDAS FUERA DEL PLAZO ESTABLECIDO:**

- ✓ Comunicación CGR-3239/11 de Nextel, recibida el 19 de Septiembre de 2011.
- ✓ Correo electrónico de Convergía registrado el 22 de Septiembre de 2011.
- ✓ Comunicación c. 426-2011-GAR de Americatel, recibida el 21 de septiembre de 2011.
- ✓ Comunicación C. 279-GL/2011 de Gilat, recibida el 26 de septiembre de 2011.

A. COMENTARIOS GENERALES	
a) SOBRE EL PROCESO REGULATORIO	
Sobre la plataforma de pago como facilidad esencial	
<b>Comentarios de América Móvil</b>	<p><i>Mediante Resolución de Consejo Directivo N° 002-2010- CD/OSIPTEL publicada en el Diario Oficial El Peruano el 30 de enero de 2010, el OSIPTEL aprobó el "Reglamento del Sistema de Llamada por Llamada en el servicio portador de larga distancia, aplicable a los usuarios de los Servicios Públicos Móviles", el cual en su artículo 17° señala que, "el acceso a la plataforma prepago constituye una instalación esencial de responsabilidad de los concesionarios móviles, respecto de las comunicaciones de larga distancia originadas en sus redes que hagan uso de su plataforma prepago...".</i></p> <p><i>Tal como establece el artículo 6° del Texto Único Ordenado de las Normas de Interconexión, acorde con lo establecido por la Organización Mundial del Comercio (OMC), una red o servicio puede ser desagregado en instalaciones esenciales. Entendiendo que una instalación esencial es aquella red, parte de la red o servicio relacionado con la prestación de un servicio de telecomunicación que cumple con dos requisitos:</i></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• <i>Sea suministrada exclusivamente o de manera predominante por un solo proveedor o por un número limitado de ellos.</i></li> <li>• <i>La sustitución con miras al suministro de un servicio no sea factible según criterios económicos o técnicos.</i></li> </ul>

*En ese sentido, el Informe N° 439-GPR/2009 de la Gerencia de Políticas Regulatorias del OSIPTEL, que sustenta la Resolución N° 076 -2009-CD/OSIPTEL, en sus páginas 53 y 54, señala que:*

*"Al respecto, la provisión del acceso a la plataforma de pago a terceros operadores constituye una provisión exclusiva en cada escenario de llamada; es decir, es suministrada exclusivamente por el operador que da el acceso a su plataforma. Así, las plataformas de pago de los distintos operadores no compiten entre sí para la provisión de dicha prestación a terceros operadores, ni aún cuando se trate del mismo tipo de red (es decir sea Red Fija, Red Móvil o Red de Larga Distancia). Por tal motivo, el operador que establece la tarifa y por ende demanda el acceso a la plataforma de pago del operador no tiene otra alternativa de provisión de acceso a plataforma.*

*Asimismo, la provisión de un particular acceso a la plataforma de pago no puede ser replicada por parte del operador que demanda dicho acceso, ya que como se mencionó dicha prestación es provista bajo condiciones monopólicas por el operador dueño de la plataforma. De esta forma, considerando la nula dinámica en el mercado de acceso a plataforma, es que se considera pertinente el inicio de oficio del procedimiento de fijación del cargo de interconexión tope por acceso a la plataforma de pago."*

*De acuerdo al marco normativo vigente, una instalación esencial de interconexión requiere ser un insumo esencial y a la vez provisto por un solo operador. Al respecto hay dos situaciones que analizar por separado, la de una red rural, con un número pequeño de usuarios (teléfonos rurales) cuya estrategia comercial debe de estar concentrada en obtener mayores ingresos y recaudarlos desde sus usuarios rurales y de forma secundaria en obtener ingresos proveniente de tráfico originado en otras redes. En el extremo, atendiendo a la naturaleza social que comprende la telefonía rural, podría ser razonable establecer que el acceso a la plataforma de pago sea una instalación esencial, en el caso de llamadas originadas en otras redes, en especial cuando se aplica el régimen "el que llama paga" para dichas comunicaciones.*

*Sin embargo, en el caso del tráfico de larga distancia, la situación es totalmente distinta, pues el acceso a la plataforma de pago no es un insumo esencial, tanto es así que los operadores de larga distancia, en el Perú y en el mundo, venden una parte importante de su tráfico originado en las redes fijas mediante tarjetas de pago emitidas por ellos mismos (los operadores de larga distancia). Siendo que no es una facilidad esencial, no debería haberse permitido la implementación del sistema de llamada por llamada a los usuarios prepago y peor aún no debería de haberse establecido un cargo tope por el acceso a la plataforma de pago de cada operador móvil para las comunicaciones de larga distancia*

*OSIPTEL se equivoca cuando establece que el único medio de pago para originar una llamada de larga distancia desde nuestros abonados móviles prepago es la plataforma de pago de América Móvil Perú S.A.C., pues como no escapa a su conocimiento, es posible para un operador de larga distancia, sustituir o replicar nuestra plataforma de pago con una de su propiedad, tal como lo hace Americatel o cualquier otro operador de larga distancia cuando vende tarjetas prepago de larga distancia desde un abonado de telefonía.*

*Tanto es así, que el propio Osiptel en la exposición introductoria realizada en la Audiencia Pública del 28 de Marzo del presente sobre la determinación del Cargo de Interconexión Tope por Acceso a la Plataforma de Pago, ha puesto de manifiesto y de manera expresa que la empresa Americatel operó su propia plataforma prepago. Ello fluyó claramente de la exposición que realizó el Osiptel, así como de lo que consta en la respectiva transcripción que a continuación reproducimos y que se encuentra colgada en la web del regulador en el acápite correspondiente a las transcripciones<sup>[13]</sup>:*

*"En el caso de Americatel, Americatel presentó un modelo con tráfico y con supuestos al año 2009, Americatel actualmente ya no brinda el servicio a través de tarjetas de pago; pero sin embargo, presentó un modelo que se basaba en una plataforma incremental, es decir, no analizaba su plataforma existente sino que planteaba el uso de una plataforma adicional para poder atender a los usuarios perdón a las empresas que requirieran el servicio, por tanto, las modificaciones relevantes realizadas de este modelo han sido básicamente descartar la..."*

*Por ello, consideramos que es fundamental que OSIPTEL sustente porque no es posible sustituir*

<sup>13</sup> Disponible en:  
[http://www.osiptel.gob.pe/WebSiteAjax/WebFormGeneral/eventos\\_capacitacion/wfrm\\_masdetalle.aspx?CodInfo=50492&Ini=0](http://www.osiptel.gob.pe/WebSiteAjax/WebFormGeneral/eventos_capacitacion/wfrm_masdetalle.aspx?CodInfo=50492&Ini=0)

	<p><i>nuestra plataforma de pago por la que ya tienen actualmente los operadores de larga distancia (por ejemplo la Tarjeta prepago Habla Más de Americatel Perú, a la que se accede mediante el 1577), pues la experiencia local e internacional muestra que el acceso a la plataforma de pago no es una facilidad esencial para la provisión del servicio de larga distancia desde un abonado prepago, sea fijo o móvil.</i></p> <p><i>Nuestra posición es que el acceso a la plataforma de pago no es una facilidad esencial para la provisión del servicio de larga distancia desde nuestros abonados prepago, por lo que solicitamos que el procedimiento iniciado mediante Resolución N° 076-2009-CD/OSIPTEL debe de ser aplicado únicamente al caso de llamadas originadas en las redes móviles y destinadas a redes rurales, lo contrario, por lo antes expuesto, es inconsistente con los principios regulatorios, con la normativa vigente en materia de cargos de interconexión y con lo establecido por la Comunidad Andina de Naciones y la Organización Mundial de Comercio, en materia de definición de facilidades esenciales.</i></p> <p><i>El hecho de querer aplicar este cargo de interconexión a las llamadas de larga distancia internacional constituye un claro ejemplo de sobre regulación, en el que además se le imponen costos innecesarios a los operadores móviles, pues se requiere realizar adecuaciones a los procesos de tarificación, en la medida que cada empresa puede tener diversos planes tarifarios, los cuales serían comercializados por nuestra representada, después de lo dispuesto por el regulador de forma errada y sin relación con alguna experiencia internacional relevante.</i></p> <p><i>Por lo tanto, pese a ser erróneamente considerada una instalación esencial, y estar nuestra empresa en desacuerdo con dicha regulación, por lo antes expuesto. Esta debe de ser objeto de regulación, tal como lo establece la normativa vigente en materia de interconexión.</i></p>
<p><b>Comentarios de Telefónica del Perú</b></p>	<p><b>LA PLATAFORMA DE PAGO DE TELEFÓNICA DEL PERÚ NO ES UNA INSTALACIÓN ESENCIAL</b></p> <p><i>Tal como hemos detallado a lo largo del presente proceso, nuestra empresa considera que el servicio de Acceso a la Plataforma de Pago, no se encuentra catalogada como Instalación Esencial en la normativa nacional ni en la comunitaria vigente. Para tal efecto, basta con remitirnos a lo dispuesto en la normativa comunitaria vigente, como lo es la Resolución 432 de la Comunidad Andina, que al aprobar las normas comunes sobre interconexión, establece un listado de los elementos que son considerados como instalaciones esenciales, entre los cuales no se incluye a la plataforma de pago:</i></p> <p><i>"ARTÍCULO 21.- La interconexión se deberá desarrollar bajo el concepto de desagregación de componentes o instalaciones esenciales de la red y funciones. Se considerarán instalaciones esenciales a efectos de interconexión las siguientes:</i></p> <ul style="list-style-type: none"> <li><i>a) Origen y terminación de comunicaciones a nivel local.</i></li> <li><i>b) Conmutación.</i></li> <li><i>c) Señalización.</i></li> <li><i>d) Transmisión entre Centrales.</i></li> <li><i>e) Servicios de asistencia a los abonados, tales como: emergencia, información, directorio, operadora y servicios de red inteligente.</i></li> <li><i>f) Acceso a elementos auxiliares y a elementos que sean usados por ambas partes al mismo tiempo, siempre y cuando sea factible y económicamente viable, tales como derechos de vía, ductos, postes, torres, energía e instalaciones físicas en general.</i></li> <li><i>g) La facturación y recaudación, así como toda aquella información necesaria para poder facturar y cobrar a los usuarios."</i></li> </ul> <p><i>Este hecho también se ve reflejado en la normativa nacional, la cual tampoco incluye a este servicio como parte del listado de instalaciones esenciales: Anexo 2 del TUO de las Normas Interconexión<sup>14</sup>.</i></p> <ol style="list-style-type: none"> <li><b>1. Terminación de Llamadas</b></li> <li><b>2. Conmutación</b></li> </ol>

<sup>14</sup> Resolución N° 043-2003-CD/OSIPTEL, y sus modificatorias.

3. Transporte

4. Señalización

5. Servicios Auxiliares

*Sumado a ello, debemos precisar que este servicio no sólo no está incluido en el listado taxativo de Instalaciones Esenciales, sino que además no cumple con los requisitos que plantea la normativa vigente para tal efecto: (i) Que sea suministrada exclusivamente o de manera predominante por un solo proveedor o por un número limitado de proveedores; y (ii) cuya sustitución con miras al suministro de un servicio no sea factible en lo económico o en lo técnico.*

*Al respecto, debemos indicar que en el mercado de las telecomunicaciones, los operadores cuentan con su propia plataforma de pago, de tal manera que este servicio no es suministrado sólo por TELEFÓNICA ni por un número limitado de proveedores.*

*En esa línea, tal como ya lo indicamos en anterior oportunidad<sup>15</sup> es precisamente en el mercado de las tarjetas de pago y plataforma de terceros operadores, en el cual mediante Resolución N° 036-2008-PD/OSIPTEL se resuelve suprimir la regulación de las tarifas tope, establecidas en los Contratos de Concesión de Telefónica, respecto de los servicios regulados de llamadas telefónicas de LDN y LDI a través de tarjetas de pago, por considerarlo en competencia:*

*"Luego del análisis realizado, se considera conveniente desregular los segmentos más competitivos, suprimiendo la fórmula de tarifas tope únicamente para el segmento de Tarjetas de pago del Servicio de larga distancia nacional e internacional a partir del segundo trimestre de 2008 (desde el primer día de aplicación del segundo ajuste tarifario correspondiente al año 2008)."*

*Al respecto, debemos presar que llama nuestra atención, la evaluación efectuada en el Informe, en el que se señala que la provisión de plataforma de pago a terceros operadores es provisión exclusiva en cada escenario de llamada, y que las plataformas de pago de los distintos operadores no compiten entre sí para la provisión del servicio:*

*"En efecto, la provisión de la plataforma de pago a terceros operadores constituye provisión exclusiva en cada escenario de llamada, el cual es un evento determinado por el usuario en cada momento que efectúa una comunicación; es decir, el acceso a la plataforma de pago es suministrada exclusivamente por el operador que mediante mecanismos de pago, ya recaudó del usuario del pago por la comunicación (operador A), siendo otro el operador que establece la tarifa por dicha comunicación (operador B). En este escenario de llamadas realizado, el operador B debe pagar al operador A por el acceso a su plataforma de pago, no teniendo el operador B otra alternativa de provisión de plataforma de pago, que la del operador A que el usuario eligió para realizar su comunicación. Este caso resulta similar al caso de "terminación de llamadas" que es también una instalación esencial, donde a pesar de haber más de una red en la que se pueden cursar comunicaciones, al momento que el usuario decide en que red de destino terminará su llamada o desde qué red originará su llamada, se configura una provisión exclusiva de terminación u originación de llamadas en una determinada red.*

*Al respecto, debemos precisar que no nos encontramos de acuerdo con la afirmación efectuada en el informe, sobre la exclusividad del suministro por parte del operador A dueño de la plataforma, porque en el caso de Telefónica del Perú (operador A, dueño de la plataforma), las llamadas con destino al operador B, cuando éste último establece la tarifa, no tienen que pasar exclusivamente por la red del operador A, tal es así que por ejemplo, en el caso de los operadores de larga distancia, hacen uso de sus propios medios de pago sin pasar por las plataforma de pago de Telefónica, en la medida que nuestra empresa enruta la llamada del usuario efectuada desde nuestro terminal, hacia la plataforma del operador que el usuario ha seleccionado, tal como se demuestra en el siguiente gráfico:*

*De tal manera que no existe la supuesta exclusividad de la prestación del servicio, motivo por el cual, en adición a los sustentos ya mencionados en los párrafos anteriores, consideramos que la plataforma de pago no constituye una instalación esencial.*

*Consideramos que el problema que se presenta en este caso, es que no se ha llevado a cabo un análisis referido a verificar si en efecto, este servicio puede ser considerado como una facilidad*

<sup>15</sup> Carta DR-107-C0766/CM-10.

	<p><i>esencial. No se ha efectuado una delimitación del mercado que se analizará, a fin de determinar si en dicho mercado existe sustitución u otras opciones para realizar las llamadas.</i></p>
<p><b>Posición del OSIPTEL</b></p>	<p>Respecto de los comentarios expresados por América Móvil, sobre que el acceso a la plataforma de pago no es una facilidad esencial para la provisión del servicio de larga distancia desde sus abonados prepago, se debe señalar que, ya sea que un operador de larga distancia comercialice sus propias tarjetas prepago para realizar llamadas de larga distancia desde cualquier línea, fija o móvil; prepago, postpago o control; de manera paralela también constituye un derecho del abonado prepago del servicio móvil, hacer uso de su saldo pre-pagado, para efectos de realizar llamadas de larga distancia, a través de la red del referido operador de larga distancia.</p> <p>En efecto, en virtud de lo establecido por el Decreto Supremo N° 003-2007-MTC, que en su artículo 10º, numeral 1, dispone que los usuarios de los servicios públicos móviles podrán utilizar el sistema de llamada por llamada y/o de preselección para elegir al portador de larga distancia.</p> <p>Asimismo, mediante Resolución de Consejo Directivo N° 002-2010-CD/OSIPTEL, publicada en el Diario Oficial El Peruano el 29 de enero de 2010, se aprobó el Reglamento del Sistema de Llamada por Llamada en el Servicio Portador de Larga Distancia, aplicable a los usuarios de los servicios públicos móviles. Dicho reglamento en su artículo 3º señala que: <i>“Todos los usuarios de los servicios públicos móviles, independientemente de la modalidad de pago del servicio contratado por el abonado y sin excepciones, podrán acceder al concesionario de larga distancia que deseen les preste el servicio de larga distancia para las llamadas internacionales salientes a través del sistema de llamada por llamada”</i>.</p> <p>Adicionalmente, en su artículo 17º señala que: <i>“El acceso a la plataforma prepago constituye una instalación esencial de responsabilidad de los concesionarios móviles, respecto de las comunicaciones de larga distancia originadas en sus redes que hagan uso de su plataforma prepago...”</i>.</p> <p>Complementariamente, el artículo 18º de dicho reglamento señala que: <i>“Los concesionarios de larga distancia podrán negociar con los concesionarios móviles los montos de los cargos de interconexión que corresponda pagar por la facturación y recaudación y por el acceso a la plataforma de pago, los cuales no podrán ser superiores a los cargos tope que establezca el OSIPTEL...”</i>.</p> <p>Es importante hacer notar que, el hecho de que existan otras tarjetas de pago en el mercado comercializadas por operadores de larga distancia, no restringe el derecho del abonado del servicio móvil de hacer uso de su saldo pre-pagado para hacer llamadas de larga distancia (bajo el sistema de llamada por llamada), a través de dichos operadores de larga distancia. Tal situación de ninguna manera invalida la condición de instalación esencial de la plataforma de pago del operador móvil, tal como se explica a continuación:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• La tarifa del servicio de la llamada de larga distancia la establece el operador de larga distancia, por lo que es dicho operador el que debe asumir los cargos de interconexión involucrados en la realización de la llamada, entre ellos, el cargo de acceso a la plataforma de pago.</li> <li>• Es importante hacer notar que en el caso de que el abonado móvil decida utilizar su saldo pre-pagado para realizar llamadas de larga distancia a través de un tercer operador, el cargo que deberá pagar dicho operador por el acceso a la plataforma de pago (cuya provisión es exclusiva en la realización de dicha comunicación), es actualmente fijado por el operador móvil sin que intervenga ninguna fuerza de mercado para el establecimiento de dicho cargo. Cabe indicar que los cargos de acceso a la plataforma de pago producto de acuerdos entre operadores, han permanecido estáticos desde el año 2004 en adelante.</li> <li>• En el caso de la “terminación de llamadas en redes móviles”, el hecho que existan compitiendo en el mercado tres redes del servicio público móvil, no invalida su condición de instalación esencial, por lo que se les ha establecido cargos topes. Ello debido a que en el momento en que el usuario decide en qué red móvil terminará su llamada o desde qué red móvil originará su llamada, se convierte en una provisión exclusiva de terminación u originación de llamada, configurándose así un caso de instalación esencial.</li> <li>• Al igual que en el caso anterior, la existencia de más de una plataforma de pago en el mercado, no invalida la condición de instalación esencial atribuida a la plataforma de pago del</li> </ul>

operador móvil, cuando sus abonados utilizan sus saldos pre-pagados para realizar una llamada de larga distancia a través de otro operador haciendo uso del sistema de llamada por llamada (evento determinado por el abonado prepago en cada momento que efectúa una comunicación de larga distancia).

- En la situación descrita en el punto anterior, el acceso a la plataforma de pago es suministrada exclusivamente por el operador que mediante mecanismos de pago, ya recaudó del usuario la tarifa de la comunicación (operador A), siendo otro el operador que establece la tarifa por dicha comunicación (operador B) y es quien debe pagar al operador A por el acceso a su plataforma de pago. En este caso, el operador B no tiene otra alternativa de provisión de plataforma de pago, que la del operador A, debido a que su abonado prepago decidió utilizar su saldo pre-pagado para realizar la comunicación de larga distancia.
- De otro lado, el acceso a la plataforma de pago es una facilidad esencial ya sea para la provisión del servicio de larga distancia por terceros operadores (quienes fijan la tarifa de dicha comunicación) o ya sea para la realización de llamadas con destino a operadores rurales (quienes también fijan la tarifa de dicha comunicación), por lo que no tiene sustento establecer un trato diferenciado para ambas situaciones, tal como lo sugiere el operador.

En consecuencia, por lo antes expuesto no corresponde excluir de la determinación de facilidad esencial al acceso a la plataforma de pago en el caso de la provisión del servicio de larga distancia desde los abonados prepago del servicio móvil.

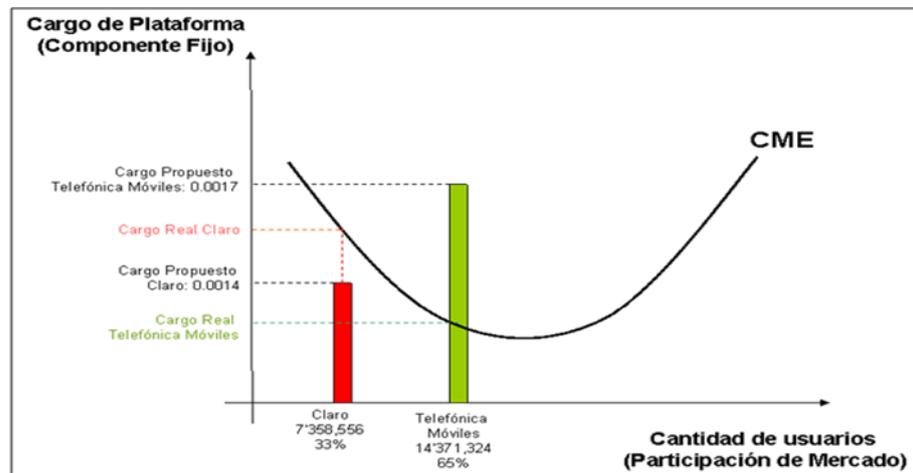
De otro lado, respecto de los comentarios expresados por Telefónica del Perú sobre que el acceso a la plataforma de pago, no se encuentra catalogada como Instalación Esencial en la normativa nacional ni en la comunitaria vigente, se debe señalar que:

- Conforme a lo establecido en el Artículo 3º de la Ley N° 27332 -Ley Marco de los Organismos Reguladores de la Inversión Privada en Servicios Públicos-, el OSIPTEL tiene asignada, entre otras, la función normativa, que comprende la facultad de dictar, en el ámbito y en materia de su competencia, los reglamentos, normas que regulan los procedimientos a su cargo, otras de carácter general y mandatos u otras normas de carácter particular referidas a intereses, obligaciones o derechos de las entidades o actividades supervisadas o de sus usuarios. Es decir, toda disposición normativa constituye parte de la normativa nacional.
- En virtud a dicho mandato, mediante Resolución de Consejo Directivo N° 002-2010-CD/OSIPTEL, se aprobó el Reglamento del Sistema de Llamada por Llamada en el servicio portador de larga distancia, aplicable a los usuarios de los Servicios Públicos Móviles, en cuyo artículo 17º se señala que: *“El acceso a la plataforma prepago constituye una instalación esencial de responsabilidad de los concesionarios móviles, respecto de las comunicaciones de larga distancia originadas en sus redes que hagan uso de su plataforma prepago...”*.
- De otro lado, el Texto Único Ordenado de las Normas de Interconexión -aprobado mediante Resolución del Consejo Directivo N° 043-2003-CD/OSIPTEL y sus modificatorias- (en adelante, TUO de las Normas de Interconexión), en su artículo 6º establece que para los fines de interconexión, y teniendo en cuenta los Acuerdos de la Organización Mundial de Comercio, una red o servicio pueden ser desagregados en instalaciones esenciales. Al respecto dicha norma señala que se entiende que es instalación esencial toda parte de una red o servicio público de transporte de telecomunicaciones que (i) sea suministrada exclusivamente o de manera predominante por un solo proveedor o por un número limitado de proveedores; y (ii) cuya sustitución con miras al suministro de un servicio no sea factible en lo económico o en lo técnico. Como se explicó anteriormente, existe una provisión exclusiva del acceso a la plataforma de pago al momento que el abonado decide hacer uso de su saldo pre-pagado, para realizar llamadas cuyas tarifas son fijadas por otro operador. Dicha provisión exclusiva se da también en la terminación u originación de llamadas.
- El referido artículo 6º del TUO de las Normas de Interconexión señala también que, las instalaciones esenciales serán seleccionadas por los operadores en el proceso de negociación de la interconexión, tomando como referencia el Anexo 2 de dicho TUO de las Normas de Interconexión. El referido anexo considera como instalación esencial a los *“Servicios Auxiliares”*, dentro de los que incluye, *“...entre otros, a servicios de directorio, de emergencia, servicios de facturación y cobranza, que son necesarios para la operación de otras redes o servicios públicos de telecomunicaciones”*. Como se aprecia, dicha lista de instalaciones

	<p>esenciales no es cerrada, sino que, incluiría a todos los servicios prestados entre operadores, necesarios para completar las comunicaciones entre usuarios de las redes, y que cumplan con las condiciones establecidas en el Artículo 6º del TUO de las Normas de Interconexión para ser catalogados como instalación esencial. Es decir, el citado anexo de la referida norma, no excluye, ninguna prestación entre operadores, dejándola sujeta a las condiciones establecidas para catalogar una instalación esencial.</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Respecto del artículo 21º de la Resolución 432 de la Comunidad Andina a la que hace alusión el operador, la cual aprobó las normas comunes sobre interconexión, estableciendo una lista abierta de los elementos que son considerados como instalaciones esenciales y no constituye un listado taxativo como afirma el operador, debido a que dicho artículo señala expresamente, al término de la lista abierta, que <i>“La Autoridad de Telecomunicaciones competente está facultada para establecer una lista mayor de instalaciones consideradas esenciales”</i>.</li> <li>• En relación a la decisión tomada en su momento por el OSIPTEL a la que hace referencia el operador, de suprimir la regulación de las tarifas tope a Telefónica del Perú para las llamadas de LDN y LDI, debido entre otros aspectos, al nivel de competencia generada en ese momento a raíz de la existencia de diversas tarjetas de pago en el mercado para realizar dichos tipos de llamadas. Al respecto es preciso señalar que dicha competencia está claramente referida al ámbito de prestación del servicio final, y no corresponde al ámbito de prestaciones provistas entre operadores.</li> <li>• Un caso similar puede observarse en el servicio de larga distancia nacional, en el que el ámbito de prestación del servicio final no está sujeto a tarifas tope por existir precisamente condiciones de competencia; mientras que en el ámbito de prestaciones provistas entre operadores, se siguen estableciendo cargos de interconexión tope, como el cargo de interconexión tope de transporte conmutado de larga distancia nacional para todos los operadores, y Tarifas Tope- Tarifas Máximas- Promedio Ponderadas por el Servicio de Alquiler Mensual de Circuitos de Larga Distancia Nacional que provee Telefónica del Perú a otros operadores. Ello se fundamenta en la práctica de regular prestaciones entre operadores, que constituyen insumos esenciales para la prestación de servicios finales, que sí se prestan en un entorno de competencia.</li> </ul> <p>En consecuencia, por lo antes expuesto el servicio de Acceso a la Plataforma de Pago ha sido catalogado como una instalación esencial, en concordancia con la normativa nacional y las referencias internacionales que le resultarían aplicables.</p>
<b>Sobre la inclusión de los operadores fijos en el ámbito del cargo</b>	
<p><b>Comentarios de Telmex</b></p>	<p><i>Lo que hemos indicado en reiteradas oportunidades, es que es una falla sustancial en la política regulatoria, que se incluya dentro del presente procedimiento, a las empresas fijas locales no dominantes, como es el caso de TELMEX. En efecto, nótese que TELMEX no es la empresa dominante, pero aún así, se le ha considerado dentro de éste proceso de fijación sin tener en cuenta, que no existe afectación y/o distorsión y/o potencial afectación alguna en el mercado.</i></p>
<p><b>Posición del OSIPTEL</b></p>	<p>Respecto del comentario expresado por Telmex en el sentido que no se incluya a los operadores de telefonía fija local en el ámbito de aplicación de un cargo tope de acceso a la plataforma de pago debe señalarse que, el ámbito de aplicación del cargo por acceso a la plataforma de pago corresponde a todos aquellos casos en los que se hace uso de dicha plataforma de pago, la cual es provista de manera exclusiva por el operador dueño de ésta al operador que fija la tarifa (en el momento en que el abonado decide hacer uso de una determinada plataforma de pago) al margen de que sea un operador establecido o un operador entrante. En consecuencia, no existe justificación alguna para exceptuar del ámbito de esta regulación a algún operador en particular.</p>
<b>Sobre la existencia de posibles distorsiones en el mercado (Economías de Escala y fomento de la competencia)</b>	
<p><b>Comentarios de América Móvil</b></p>	<p><i>Adicionalmente al despropósito asociado a la reducción del cargo propuesto por OSIPTEL, se encuentra el problema de la diferencia entre los valores propuestos para los tres operadores móviles, siendo que paradójicamente el operador de la red que posee mayor número de usuarios, Telefónica Móviles, tiene un cargo por componente fijo mucho mayor al que se ha propuesto para</i></p>

nuestra representada.

En efecto, tal como se puede observar en la figura N° 1, el componente fijo del cargo propuesto para Telefónica Móviles (USD 0.0017 por min.) es 21% superior al valor propuesto para Claro (USD 0.0014 por min.); sin embargo, según las propias Estadísticas del Osiptel<sup>[16]</sup>, la cantidad de usuarios prepago a diciembre del 2009 que poseía Telefónica (14,371,324) era 95% superior a los que poseía Claro (7,358,556), esta situación resulta totalmente inconsistente con el concepto de economías de escala, según el cual la red que posee una mayor cantidad de usuarios debe tener un cargo de interconexión menor, criterio que recientemente ha sido reconocido en la fijación del cargo por terminación de llamada en red móvil. En el caso del cargo por acceso a la plataforma de pago este criterio ha sido inexplicablemente abandonado y a la red del operador dominante se ha propuesto establecer un valor del componente fijo del cargo por superior al propuesto para Claro, cuando la teoría y evidencia plantean que la situación debería de ser la contraria<sup>[17]</sup>.



Fuente: Cantidad de Usuarios, Estadísticas Osiptel 2009

Figura 1. Inconsistencia con las Economías de Escala

Esto último debería de constituir en una prueba rápida de lo inconsistente de la propuesta, en la medida que no ha reconocido costos que están sustentados en nuestra propuesta. Consideramos que OSIPTEL debe de explicar de forma clara sus argumentos frente a la señalada inconsistencia regulatoria y conceptual, más allá del nivel de los valores propuestos.

De otro lado, la propuesta de OSIPTEL, al diferenciar los cargos de interconexión de forma tan peculiar, como ya se mencionó, genera un impacto adverso en las condiciones de competencia en el mercado de telefonía de larga distancia móvil, pues la diferencia de 21% en el valor del componente fijo del cargo, a favor del operador dominante en relación con nuestra representada, nos genera una desventaja competitiva artificial que no obedece a ganancias de eficiencia; sino a establecer al operador dominante un valor que por economías de escala debería ser sustancialmente más bajo, lo cual se traduce en una menor capacidad de nuestra representada para afrontar una intensa rivalidad en precios, pues cuando la llamada se origina en Telefónica Móviles, América Móvil tendría que pagar US\$ 0.0018 por minuto, mientras que cuando la llamada se origina en América Móvil, Telefónica Móviles tendría que pagar sólo US\$ 0.0014 por minuto por el reconocimiento de la inversión en la red. Esto en el entendido que ambos operadores competiremos en el mercado de larga distancia internacional móvil.

Algo similar ocurre en el caso del valor propuesto para Nextel, donde el componente fijo del cargo

<sup>16</sup> Disponible en: [http://www.osiptel.gob.pe/WebsiteAjax/WebFormgeneral/sector/wfim\\_Consulta\\_Informacion\\_Estadisticas.aspx?CodInfo=13478&Co dSubCat=864&TituloInformacion=2.%20Indicadores%20de%20Servicio%20M%3b3vil&DescripcionInformacion=](http://www.osiptel.gob.pe/WebsiteAjax/WebFormgeneral/sector/wfim_Consulta_Informacion_Estadisticas.aspx?CodInfo=13478&Co dSubCat=864&TituloInformacion=2.%20Indicadores%20de%20Servicio%20M%3b3vil&DescripcionInformacion=)

<sup>17</sup> El análisis del efecto de las economías de escala sobre el valor del cargo de interconexión debe considerar exclusivamente al componente fijo, debido a que sólo este componente del cargo se encuentra directamente relacionado con el tamaño, inversión y dimensionamiento de la plataforma. Cabe resaltar que en el caso del componente variable, este monto corresponde a las contraprestaciones directas de las comisiones para distribuidores, definidas mediante acuerdos o contratos y por los cuales no se recupera ningún costo de oportunidad.

por acceso a la plataforma es 50% superior al de nuestra representada. No entendemos como OSIPTEL puede tener interés en promover la competencia en las llamadas de larga distancia internacional en la telefonía móvil, y al mismo tiempo establecer un valor de cargo superior a un operador cuya oferta de servicios móviles no está dirigido a segmentos masivos de la población y cuyas políticas comerciales no han dinamizado la competencia en el mercado; sino que se han concentrado en incrementar el tráfico de radio internacional on-net entre sus usuarios. Nos parece que los resultados, al margen de la incogruencia por economías de escala, nuevamente indican que son inconsistentes, pues resulta injustificado que el componente fijo los cargos por acceso a la plataforma de pago tengan las diferencias que señala OSIPTEL.

Por otro lado, el valor componente fijo del cargo de acceso a la plataforma de pago propuesto para Telefónica del Perú, el operador dominante e incumbente, resulta ser más de 200% superior al valor propuesto para nuestra representada. Asimismo, llama poderosamente nuestra atención que el valor de este componente sea 69% superior al resto de operadores fijos, esta situación también refleja una clara inconsistencia con el criterio de la economías de escala, lo cual provoca una sobre valoración del componente fijo del cargo por plataforma propuesto para Telefónica del Perú. Por ejemplo en la figura N° 2 se observa esta situación, comparando a Telefónica con el cargo asignado a otro operador fijo que posee 5% de participación de mercado (148,264 líneas fijas en servicio).<sup>[18]</sup>

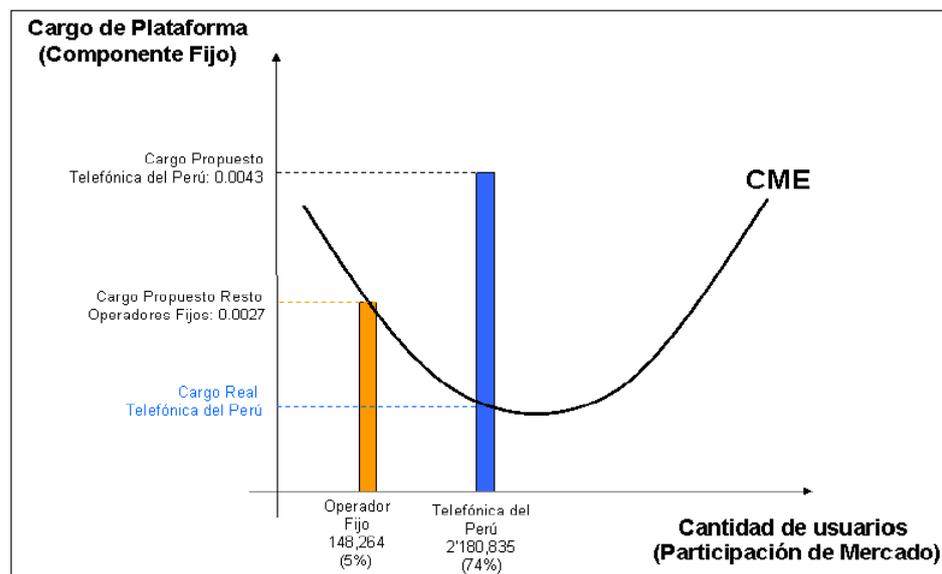


Figura 2. Sobre valoración del componente fijo del cargo propuesto para Telefónica

Consideramos que estos resultados, contrariamente a lo que sostiene el Organismo Regulador en el Informe, no son consistentes con una política que debe fomentar la competencia en el mercado de las comunicaciones de larga distancia, debido a que la significativa sobrevaloración a favor del valor del cargo propuesto para Telefónica, genera desequilibrios en los ingresos de los demás operadores que nos impedirá generar desequilibrios en los ingresos de los demás operadores que nos impedirá competir agresivamente y revertir la posición dominante que posee telefónica en el mercado de comunicaciones LDI. Cabe recordar que en el 2009 Telefónica del Perú concentraba casi el 70% del tráfico saliente de LDI.<sup>[19]</sup>

Por lo tanto, la mayor recaudación que podrá obtener el operador incumbente por la sobrevaloración de su cargo de interconexión en esta línea de negocio, no hace sino fortalecer su posición dominante frente al resto de operadores del mercado que brindan el servicio de

<sup>18</sup> Supuesto razonable si se excluye a Telefónica Móviles, considerando que a Diciembre del 2009 poseía 594,510 las líneas fijas en servicio lo cual representa el 20% de participación del mercado. El grupo Telefónica poseía en esa fecha 2'775,345 líneas fijas en servicio concentrando el 94% de participación del mercado.

<sup>19</sup> Fuente Osiptel, cuadro Tráfico de Larga Distancia Internacional por Operador, Indicadores del servicio portador de larga distancia, datos disponibles en:

<http://www.osiptel.gob.pe/WebsiteAjax/WebFonngeneral/sector/wfrmConsultaInformaciónEstadísticas.aspx?CodInfo=13477&CodSubCat=864&TituloInformacion=3.+Indicadores+de+Larga+Distancia&DescripcionInformacion>

	<p><i>comunicaciones de larga distancia.</i></p> <p><i>Por ello, desde el punto de vista de América Móvil, su posición como competidor se encuentra debilitada al no poder generar los mismos ingresos que el operador incumbente por brindar exactamente el mismo servicio y poder competir.</i></p> <p><i>Al establecer esta situación, el OSIPTEL coloca artificialmente en posiciones diferentes a los operadores de un mismo mercado, sin tomar atención ni analizar las implicancias competitivas de su intervención, trayendo como resultado el perjuicio de la competencia en el mercado. En ese sentido, reiteramos que el Organismo Regulador no puede proseguir y determinar los cargos propuestos, sin previamente evaluar las implicancias que tal medida tendrá en los mecanismos de competencia. Cabe resaltar que un principio básico de la implementación de adecuados instrumentos de regulación consiste en que sus resultados, llámense impactos, sean favorables para el mercado, lo que evidentemente no se constata en este caso:</i></p> <p style="text-align: center;"><i>"Promotion of Cost-Effective Regulation</i></p> <p style="text-align: center;"><i>One general way in which the government promotes the most cost effective regulation is through the encouragement of performance-oriented regulation. Our objective is to promote outcomes that are in the interests of the individuals affected by regulations rather than simply to mandate technological improvements irrespective of their impact. This concern with ends rather than means leads to the promotion of the use of performance-oriented regulations whenever possible."<sup>[20]</sup></i></p> <p><i>Claramente, la regulación propuesta por Osiptel no tiene un resultado que favorece la competencia y por ello sería perjudicial aplicarla. No es posible que el regulador, privilegiando sus medios o metodologías regulatorias cuantitativas, deje de advertir que su intervención en este caso causará daño a los competidores del operador dominante e incumbente.</i></p> <p><i>Nuestra opinión al respecto es que las inconsistencias en el nivel del cargo y las diferencias con los otros operadores móviles y con el operador dominante e incumbente, se explican por el desconocimiento de importantes rubros de costos presentados en la propuesta de Claro. De los rubros de costos desconocidos, destacan dos: los gastos comunes y los gastos de publicidad.</i></p> <p><i>Ambos gastos representan actividades minoristas, y en principio, siguiendo el razonamiento del OSIPTEL, no deberían de formar parte de ningún cargo de interconexión, pues los mismos, por una correcta definición de facilidad esencial, representan precios mayoristas. Sin embargo, al incurrir en el error conceptual de considerar el acceso a la plataforma de pago como una facilidad esencial, cuando efectivamente no lo es, OSIPTEL ha intervenido en actividades minoristas y las mismas requieren que se reconozcan los costos comunes y los gastos de publicidad. Es tan evidente la incursión regulatoria en actividades minoristas, que por ejemplo OSIPTEL ha reconocido a todos los operadores, fijos y móviles, en este proceso regulatorio, la inclusión de un porcentaje sobre el valor de venta que cubre las comisiones de distribución de cada operador.</i></p>
<p><b>Comentarios de Telmex</b></p>	<p><i>No obstante y sin perjuicio de lo anterior, nos ha sorprendido de que se le considere a TELMEX con un porcentaje mucho menor que el propuesto para la empresa Telefónica, lo que seguramente, es un involuntario contrasentido. En efecto, si bien comprendemos que Telefónica hubiese presentado su correspondiente estudio de costos, no podemos entender el porqué sus costos son mayores a los que, hipotéticamente, le correspondería a TELMEX, si es que por economía de escala, ventajas financieras y/o administrativas (entre otros) una empresa dominante se encuentra en mucho mejor posición -y por ende, con menores costos—que las empresas fijas locales entrantes. En suma, la teoría y evidencia plantean que la situación debería de ser exactamente la contraria.</i></p> <p><i>Por otra parte, no podemos entender el porqué, si la empresa dominante en el servicio fijo local, tiene mayores cantidad de usuarios -y por ende, la recuperación es más rápida—se le concede mayores beneficios, y de ésta manera, lo que se está generando es una suerte de protección a dicha empresa, en desmedro de las empresas fijas locales que venimos, hace años, luchando para generar un entorno competitivo, de beneficio directo a los consumidores.</i></p> <p><i>Lo que estaría generando la propuesta es una reducción de los ingresos de las empresas fijas locales</i></p>

<sup>20</sup> Viscusi, Vemon, Harrington. Economics of Regulation and Antitrust, page 30, chapter 2, Second Edition, 1995, the MIT Press.

*no dominantes, generando de esta manera, una desventaja competitiva para nuestra representada, que se traduce en una menor capacidad para generar inversión en expansión, así como una sana competencia de precios.*

*Como ya hemos mencionado, el valor del cargo de acceso a la plataforma de pago propuesto para Telefónica -operador dominante en el mercado fijo local- resulta ser más del DOBLE que el valor propuesto para TELMEX. Consideramos que estos resultados, contrariamente a lo que sostiene el regulador en el informe, no son consistentes con una política que debe fomentar la competencia en el mercado de las comunicaciones del servicio fija local. Lo que está planteando la propuesta bajo análisis es un gran desequilibrio en los ingresos que cada operador obtendría en esta línea de negocio, en perjuicio de TELMEX.*

*En suma, lo que se está planteando es resguardar los ingresos de la empresa dominante en el mercado fija local. Así pues, sólo nos resta reiterar lo indicado por S.Littlechild, Director General of Electricity Supply, UK, :*

*“If one had to summarise all these duties in a few words it would probably be protection of customers and promotion of competition. To a greater or lesser extend, this theme runs throughout all the regulatory bodies.*

*My job is to promote competition where it is feasible and sensible to do so, bearing in mind that it was not possible at the time of privatisation to move in a single step from a state-owned monopoly to a privately owned, fully competitive industry. My task in part is therefore to help to help to complete this transition: not merely to monitor competition but actively to promote it.”*

**Comentarios de Gilat**

Respecto de Economías de Escala:

*Al respecto, en el informe del Osiptel observamos una confusión respecto a lo indicado en nuestra carta C 158 GL/2011 sobre este punto. El informe menciona:*

*“(…) Otro punto que considera es el de que actualmente las empresas con mayor tráfico (Telefónica Móviles y América Móvil) estarían pagando menos que las empresas con menores tráficos, por ejemplo, Telefónica del Perú a través de su Tarjeta 147 (US\$ 0.07).” (Página 21 del Informe N° 361-GPRC/2011)*

*En ese sentido, queremos aclarar que nuestra carta precisó lo siguiente:*

*“(…) El cálculo presentado en el numeral 1, evidencia que existe un error en la determinación del cargo prepago móvil del provecto de norma, toda vez que este debería ser menor al carao de acceso a la Plataforma 147. Lo anterior se sustenta en el hecho de que el cargo prepago debería estar en función al volumen de minutos generado; es decir, un mayor volumen de minutos debería corresponder a un menor cargo; en ese sentido, el cargo prepago de los operadores móviles - cuyo tráfico es mucho mayor al de la 147 - debería ser mucho menor que el de la 147. (...)”*

	Cargo Actual	Cargo Regulado Equivalente (US\$)(***)
TDP 147	0.0775 (*)	0.0435
MOVISTAR PP	0.1460 (**)	0.0571
CLARO PP	0.1200	0.0649

(\*) Aplicado a minutos redondeados. El resto es sobre minutos reales.

(\*\*) El cargo actual PP de Movistar corresponde al que pretendía cobrar Telefónica Móviles según mandato de Interconexión

(\*\*\*) Cargo Regulado Equivalente = Costo cargo PP Regulado / Minutos Reales cursados

Donde: Costo PP Regulado = Costo Fijo + Costo Variable

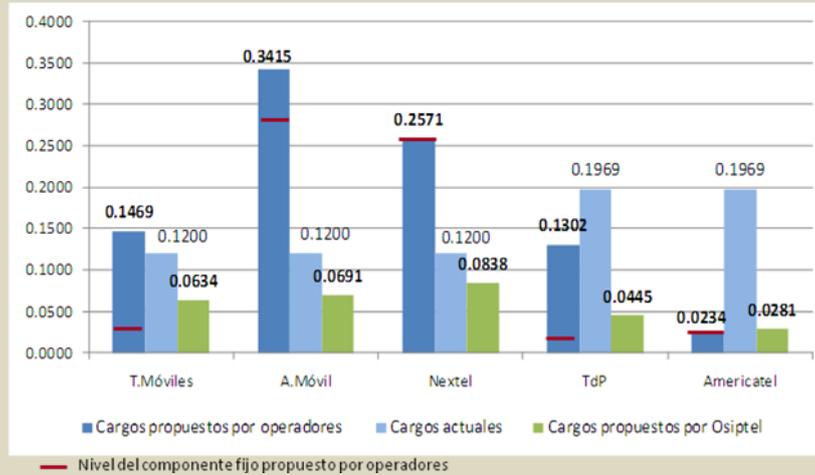
Esto según lo detallado en nuestra carta C 158 GL/2011

*Como se puede apreciar, lo que nosotros indicamos en nuestra carta es que un operador A que tiene un mayor volumen de tráfico que un operador B no debería cobrar un cargo de acceso prepago mayor al del operador B. Esto no parece lógico, y más aún si el volumen de tráfico del primero es mucho mayor que el segundo, pues sus costos por minuto se hacen menores con un mayor volumen de minutos.*

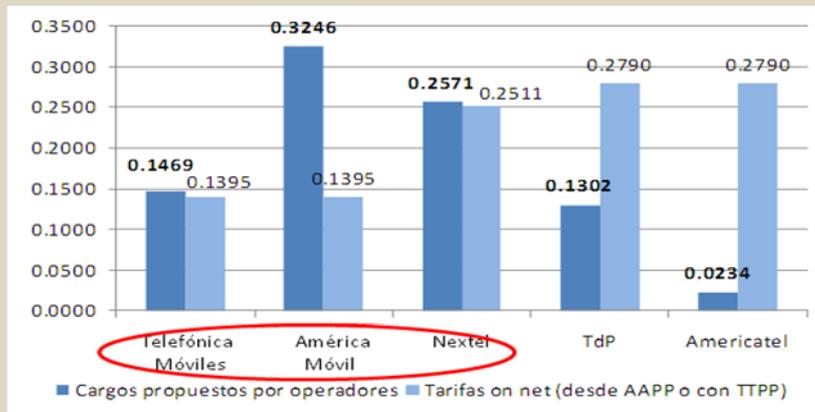
	<p><i>Asimismo, en la tabla mostrada se observa que en los cargos actuales, el cargo prepago móvil es mucho mayor al cargo de la 147. Y esta situación no se ha corregido con el proyecto de norma. Siendo que el cargo Regulado equivalente de acceso prepago móvil (Movistar y Claro, con y sin diferenciación) es mayor al cargo Regulado equivalente de la 147.</i></p> <p><i>En ese sentido, reiteramos que el cargo prepago que cobran los operadores móviles, debe ser menor al cargo de acceso a la plataforma 147, lo cual NO se evidencia en la determinación de cargos del Proyecto de Norma.</i></p> <p>Respecto de fomento de la competencia:</p> <p><i>El Osiptel tiene como uno de sus objetivos principales el incrementar la competencia en el mercado de Telecomunicaciones. Al respecto, consideramos que el Proyecto de Norma no contribuye con este objetivo, pues permite que los operadores más pequeños (los Rurales), con una participación menor al 0.5% del mercado de Telecomunicaciones del Perú, y que generan más inclusión social, sigan pagando costos elevados a los Operadores dominantes.</i></p> <p><i>Al respecto, cabe precisar que el Perú tiene un alto grado de concentración de mercado, pues el 90 % del mercado de Telecomunicaciones corresponde sólo a dos operadores: TELEFÓNICA y CLARO; e incluso el cuarto operador en el Perú, tiene sólo el 1 % del mercado de Telecomunicaciones.</i></p> <p><i>Si observamos el mercado de Telecomunicaciones de América Latina, podemos apreciar que sólo Nicaragua y Costa Rica tienen una mayor concentración de mercado que el Perú, pero su tamaño en el mercado es mucho menor que el de Perú, y mercados de similar tamaño al peruano presentan una menor concentración (mayor competencia).</i></p> <p><i>En ese sentido, los proyectos de Norma que elabora el Osiptel (Como es el de la Regulación del cargo de acceso a la plataforma de pago), deberían incentivar a una mayor inclusión social y una mayor competencia en el mercado de Telecomunicaciones peruano, y no el efecto contrario.</i></p>
<b>Posición del OSIPTEL</b>	<p><u>Respecto de Economías de Escala.</u></p> <p>En relación a lo manifestado por los operadores respecto de que el operador de la red que posee el mayor número de usuarios tiene un componente fijo mucho mayor al que se ha propuesto para operadores con menor número de usuarios, es preciso señalar que, el número de usuarios que hacen uso de la plataforma de pago, no es la única variable utilizada para la determinación del nivel del componente fijo del cargo de acceso a la plataforma de pago, sino que forma parte de un conjunto de variables, siendo aún más importante que el número de abonados, el nivel de tráfico que maneja la plataforma de pago y el número de registros que procesa dicha plataforma de pago, entre otras variables, y en base a la conjunción de todas estas variables, se determinó el número de módulos de plataforma necesarios para la estimación de los cargos de acceso a la plataforma de pago.</p> <p>Con respecto al cargo que corresponde aplicar al resto de operadores que no presentaron modelo de costos, es el menor de los cargos establecidos para los operadores de telefonía fija que presentaron modelo. Ello a fin de dar predictibilidad respecto de la aplicación de cargos de interconexión para los operadores que no presentaron modelos de costos, y no dar “incentivos perversos” que induzcan a no presentar modelo de costos para beneficiarse del mayor cargo que se establezca sobre la base de los modelos de costos presentados.</p> <p><u>Respecto del fomento de la competencia.</u></p> <p>Respecto del comentario de que el nivel de cargos establecidos no contribuye a revertir la posición dominante que posee el operador incumbente en el mercado de comunicaciones LDI, se debe señalar que el establecer cargos de interconexión tendientes a costos tiene como principal objetivo contribuir a generar una mayor dinámica competitiva en el mercado del servicio final, en beneficio de los usuarios.</p> <p>Cabe indicar que, las diferencias existentes entre los cargos por acceso a la plataforma de pago establecidos para los operadores, responden estrictamente a criterios de costeo de la prestación de interconexión, considerando las características específicas de cada plataforma de pago, las que están recogidas en los modelos de costos que sustentan las propuestas de cargo del OSIPTEL.</p> <p>Sin perjuicio a lo anterior cabe señalar que es inexacta la apreciación de América Móvil cuando señala que existe un fortalecimiento de la posición dominante de Telefónica del Perú por tener un</p>

componente fijo del cargo, mayor que el del resto de operadores. Al respecto, cabe reiterar que la comparación de cargos entre operadores debe considerar la suma de ambos componentes del cargo, en cuyo caso como se observa en el gráfico siguiente, el cargo propuesto para Telefónica del Perú resulta siendo menor que el propuesto para los operadores móviles.

Asimismo, es preciso hacer notar en el gráfico que las propuestas presentadas por los operadores móviles resultan siendo incoherentes respecto de los cargos que actualmente vienen aplicando en el mercado, producto de acuerdos de interconexión. Así, las propuestas de los operadores (supuestamente orientadas a costos), resultan siendo mayores a los cargos que ellos mismos han establecido en los acuerdos antes referidos.



Inconsistencias adicionales se presentan si realizamos una comparación entre los cargos propuestos por los operadores y las tarifas *on-net* desde abonados prepago o con tarjeta de pago, tal como se muestra a continuación:



Como se puede observar en el gráfico anterior:

- El cargo propuesto por América Móvil es más del doble de su Tarifa Única Nacional (TUN) desde abonado prepago.
- La tarifa de Nextel de conexión directa desde abonado prepago es el 98% del cargo propuesto por dicho operador.
- La tarifa de Telefónica Móviles desde abonado prepago es el 95% del cargo propuesto por dicho operador.

**Sobre la precisión de sanciones en la resolución de fijación de cargos**

<b>Comentarios de Americatel</b>	Respecto del Artículo 5º del Proyecto de Resolución de fijación de cargos: <i>Sugerimos que atendiendo al principio de tipicidad que rige el Procedimiento Administrativo Sancionador, se precisen las infracciones derivadas de los artículos citados.</i>
<b>Posición del OSIPTEL</b>	<p>Respecto del comentario expresado por Americatel sobre que considera necesario precisar las sanciones señaladas en la resolución de fijación de cargos (artículo 5º del proyecto de resolución), se debe señalar que dicho artículo está referido al incumplimiento de las disposiciones contenidas en los artículos 1º, 2º (cargos de acceso a la plataforma de pago establecidos) y el artículo 4º (reglas de aplicación de dichos cargos) del referido proyecto de resolución, tipificándose dichos incumplimientos como infracciones muy graves.</p> <p>Adicionalmente, el artículo 5º del proyecto de resolución está referido al incumplimiento de la disposición contenida en el artículo 3º (presentación de información para diferenciación de cargos para los demás operadores), tipificándose dicho incumplimiento como infracción grave.</p> <p>Finalmente, el referido artículo 5º señala expresamente que dichas infracciones serán sancionadas de conformidad con lo establecido en el Reglamento General de Infracciones y Sanciones aprobado por el OSIPTEL, por lo que no existe ninguna incertidumbre respecto de las sanciones a ser aplicadas, ni respecto de los incumplimientos a ser sancionados. No obstante, a fin de aclarar aún más las infracciones derivadas se ha indicado textualmente los incumplimientos a que hacen referencia los citados artículos.</p>

**Sobre la rapidez en la emisión final de la resolución y sobre costo derivado**

<b>Comentarios de Americatel</b>	<p><i>Reiteramos nuestros comentarios al primer proyecto presentado por Osiptel, los cuales se presentan en Anexo 1</i></p> <p><i>Adicionalmente, nos permitimos señalar que dado que este proyecto presenta modificaciones muy puntuales y delimitadas, sería importante que Osiptel ratifique la evaluación realizada en el proyecto a la mayor brevedad, enfocándose principalmente en las modificaciones realizadas, sin perjuicio de la revisión integral a su cargo.</i></p> <p><u><i>Nuestra sugerencia obedece a que la situación actual que obliga a los operadores de larga distancia a retribuir un cargo de acceso a la plataforma de pago, que es evidentemente mayor al costo real de acceso a dicha instalación esencial, es insostenible, más aún cuando la ventaja competitiva que esta situación acarrea, viene generando una distorsión en la competencia.</i></u></p> <p><i>En ese sentido, solicitamos que el organismo regulador de prioridad a la aprobación del cargo de acceso a la plataforma de pago, pues lo contrario implicaría avalar la ventaja competitiva que se ha creado al contar con un cargo que no refleja los costos reales de los operadores móviles, en perjuicio de los demás actores del mercado.</i></p> <p><i>En esa línea, es importante destacar adicionalmente las afirmaciones vertidas en el Informe N° 040-GPRC/2011, emitido para la expedición del Mandato de Interconexión aprobado por Resolución de Consejo Directivo N° 013-2011-CD/OSIPTEL.</i></p> <p><i>En dicho informe, Osiptel reconoce la distorsión que existe entre las tarifas que se cobran de parte de algunos operadores móviles por sus propios servicios, que usan su plataforma de pago y los cargos de interconexión que se cobran a terceros operadores. Asimismo, se verifica y reconoce que el actual cargo de acceso a la plataforma de pago establecido en las relaciones de interconexión vigentes, no cubren estrictamente los costos más un margen de utilidad razonable, sino que estarían orientados a generar un excedente capaz de subsidiar costos de retail del operador móvil, a través de cargos de interconexión.</i></p> <p><i>Así, existiendo el reconocimiento de tal situación, es urgente que el organismo regulador tome una decisión en el más breve plazo, sin perjuicio de que posteriormente se adopten medidas complementarias orientadas a permitir que el organismo regulador corrija este tipo de situaciones a la mayor brevedad.</i></p> <p><i>No debe olvidarse que al no adoptarse acciones inmediatas para resolver el problema generado por la existencia de un cargo no ajustado a costos, no sólo es un tema que afecta a las demás empresas</i></p>
----------------------------------	---

	<p><i>operadoras, sino principalmente a los usuarios, quienes tienen el derecho a elegir a su empresa portadora de larga distancia, en un mercado en competencia.</i></p> <p><i>Como no escapa al conocimiento del organismo regulador, un cargo de interconexión no ajustado a costos, abre un espacio para que aquellos que no incurren en el sobre costo de la instalación esencial, puedan ofrecer a sus usuarios finales tarifas imposibles de replicar por los operadores que retribuyen el acceso a la instalación esencial, propiciando de ese modo una distorsión en las condiciones de competencia en el mercado.</i></p> <p><i>En atención a lo señalado en el presente documento, respecto al evidente sobrecosido en que incurrimos los portadores de larga distancia al retribuir en exceso el uso de la plataforma de pago de los operadores móviles, reiteramos nuestro completo desacuerdo con la ampliación de plazo otorgada mediante Resolución N° 111-2011-CD/OSIPTEL<sup>[21]</sup>. En tal sentido, invocamos a que el organismo regulador fije el cargo de interconexión tope de acceso a la plataforma de pago, a la mayor brevedad.</i></p> <p><i>De otro lado, solicitamos que se evalúe un mecanismo de compensación similar al establecido por Resolución de Consejo Directivo N° 013-2011-CD/OSIPTEL, dado que los portadores de larga distancia venimos siendo perjudicados por el sobre costo que hemos asumido frente a los operadores móviles, situación que si bien es de conocimiento del organismo regulador, aparentemente no ha sido evaluada a la fecha.</i></p>
<p><b>Posición del OSIPTEL</b></p>	<p>Este regulador manifiesta que el procedimiento sigue lo señalado en la Resolución de consejo Directivo N° 123-2003-CD/OSIPTEL, mediante el cual fue publicado el procedimiento de fijación y/o revisión de cargos de interconexión tope. Asimismo, todas las ampliaciones realizadas a los plazos establecidos en dicho procedimiento han sido plenamente sustentadas.</p>
<p><b>Sobre el modelo de empresa eficiente y la no aplicación de un cargo por operador</b></p>	
<p><b>Comentarios de Gilat</b></p>	<p><i>En un modelo de empresa eficiente se determina las tarifas de los servicios regulados en base a los costos que tendría una empresa hipotética que provee los servicios bajo las mismas condiciones del mercado (económicas, geográficas y regulatorias) con tecnologías eficientes comercialmente disponibles y operación óptima.</i></p> <p><i>Para estimar los costos eficientes, se necesita construir y analizar una base de datos que incluya información sobre gastos corrientes de la operación y administración de las empresas, de los activos existentes en ellas, desagregada por etapa e instalación, así como también, se requerirán los niveles de servicio de la empresa, como el área de cobertura o zonas de atención, el número de usuarios y el tráfico de las distintos tipos de comunicaciones presentes en la red. Sobre este punto, consideramos que según el concepto de operador eficiente, no existe una justificación para diferenciar los costos de cargo prepago por operador.</i></p> <p><i>En ese sentido, debería considerarse el menor costo tanto en el componente fijo como en el variable, Es decir, para el caso del componente fijo se debería considerar US\$ 0.00044 (América Móvil), y para el componente variable se debería considerar 9.22 % (Telefónica Móviles).</i></p> <p><i>En un modelo de empresa eficiente se fijan los cargos a partir de las estimaciones de las inversiones necesarias para satisfacer la demanda del servicio proyectada para un horizonte de planificación de largo plazo y considerando todos los costos de explotación pertinentes que permitan proveer los servicios de la forma más eficiente posible. Es decir, una empresa eficiente es aquella que produce la cantidad demandada al mínimo costo técnicamente posible, lo cual se contradice abiertamente con cargos que sean diferentes para distintos operadores. Esto aplicaría para todos los cargos diferenciados, no sólo para el caso prepago.</i></p> <p><i>Sobre este punto, que fue planteado por nuestra empresa en nuestra carta C 158 GL/2011, el OSIPTEL no se ha pronunciado en forma alguna.</i></p>
<p><b>Posición del OSIPTEL</b></p>	<p>Al respecto, en el informe anterior, en respuesta a comentarios en similar sentido hechos por Telefónica del Perú, se explicó que el OSIPTEL considera los costos reales reportados por los operadores, en la medida que éstos sean sustentados adecuadamente y sean costos eficientes. Así,</p>

<sup>21</sup> Expresado en nuestra carta N° 393-2011-GAR.

	<p>el OSIPTEL evalúa las propuestas de cargo, los modelos de costos presentados por los operadores, así como los sustentos para determinar los costos eficientes a ser considerados en el establecimiento del cargo, teniendo en cuenta que se debe reconocer los costos eficientes del servicio en los que incurre cada operador, por lo que no necesariamente se puede obtener un único cargo para todos ellos. Es decir, no se realiza una aceptación total y completa de la información que reporta un operador, sino que la misma es utilizada de manera racional y comparada con aquella reportada por otros operadores, utilizando para tal fin, criterios de eficiencia.</p>
<b>Sobre el subsidio de operadores rurales a favor de los operadores móviles</b>	
<b>Comentarios de Gilat</b>	<p><i>El mencionado proyecto de norma afecta gravemente a los operadores rurales, desincentivando la inversión en zonas rurales, al afectar en forma directa la rentabilidad y sostenibilidad de proyectos de telecomunicaciones rurales en beneficio de los operadores urbanos.</i></p> <p><i>El proyecto no generará ninguna reducción de tarifas. Estas permanecerán altas porque están basadas en costos altos, mientras que las tarifas que cobran los operadores móviles son más bajas que las tarifas que cobran los operadores rurales. Por tanto, los operadores rurales no pueden competir con las tarifas móviles y esto genera menos minutos de tráfico.</i></p> <p><i>En consecuencia, los operadores rurales seguirán subsidiando a los operadores móviles pagando costos altos y desfasados con la realidad. Asimismo, la no reducción tarifaria, implica que los usuarios rurales no se beneficien de la aplicación del proyecto de norma; es más, esto continuará afectando a los operadores rurales, como barreras a su expansión o incluso afectando su propia continuidad en el mercado. De ocurrir esto, muchas localidades rurales se quedarían sin servicio de telefonía.</i></p>
<b>Posición del OSIPTEL</b>	<p>Sobre este comentario, es preciso mencionar que la fijación del cargo de acceso a la plataforma de pago tiene como principal objetivo establecer cargos orientados a los costos eficientes de su provisión. No se trata de una normativa sobre política regulatoria sino de fijación de cargos para una facilidad esencial que ya se viene prestando en el mercado. En este sentido, se considera que la eliminación de sobrecostos existentes en los cargos que actualmente vienen cobrando los operadores que proveen esta facilidad esencial, originará importantes ahorros para los operadores que requieran hacer uso de la misma. Por este motivo se considera que la presente regulación beneficia considerablemente al mercado respecto de la situación actual, por lo que se espera que los beneficios que obtendrán los operadores sean trasladados a los usuarios finales.</p>
<b>Sobre la generación de desincentivos</b>	
<b>Comentarios de Telefónica del Perú</b>	<p><i>Por último, un tema que ha llamado nuestra atención, y que consideramos importante no dejar de mencionar, es que en el presente proceso se estaría generando incentivos para que los operadores no sean partes activas en el proceso y cumplan con las disposiciones que establece la normativa vigente sobre el particular (presentar y sustentar los costos de sus servicios).</i></p> <p><i>En efecto, conforme se indica en el Informe, cuando se dio inicio al presente proceso de fijación de cargo, se contempló la necesidad de regular el servicio para operadores fijos y móviles, otorgando vía Resolución N° 076-2009-CD/OSIPTEL, un plazo para que todas las empresas que proveen a terceros operadores acceso a la plataforma de pago, presenten su respectiva propuesta de cargo y modelo de costos que la respalde.</i></p> <p><i>Al respecto, en el Informe se puede verificar que fueron 05 empresas las que presentaron su propuesta de cargo:</i></p> <ul style="list-style-type: none"><li>• <i>Americatel</i></li><li>• <i>América Móvil.</i></li><li>• <i>Nextel</i></li><li>• <i>Telefónica Móviles</i></li><li>• <i>Telefónica del Perú.</i></li></ul>

	<p><i>Sin embargo, sólo 4 de esas empresas, incluyeron y probaron en su propuesta, los costos reales en los que incurren respecto al pago de las comisiones de ventas de las tarjetas (parte variable del cargo). En efecto, de la información que obra en el Informe, se puede concluir que la empresa Americatel no presentó información del costo por pago de comisiones en el que incurre dicha empresa, hecho que ha sido confirmado por el propio GPRC, al indicar en la página 99 del Informe, que dicha empresa sólo presentó un valor promedio basado en un sondeo de mercado elaborado por dicha empresa.</i></p> <p><i>Cabe resaltar que no es este incumplimiento el que ha llamado nuestra atención, sino la respuesta que GPRC ha dado al mismo. En efecto, al verificar el cuadro de cargos propuestos para todos los operadores, se puede ver que pese a que esta empresa no presentó información de sus costos, se ha propuesto para Americatel un porcentaje de cargo variable superior al de otras empresas que sí cumplieron con su obligación de presentar información y participar en el proceso:</i></p> <p><i>Consideramos que este hecho genera un mensaje negativo para el sector; dado que puede ser entendido en el sentido que se premiará con cargos altos, a aquellas empresas que no presenten sus modelos de costos.</i></p> <p><i>Al respecto, consideramos que es importante tomar en cuenta lo indicado en el presente numeral, a fin de evitar que las resoluciones finales que se emitan, se plasmen disposiciones de este tipo, que no hacen sino generar incentivos negativos para el sector.</i></p>																		
<p><b>Comentarios de Telefónica Móviles</b></p>	<p><i>Es público en el Informe de GPRC, el hecho que en este proceso, pese a que Americatel Perú S.A. no presentó información real de sus costos por comisión, se le ha otorgado como componente variable del cargo un valor por encima de los porcentajes que se ha fijado a otras empresas, entre ellas nuestra representada.</i></p> <p><i>En el Informe se indica que "En el caso de Americatel se aplicó el mismo valor promedio del porcentaje señalado en el párrafo anterior, debido a que dicho operador reportó un valor promedio basado en un sondeo de mercado elaborado por la referida empresa".</i></p> <p><i>Consideramos que este hecho genera un mensaje negativo para el sector; dando a entender que se beneficiará con cargos altos, a aquellas empresas que no presenten sus modelos de costos:</i></p> <p><b>INFORME GPRC:</b></p> <p>7. Los cargos de interconexión tope por acceso a la plataforma de pago a que se hace referencia en el numeral anterior, son los siguientes:</p> <p style="text-align: center;"><b>Cargos de Interconexión Tope por Operador</b></p> <table border="1" data-bbox="638 1377 1173 1568"> <thead> <tr> <th>Operador</th> <th>Comisión por Tope (US\$ por minuto, sin incluir IGV)</th> <th>Composición (Variable %)</th> </tr> </thead> <tbody> <tr> <td>America Móvil Perú S.A.C.</td> <td>0.0014</td> <td>20.13%</td> </tr> <tr> <td>Nitel del Perú S.A.</td> <td>0.0021</td> <td>12.20%</td> </tr> <tr> <td>Telefónica Móviles S.A.</td> <td>0.0017</td> <td>9.22%</td> </tr> <tr> <td>Telefónica del Perú S.A.S.</td> <td>0.0043</td> <td>12.00%</td> </tr> <tr> <td>Americatel Perú S.A.</td> <td>0.0027</td> <td>12.00%</td> </tr> </tbody> </table> <p><i>Por ende, en base a lo expuesto, consideramos necesario que este hecho sea corregido al emitirse la resolución final del cargo, evitando generar incentivos negativos a los operadores.</i></p>	Operador	Comisión por Tope (US\$ por minuto, sin incluir IGV)	Composición (Variable %)	America Móvil Perú S.A.C.	0.0014	20.13%	Nitel del Perú S.A.	0.0021	12.20%	Telefónica Móviles S.A.	0.0017	9.22%	Telefónica del Perú S.A.S.	0.0043	12.00%	Americatel Perú S.A.	0.0027	12.00%
Operador	Comisión por Tope (US\$ por minuto, sin incluir IGV)	Composición (Variable %)																	
America Móvil Perú S.A.C.	0.0014	20.13%																	
Nitel del Perú S.A.	0.0021	12.20%																	
Telefónica Móviles S.A.	0.0017	9.22%																	
Telefónica del Perú S.A.S.	0.0043	12.00%																	
Americatel Perú S.A.	0.0027	12.00%																	
<p><b>Posición del OSIPTTEL</b></p>	<p>Sobre la posible generación de desincentivos a que participen los operadores en los procesos regulatorios, al indicar tanto Telefónica del Perú como Telefónica Móviles que a pesar de no haber sustentado otro operador, Americatel, sus gastos por pago de comisiones resulta beneficiado con un cargo más alto, se debe precisar que a dicho operador se le ha aplicado el mismo tratamiento que a Telefónica del Perú y a Telefónica Móviles. En todos los casos al no disponer de información sustentada para determinar el componente variable, el OSIPTTEL ha procedido a tomar el valor de mercado. En el caso específico de los operadores fijos, Telefónica del Perú y Americatel el valor aplicado corresponde al promedio de las comisiones por la distribución de tarjetas físicas. En situaciones donde un operador emplea tanto tarjetas físicas como virtuales (el caso de Telefónica Móviles), el promedio obtenido resultará menor puesto que las comisiones pagadas por las tarjetas virtuales es también menor.</p>																		

**b) SOBRE EL COMPONENTE VARIABLE DEL CARGO**
**Sobre la inclusión de bonos, descuentos y/o comisiones de incentivo adicionales por distribución de tarjetas de pago**

<b>Comentarios de Nextel</b>	<p>2. Bonos y comisiones por la distribución de tarjetas de pago.</p> <p>OSIPTEL debe incorporar en el Cargo de Acceso a Plataforma los costos de Bonos Meta TPP y Bonos Cobertura TPP en los cuales incurrimos a consecuencia de la distribución de las tarjetas físicas y virtuales que comercializamos. Dichos costos han sido debidamente sustentados en el modelo de costos que fue presentado por Nextel.</p> <p>Al respecto, se debe considerar que el monto de dichos bonos representa el 24% de las Comisiones TPP consideradas y generará el incremento del componente variable del Cargo por Acceso a Plataforma fijado a 15,13%.</p>
<b>Comentarios de Telefónica del Perú</b>	<p>En efecto, se ha explicado que un aspecto que ha afectado este servicio para el caso de los tráfico que presta TELEFÓNICA es la disminución del tráfico de tarjetas prepago, generado por la entrada en vigencia del Área Virtual Móvil, los cuales han requerido de mayores campañas de promoción para impulsar las ventas de tarjetas y, en consecuencia darles un incentivo a los distribuidores mediante un aumento en el porcentaje de comisión para que de esta manera propicien la compra de tarjetas.</p> <p>En este punto, es preciso señalar que estos porcentajes adicionales que se mencionan (como bonos o bonificaciones), no forman parte del porcentaje presentado por TELEFÓNICA como componente variable del cargo.</p> <p>En base a lo indicado, debe tomarse en cuenta en el presente proyecto, no sólo se están desconociendo los niveles pactados contractualmente con los comisionistas (16% para el caso de la tarjeta 147, y 19% para el caso de la tarjeta Hola Perú), sino que además se están desconociendo los bonos y bonificaciones que se les otorga a los proveedores, a fin de impulsar la generación de un tráfico que viene cayendo. Consideramos que estos bonos y bonificaciones, al ser costos reales, también deberían ser reconocidas como parte del componente variable del cargo.</p>
<b>Posición del OSIPTEL</b>	<p>Respecto de los comentarios de Nextel y Telefónica del Perú referidos a considerar bonos adicionales e incentivos a sus comercializadores minoristas, es necesario precisar que, de manera similar al tráfico promocional y de regalo (ver sección "Sobre el empleo de tráfico facturado y no el cursado"), los costos de bonos y/o comisiones a los que hacen referencia los operadores, son adicionales a aquellas comisiones relacionadas con los costos de distribución de tarjetas de pago, y por tanto, los referidos bonos e incentivos adicionales no son costos esenciales, razón por la cual algunos operadores los incluyen de forma particular y discrecional de acuerdo a sus propias estrategias comerciales.</p> <p>En tal sentido, el OSIPTEL mantiene su posición de no incluir dichos costos en el cálculo del cargo de interconexión tope.</p>
<b>Sobre la diferenciación del componente variable del cargo propuesto por el OSIPTEL</b>	
<b>Comentarios de Gilat</b>	<p>En respuesta a nuestra objeción de que se incluya una componente variable en la diferenciación, el Osiptel menciona en su Informe N° 361-GPRC/2011 lo siguiente:</p> <p>Respecto del comentario expresado por Gilat referido a que el proyecto bajo comentario contraviene la normativa vigente que establece que debe haber diferenciación de cargos para las redes rurales, se debe señalar que en el Numeral 3 de los "Principios Metodológicos para el Establecimiento de Cargos Diferenciados", aprobados por Resolución de Consejo Directivo N° 005-2010-CD/OSIPTEL, se ha establecido expresamente que la diferenciación de cargos se aplicará únicamente a aquellos cargos expresados en unidades de tiempo de ocupación, correspondiendo en este caso, aplicarlo al componente del cargo expresado en minutos.</p> <p>En consecuencia, conforme a la citada norma, el componente variable del cargo de interconexión tope propuesto para el acceso a la plataforma de pago, expresado como un porcentaje de los ingresos por las comunicaciones cursadas, no está sujeto a diferenciación, mientras que el</p>

	<p><i>componente fijo del cargo de interconexión tope propuesto, el cual está expresado en dólares americanos por minuto de comunicación, siesta comprendido en los alcances de la Resolución de Consejo Directivo N° 005-2010-CD/OSIPTEL, para efectos de la diferenciación.</i></p> <p><i>Al respecto, efectivamente, el numeral 3 de los "Principios Metodológicos para el Establecimiento de Cargos Diferenciados" señala lo siguiente:</i></p> <p><i>"Los cargos de interconexión sujetos a diferenciación son:</i></p> <p><i>(...)</i></p> <ul style="list-style-type: none"> <li><i>• Cargo por Acceso a Plataforma de Pago.</i></li> </ul> <p><i>La diferenciación se aplicará únicamente respecto de los correspondientes cargos de interconexión tope que se apliquen bajo la modalidad de tiempo de ocupación de las comunicaciones. "</i></p> <p><i>Dicha norma, menciona que el Cargo por Acceso a la Plataforma de Pago está sujeto a Diferenciación, y añade que la diferenciación se aplica únicamente a los cargos que se apliquen bajo la modalidad de tiempo de ocupación de las comunicaciones.</i></p> <p><i>Asimismo, el OSIPTTEL indica que "no es posible eliminar alguno de dichos componentes porque no se podría recuperar los costos incurridos" (Página 45 del Informe N° 361 -GPRC/2011)</i></p> <p><i>Al respecto, entendemos que el Cargo prepago, se aplica bajo la modalidad de tiempo de ocupación, de lo contrario, no podría ser sujeto de diferenciación.</i></p> <p><i>La diferenciación parcial sólo tendría sentido si hablamos de 2 cargos diferentes, uno que sí se puede diferenciar por que se aplica bajo la modalidad de tiempo de ocupación y otro que no se puede diferenciar por que se aplica sobre otra dimensión. Sin embargo, este no debería ser el caso del cargo prepago, pues se trata de un solo cargo con 2 componentes, por lo que el párrafo al cual hacen referencia en el informe no sustenta la diferenciación parcial del cargo prepago.</i></p> <p><i>Asimismo, al coexistir dos cargos, uno diferenciado y otro no, se estaría burlando la intención del legislador y la razón de ser de la diferenciación, pues los efectos positivos de ésta se verían diluidos ante la componente variable</i></p> <p><i>Sin perjuicio de lo anterior, cabe precisar que si se considerara a la componente variable del cargo como un segundo cargo de acceso a la plataforma de pago, el cual se aplica sobre otra dimensión (en este caso, un porcentaje de los ingresos por las comunicaciones cursadas), en realidad esto es una función de la cantidad de minutos cursados y por tanto del tiempo de ocupación. Por tanto, no se puede decir que este "cargo" no depende del tiempo de ocupación para excluirlo de la diferenciación.</i></p> <p><i>En ese sentido, sostenemos que no se puede considerar al cargo prepago como la sumatoria de 2 cargos diferentes con el fin de diferenciar sólo una de las partes, pues se trata de un mismo cargo el cual depende del tiempo de ocupación y por tanto debe diferenciarse ambas componentes.</i></p> <p><i>Por tanto, reiteramos que no existe un fundamento normativo que justifique la diferenciación parcial del cargo prepago y más bien contraviene la normativa vigente que establece que debe haber diferenciación de cargos para las redes rurales.</i></p>
<p><b>Posición del OSIPTTEL</b></p>	<p>Respecto del comentario expresado por Gilat referido a que no existe un fundamento normativo que justifique la diferenciación parcial del cargo por el acceso a la plataforma de pago y más bien contraviene la normativa vigente, se debe señalar que en el Numeral 3 de los "Principios Metodológicos para el Establecimiento de Cargos Diferenciados", aprobados por Resolución de Consejo Directivo N° 005-2010-CD/OSIPTEL, se ha establecido expresamente que la diferenciación de cargos se aplicará únicamente a aquellos cargos expresados en unidades de tiempo de ocupación, correspondiendo en este caso, aplicarlo al componente del cargo expresado en minutos.</p> <p>Cabe indicar que la divergencia planteada por el operador en cuanto a la interpretación de la referida disposición normativa, así como la evaluación de la conveniencia de aplicar la diferenciación también al componente variable del cargo de acceso a la plataforma de pago, no constituyen materias de evaluación del presente procedimiento de fijación, y de ser el caso, se realizará la precisión de la normativa aplicable para el establecimiento de Cargos Diferenciados, es decir, de la Resolución de Consejo Directivo N° 005-2010-CD/OSIPTEL y la Resolución de Consejo</p>

	<p>Directivo N° 038-2010-CD/OSIPTEL.</p> <p>En consecuencia, para efectos del presente procedimiento, corresponde establecer la diferenciación dicho cargo, de la manera como ha sido propuesta por el OSIPTEL.</p>
<b>Sobre las futuras variaciones en el componente variable por tarjetas virtuales y tarjetas físicas</b>	
<b>Comentarios de Americatel</b>	<p><i>De otro lado, ratificamos nuestra concordancia con la estructura de pago del cargo (fijo-variable) y los demás comentarios vertidos sobre el particular.</i></p> <p><i>No obstante, reiteramos nuestras observaciones respecto al componente variable del cargo, específicamente en la ponderación entre costos de distribución de tarjetas físicas (14% de comisión aproximadamente) y virtuales (9% de comisión aproximadamente) constantes en el tiempo. En tal sentido, tal como lo hemos manifestado anteriormente, sugerimos que el monto variable refleje la tendencia de mercado en la cual las recargas físicas son progresivamente sustituidas por recargas virtuales, las cuales tienen menores comisiones, y por lo tanto, menores costos para el operador que brinda el acceso a su plataforma de pago.</i></p> <p><i>En ese orden de ideas, consideramos que el monto variable debe ser equivalente (o ir acercándose gradualmente) a la comisión correspondiente a las recargas virtuales, es decir, a un nivel de 9%. Ello reflejaría costos de distribución consistentes con las tendencias de mercado, en línea con la metodología de estimación del cargo y el concepto "forwardlooking". La ponderación actual no sólo reflejaría ineficiencias en la política de costos de distribución de las recargas prepago sino que también pierde de vista el concepto fundamental de la estimación de cargos, los cuales deben considerar escenarios de largo plazo.</i></p> <p><i>Por tanto, consideramos que el regulador debe evaluar y contemplar expresamente la posibilidad de revisar anualmente, y no cada 4 años, el componente variable del cargo de acceso, de tal manera que el mismo se adecúe a las actuales tendencias del mercado, y que no devenga en un sobrecosto para las empresas que accedemos a dicha instalación esencial de un tercer operador. Ello a fin de evitar que se repita lo que sucede actualmente en el mercado, donde los operadores de larga distancia estamos asumiendo un significativo sobrecosto en el acceso a la plataforma de pago de los operadores móviles, hecho que perjudica nuestra capacidad competitiva, y otorga ciertamente ventajas a los operadores móviles, quienes pueden establecer tarifas LDI prepago de hasta S/.0.70, no replicables por los portadores de larga distancia, que sólo en acceso a plataforma de pago asumimos actualmente un costo de S/.0.33. Así, estas ofertas permiten ciertamente un crecimiento de mercado, que sólo es aprovechado por los operadores móviles, quienes obtienen un beneficio directo del sobrecosto asumido por los demás operadores<sup>[22]</sup>.</i></p>
<b>Posición del OSIPTEL</b>	<p>Respecto del comentario de Americatel referido a que no está de acuerdo con que la parte variable del cargo se mantenga constante en el tiempo, el OSIPTEL considera que si bien es de esperarse que la composición actual de tarjetas de pago, en tarjetas físicas y virtuales, no se mantenga constante en el tiempo, el empleo de modelos de costos considerando una fecha de corte definida permite estimar el costo económico de provisión de una instalación esencial a una fecha determinada, al mismo tiempo que se da certeza a los operadores respecto de la fecha a considerar para efectos de la información a incluir en sus modelos de costos, entre ellas, las variables que se utilizan en el dimensionamiento de sus plataformas.</p> <p>De esta forma, se ha considerado el número de tarjetas físicas y de tarjetas virtuales correspondiente al año 2009, según la información proporcionada por los operadores. Así, como se señaló anteriormente en el informe que sustentó el proyecto, si en un futuro dichas condiciones cambiaran de alguna manera importante, el marco regulatorio vigente permite la revisión del presente cargo antes de la siguiente revisión (en 4 años), ya sea de oficio por parte de OSIPTEL, o a pedido de parte por parte de algún operador.</p> <p>En consecuencia, se considera adecuado que la parte variable del cargo se mantenga constante en el tiempo, hasta la próxima revisión del cargo de interconexión por acceso a la plataforma de pago.</p>

<sup>22</sup> Este tipo de ofertas no replicables, producirían en algunos casos una disminución del orden del 15% en el consumo que realizan los usuarios (tráfico), de los servicios brindados por el operador LD.

**Sobre el uso de costos reales en el componente variable**

<b>Comentarios de Telefónica Móviles</b>	<p><i>Conforme hemos detallado en la parte inicial de nuestros comentarios, en el presente proceso al fijar el componente variable a nuestra empresa, no se ha seguido la misma metodología que la empleada para las otras empresas reguladas; hecho que de aprobarse en la Resolución Final, generaría una vulneración a los derechos de nuestra empresa y a la normativa vigente.</i></p> <p><i>En efecto, en el Informe se establece que el porcentaje variable correspondiente a los gastos incurridos por los operadores por comisiones de distribución de tarjetas, corresponde a la media de las comisiones de todos los operadores la cual fija en 12.2%; cabe señalar que establece esta regla con independencia de que otras operadoras hayan presentado y sustentado costos distintos y superiores a ese porcentaje.</i></p> <p><i>Sin embargo, si bien OSIPTEL se aleja del concepto de costos reales para la determinación de esta variable, la aplicación del porcentaje fijado no se aplica de manera equitativa para todos los operadores. Así, de acuerdo a lo señalado en el Informe, sólo a los operadores que están por encima del 12.2% se le aplica la media (pese a que hayan sustentado sus valores), pero aquellos que se encuentran por debajo se les aplican los costos reales por comisiones de distribución de tarjetas.</i></p> <p><i>Evidentemente existe una contradicción en el tratamiento que pretende otorgarse al cargo variable, el cual de ser aprobado generará una contravención al principio de igualdad ante la ley recogido en la constitución, así como al principio de imparcialidad y no discriminación recogido en el marco regulatorio.</i></p> <p><i>Esta contradicción se puede verificar en las propias disposiciones incluidas en el Informe. En efecto:</i></p> <p><i>- Para el caso de Telefónica del Perú S.A.A:</i></p> <p><i>Informe: "Se ha aplicado al caso de Telefónica del Perú, el promedio de los porcentajes de comisión por distribución de tarjetas físicas reportados por los otros operadores" (Pese a que dicha empresa ha presentado y sustentado valores superiores al promedio).</i></p> <p><i>- Para el caso de Americatel:</i></p> <p><i>Informe: "Se aplicó el mismo valor promedio del porcentaje señalado en el párrafo anterior [haciendo mención al promedio aplicado a Telefónica del Perú]". (Aún cuando dicha empresa no sustentó sus costos).</i></p> <p><i>- Para el caso de nuestra empresa:</i></p> <p><i>Informe: "El OSIPTEL considera los costos reales reportados por los operadores" (Es decir, de manear contrario a lo sucedió en los anteriores caso, no aplica el promedio que aplicó para el resto de empresas)."</i></p> <p><i>En tal sentido, en base a lo expuesto, solicitamos que en cumplimiento del principio de igualdad ante la ley recogido en la constitución, del principio de imparcialidad y no discriminación contemplado en la normativa vigente, se aplique un único criterio para todas las empresas; ya sea se apliquen un promedio a todas, o se respeten y establezcan costos reales para todas.</i></p> <p><i>Por último, respecto al componente variable, un hecho que consideramos necesario sea tomado en cuenta, son las consecuencias y precedentes que puede generar para el mercado, el hecho que se otorguen beneficios a aquellos operadores que no hayan sustentado los costos reales de sus servicios.</i></p>
<b>Posición del OSIPTEL</b>	<p>Al respecto, debe señalarse que lo afirmado por el operador es incorrecto, por cuanto el criterio adoptado por el OSIPTEL no es el que ha descrito el operador, sino el que se ha detallado en el informe N° 361-GPRC/2011, en el cual se ha explicado que se ha seguido el mismo criterio para todos los operadores, que consiste en usar la información sustentada de cada operador y en caso de ausencia de esta información debidamente sustentada, se utiliza la información disponible en el mercado.</p> <p>Así, tal como ya se ha explicado en nuestros informes sustentatorios, Telefónica del Perú y Americatel no presentaron información debidamente sustentada, por lo que se determinó el porcentaje de distribución de tarjetas como un promedio de las comisiones de distribución de</p>

	<p>tarjetas físicas presentados por otros operadores.</p> <p>Los demás operadores presentaron información debidamente sustentada, por lo que se ha utilizado el porcentaje variable presentado.</p> <p>En tal sentido, el OSIPTEL se ratifica en el empleo de la metodología utilizada, no correspondiendo por tanto realizar cambios relacionados a este punto.</p>
<b>c) SOBRE EL COMPONENTE FIJO DEL CARGO</b>	
<b>Sobre la inclusión de gastos minoristas (retail): Publicidad y Post-venta Presencial</b>	
<b>Comentarios de Americatel</b>	<p><i>Precisión sobre comentarios al Proyecto de Cargo de Acceso a la Plataforma de Pago remitidos con comunicación c.414-2011-GAR.</i></p> <p><i>Por medio de la presente nos es grato saludarlos, en atención a los comentarios alcanzados mediante la comunicación de la referencia, a fin de realizar una precisión respecto a nuestras observaciones referidas a la publicidad como costo no incremental o compartido, que a nuestro entender, debe ser excluido del modelo de costos para el cálculo del valor cargo de acceso a la plataforma de pago.</i></p> <p><i>Al respecto, debemos manifestarles que mediante la comunicación de la referencia, mi representada ratificó los comentarios presentados respecto al proyecto original, remitidos con c.153-2011-GAR, en los cuales específicamente se mencionó lo siguiente en lo relativo a la publicidad<sup>[23]</sup>:</i></p> <p style="padding-left: 40px;"><i>“Como es conocido, en la práctica, los operadores que acceden a plataformas de pago tienen que incurrir en sus propios gastos de publicidad. Recordemos que ante la implementación del sistema de llamada por llamada desde redes móviles, Americatel (operador entrante que por primera vez accedía a la plataforma de pago de las móviles) realizó un significativo gasto en el desarrollo de una campaña publicitaria específica para alentar las llamadas desde móviles con el código de la empresa (servicio posibilitado por el acceso a la plataforma de pago, en el caso de usuarios prepago). Este gasto fue destinado, en una primera etapa, a la producción de un nuevo comercial (lo cual incluye gastos de filmación, audio, fotografía, modelos, producción de paneles, focus groups, encuestas), producción de marketing directo, entre otros. Seguidamente, desde el lanzamiento, y como es de conocimiento público, en nuestra calidad de portador de larga distancia, se vienen invirtiendo recursos significativos en diversos medios publicitarios. Lo anterior ratifica que el esfuerzo propio en materia de publicidad es indispensable para alentar la demanda de nuestro producto, y permite descartar que exista un “free-rider” de los operadores que acceden a la plataforma de otro operador sobre el esfuerzo publicitario del dueño de la misma”</i></p> <p><i>Como se observa en dichos comentarios, Americatel Perú, en su calidad de operador de larga distancia, ha incurrido en costos propios de publicidad; es decir, no depende de la publicidad del operador móvil.</i></p> <p><i>En ese orden de ideas, y a fin de que el organismo regulador tenga mayores elementos de juicio para verificar las afirmaciones vertidas en dichos comentarios, específicamente en lo relativo a nuestros gastos propios en publicidad, adjuntamos al presente copia de los comerciales que utiliza mi representada, donde se puede apreciar que para efectos de atraer usuarios prepago, mi representada ha colocado una mención adicional a las que se realiza para el sistema llamada por llamada fija, en las cuales se menciona expresamente que ahora se pueden realizar llamadas LDI a través de Americatel Perú, utilizando el saldo de las recargas.</i></p> <p><i>En atención a lo anterior, debemos precisar que de modo alguno los operadores de larga distancia nos beneficiamos de la publicidad que realizan los operadores propietarios de plataformas de pago, como es el caso de los operadores móviles, sino que por el contrario, nos vemos obligados a realizar inversiones adicionales y específicas para que los usuarios prepago realicen llamadas de larga distancia internacional a través de la red de Americatel Perú S.A.</i></p>

<sup>23</sup> Comentarios al artículo 1º.

**Comentarios de América Móvil**

*Sobre el gasto en Publicidad.-*

*Una mención especial, en relación con los costos comunes, es el relacionado con el gasto en publicidad. Anteriormente en el Informe 768-GPRC/2010 que sustentó la anterior propuesta del Organismo Regulador, el OSIPTEL señaló lo siguiente:*

*"En efecto, los gastos en publicidad están dirigidos a incentivar el uso del servicio final (generación de tráfico en la red del operador) y no son específicamente atribuibles a la provisión del acceso a la plataforma de pago." Página 47.*

*En ese párrafo del mencionado informe se reconoció inicialmente que el gasto en publicidad es un costo que está dirigido a incentivar el uso de tarjetas prepago, al margen del destino del servicio: local o de larga distancia. Pero al final de dicho párrafo se desconoció que la mayor utilización de tarjetas prepago está estrechamente relacionada con la utilización de la plataforma prepago de nuestra empresa, de forma específica, al extremo que cada sol comprado tiene asociado un determinado número de acceso a la plataforma prepago.*

*En el mismo informe anteriormente mencionado, OSIPTEL planteó que la utilización plena del saldo prepago de un usuario en llamadas de larga distancia con otro operador de larga distancia, implicaría que la publicidad de nuestra empresa no habría sido eficaz en lograr atraer clientes hacia nuestros servicios y que en un marco competitivo ello reflejaría que nuestras tarifas son elevadas. Sin embargo, dicha afirmación asume que hay la posibilidad de brindar el acceso a la plataforma prepago de forma competitiva, lo cual resulta contradictorio con definirlo como una facilidad esencial.*

*Consideramos que la ratificación por parte del Osiptel en su propuesta actual bajo comentarios, con relación a no reconocer los gastos de publicidad realizados por nuestra representada, para estimular el uso de la plataforma prepago, no de los servicios que se brindan sobre ella, implica un importante desconocimiento de los costos de operación de América Móvil, lo cual afecta nuestra rentabilidad y nos lleva a cuestionar aún mas lo dispuesto por OSIPTEL pues resulta que su intervención nos lleva a no poder recuperar legítimamente nuestros gastos en publicidad.*

*Como bien sabe OSIPTEL, el mercado de telefonía móvil es un mercado sujeto a una elevada e intensa presión competitiva, lo cual se ha reflejado en una mayor cobertura geográfica, menores precios y mayores servicios. En este marco, el comportamiento de una empresa sujeta a competencia se relaciona con la minimización de costos, de forma que nuestra empresa cuando incurre en los diversos costos comunes, en especial los publicitarios, no está siendo ineficiente, sino por lo contrario está buscando comunicar a los usuarios las ventajas de comprar los productos de nuestra representada, en especial, la recarga de minutos o compra de saldo prepago. Por ello consideramos necesario recuperar estos costos en el cargo por acceso a plataforma de pago.*

*Al respecto, en El Informe, OSIPTEL ha expresado:*

*"Así, al margen de que dicho tráfico se origine en una línea prepago o línea postpago del operador, la publicidad es un costo dirigido a generar tráfico en su red y nuevas altas de líneas en servicio (de su servicio minorista), por lo que es parte de la estructura de costos del servicio final y no es un costo asociado a la prestación de interconexión (retribuido por el cargo de acceso a la plataforma de pago)." Página 48.*

*Este párrafo expresa una parte importante de la confusión de OSIPTEL, pues trata al acceso a la plataforma de forma separada de la utilización del saldo asociado. Esta visión intenta separar la utilización de determinados activos de la prestación de los servicios brindados por América Móvil, pues como ya expresamos lo que se vende a través de la plataforma prepago son saldos de dinero que pueden ser utilizados de forma indistinta para una llamada local como una llamada de larga distancia.*

*Cuando uno de nuestros usuarios utiliza su saldo prepago, al margen del servicio utilizado, contribuye a la recuperación de los costos comunes, esto no es un costo de comercialización minorista (retail). Por lo tanto el cargo por acceso a la plataforma de pago, al utilizar nuestro esfuerzo comercial, de ventas y publicitario, debe de remunerar todos los costos directos en los que incurrimos, por ello reiteramos el reconocimiento de dichos costos comunes.*

<p><b>Comentarios de Nextel</b></p>	<p><b>4. Costos de Publicidad</b></p> <p><i>El costo de la publicidad vinculada a las tarjetas de pago ha sido excludo indebidamente para el cálculo del Cargo de Acceso a Plataforma. En efecto, el costo de publicidad relacionado con las tarjetas de pago constituye un costo real que debe ser retribuido a Nextel por parte de los operadores que acceden a nuestra plataforma de pago y brindan sus servicios a través de las tarjetas de pago que comercializamos.</i></p> <p><i>Así por ejemplo, para el caso de sistema de llamada por llamada en larga distancia internacional, el costo de publicidad relacionado con las tarjetas de pago, excluido del modelo de costos que sustenta el Proyecto, es un costo que debe retribuir el operador de larga distancia, toda vez que, a través de dichas tarjetas, se le está brindando acceso al saldo del usuario.</i></p> <p><i>Al respecto, para entender el motivo por el cual resulta necesario que el operador de larga distancia retribuya al operador local el costo incurrido en la publicidad por la venta e tarjetas prepago, se debe comprender que el operador de larga distancia está recibiendo un servicio por el acceso al saldo del usuario distinto al acceso a la plataforma de pago, y que ese servicio tiene un costo del cual la publicidad forma parte.</i></p> <p><i>En el esquema de llamada por llamada en el servicio público móvil recientemente implementado, el operador local debe permitir que sus usuarios realicen llamadas a través del operador de larga distancia empleando para ello el saldo que han adquirido a dicho operador local. No bastante, dicho mecanismo no es el único que podría permitir realizar estas llamadas.</i></p> <p><i>En efecto, dentro del sistema de llamada por llamada, podría haberse optado por un mecanismo distinto en el que el operador local genere tarjetas prepago que el operador de larga distancia pueda vender a los usuarios del servicio público móvil para que realicen llamadas de larga distancia a través del sistema de llamada por llamada. Si este hubiera sido el caso, el operador de larga distancia tendría que incurrir en gastos de publicidad para vender sus tarjetas.</i></p> <p><i>En esta situación hipotética, el operador de larga distancia seguiría accediendo al servicio de acceso a la plataforma de pago del operador local para la realización de los descuentos de consumo y las recargas de saldo, pero tendría que realizar su propio esfuerzo de ventas para conseguir que los usuarios adquirieran un saldo (exclusivo para realizar llamadas de larga distancia internacional). Este esfuerzo de ventas está conformado por los gastos de distribución de las tarjetas y la publicidad necesaria para llegar al usuario, el mismo que no es considerado en el modelo de costos que sustenta el Proyecto.</i></p> <p><i>Siendo este el caso, resulta indispensable que se incorpore dentro del Cargo de Acceso a Plataforma, el costo de la publicidad de tarjetas de pago incurrido por Nextel o que se adicione un cargo específico por acceso al saldo del usuario. De no realizarse dicha incorporación, el operador local se encontrará en desventaja competitiva frente al operador de larga distancia en el entorno del sistema de llamada por llamada, ya que parte del servicio brindado a su competidor no sería retribuido.</i></p> <p><i>Se propone así, un Cargo de Acceso a Plataforma que incorpore los costos de la publicidad, material POP y merchandising relacionados con las tarjetas de pago comercializadas por Nextel, dentro del componente fijo de dicho cargo.</i></p>
<p><b>Comentarios de Telefónica del Perú</b></p>	<p><i>Costos de retails deben formar parte del cargo de plataforma.-</i></p> <p><i>En el presente proyecto, al igual que sucedió en el Primer Proyecto, se señala que no se incluye en el cargo de interconexión ningún costo retail de los servicios que presta el operador como: venta de líneas, publicidad para generar tráfico del servicio, venta de equipos, etc., debido a que no forma parte de la estructura de costos del cargo tope:</i></p> <p><i>"(...)losa cargos de interconexión tope por acceso a la plataforma de pago propuestos por OSIPTTEL, no incluyen ningún costo referido a la venta al minorista (retail) de los servicios que presta el operador dueño de la plataforma (por ejemplo: el costo de la venta de líneas, publicidad para general tráfico del servicio, costo de la venta de equipos, entre otros similares), porque conceptualmente dichos costos no forman parte de la estructura de costos de la provisión de la facilidad esencial a terceros operadores, sino que forman parte de los costos para la provisión del servicio final, por parte de los operadores</i></p>

	<p>(...)</p> <p>Así, al margen de que dicho tráfico se origen en una línea prepago o línea post pago del operador, la publicidad es un costo dirigido a generar tráfico en su red y nuevas altas de líneas en servicio (servicio minorista) por lo que es parte de la estructura de costos de los servicios final y no es un costo asociado a la prestación de interconexión (retribuido por el cargo de acceso a la plataforma de pago<sup>[24]</sup>).</p> <p>Al respecto, debemos manifestar nuestro desacuerdo con la posición expuesta en el Informe de GPRC, en tanto que tal como hemos detallado a lo largo del presente proceso, servicios como la publicidad de las tarjetas prepago está dirigida a que los clientes realicen más llamadas mediante éstas tarjetas, llamadas fijo - rural y fijo - larga distancia, las cuales son de titularidad de terceras empresas, que se ven beneficiadas directamente por el incremento de tráfico que les genera esta actividad efectuada por TELEFÓNICA. En tal sentido, considerando la relación que existe en la publicidad en la que invierte TELEFÓNICA, y el beneficio que reciben las terceras empresas al conseguir mayores incrementos de tráfico, es que consideramos que estos costos deben ser incluidos en el modelo y retribuidos en el cargo que se fije.</p> <p>Por su parte, debe tomarse en cuenta que los costos de Atención al Cliente son costos asociados a los clientes prepago y como tal deben recuperarse a través de todo su tráfico fijo-rural y fijo - larga distancia; por ende, no hacerlo significa fijar un cargo que no retribuye este servicio.</p> <p>En base a ello, solicitamos respetuosamente que los costos de publicidad y atención al cliente reportados por TELEFÓNICA sean incluidos en el cálculo cargo por plataforma y en la Resolución Final.</p>
<p><b>Comentarios de Telefónica Móviles</b></p>	<p><b>2.1 Se deben incluir los costos minoristas en los que incurren las empresas para la prestación de este servicio.-</b></p> <p>Para comprender la necesidad de incluir estos costos para la correcta determinación del cargo por uso de plataforma, debemos partir precisando que si bien este es un servicio mayorista, este tiene características particulares que lo diferencian de otros servicios de interconexión, La característica principal que marca la diferencia en este caso, es que los costos no sólo son aquellos generados por la plataforma en sí misma (como una facilidad de red), sino también aquellos generados por el medio de pago que utilizan los clientes para efectuar sus llamadas; así como, por los propios usuarios prepago de la empresa que harán uso de dicho medio de pago y plataforma.</p> <p>Este hecho no se presenta en otros servicios de interconexión y por ende, en este caso se deben establecer condiciones particulares para la recuperación de dichos costos.</p> <p>En base a lo expuesto, en principio debemos precisar que no cabe rechazar los costos minoristas del servicio, en base al argumento expuesto en el Informe de GPRC, en el que se indica que no se consideran estos costos debido a que se está optando por la posición seguida en otros procesos de fijación o revisión de cargos de interconexión:</p> <p><u>"En términos generales, respecto de la inclusión de diversos gastos atribuible a la actividad de venta minorista solicitada por los operadores, es preciso reiterar lo señalado por el OSIPTTEL en diversos procedimientos de fijación o revisión de cargos de interconexión llevados a cabo por este organismo (incluyendo el presente), acerca de que los gastos atribuibles a la venta minorista (llamados también "retail"). no forman parte de la estructura de costos de los cargos de interconexión tope"<sup>[25]</sup>. El subrayado es nuestro.</u></p> <p>En efecto, consideramos que esta afirmación no resulta aplicable para el presente proceso, en tanto que para este caso en concreto, existen actividades minoristas que no se presentan en otros servicios y que generan costos reales para la prestación del servicio, los cuales no son recuperados por otra vía. Estos costos, están orientados a impulsar la activación y generación de tráfico de terceras empresas, generando ingresos directos para éstas.</p> <p>A fin de tener una visión integral de este tema, adjunto presentamos un gráfico que muestra la</p>

<sup>24</sup> Pagina 47 y 48 del Informe.

<sup>25</sup> Informe N° 361-GPRC/2011, página 105.

cadena de valor con las que cuenta este servicio, y que detalla como en el negocio prepago, las actividades minoristas tienen como objetivo el generar mayor tráfico y por ende, ingresos para nuestra empresa, pero además para los terceros operadores; y por ende, los costos de dicho tráfico deben ser reconocidos como parte del modelo:

Las activaciones buscan generar tráfico e ingresos



En efecto, tal como detallaremos a continuación, las actividades de (i) Publicidad, (ii) Captación de Clientes, y (ni) Actividades de Post-Venta, impulsan la captación y retención de clientes, generando tráfico e ingresos para la empresa, y para los terceros operadores que son dueños de las llamadas terminadas en su red, conforme al detalle que presentamos a continuación:

**Los costos en publicidad deben ser reconocidos, en tanto que esta actividad busca impulsar activaciones y generar beneficio para terceros operadores:**

- El componente Publicidad corresponde al gasto generado por campañas de imagen, campañas de altas, campañas de tráfico y comisiones de agencias que realiza nuestra representada.

Estos gastos se encuentran orientados -en gran medida- a que los clientes de la modalidad prepago adquieran tarjetas, efectúen recargas y, en consecuencia, generen tráfico que utiliza la plataforma prepago.

Se debe tenerse presente, que el enfoque que le da nuestra empresa a sus campañas publicitarias no es comparativo, en la medida que no busca que el consumidor confronte los beneficios del servicio prepago de nuestra empresa con los de la competencia, sino más bien busca motivar a nuestros clientes para que adquieran tarjetas o efectúen recargas, a efectos de que generen más tráfico.



Sobre el particular, la Gerencia de Políticas Regulatorias (GPRC) en el Informe efectúa un análisis de los motivos por los que la publicidad no es considerada como parte del modelo de costos. Al respecto, indica que dicho concepto no se incluye debido a que la publicidad busca incentivar el uso del servicio y generar tráfico del operador que realiza la publicidad, y por ende, no es un concepto atribuible específicamente a la provisión del acceso a la plataforma de pago:

*"(...) los gastos en publicidad están dirigidos a incentivar el uso del servicio final (es decir, generar mayor tráfico en la red del operador que realiza la publicidad), y no son conceptos de costos específicamente atribuibles a la provisión del acceso a la plataforma de pago"<sup>26</sup>. (El subrayado es nuestro).*

Al respecto, consideramos que en el Informe se está desconociendo el hecho de que los escenarios de llamadas que son considerados en el Informe de OSIPTEL, son llamadas originadas en nuestra plataforma prepago pero terminadas en una tercera empresa, la cual fija la tarifa de la comunicación y es dueña de la llamada y que -por ende- se beneficia de la publicidad que realiza nuestra empresa, dado que ésta genera un incremento del tráfico hacia su red.

Nuestra empresa asume los costos de la publicidad respecto de aquellas llamadas en las cuales fija la tarifa; sin embargo, consideramos que estos costos deben ser retribuidos para los casos en los que la tarifa de la llamada originada en un abonado prepago es fijada por el operador de destino (tercer operador).

<sup>26</sup> Idem.

*Tal como hemos mencionado anteriormente, en este caso, el operador que fija la tarifa se beneficia directamente con los ingresos por activaciones de tarjetas; siendo ello así, éste debe retribuir a nuestra empresa por los costos asumidos para impulsar la activación de dichas tarjetas (publicidad efectuada). Consideramos que la única manera de retribuir estos costos es incorporándolos al cargo de acceso a la plataforma de pago.*

*Debe tomarse en cuenta que las terceras empresas necesitan de la publicidad que realice nuestra empresa para generar ingresos.*

*Tal como hemos detallado en el presente proceso, para que un tercer operador pueda generar ingresos, requiere necesariamente - antes de que el cliente prepago marque su código en cada llamada (en el caso de operadores LDI)-, que éste cuente con saldo disponible en la plataforma prepago.*

*Por ende, si bien el tercer operador puede realizar publicidad para su servicio, ésta no está dirigida a la activación de tarjetas o recargas, sino sólo a la marcación del código correspondiente, pues se asume que será el operador móvil o fijo quien asuma los costos de publicitar dichas activaciones; siendo ello así, estos costos sólo pueden ser retribuidos por el tercer operador a través del cargo por uso de plataforma.*

*A fin de constatar la relación que existe entre esta actividad (publicidad) y los ingresos de los terceros operadores debe tomarse en cuenta cuál sería el efecto, si el operador dueño de la plataforma deja de efectuar publicidad para la activación de las tarjetas. Al respecto, es de suponerse que este hecho generará una disminución del tráfico y por ende, una disminución de los ingresos del tercer operador (con el perjuicio que ello supone).*

*Por otro lado, consideramos importante pronunciarnos respecto al argumento incluido en el Informe, referido a que el considerar la publicidad como parte del OPEX de la provisión de la plataforma de pago y ésta se retribuya por el cargo de interconexión tope de plataforma, se estarían generando incentivos perversos para gastar en publicidad en niveles pocos óptimos:*

*"De considerarse la publicidad como parte del OPEX de la provisión de la plataforma de pago a ser retribuido por el cargo de interconexión tope, se estarían generando incentivos perversos para gastar en publicidad en niveles poco óptimos superiores a los que se realizarían si dichos gastos se retribuyeran con la venta minorista (que forma parte de la estructura de costos del servicio final al usuario). De esta manera, considerar la publicidad como un costo atribuido a la venta minorista, permite que la presión competitiva entre los operadores en el mercado minorista, los incentive a ser más eficiente en la realización de dichos gastos en publicidad".<sup>[27]</sup>*

*Al respecto, manifestamos nuestro desacuerdo con el argumento, en tanto que éste pretende negar el reconocimiento de un costo real que se presenta en la prestación del servicio, tomando como base una suposición que no cuenta con un sustento real, y que por el contrario, es superado al analizar el comportamiento del mercado actual.*

*En efecto, al ser el mercado móvil un mercado competitivo, nuestra empresa no tienen incentivos para incurrir en costos ineficientes en cuanto a la publicidad y, por tanto, en precios elevados.*

*En base a lo expuesto en el presente numeral podemos concluir que excluir esta partida del valor del cargo por uso de plataforma; y por ende, no hacer partícipe a los terceros operadores de una parte del costo de la publicidad, lo que generará es una distorsión en las tarifas de nuestra empresa, generada por una ineficiente asignación de costos.*

*Por tal motivo, solicitamos que en la Resolución Final que se emita en el presente proceso, se incluya esta partida como parte del cargo.*

***En el Negocio Prepago, la Captación de Clientes está orientada a que se adquieran tarjetas, se efectúen recargas y por ende, se genere tráfico.***

*Tal como se ha detallado en los comentarios presentados al Primer Proyecto, el componente "Captación de Clientes" corresponde al gasto generado por el subsidio de terminales y las comisiones de ventas de líneas de servicios móviles prepago (con y sin equipos terminales), que*

<sup>27</sup> Informe N° 361-GPRC/2011, página 106.

realiza nuestra representada.

Estos servicios tienen como finalidad que los clientes de la modalidad prepago adquieran tarjetas, efectúen recargas y, en consecuencia, generen tráfico que utiliza la plataforma prepago. Los clientes prepago adquieren su equipo terminal con el propósito de efectuar llamadas en esta modalidad, por lo que la subvención del terminal debe expresamente recuperarse a través del tráfico que se cursa a través de la plataforma prepago.

Al igual que sucede con el concepto de publicidad, en este caso, se debe tomar en cuenta que los escenarios de llamadas contemplados en este proceso por el OSIPTEL, son llamadas originadas en la plataforma prepago de nuestra empresa con destino a redes de terceros operadores, en las cuales son los terceros operadores los que fijan la tarifa y los que se quedan con el ingreso de esa llamada; siendo ello así, el costo por captación de clientes que corresponde a este tráfico (en tanto genera beneficios directos al tercer operador), debe ser incluido en el cargo por acceso a dicha plataforma, dado que es la única manera de recuperar el subsidio del terminal en esos escenarios de tráfico.

Resulta importante hacer mención a que en nuestros comentarios presentados al Primer Proyecto, incluimos un ejemplo sobre el presente tema, con el objetivo de mostrar de manera sencilla, los motivos por los que resulta necesario incluir este elemento como parte del cargo. En el ejemplo, mostramos que pueden presentarse casos en los cuales, si no se incluye este componente dentro del cargo, el operador móvil no logrará recuperar el subsidio otorgado al cliente y la comisión pagada al agente por la venta de la línea, con el perjuicio que ello genera para la empresa:

*“A manera de ejemplo, planteamos el supuesto en el cual el operador móvil ofrece a un cliente un equipo subsidiado a través de un agente a efectos de que este active su servicio en la modalidad prepago. Sin embargo, todo el tráfico proveniente de las tarjetas y recargas activadas por este cliente es utilizado en llamadas de larga distancia internacional, a través del sistema de llamada por llamada de un tercer operador.*

*¿Es posible que el operador móvil recupere el subsidio otorgado al cliente y la comisión pagada al agente por la venta de la línea? La respuesta evidentemente es negativa, pues los ingresos de la empresa en este caso se limitarán al cargo de originación de llamada (que no incluye los costos retail por mandato del OSIPTEL) y el cargo por uso de plataforma (que tampoco incluiría estos costos)”.*<sup>[28]</sup>

Al respecto, en el Informe de GPRC se hace mención a este ejemplo; sin embargo, como respuesta al mismo, en vez de concluir que se requiere incluir este concepto como parte del cargo, a fin de evitar perjuicios para la empresa dueña de la plataforma, se llega a una conclusión totalmente opuesta, al precisar que aún en este supuesto -en el caso que el 100% del saldo de una tarjeta sea usado en llamadas terminada u originada en la red de otro operador-, el operador dueño de la plataforma recibe de toda maneras la retribución por el uso de la plataforma, además de recibir la retribución por el uso de la red y demás cargos; motivo por el cual, se entiende que GPRC consideran que no se presenta ningún perjuicio para el operador que presta el servicio, y por ende, decide no incluir este costo como parte del cargo:

*“De otro lado, en el hipotético caso de que el 100% del saldo de una tarjeta de pago se use en llamadas terminadas u originadas en la red de otro operador (cuando éste es el que establece la tarifa al usuario), el operador dueño de la plataforma de pago recibe de todas maneras, la retribución por el uso de la misma (a través del cargo de acceso a la plataforma), además de recibir la retribución por el uso de su red (a través del cargo de terminación de llamadas en su red) y demás cargos que resultarán aplicables.*

*En consecuencia, el OSIPTEL ratifica su posición de no considerar como parte de la estructura de costos del cargo de interconexión tope, ningún costo asociado a la venta minorista”.*<sup>[29]</sup>

Al respecto, debemos manifestar nuestro desacuerdo con la respuesta incluida en el Informe, dado que precisamente en el ejemplo que hemos presentado se puede constatar que en supuesto descrito, sí se presenta un perjuicio real para el operador dueño de la plataforma, ya que aún

<sup>28</sup> Comentarios presentados mediante carta N° TM-925-A-111-11.

<sup>29</sup> Informe N° 361-GPRC/2011, página 106.

cuando reciba los cargos por el uso de red y por el uso de plataforma (dado que estos no incluyen los costos de retail), no se permitirá que la empresa dueña de la plataforma pueda recuperar todos los costos incurridos, con el perjuicio que ello conlleva.

Por último, consideramos importante no dejar de lado la estrecha relación que existe entre el gasto en que incurre el operador móvil para el impulso a las activaciones, y los ingresos del operador de destino que fija la tarifa; al igual que en el ejemplo dado para el caso de la publicidad, en caso el impulso dado por el operador móvil se reduzca, generará menos activaciones, menos tráfico, menos llamadas a terceros operadores (que fijan la tarifa), y por ende, menos ingreso para esos operadores.

En consecuencia, considerando los argumentos expuestos en el presente numeral y dado que los costos en los que incurre el operador móvil para la captación de clientes prepago están orientados a que éstos generen tráfico mediante la adquisición de tarjetas y recargas, corresponde que dichos costos sean retribuidos a través de su incorporación al cargo de acceso a la plataforma en aquellos escenarios de tráfico en los que el operador de destino fija la tarifa al cliente final.

**Los costos post-venta, buscan asegurar la permanencia de clientes prepago, a fin de que éstos adquieran tarjetas, efectúen recargas y por ende, generen tráfico.**

El componente "Costos de post - venta presencial" corresponde al pago por el uso de multicentros de Telefónica de Perú S.A.A, a agencias autorizadas propiedad de terceros y costo de atención de ventas propio, que realiza nuestra representada.

Tal como hemos puesto de conocimiento de vuestro Despacho, nuestra representada cuenta con una importante red de atención post venta presencial a nivel nacional, la cual está compuesta por Agencias Autorizadas, Multicentros y CAVs, propios y de terceros, cuyo costo viene determinado por el número de atenciones realizadas y el precio por atención que estos canales cobran a nuestra empresa, a los cuales se les debe incrementar aquellos correspondientes al personal de las diferentes áreas de nuestra empresa, encargadas de la coordinación con esta red de atención a nivel nacional.

Al respecto, debe tomarse en cuenta que en el caso específico de los clientes prepago, esta red de atención presencial no sólo se encarga de la gestión directa de las transacciones señaladas en el párrafo precedente, sino que además constituye un punto para la adquisición de tarjetas prepago y recargas.

Así, nuestra representada asume todos los costos de atención presencial de los clientes prepago, inclusive en aquellos casos en que la totalidad del tráfico es utilizado en escenarios en los cuales el operador de destino fija la tarifa al cliente final. Por tanto, todos estos costos junto con los costos asociados a las tarjetas prepago, deben ser recuperados a través de los cargos de la plataforma.

Sobre el particular, en el Informe, se indica que estos costos no son incorporados en el cálculo, debido a que no son costos atribuibles a la provisión de la plataforma de pago, sino que son parte de la estructura de costos del servicio final:

*"Con relación a: los gastos de gestión comercial (presencial o tele-gestión), gastos de atención de redamos de usuarios, costos por subsidio de equipos terminales u demás gastos asociados directamente al servicio final minorista, respecto de los cuales también se solicitó su inclusión, tampoco corresponde incluirlos en el cálculo debido a que no son costos atribuibles a la provisión de la plataforma de pago, sino que son parte de la estructura de costos del servicio final".<sup>[30]</sup>*

Al respecto, debemos manifestar nuestro desacuerdo con esta posición, dado que tal como detallamos en la parte inicial de los presentes comentarios, para este servicio (dadas las características particulares del mismo), no sólo se deben considerar los costos que correspondiente a la plataforma como facilidad de red, sino además los generados por la tarjeta de pago que utilizan los clientes para efectuar las llamadas y que requerirán a su vez el uso de la plataforma; así como los costos generados por los clientes prepago, dentro de los que se encuentran los costos de post venta, que buscan la permanencia de los usuarios, a fin de que éstos puedan generar mayor tráfico.

**Posición del  
OSIPTEL**

Respecto de la solicitud de los operadores, de incluir en la estimación del cargo de interconexión tope por acceso a la plataforma de pago, los gastos de publicidad y demás gastos de venta minoristas, se debe señalar que, en los diversos procedimientos de fijación o revisión de cargos de interconexión llevados a cabo por el OSIPTTEL, no se han considerado los gastos atribuibles a la venta minorista (llamados también “*retail*”), en razón que dicho gasto es parte de la estructura de costos del servicio final..

En efecto, de considerarse la publicidad como parte del OPEX se estarían generando incentivos perversos para gastar en publicidad en niveles poco óptimos superiores a los que se realizarían si dichos gastos se retribuyeran con parte de los costos de la venta minorista. De esta manera, considerar la publicidad como un costo atribuido a la venta minorista, permite que la presión competitiva entre los operadores en el mercado minorista, los incentive a ser más eficiente en la realización de dichos gastos en publicidad.

En tal sentido, los cargos de interconexión tope por acceso a la plataforma de pago propuestos por el OSIPTTEL, no incluyen ningún costo referido a la venta minorista (*retail*) de los servicios que presta el operador dueño de la plataforma (por ejemplo: el costo de venta de líneas, costo de publicidad para generar tráfico del servicio, costo de venta de equipos, entre otros conceptos similares), porque conceptualmente dichos costos no forman parte de la estructura de costos de la provisión de la facilidad esencial a terceros operadores, sino que forman parte de los costos para la provisión del servicio final que presta el operador dueño de la plataforma.

Es importante hacer notar, que en caso no existieran mecanismos de recaudación prepago (plataformas de pago), de todas maneras el operador incurriría en dichos conceptos atribuidos a la venta minorista (*retail*) como parte de su estructura de costos del servicio final, con el objeto de generar un mayor tráfico para su red, más usuarios para su servicio y más ingresos. De esta forma, los gastos en publicidad están dirigidos a incentivar el uso del servicio final (es decir, generar mayor tráfico en la red del operador que realiza la publicidad), y no son conceptos de costos específicamente atribuibles a la provisión del acceso a la plataforma de pago.

Es preciso señalar que es cada operador, ya sea el del servicio móvil, fijo o el del servicio de larga distancia, el que esta incentivado a realizar la publicidad dirigida a promover el uso de sus respectivos servicios. Es decir, por ejemplo no es razonable pensar que un operador móvil realice publicidad indicando que sus abonados pueden hacer uso de su saldo pre-pagado para realizar llamadas de larga distancia a través de otro operador de larga distancia. Lo razonable es pensar que dicho operador móvil realice publicidad orientada a que sus abonados utilicen sus servicios, tanto para llamadas locales como para llamadas de larga distancia.

Con relación a la solicitud de inclusión de los gastos de gestión comercial (post-venta, presencial o tele-gestión), gastos de atención de reclamos de usuarios, costos por subsidio de equipos terminales y demás gastos asociados directamente al servicio final minorista, es preciso señalar que tampoco corresponde incluirlos en el cálculo debido a que no son costos atribuibles a la provisión de la plataforma de pago, sino que son parte de la estructura de costos del servicio final. En estos casos, también la presión competitiva entre los operadores en el mercado minorista, los incentiva a ser más eficientes en la realización de dichos gastos.

Cabe indicar que, los costos de post-venta presencial no son inherentes a la modalidad de contratación del servicio (pre-pago o post-pago), ya que si no existieran plataformas de pago (es decir, si todos los abonados fueran post pago), se seguirían realizando dichas actividades minoristas de post-venta presencial para los abonados post pago del servicio. Asimismo, el indicar que en los centros de atención al usuario también se venden tarjetas prepago y se efectúan recargas, es una referencia imprecisa de la magnitud de costos involucrados en dicha actividad, cuyo costo en términos conceptuales ya está incluido en el componente de costos “pago de comisión a distribuidores”. Es decir, a cada tarjeta de pago consumida le corresponde una retribución de un porcentaje del monto total de las comunicaciones cursadas por dicha tarjeta, que cubren las comisiones pagadas a los distribuidores. Dichos pagos cubren los costos involucrados en la cadena de distribución de las tarjetas hasta que llegan al usuario (cubre la venta minorista). Si algunas tarjetas se vendieron directamente por el operador en sus centros de atención al cliente o por otras vías distintas al canal de los distribuidores de tarjetas, en todos los casos se retribuye al operador dueño de la plataforma, el monto que correspondería por “pago de comisión a distribuidores” establecido, equivalente al componente variable del cargo de acceso a la

	<p>plataforma de pago.</p> <p>En términos generales, el hecho que existan costos asociados a los clientes prepago, no lo hace <i>per se</i> costos asociados a la provisión de la plataforma de pago. En el supuesto negado que fuese así, es decir, que todos los costos asociados a los clientes prepago fuesen atribuidos al cargo de plataforma de pago, y que por ejemplo todos los costos asociados a los clientes post pago y control fuesen atribuidos al cargo de facturación y recaudación, resultaría que todos los costos del servicio final habrían sido atribuidos a estos dos cargos de interconexión; razón por la cual, la proporción de abonados prepago respecto de abonados totales, no constituye un <i>driver</i> de asignación de costos atribuible al cargo por acceso a la plataforma de pago, tal como lo plantearon algunos operadores en sus modelos de costos.</p> <p>En consecuencia, el OSIPTTEL ratifica su posición de no considerar, como parte de la estructura de costos del cargo de interconexión tope, ningún costo asociado a la venta minorista.</p>
<b>Sobre el empleo del tráfico facturado y no del tráfico cursado</b>	
<p><b>Comentarios de América Móvil</b></p>	<p><i>El tráfico Empleado.-</i></p> <p><i>Una variable relevante al momento de determinar el costo unitario o promedio de una facilidad esencial es la variable que representa el volumen o cantidad de la facilidad esencial, la cual se utilizará para dividir el costo total y obtener el costo medio.</i></p> <p><i>En un escenario en el que todos los minutos cursados por una red son facturados, la distinción entre tráfico cursado y facturado sería irrelevante. Pero cuando la diferencia entre ambos tipos de tráfico es relevante, lo correcto es utilizar el tráfico facturado.</i></p> <p><i>A modo de ejemplo: si en una red de telefonía fija, se cursan 103 millones de minutos locales, de los cuales 3 millones corresponden a llamadas de emergencia, el tráfico considerado como facturado serán 100 millones. A efectos del cálculo del costo medio, el tráfico utilizado es el facturado, pues es el que se relaciona con la tarifa que será cobrada y el que tiene que permitir cubrir el costo total asociado al tráfico cursado.</i></p> <p><i>En ese sentido el tráfico cursado en la hora de máxima demanda, al igual que los intentos de llamada son las variables utilizadas para el dimensionamiento de la infraestructura de red cuyo costo total se desea recuperar mediante los ingresos facturados (precios y cantidad facturada).</i></p> <p><i>Por ello, reiteramos que el tráfico a considerarse para el cálculo del cargo de acceso a la plataforma prepago debería de ser el correspondiente a los minutos facturados GPA, tanto para los teléfonos móviles bajo la modalidad prepago como la telefonía fija inalámbrica (TFI) la cual opera bajo la modalidad prepago, cuyos valores que fueron remitidos en la Propuesta del Cargo de interconexión tope por Acceso a la plataforma de nuestra representada<sup>[31]</sup> y no el tráfico total que incluye al tráfico que se brinda como regalo y el de las promociones.</i></p> <p><i>Desconocemos los criterios utilizados por OSIPTTEL para establecer el monto de tráfico anual, pero consideramos que por la magnitud del mismo se ha incluido de forma errónea el tráfico cursado, lo cual reiteramos, constituye un grave error, pues el mismo no representa un ingreso comercial, por lo que su utilización hace imposible que América Móvil recupere sus costos de inversión y de operación.</i></p>
<p><b>Comentarios de Telefónica Móviles</b></p>	<p><b><i>Incluir minutos promocionales cursados a través de la plataforma de pago, para calcular el componente fijo, distorsiona el valor del cargo.</i></b></p> <p><i>En el proyecto bajo comentario, se ha calculado el componente fijo de la plataforma, dividiendo los costos <u>entre el total de los minutos que hacen uso de la plataforma</u>: es decir, se reparte el costo total de la plataforma entre todos los minutos, sean éstos facturables o no.</i></p> <p><i>Tal como hemos expresado en el presente proceso, y tal como detalló la Consultora Frontier Economics, cuyo Informe forma parte del presente expediente, el cálculo efectuado por GPRC no es el adecuado, en tanto que se debería utilizar únicamente para el cálculo, los minutos que generan ingresos, esto es, se debería excluir el tráfico promocional, dado que este último tiene la</i></p>

<sup>31</sup> Remitido mediante nuestra comunicación DMR/CE/N° 500/10.

	<p><i>característica de ser temporal y no ser facturado a los clientes.</i></p> <p><i>Pese a los argumentos expuestos por nuestra empresa, en el Proyecto bajo comentario, GPRC concluye que no puede excluir el tráfico promocional del cálculo realizado, dado que hacerlo distorsionaría el costo final que se desea calcular, al incrementar artificialmente el costo por minuto, cuando son todos los minutos los que finalmente hacen uso de la plataforma de pago:</i></p> <p><i>“Contrario al punto de vista de los operadores, su exclusión del cálculo [refiriéndose al tráfico promocional] distorsiona el costo final que se desea calcular, al incrementar artificialmente el costo por minuto, cuando son todos los minutos los que finalmente hacen uso de la plataforma de pago”.<sup>[32]</sup></i></p> <p><i>Consideramos que la deducción efectuada en el Informe no es la adecuada; ya que precisamente la distorsión a la que se hace mención, se presenta en el caso contrario, cuando se decide incluir el tráfico promocional dentro del cálculo del cargo por uso de plataforma.</i></p> <p><i>En efecto, al efectuar esta inclusión, se distorsiona el valor final del cargo, dado que se incluyen minutos que no son facturados al cliente final. Así, siendo que el cargo por uso de plataforma tiene un carácter retributivo respecto de la utilización de una facilidad esencial por parte de un tercer operador, la inclusión del tráfico no facturado y promocional impediría que nuestra empresa recupere todos los costos incurridos, toda vez que los costos de generar dicho tráfico no pueden ser recuperados a través de la tarifa.</i></p> <p><i>Por último, consideramos necesario hacer mención al ejemplo que se incluye en el Informe sobre el presente tema, en el que se pretende hacer una comparación entre este caso y el de un operador LD que efectúe promociones de tráfico, y que pretenda que los operadores fijos o móviles cursen dichos tráfico promocional sin cobrar cargos de interconexión:</i></p> <p><i>Un ejemplo, en sentido opuesto a la posición de los operadores, consiste en un escenario donde un operador de larga distancia también hace promociones de tráfico de regalo destinadas a incrementar su servicio, cuyo volumen equivale al triple de los minutos que venía facturando. ¿Sería razonable que los operadores fijos o móviles cursen dichos tráficos promocionales sin cobrar los cargos de interconexión (u otros costos) que apliquen? La respuesta es simple: dichos operadores fijos o móviles incluirán todo el tráfico cursado por sus redes en las liquidaciones de tráfico correspondientes.<sup>[33]</sup></i></p> <p><i>Al respecto, consideramos que este ejemplo no resulta comparable con el presente caso, dado que se trata de un supuesto distinto. En efecto, si un tercer operador cursa tráfico promocional, éste deberá remunerar el uso de la plataforma por la cual cursa dicho tráfico, porque en ese caso estaría haciendo uso de una plataforma que no le pertenece; de lo contrario (si no remunera el uso), se distorsionaría el uso de dicho elemento y no promovería la inversión en infraestructura propia. Sumado a ello, debe tomarse en cuenta que en el ejemplo dado, debe remunerarse por el uso de la plataforma, debido a que estas promociones no están bajo el control de la empresa que provee la plataforma; por ende, de no remunerar su uso podría generarse un mal uso de la plataforma, congestión, bloqueo de llamadas, entre otros.</i></p> <p><i>Siendo ello así, en base a lo expuesto en el presente numeral, consideramos que corresponde que el modelo de costos presentado por OSIPTEL excluya del tráfico relevante para efectos del cálculo del cargo de acceso a la plataforma prepago, los minutos promocionales que nuestra representada ha cursado durante el periodo de evaluación, así como el tráfico no facturado durante el mismo lapso de tiempo, a fin de evitar distorsiones en la determinación del cargo.</i></p>
<p><b>Posición del OSIPTEL</b></p>	<p>Como se ha señalado en el Informe N° 361-GPRC/2011, que sustenta la Resolución de Consejo Directivo N° 098-2011-CD/OSIPTEL, el cargo de interconexión bajo análisis retribuye el uso de la plataforma de pago y por lo tanto debe considerar necesariamente todo el tráfico que hace uso de la misma, independientemente de si es facturado o no, ya que en todos los casos genera un costo que debe ser retribuido en forma implícita o explícita y es precisamente dicho costo el que se está calculando en este procedimiento.</p>

<sup>32</sup> Informe N° 361-GPRC/2011, página 108.

<sup>33</sup> ídem.

Si tomamos en consideración los comentarios expuestos por América Móvil, donde se pone como ejemplo el caso de una red de telefonía fija que cursa 103 millones de minutos locales, de los cuales 3 millones corresponden a llamadas de emergencia, este operador considera que para el cálculo del costo medio debe utilizarse el tráfico facturado de 100 millones, por ser el que se relaciona con la tarifa que será cobrada y mediante la cual se cubre el costo total asociado al tráfico cursado. Como puede notarse, el operador argumenta que es a través de la tarifa final y no del cargo de interconexión, que recupera los costos en los que incurre por el tráfico no facturado, sea promocional, de emergencia o de otra índole. En tal sentido, cualquier tráfico que haga uso de la plataforma de pago, genera un costo y debe ser incluido en el análisis.

Se debe reiterar que la situación antes descrita ya fue explicada en detalle en el marco del procedimiento de revisión del cargo de interconexión tope por terminación de llamadas en las redes móviles, específicamente en el Informe N° 478-GPR/2010, donde se señala que tanto el dimensionamiento<sup>[34]</sup> como la recuperación de los costos<sup>[35]</sup> se realizan utilizando todo el tráfico cursado por la red.

De otro lado, Telefónica Móviles, señala que el tráfico promocional, debe ser excluido del cálculo del cargo por tener un carácter "temporal" y no ser facturado a los clientes ya que al hacerlo distorsiona el valor final, evitando que se puedan recuperar todos los costos incurridos, toda vez que los costos de generar dicho tráfico no pueden ser recuperados a través de la tarifa. Citando el ejemplo propuesto por el OSIPTEL, donde un operador de larga distancia también hace uso de un tráfico promocional no facturable, el operador resuelve con claridad esta situación, indicando que este tercer operador debe remunerar el acceso a la plataforma por la cual cursa dicho tráfico, pues usa una facilidad que no le pertenece y que además dichas promociones no están bajo el control del operador que provee la plataforma y por lo tanto debe remunerarse su empleo. En efecto, estos minutos a pesar de ser "promocionales" o "gratuitos", tienen un costo para el operador y deben ser remunerados. En definitiva, concuerda con el OSIPTEL en la necesidad de incluir todo el tráfico cursado para la determinación del cargo de interconexión bajo estudio.

## B. COMENTARIOS SOBRE LOS MODELOS DE COSTOS

### COMENTARIOS DE AMÉRICA MÓVIL

- **Sobre el reconocimiento íntegro de los costos presentados por el operador.**

*A ese respecto, los Lineamientos para desarrollar y consolidar la competencia y la expansión de los servicios de telecomunicaciones en el Perú, aprobados mediante Decreto Supremo N° 003-2007-MTC, en su artículo 9o establece que:*

*"Para establecer los cargos de interconexión tope o por defecto, y en su caso, de acuerdo a la ley, establecer mandatos o resolver una controversia, se aplicará el Reglamento de Interconexión, para lo cual se obtendrá la información sobre la base de:*

*a) La información de costos y de demanda, con su respectivo sustento, proporcionados por las empresas.*

*b) En tanto la empresa concesionaria no presente la información de costos establecido en el literal a), OSIPTEL utilizará de oficio un modelo de costos de una empresa eficiente, que recoja las características de la demanda y ubicación geográfica reales de la infraestructura a ser costeadada."*

*Como se aprecia del texto de la norma vigente, la fijación del cargo de interconexión tope por acceso a la plataforma de pago se debe basar en los estudios de costos y demanda presentados por las empresas móviles, sólo en caso que dichas empresas no presenten sus estudios de costos es que OSIPTEL tiene la potestad para utilizar de oficio un modelo de costos de una empresa eficiente. Esto no ha ocurrido, y lo planteado por OSIPTEL en El Informe de su actual propuesta de cargo desconoce lo establecido en el marco regulatorio vigente, al no utilizar la información de costos que ha presentado América Móvil oportunamente y al desconocer la información de costos presentada por nuestra empresa sin justificación.*

<sup>34</sup> En el informe mencionado, con relación al dimensionamiento de la red principal (core), América Móvil señaló que se debía tomar en cuenta el tráfico cursado y no el tráfico facturado.

<sup>35</sup> Telefónica Móviles hizo notar que se debía revisar los costos en el concepto de "Datawarehouse" (costos de IT) de América Móviles. Al respecto, el OSIPTEL consideró que dicho elemento era utilizado en forma compartida y su costo debería ser recuperado con todos los minutos cursados por la red, asignando la parte correspondiente al cargo por terminación móvil.

*En atención a ello, es que consideramos que OSIPTEL debe de respetar escrupulosamente la normativa vigente en materia de interconexión, pues la misma sostiene buena parte de las decisiones de inversión de América Móvil Perú S.A.C. (en adelante Claro). Por ello se debe de respetar el hecho que los cargos de interconexión deben de basarse en los estudios de costos presentados por nuestra empresa.*

- **Sobre el valor del cargo propuesto por el OSIPTEL.**

*El valor del cargo propuesto por Claro es equivalente a S/. 0.2738 por minuto más una comisión por distribución de 10.11% sobre el valor de venta, mientras que la propuesta de OSIPTEL consiste en un cargo equivalente a S/. 0.0014 más una comisión de 10.11% sobre el valor de ventas. Considerando sólo el componente fijo, esta medida representa una reducción del cargo propuesto de 99.49%. En la práctica lo propuesto desconoce de forma absoluta los costos calculados y presentados por Claro y prácticamente reduce a cero el valor del cargo, respecto de lo propuesto por Claro.*

*Lo planteado por OSIPTEL, en la elevada magnitud de la reducción propuesta, 99.49%, implica establecer una política de cargos de interconexión por acceso a la plataforma de pago del tipo "sender keeps all", en la cual quien solicita interconexión a una red no paga por el acceso a la misma. Esto en el entendido que es un tratamiento recíproco, de forma que la red del solicitante brinda las mismas facilidades. En ese sentido, sería necesario conocer previamente si los otros operadores están dispuestos a implementar semejante despropósito, aunque con la magnitud de las diferencias de cargos entre operadores podría ser que algún otro operador tenga interés en el "sender keeps all".*

- **Sobre el reconocimiento de los gastos operacionales del operador: Costos comunes.**

*Al erróneamente decidir que la plataforma de pago es una facilidad esencial, OSIPTEL tiene que reconocer que todos los ingresos prepago: tráfico local y de larga distancia, contribuyen a recuperar el subsidio a los equipos terminales, y por lo tanto deben de ser costos recuperados mediante el cargo de acceso a la plataforma prepago. Similar enfoque es el que consideramos debe de ser utilizado en el reconocimiento de los activos intangibles, principalmente relacionado con el valor de la concesión y con el valor de las licencias de software adquirido por la empresa para su funcionamiento.*

*De no incorporarse estos gastos operacionales en los costos totales se estará aumentando los costos a ser reconocidos por otros planes tarifarios de la unidad de negocio prepago, la mayoría de ellos destinados a tráfico local prepago, con lo cual se estaría obligando a Claro a establecer un subsidio cruzado de los usuarios con tráfico predominantemente local hacia aquellos que tengan tráfico saliente de larga distancia internacional. Más grave aún, se estaría obligando a América Móvil a establecer un subsidio cruzado, de su inversión realizada, hacia los otros operadores de larga distancia.*

*Consideramos que lo anterior es inequitativo e injusto, pues los usuarios prepago de tráfico local estarán subsidiando a aquellos usuarios que realicen llamadas de larga distancia internacional.*

*Una parte de los costos considerados como comunes, como es el caso de la amortización de intangibles, son íntegramente empleados para la programación de los planes tarifarios brindados por Claro y por los operadores de larga distancia que empleen nuestra plataforma prepago. Lo cual implica que la implementación de nuevas tarifas o planes tarifarios por parte de dichos operadores, generaría un costo adicional que no sería recuperado si se considerase un 10% del costo del CAPEX y OPEX.*

*Es importante señalar que para Claro, el esfuerzo comercial es el mismo, tanto para tráfico local como de larga distancia, pues lo que se vende es un saldo prepago, al margen de la utilización del mismo. Cuando OSIPTEL desconoce los gastos operativos en los que incurre nuestra empresa está expropiando de forma indirecta a través de una decisión regulatoria errónea, una parte de los gastos operacionales de nuestra empresa.*

#### **Posición del OSIPTEL sobre los comentarios de América Móvil**

- **Sobre el reconocimiento íntegro de los costos presentados por el operador.**

*Al respecto, según lo establecido por la normativa vigente, el OSIPTEL evalúa los modelos de costos presentados por los operadores y determina los costos eficientes a ser considerados en el establecimiento del cargo.*

*En el proceso de análisis de los modelos de costos no se realiza una aceptación total y completa de la información que sea reportada por un operador, sino que la misma se utiliza de manera referencial y sigue un proceso de evaluación y comparación con aquella reportada por otros operadores y por el mercado, utilizando para ello criterios de eficiencia. Esto con la finalidad de obtener la información adecuada que será utilizada en la evaluación de los modelos.*

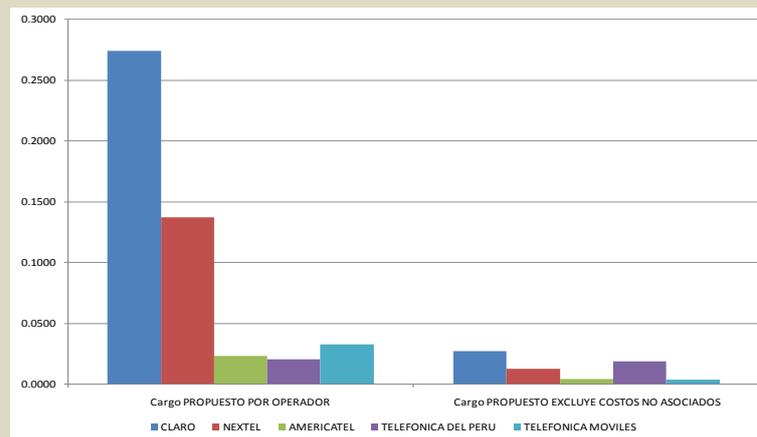
Así por ejemplo, el operador pretende sustentar sus inversiones en la plataforma de pago en base a cotizaciones del año 2010, para un módulo de plataforma de pago de una capacidad de 2.4 millones de usuarios. En dichas cotizaciones se observa que el monto es muy superior al de la inversión realizada por otro operador que usa la misma arquitectura, con una capacidad mayor (5 millones de usuarios), y sustentada entre otros documentos mediante órdenes de compra. En este ejemplo, se considera que una cotización no constituye un referente de costos adecuado, por lo que surge la necesidad de evaluar comparativamente la información presentada por los operadores, con la finalidad de identificar los costos eficientes a ser utilizados.

En consecuencia, el OSIPTEL se reafirma en la necesidad de determinar los costos eficientes de los insumos a utilizarse en los modelos, tomando como referencia la información reportada por los operadores.

• **Sobre el valor del cargo propuesto por el OSIPTEL.**

Respecto de lo manifestado por el operador sobre que la propuesta del OSIPTEL reduce en 99.49% el valor del componente fijo del cargo respecto de su propuesta, se debe señalar que, la propuesta del operador considera una gran proporción de costos que corresponden a conceptos que no forman parte del cargo de acceso a la plataforma de pago.

Así, en el siguiente gráfico se muestra la comparación entre: (i) el componente fijo de los cargos propuestos por los operadores, y (ii) el componente fijo de los cargos propuestos luego de la depuración de costos que conceptualmente no forman parte del cargo de acceso a la plataforma de pago, que son los costos de *retail* del servicio final, por ejemplo, publicidad, subsidio de terminales, comisiones por venta de equipos, etc.



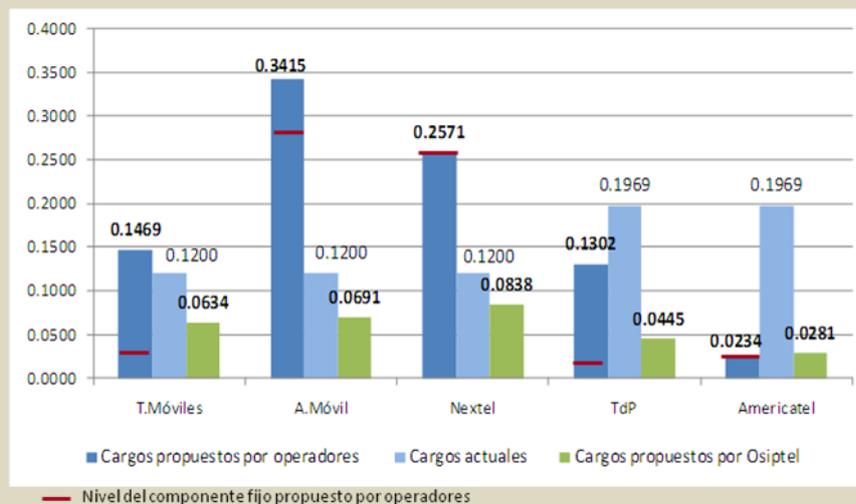
En el caso específico de América Móvil solo la depuración de costos conceptualmente no aplicables a la plataforma de pago (correspondiente al componente fijo), implicó una reducción del 83.5% e su propuesta de cargo en lo referido al componente fijo, tal como se aprecia en el siguiente cuadro:

Concepto	Descripción	Valor	Variación acumulada	Variación escalonada
	ORIGINAL	0.2738	0.00%	
Impuesto a la Renta	Dado que se trabaja con un WACC antes de impuestos, no corresponde el impuesto a la renta.	0.2350	-14.17%	-14.17%
Publicidad	No se considera por ser retail	0.2049	-25.16%	-10.99%
AVM, Portabilidad, DWH y otros	Conceptos eliminados del cargo porque no corresponde su recuperación por medio de éste.	0.1753	-35.97%	-10.81%
Subsidio a los Handsets	No se considera por ser retail	0.1470	-46.32%	-10.35%
Operación	Según la propia empresa corresponde a gastos del servicio post pago	0.1189	-56.59%	-10.27%
Amortización de Intangibles	El componente de Concesión está incluido en el cargo Móvil	0.0971	-64.53%	-7.94%
Comision por Ventas prepago	No se considera porque corresponde a la comisión por venta de equipos	0.0852	-68.89%	-4.36%
Overhead	Se eliminaron los gastos correspondientes a overhead incluidos como montos fijos y se utilizó el valor de overhead de 10%	0.0578	-78.88%	-9.98%
Core Network	Según su justificación, todo aquello considerado aquí estaría formando parte del cargo móvil o es retail	0.0533	-80.52%	-1.64%
Depreciación	No forma parte del cargo.	0.0492	-82.02%	-1.50%
Sistema Multicarrier	Según su justificación, todo aquello considerado aquí estaría formando parte del cargo móvil o es retail	0.0461	-83.18%	-1.16%
Incobrables Canales	No corresponde por ser parte de su modelo de negocio.	0.0449	-83.62%	-0.44%
IT	La mayoría de los elementos considerados como IT son retail y de valor agregado, los demás son AVM.	0.0452	-83.51%	0.11%
Variación acumulada				<b>-83.51%</b>

Luego de ello, los conceptos reconocidos fueron revisados según las consideraciones indicadas en los informes sustentatorios del OSIPTEL, resultando en el valor publicado para comentarios. Asimismo, no se produjo ninguna reducción en el componente variable del cargo, correspondiente al costo por el pago de comisiones a los distribuidores de tarjetas.

Con respecto a la comparación con los valores propuestos por el OSIPTEL, cabe indicar nuevamente que son el resultado del análisis de los costos eficientes involucrados en la prestación del acceso a la plataforma de pago de cada uno de los operadores.

Sin perjuicio de lo señalado en el párrafo anterior, en el gráfico se muestran los diferentes cargos de interconexión publicados para comentarios por el OSIPTEL, el nivel de los cargos propuestos por los operadores, así como el valor de los cargos que vienen cobrándose actualmente.



En el gráfico anterior se observa que los cargos propuestos por los tres operadores móviles son muy superiores a los cargos que vienen cobrando actualmente en atención a sus libres acuerdos de partes, lo cual además demuestra inconsistencia en los valores propuestos. En tal sentido, no corresponde realizar cambio alguno originado por este comentario.

- **Sobre el reconocimiento de los gastos operacionales del operador: Costos comunes.**

Respecto del comentario del operador debe señalarse que el OSIPTEL realizó la evaluación de los conceptos considerados por el operador como costos comunes (referidos por el operador como gastos operacionales), con la finalidad de identificar aquellos conceptos involucrados efectivamente en la prestación de la instalación esencial bajo análisis, en estricto cumplimiento del marco normativo.

Como resultado de lo antes señalado, los conceptos reportados por el operador como gastos operacionales fueron calificados de la siguiente manera:

Concepto	Tratamiento
Publicidad	No aplicable
Comisión por Ventas prepago (Ventas de Equipos Prepago)	No aplicable
Scratch cards, distribución y servicios extras	Se toma en cuenta el costo eficiente obtenido en función a los costos de otros operadores
Administrativos	Se incluye en el markup de <i>overhead</i>
Ventas	Se consideran los costos directos (relacionados a personal de comercialización)
Operación	No aplicable
Depreciación	No aplicable
Incobrables Canales	No aplicable
Subsidios a los Handsets	No aplicable
Amortización de intangibles	No aplicable
Impuesto a la Renta	No aplicable

Tomando en consideración lo antes expuesto, la información de sustento del operador sobre el rubro "Amortización de intangibles" muestra que se encuentra constituido por dos conceptos: "Costo de la Concesión" y

“Software”.

Respecto del primer concepto, éste no se encuentra involucrado en la prestación del acceso a la plataforma de pago y por tanto no corresponde su inclusión en el cargo de interconexión. Respecto del segundo concepto, éste forma parte de los costos comunes del negocio, y por tanto, ya se encuentra incluido en el *overhead* considerado en el modelo de costos.

En tal sentido, no corresponde realizar cambio alguno a los modelos de costos, debido al comentario del operador.

### COMENTARIOS DE NEXTEL

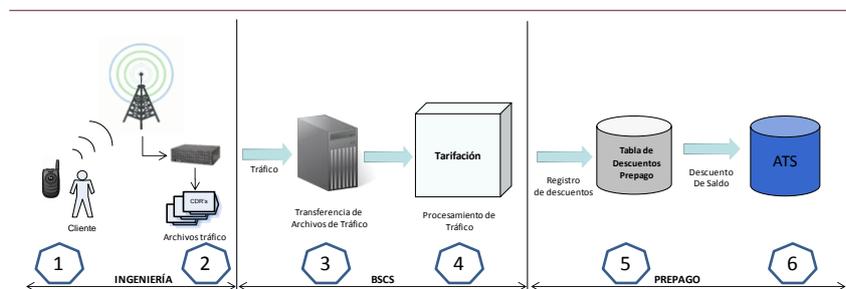
- **Sobre la ponderación del servicio de telefonía móvil.**

#### 3. Ponderador de CAPEX y OPEX

Con la finalidad de asignar el CAPEX y OPEX correspondiente al servicio de telefonía móvil (voz), la propuesta de OSIPTEL emplea un ponderador calculado en función a los eventos generados durante la hora pico por el servicio de voz, respecto del total de eventos en hora pico de la plataforma de pago de Nextel. El total de eventos incluyen los generados por el servicio de telefonía móvil (voz), el servicio de Conexión Directa Nextel (dispatch), por los servicios de SMS, MMS y recargas. Como resultado de este cálculo el ponderador empleado por OSIPTEL es de 4,40%.

Al respecto, consideramos que el cálculo realizado por OSIPTEL para los servicios de telefonía móvil (voz) y Conexión Directa Nextel (dispatch) parte equivocadamente del supuesto de que en ambos servicios existe interconexión directa con la plataforma de pago de Nextel y que, por tanto, los minutos de telefonía móvil (voz) y Conexión Directa Nextel (dispatch) son cursados por la plataforma de pago. Sin embargo, para el caso del servicio Conexión Directa Nextel (dispatch) dicho supuesto no es aplicable, dado que no existe interconexión directa de dicho servicio con nuestra plataforma de pago.

Por esta razón, tal como lo muestra el siguiente gráfico enviado por Nextel a OSIPTEL, la red para nuestro servicio de Conexión Directa Nextel (dispatch) genera archivos CDRs con la información de consumo de los clientes. Estos archivos se acumulan cada hora y luego son enviados a la plataforma de pago siguiendo el proceso descrito en el gráfico.



1. Cliente consume servicio dispatch
2. Ingeniería genera y envía archivos CDRs de consumo a BSCS
3. BSCS recibe, filtra y agrupa los CDRs
4. BSCS realiza el proceso de tarificación del tráfico
5. Las aplicaciones locales registran y envían las transacciones de descuentos a ATS
6. ATS ejecuta los descuentos de dispatch.

De esta forma, la información de consumo de los usuarios del servicio Conexión Directa Nextel (dispatch) ingresa a nuestra plataforma de pago como archivos CDRs.

Así, en la equivalencia entre un acceso (medido en minutos) y un evento de: 1 Evento = 1.11, el concepto de "acceso" no se aplica para el caso del servicio de Conexión Directa Nextel (dispatch) al ser los CDRs archivos de datos con números de accesos y eventos iguales, tal y como ocurre con los servicios de datos (SMS, MMS y recargas). El CDR es un evento.

En el proceso de acumulación de información, por intervalos de una hora, se genera un archivo por cliente en lugar de uno por llamada, que será luego enviado a la plataforma de pago para realizar los descuentos de consumo respectivos. Para determinar cuántos CDRs se envían en la hora pico a la plataforma de pago se ha tomado una muestra con la información enviada durante las 24 horas de los días del 1 de marzo de 2011 al 7 de marzo de 2011. Para cada día se ha obtenido el máximo número de CDRs enviados en una hora y luego se ha obtenido el promedio

de la semana. Como resultado se tiene que en una hora pico promedio se envían 111 376 CDRs con información de clientes.

(TABLA CONFIDENCIAL)

Siendo este el caso, el número de CDRs promedio en la hora pico debe reemplazar el número de eventos calculado por OSIPTEL a partir de los minutos de Conexión Directa Nextel (dispatch). De esta forma se corrige la participación de cada servicio del total de eventos que hacen uso de la plataforma de pago en la hora pico. Como consecuencia de incorporarse dicha corrección, la participación resultante para el servicio de telefonía móvil (voz) es de 43,36% la cual debe emplearse como ponderador del CAPEX y OPEX de Nextel.

#### Posición del OSIPTEL sobre los comentarios de Nextel

- **Sobre la ponderación del servicio de telefonía móvil.**

En su informe sustentario al proyecto publicado para comentarios, el OSIPTEL ha explicado el motivo por el cual, al utilizar una red inteligente, el tratamiento de las llamadas de despacho no pueden ser realizadas conforme a la metodología que actualmente viene empleando la empresa para el tratamiento de dichas llamadas. Es por este motivo que el OSIPTEL ratifica su posición respecto a la ponderación de tráfico que es consistente con el uso y las características de operación de red inteligente, enfatizándose nuevamente que para fines de costo, y coincidiendo con la propuesta hecha por el mismo operador, en el cálculo del cargo se considera el uso de una sola plataforma basada en red inteligente, en atención estricta al marco normativo que señala el uso de la tecnología más eficiente. En este caso, la solución de plataforma de pago que se indica en el precario de referencia (basada en red inteligente), realiza el control de las comunicaciones prepago en tiempo real y en dicho caso, los factores de ponderación son los ya señalados en el Informe N° 361-GPRC/2011.

#### COMENTARIOS DE TELEFÓNICA DEL PERÚ

- **Sobre la inclusión del costo del rubro "Enlaces".**

**Los enlaces utilizados para brindar el servicio de la plataforma deben ser incluidos en el modelo de costos de OSIPTEL.**

Por su parte, en el Segundo Proyecto de Mandato bajo comentario, siguiendo el mismo criterio del Primer Proyecto, se ha decidido no incluir como parte del modelo, el rubro "Enlaces" en el cálculo del cargo por acceso a la plataforma, por considerar que dichos enlaces ya han sido incluidos en el cálculo de otros cargos de interconexión.

Al respecto, debemos manifestar nuestro desacuerdo con esta decisión; en tanto que consideramos que ésta parte de una premisa errada, que desconoce que es precisamente en el servicio de la plataforma de pago en donde se utilizan los enlaces a los que hace mención nuestra empresa, y por ende, es éste el servicio en el que deben ser considerados.

Para poder comprender la afirmación efectuada, debemos analizar que el sustento de GPRC para excluir el costo de los enlaces presentados por TELEFÓNICA es que considera que se trata de enlaces que conectan las centrales que cumplen funciones de tándem y cabecera con otras centrales nodales de nuestra red, enlaces que según su entender ya han sido reconocidos en otros cargos de interconexión:

*"Según la información remitida por Telefónica del Perú mediante carta DR-107-C-1368/GS-10, los enlaces que solicita sean reconocidos para su plataforma de red inteligente (plataforma Hola Perú), conectan las centrales que cumplen funciones de tándem y cabecera, con las centrales nodales de su red.*

*Al respecto se señala que dichos enlaces ya fueron considerados en el cálculo de los cargos de interconexión tope por transporte conmutado de larga distancia nacional, transporte conmutado loca y terminación de llamadas en la red del servicio de telefonía fija local (...). Por tanto, no corresponde volver a considerar dichos elementos en el cálculo del cargo por acceso a la plataforma de pago". El subrayado es nuestro.*

Al respecto, debemos indicar que los enlaces a los que hace mención TELEFÓNICA en su comunicación no son los enlaces que conectan las centrales de la empresa, sino que se trata de los enlaces que conectan la plataforma de pago con alguna de las centrales, y por ende son enlaces que no han sido considerados para otros cargos de interconexión. Ello puede verificarse en el propio documento que cita el Informe, en cuyo anexo 3 se presenta el

listado de enlaces a los que hace referencia nuestra empresa, y que mostramos a continuación:

**ANEXO 3**

147	CN Arequipa	NAPSI	21	(1) STM1	21	2	690	Propio
147	CN Cercado	NAPSI	22	(1) STM1	22	2	690	Propio
147	CN Lince	NAPSI	23	(1) STM1	23	2	690	Propio
147	CN Trujillo	NAPSI	38	(1) STM1	38	2	690	Propio
147	Miraflores 2	NAPSI	39	(1) STM1	39	2	690	Propio
147	San Isidro 1-3	NAPSI	53	E1's	53	2	690	Propio
147	San Isidro 3	NAPSI	11	E1's	11	2	690	Propio
147	Tandem San Isidro	NAPSI	22	E1's	22	2	690	Propio
147	Tandem Washington	NAPSI	30	(1) STM1	30	2	690	Propio

Estos enlaces no han sido reconocidos en otros cargos de interconexión; en tanto que se trata de enlaces que conectan la central con la plataforma (NAPSI), y que por ende, son necesarios para la prestación de este servicio.

Tal como hemos explicado en la parte inicial de este acápite, en ningún caso se debe pretender excluir estos enlaces por no formar parte de la "plataforma eficiente diseñada por GPRC"; dado que de hacerlo se estarían excluyendo enlaces que tienen un costo real informado y sustentado por la empresa, y que al no incluirse no estarían siendo retribuidos a TELEFÓNICA, vulnerándose de esta forma sus Contratos de Concesión, así como la normativa vigente.

En efecto, cabe señalar que mediante cartas que obran en el expediente, nuestra empresa informó el detalle de la cantidad y costo de los enlaces que se utiliza en el servicio de plataforma de pago, indicando que, por la plataforma de la Tarjeta 147 ascienden a 259 enlaces E1.

■ Mediante carta DR-107-C-1343/GS-10 dimos respuesta a la sección 1 de vuestra solicitud<sup>[36]</sup>, referida al modelo de costos, de la siguiente manera:

"a) Sobre la sección "OPEX", sub sección "Enlaces". - Respecto del primer punto, debemos precisar que Telefónica no arrienda circuitos de un tercero dado que es propietaria de los mismos.

- El sustento del dimensionamiento para atender los 259 E1 de los "Enlaces 147 y Plan control de Larga Distancia", es el siguiente: Proyección de tráfico estimado por el área comercial y proyección en base a las estadísticas del tráfico real, y la distribución del tráfico por zonas de origen de las llamadas.

(...)

■ Mediante carta DR-107-C-1368/GS-10, remitimos una descripción de los enlaces empleados en la plataforma de pago, cuyo Anexo hemos mostrado en los párrafos precedentes, y que demuestran que se trata de enlaces que conectan la plataforma con las centrales.

En base a lo expuesto, solicitamos que a fin de cumplir con la normativa vigente y respetar lo dispuesto en los Contratos de Concesión de los que es titular TELEFÓNICA, en la Resolución Final que establezca el cargo por uso de plataforma, se incluya como componente el costo de los enlaces antes detallados de la plataforma 147 (259 enlaces), al ser costos reales en los que se incurre al prestar el servicio.

• **Reconocimiento de costos de OPEX: plataforma y planilla.**

En el modelo de costos que respalda el proyecto de cargo, se considera como OPEX de plataforma la suma de SI. 614 644,32:

CONCEPTO	INVERSION
OPEX PLATAFORMA Y SISTEMAS	614 644,32
<b>TOTAL</b>	<b>614 644,32</b>

Al analizar los precarios considerados en el Informe, hemos podido determinar que se estarían incluyendo en este concepto costos asociados al mantenimiento que brindan los proveedores quienes realizan la atención del servicio de mantenimiento en los niveles 2 y 3.

Al respecto, si bien consideramos adecuado que se considere este rubro como parte del modelo, resulta preciso que en éste se tomen los valores que fueron presentados por TELEFÓNICA en el modelo de costos; en tanto que éstos

<sup>36</sup> Carta N° C.873-GG.GPR/2010 en el numeral 5h solicitan el sustento del dimensionamiento para atender (i) los 259 E1s y los 37 E1 equivalentes.

constituyen valores reales del servicio.

Asimismo, resulta de suma importancia que se incluye en el modelo, los costos asociados a la nómina de trabajadores de la plataforma, los cuales se detallan en la tabla que adjuntamos a continuación, los cuales fueron remitidos mediante nuestra carta N° DR-107-C-1343/GS-10:

**Tabla N° 1 Costo Nómina de Trabajadores**

Rubros	Montos
Nómina	1,188,795.29

Al respecto, precisamos que dichos gastos por nómina corresponden a la primera línea de atención que desempeñan actividades de supervisión, programación de tarifas y promociones y otras programaciones comerciales (nivel 1), reflejados en nuestros sistemas contables y que no están considerados en los contratos de mantenimiento de los proveedores quienes realizan la atención en los niveles 2 y 3.

- **Criterio de dimensionamiento según número de tarjetas programadas en la plataforma y su vida útil.**

Conforme a lo indicado en los párrafos precedentes, debemos precisar que en el modelo presentado por TELEFÓNICA no se ha efectuado ningún tipo de dimensionamiento del número de plataformas que deben ser utilizadas para la prestación del servicio; por el contrario, se ha respetado el número real de plataformas utilizadas por la empresa para el período bajo análisis, considerando los costos reales que generan éstas.

Pese a ello, en el Primer y Segundo Proyecto, GPRC apartándose del marco legal vigente (tal como hemos explicado), no ha tomado en cuenta este dato real presentado, sino que para realizar el costeo del servicio, se ha diseñado una única plataforma de red inteligente "eficiente" para la prestación del servicio.

Al respecto, debemos manifestar que además de encontrarnos en desacuerdo con la decisión tomada (respecto a la necesidad de efectuar un dimensionamiento), a nuestra consideración, el dimensionamiento efectuado por GPRC no es correcto.

En efecto, en la Matriz de Comentarios del Proyecto se señala que se GPRC ha efectuado algunos ajustes respecto al dimensionamiento de la plataforma, con relación al que efectuaron en el Primer Proyecto emitido; específicamente, se indica que se han realizado algunos ajustes en cuanto al cálculo de los registros activos que se toman en consideración para el dimensionamiento, tomando en cuenta para tal efecto, el período de vigencia de las tarjetas:

"(...) es necesario precisar que el concepto de "registros" utilizado por el OSIPTEL para el dimensionamiento de los módulos de plataforma para el operador Telefónica del Perú, considera aquellos registros que vienen siendo utilizados para las llamadas así como aquellos que pueden ser utilizados de manera potencial, es decir, aquellos registros que se encuentran a disposición del público. Dichos registros se relacionan con el periodo de vigencia de las tarjetas, así como la cantidad mensual de tarjetas fabricadas y vendidas, que en este caso y de acuerdo a la información proporcionada por el operador, se encuentran en niveles similares.

Por tanto, considerando que el comentario del operador refiere que para el cálculo de los registros activos debe tomarse en cuenta el periodo de vigencia de las tarjetas, el OSIPTEL ha ajustado el cálculo realizado, utilizando los periodos de vigencia que considera el operador en cada tarjeta, según su denominación". El subrayado es nuestro.

Según lo indicado en el Informe, GPRC para calcular los registros activos que se tomarán en cuenta para dimensionar las plataformas, considera las tarjetas que según su periodo de vigencia se encuentran "activas o habilitadas" (considerando este período, desde la activación de las tarjetas por parte de los usuarios hasta su fecha de expiración).

Al respecto, de manera respetuosa manifestamos que a nuestra consideración, la evaluación efectuada por GPRC no es la adecuada, en tanto que el período de vigencia de una tarjeta no se inicia desde que ésta fue activada o habilitada por un usuario, sino mucho antes, tal como explicaremos a continuación. Siendo ello así, consideramos que para la determinación de los registros activos, no sólo se debe tomar en cuenta las tarjetas activadas o habilitadas por los usuarios, sino que se debe considerar las tarjetas que están habilitadas en la plataforma de pago (desde que se efectuó el registro correspondiente), considerando que éstas se encontrarán habilitadas (tendrán una vida útil) desde dicha fecha hasta un período de un año y medio para el caso de las tarjetas 147 y tres años para el caso de las Hola Perú.

En efecto, para conocer el período de la vida útil de las tarjetas de pago de TELEFÓNICA (período en el cual las tarjetas se encuentran habilitadas en las plataformas), se debe tomar en cuenta las siguientes consideraciones:

- Ante la necesidad de la empresa de crear nuevas tarjetas, se realiza una solicitud al área de gestión de plataformas para la generación de los pines correspondientes y su carga en las plataformas. Desde este momento se ocupa un registro en la plataforma por cada tarjeta/pin generado y se hace uso de las licencias correspondientes.

- Posteriormente, TCC cuenta con un plazo de 30 días hábiles a fin de gestionar la creación de las tarjetas físicas<sup>[37]</sup>.

- Transcurrido el periodo, las tarjetas físicas son entregadas a Prosegur para su custodia y entrega a los distribuidores asignados. Estos distribuidores de acuerdo a sus procesos particulares, distribuyen las tarjetas a sus diversos canales, los mismos que se encargan de la redistribución de las mismas a todos y cada uno de los locales comerciales (bodegas, farmacia, boticas, supermercados, ambulantes, entre otros distribuidores minoristas) donde finalmente estarán a disposición de los clientes finales. A partir de este momento, están listas para su adquisición y uso por parte de los usuarios de las tarjetas.

- En esta fase se pueden presentar dos casuísticas:

(i) Que la tarjeta sea adquirida por un cliente y sea utilizada: En este caso, el cliente tendrá un plazo de 45 días para hacer uso de la tarjeta (este plazo puede variar dependiendo del tipo de tarjeta), plazo que se contabiliza desde que se efectuó la primera llamada. Sumado a ello, TELEFÓNICA le otorga a sus clientes, un plazo adicional de 30 días para poder efectuar recargas. Para este caso (tarjetas utilizadas), se debe esperar que transcurran los plazos antes mencionados para proceder a eliminarlas del registro efectuado en la plataforma.

(ii) Que la tarjeta no sea adquirida por un cliente, o si lo es que no sea utilizada: En este caso (tarjetas no activadas por el usuario), se debe esperar que transcurra el período de vida útil de las mismas, que como hemos indicado es de un año y medio para el caso de las tarjetas 147 y 3 años para el caso de las Hola Perú, a fin de poder eliminar sus registros de la plataforma correspondientes.

El cliente tiene todo este período para decidir si procederá a habilitar o activar su tarjeta.

A continuación mostramos de manera gráfica los períodos antes detallados:



Las vidas útiles de las tarjetas en la plataforma, de acuerdo a los procedimientos y, a los estándares de calidad y satisfacción de nuestra empresa, son de 3 años para el caso de la tarjeta Hola Perú y de 1 ½ años para la tarjeta 147.

Cabe señalar que estos hechos son de conocimiento de nuestros usuarios, quienes conocen de estas fechas al adquirir una tarjeta de pago. A modo de ejemplo, como se puede apreciar en la siguiente imagen, hemos escaneado una Tarjeta 147 del año 2011, en cuya parte posterior figura que: (i) En caso de activación, la tarjeta vence a los 45 días después de su primer uso (sin considerar el plazo de gracia que le otorga la empresa), como se precisa en el primer guión del lado derecho de la tarjeta, y (ii) En caso ésta no se use o se recargue, la tarjeta recién expedirá en enero de 2013; períodos en los cuales las tarjetas continuarán registradas en la plataforma, haciendo uso de las licencias correspondientes:

<sup>37</sup> La producción de las mismas puede realizarse localmente o mediante la solicitud de en el extranjero, de acuerdo a las necesidades, costos y procesos definidos por nuestra empresa.



Considerando lo descrito, resulta de suma importancia que al momento un ejercicio de dimensionamiento de plataforma, conforme a las siguientes consideraciones:

(i) Registros a Considerar: Se han considerado las tarjetas/pines activos en la plataforma a partir de su generación (registro), obteniendo:

(ii) Período de vigencia de la tarjeta: Para este ejercicio hemos considerado la permanencia de las tarjetas únicamente por un (1) año, pese a que como hemos detallado, los plazos máximos de permanencia de nuestras tarjetas en las plataformas son de un año y medio (tarjeta 147) y tres años (tarjeta Hola Perú).

(iii) Registros obtenidos: Considerando los dos numerales anteriores, se han obtenido los siguientes registros:

- Hola Perú: 7'549,853 tarjetas.
- Tarjeta 147: 11742,676 tarjetas
- Total: 19'292,529 tarjetas.

(iv) Metodología, parámetros e información utilizada: Se ha utilizado la misma metodología que fue empleada por GPRC en el Informe, para el dimensionamiento de las plataformas correspondiente<sup>[38]</sup>.

En tal sentido, se ha considerado como capacidad de la plataforma: 5MM.

Se ha considerado el factor de demanda de 80% establecido en el Modelo de GPR.

(v) Resultado: Considerando el número de registros, la capacidad prevista para la plataforma y el factor de demanda, se ha obtenido que se requiere de 05 plataformas.

Finalmente, resulta importante resaltar que la vida útil de las tarjetas previsto para las tarjetas de TELEFÓNICA, y que ha sido expuesta en el procedimiento antes descrito, obedece al objetivo de brindar a los clientes y usuarios la mejor calidad de servicio y un mayor período de permanencia en las plataformas, dado que no es posible determinar en qué momento estas serán compradas y activadas por los usuarios, sobre todo en localidades alejadas donde los costos de distribución aumentan considerablemente o en localidades con baja rotación, caso contrario se tendría que incrementar la frecuencia de distribución a estas zonas. Asimismo, de esta manera se protege el gasto realizado por los distribuidores minoristas y usuarios finales al adquirir nuestras tarjetas.

Es en base a estas acciones destinadas a otorgar un mejor servicio, es que TELEFÓNICA ha logrado que sus tarjetas logren diferenciarse de las tarjetas que ofrecen otras empresas:

- Nuestras tarjetas son marcas bien posicionadas en el mercado que cuentan con presencia y preferencia a nivel nacional.
- Permiten realizar llamadas desde: (i) abonados fijos (de Telefónica u otros), (ii) teléfonos públicos, y (iii) desde el exterior (para el caso de tarjeta Hola Perú).
- Permite llamadas a destinos fijos y celulares locales, nacionales e internacionales.
- Cuentan con gran variedad de denominaciones: (i) Hola Perú (S/.2, S/.3, S/.5, S/.10, S/.20 y S/.40), y tarjeta 147 (S/.2, S/.3, S/.5, S/.10, S/.15yS/.30).
- Tasa de uso de tarjetas mayores a 65% en los NSE A, B, C y D.
- Se tienen 10 distribuidores a nivel nacional.

<sup>38</sup> Hoja "INPUT TARJETAS VENDIDAS" del Modelo preparado para Telefónica del Perú.

En base a lo expuesto, podemos concluir en que:

■ Siguiendo lo dispuesto en la normativa vigente, GPRC no debería efectuar un dimensionamiento de una única plataforma; por el contrario, debería considerar la información de las plataformas reales que ha presentado TELEFÓNICA.

■ Con independencia de ello, el ejercicio de dimensionamiento efectuado presenta errores en el cálculo, dado que se ha incluido un mecanismo de ajuste que no considera el período de vigencia total de las tarjetas de pago (01 año y medio para el caso de las 147 y 03 años para el caso de las Hola Perú).

■ Efectuando un cálculo, siguiendo los mismos parámetros incluidos en el modelo de GPRC, pero actualizando el mecanismo de ajuste (considerando el período de vigencia, de por lo menos 01 año), se obtiene que se requiere de 05 plataformas.

En base a lo expuesto, solicitamos que en la Resolución que fije el valor final del cargo, no se realicen ejercicios de dimensionamiento, en tanto que los efectuados en el Primer y Segundo Proyecto de cargo tienen las falencias que han sido presentadas por nuestra empresa oportunamente; y por el contrario, siguiendo lo dispuesto en la normativa vigente, se tome de base la información real de TELEFÓNICA, siendo consistentes con la posición el mismo GPRC ha expuesto en el Informe.

• **Sobre el valor del componente variable que no cubre los costos de distribución.**

Conforme se establece en el Segundo Proyecto bajo comentario, así como en los demás documentos que se han emitido como parte del presente proceso de revisión del cargo<sup>[39]</sup>, el componente variable del cargo está referido a los porcentajes por comisión de ventas que las empresas aplican tanto a las tarjetas físicas como virtuales que comercializan.

Al respecto, tal como hemos detallado a lo largo del presente proceso, el valor del componente variable de 12% que fue incluido en el Primer Proyecto de Cargo y que a pesar de los comentarios presentados en su momento, ha sido nuevamente considerado en el Segundo Proyecto bajo comentario, no cubre la comisión que Telefónica del Perú S.A.A. (en adelante, TELEFÓNICA) paga a los distribuidores que le prestan el servicio de distribución de tarjetas.

Siendo ello así, tal como explicaremos a continuación, de confirmarse este porcentaje (12%) en la Resolución Final que se emitirá en el presente proceso, se estaría fijando un cargo por debajo de costos, lo que implica una vulneración a:

■ Los derechos de TELEFÓNICA contemplados en los Contratos de Concesión de los que es titular.

■ La normativa vigente en materia de interconexión.

■ Los principios administrativos generales que deben regir la actuación de la Administración.

Todo ello implica una afectación directa la prestación del servicio de acceso a la plataforma de pago que actualmente presta TELEFÓNICA.

**1.1. TELEFÓNICA ha cumplido con probar como parte de este proceso que las comisiones que paga a sus proveedores son superiores al 12% fijado en el Primer y Segundo Proyecto**

■ Conforme se ha demostrado en el, presente proceso, hasta la fecha en la que TELEFÓNICA presentó sus comentarios al Primer Proyecto emitido por su Despacho<sup>[40]</sup>, los montos que pagaba a sus proveedores como comisión ascendían a 19% en el caso de la compra de tarjetas Hola Perú y 16% por la compra de tarjetas 147, tal como consta en los contratos de comercialización que forman parte del presente expediente.

Por su parte, de manera posterior a la presentación de los comentarios, mediante carta N° DR-107-C-1002/CM-10 se informó que las comisiones que han venido cobrando algunos proveedores por este servicio se han venido incrementando; para tal efecto, se adjuntó como prueba las facturas N° 4177-0037561 y N° 4177-0037749, emitidas por la empresa AXUR S.A, que muestran que los niveles de los descuentos por comisión que cobra dicha empresa son mayores a los porcentajes antes descritos.

Es decir, en cumplimiento con la normativa vigente, TELEFÓNICA ha cumplido con demostrar de manera documental que los porcentajes reales que debe pagar por la prestación de este servicio se encuentran muy por encima del porcentaje propuesto en el Primer y Segundo Proyecto de Cargo emitido (12%).

Cabe señalar que TELEFÓNICA no sólo se ha limitado a probar documentalmente la veracidad de dichos porcentajes,

<sup>39</sup> Proceso seguido bajo el Expediente N° 00002-2009-CD-GPR/IX.

<sup>40</sup> Comentarios presentados mediante carta N° DR-107-C-0433/CM-10

sino que además ha cumplido con explicar los motivos por los cuales dichos porcentajes son superiores a los que pagan otras empresas del mercado.

En efecto, se demostró que TELEFÓNICA presta un servicio bajo características particulares, distintas al servicio que prestan otras empresas; motivo por el cual, fijarle como componente variable los valores que cobran otros operadores -como se ha realizado en el Primer y Segundo Proyecto-, no resulta un procedimiento correcto, dado que no permite reflejar los costos reales que TELEFÓNICA incurre al prestar su servicio, el mismo que tiene entre sus características particulares las siguientes:

- TELEFÓNICA usa principalmente tarjetas físicas las cuales tienen un costo de distribución (incluyendo almacenamiento) superior al de tarjetas virtuales.

- Los niveles de satisfacción entre los usuarios de sus tarjetas son mayores a 95% en el Top 2 Box.

- La distribución de tarjetas de TELEFÓNICA se realiza a través de 10 distribuidores a nivel nacional, hecho que genera que nuestra empresa cuente con una mayor capilaridad que el resto de operadores. Esto se puede verificar en los gráficos de distribución que forman parte del presente expediente, en los que se puede verificar que los distribuidores de TELEFÓNICA atienden 3 tipos de canales: Horizontales, Mayoristas y Grandes Superficies en sus respectivas zonas.

Sumado a ello, se explicó los motivos por los que los porcentajes presentados vienen incrementándose.

(...)

Por último cabe mencionar, que se ha remitido para que sea valorada, información que permite concluir que los porcentajes presentados no son ineficientes (información que no ha sido valorada en el Segundo Proyecto). En efecto, se presentó un Informe elaborado por Frontier Economics, en el que dicha firma consultora precisa que TELEFÓNICA no tiene incentivos a pagar comisiones artificialmente elevadas (ineficientes), ya que compite con otros operadores en el mercado:

*"Entendemos que tras el método aplicado por OSIPTEL está el supuesto de que las comisiones más elevadas reportadas por Telefónica del Perú responden a costos ineficientes. Sin embargo, creemos que ese argumento no es válido para este caso. Telefónica del Perú no tiene incentivos a pagar comisiones artificialmente elevadas ya que compite con otros operadores en el mercado, y unas comisiones más altas se traducirían en una pérdida de competitividad y beneficios.*

*Puesto que Telefónica del Perú no tenía previsto que parte de las comisiones de distribución pudieran ser recuperadas a través de un cargo regulado, fijar una comisión más elevada que la media implicaría una pérdida de competitividad ante el usuario del servicio, al significar un precio más elevado del servicio final. Por tanto, si Telefónica del Perú puede demostrar que tiene una comisión de distribución elevada, ésta debe corresponderse con el costo real de la distribución de sus tarjetas y no con un costo ineficiente que espera recuperar en un cargo regulado"<sup>41</sup>*

Por lo expuesto se concluye que la comisión variable que paga Telefónica a los distribuidores se encuentra plenamente acreditada.

**1.2. Pese a la probanza realizada, el Segundo Proyecto de Cargo no ha tomado en consideración los costos reales en los que incurre TELEFÓNICA, sino que ha fijado un valor sin seguir ningún sustento técnico ni económico.**

Tal como se indica en el Informe N° 361-GPRC/2011 que sustenta el Segundo Proyecto de Cargo (en adelante, el Informe), en este tema no se ha tomado en consideración la información presentada por TELEFÓNICA (ésta únicamente ha sido tomada de manera referencial), dado que según indica la Gerencia de Políticas Regulatorias y Competencia (en adelante, GPRC), los valores presentados se encuentran muy por encima de los valores presentados por los otros operadores.

En base a ello, no se ha tomado en cuenta los contratos remitidos en los que se muestran los porcentajes reales que paga TELEFÓNICA por el servicio, tampoco se ha tomado en cuenta las facturas remitidas en el que se puede verificar los porcentajes que se paga por comisión; sino que se ha fijado como comisión de distribución para TELEFÓNICA, el promedio de los porcentajes de comisión que han reportado Nextel y América Móvil en sus respectivos modelos.

Esta decisión resulta contraria al marco regulatorio vigente por lo siguiente:

(i) *Contravención a la normativa vigente, en cuanto a la fijación de cargos de interconexión*

*Actualmente existe normativa vigente que establece la metodología y el procedimiento que debe seguirse para la*

<sup>41</sup> Pág. 10 de los "Comentarios a la fijación del cargo de interconexión tope por acceso a la plataforma de pago propuesta por OSIPTEL", documento que obra en el expediente.

fijación de cargos de interconexión. En ese orden de ideas, debemos mencionar que en los Lineamientos para Desarrollar y Consolidar la Competencia y la Expansión de los Servicios de Telecomunicaciones en Perú<sup>[42]</sup> (en adelante, los Lineamientos), se incluyeron artículos referidos a la fijación de cargos de interconexión, precisando que éstos deben establecerse sobre la base de "la información de costos de demanda, con su respectivo sustento, proporcionados por las empresas":

*"Artículo 9.-Interconexión*

*1. Para establecer los cargos de interconexión tope por defecto, se aplicará el Reglamento de Interconexión, para lo cual se obtendrá la información sobre la base de:*

*a) La información de costos y de demanda, con su respectivo sustento, proporcionado por las empresas".*

*Por su parte, el TUO de las Normas de Interconexión emitido por el Consejo Directivo de OSIPTEL<sup>[43]</sup>, establece que los cargos de interconexión serán iguales a la suma de: (i) los costos de interconexión, (ii) contribuciones a los costos totales del prestador del servicio local, y (iii) un margen de utilidad razonable, definiendo como costos de interconexión, a aquellos en los que se incurren directamente en la prestación de la instalación<sup>[44]</sup>.*

*En base a lo expuesto podemos concluir que la normativa vigente nacional referida a cargos de interconexión, establece expresamente que los cargos de interconexión deben ser fijados considerando la información de costos que ha sido proporcionada debidamente sustentada por las empresas.*

*En este caso, TELEFÓNICA ha cumplido con los requisitos previstos en la normativa, ya que ha cumplido con presentar los costos en los que incurre en cuanto a las comisiones que debe asumir con los distribuidores, ha cumplido con proporcionar el sustento correspondiente, y por último, ha probado que este concepto es directamente atribuible a la prestación de este servicio.*

*Pese a ello, en el Segundo Proyecto no se respeta lo dispuesto en la normativa, dado que no se toman en consideración los costos en los que incurre TELEFÓNICA, sino que por el contrario, se fija un porcentaje que no guarda relación con los datos reales, pudiendo dejar en estado de indefensión a la empresa, en caso se apruebe este porcentaje en la Resolución Final del proceso.*

*Esta situación implica evidentemente una contravención al Principio de Legalidad recogido constitucionalmente porque se estaría adoptando una decisión contraria al marco legal vigente.*

*(ii) Contravención a los Principios Administrativos que deben regir la actuación de la administración:*

*Sumado a lo anterior, consideramos que la decisión incluida en el Segundo Proyecto, de aprobarse en la Resolución Final, atentaría contra los Principios Administrativos Generales, conforme detallamos a continuación:*

*- Principio del Debido Procedimiento contenido en el numeral 1.2 del Artículo IV de la LPAG.*

*- Principio de Transparencia establecido en el Reglamento General de OSIPTEL*

*Los cuales establecen respectivamente que:*

*"Principio de Debido Procedimiento.-*

*Todos los administrados gozan de todos los derechos y garantías inherentes al debido procedimiento administrativo, que comprende el derecho a exponer sus argumentos, a ofrecer y producir pruebas y a obtener una decisión motivada y fundada en derecho." El subrayado es nuestro.*

*"Principio de Transparencia.-*

*Toda decisión de cualquier órgano funcional del OSIPTEL deberá adoptarse de tal manera que los criterios a utilizarse sean conocibles y predecibles por los administrados. Las decisiones del OSIPTEL serán debidamente motivadas y los proyectos de decisiones normativas y/o regulatorias serán además*

<sup>42</sup> Aprobados por D.S. N° 003-2007-MTC

<sup>43</sup> Aprobado por Resolución N° 043-2003-CD/OSIPTEL

<sup>44</sup> Artículo 13.- Para los efectos de la presente Norma, se entiende que los términos "Cargos de Acceso" y "Cargo de Interconexión", son sinónimos.

(...) Tales cargos serán aprobados por el OSIPTEL y serán iguales a la suma de: (i) los costos de interconexión, (ii) contribuciones a los costos totales del prestador del servicio local, y (iii) un margen de utilidad razonable.

Artículo 14.- Para los fines de la presente Norma, se entiende que son costos de interconexión los incurridos en brindar la instalación para la interconexión y que son directamente atribuibles a la misma (...).

*previamente publicadas para recibir opiniones del público en general (...)"*. El subrayado es nuestro.

*Estos principios establecen expresamente la obligación que se tienen de motivar las decisiones tomadas por la Administración; pese a ello, en el Segundo Proyecto e Informe sustentatorio no se incluye motivación alguna respecto a las causas por las cuales no se ha considerado como válida la información presentada por TELEFÓNICA para sustentar el componente variable del cargo.*

*Tal como hemos detallado en los párrafos precedentes, la normativa vigente establece que los cargos deben fijarse sobre la base de los costos reales presentados y sustentados por las empresas.*

*En este caso (tal como ya hemos detallado), TELEFÓNICA presentó y sustentó estos costos; además precisó los motivos por los cuales sus costos son superiores a los de las otras empresas (por lo que no resultan comparables); asimismo, presentó información que detalla los motivos por los que en ningún caso éstos deben considerarse como ineficientes.*

*Pese a ello, en el Segundo Proyecto e Informe sustentatorio no se hace mención alguna a la información y sustentos presentados (contratos, facturas, informes y explicación presentadas), la única mención que se efectúa del tema es que:*

*"En el caso de Telefónica del Perú, el valor reportado de comisión por distribución de tarjetas está muy por encima del promedio de los valores reportados por los otros operadores; motivo por el cual se ha aplicado al caso de Telefónica del Perú, el promedio de los porcentajes de comisión por distribución de tarjetas físicas reportados por los otros operadores"<sup>45</sup>.*

*Esta mención en ningún caso puede entenderse como una motivación de la decisión tomada, sobre todo considerando los perjuicios que esta decisión generará para la empresa, en caso sea aprobada.*

*En base a lo expuesto, TELEFÓNICA considera que debe evaluarse la información presentada y explicarse los motivos por los que se está desestimando ésta, y por los cuales se le estaría comparando con los valores presentados por otras empresas, más aún cuando se ha detallado los motivos por los que esta información no resulta comparable.*

*- Principio de Verdad Material contenido en el numeral 1.11 del Artículo IV de la LPAG, el mismo que señala expresamente:*

*"En el procedimiento, la autoridad administrativa competente deberá verificar plenamente los hechos que sirven de motivo a sus decisiones, para lo cual deberá adoptar todas las medidas probatorias necesarias autorizadas por la ley, aun cuando no hayan sido propuestas por los administrados o hayan acordado eximirse de ellas".*

*Consideramos que en aplicación de este principio, de considerar que el valor presentado por TELEFÓNICA no es el real o adecuado, luego de explicar los motivos de su decisión, entonces deberían efectuarse las acciones necesarias para determinar con un sustento técnico cuál es el valor que debe fijarse, y no como lo ha hecho en el presente caso, sacar un promedio de los valores presentados por otras empresas (sin sustento técnico alguno).*

***(iii) Contradicción con las afirmaciones y actuaciones llevadas a cabo por OSIPTEL en este mismo proceso: Contravención al principio de no discriminación***

*Adicionalmente, cabe señalar que una posición como la descrita, resulta contradictoria con el planteamiento que GPRC ha mantenido a lo largo del presente proceso:*

*En efecto, del texto del Primer y Segundo Proyecto se puede verificar que GPRC ha tomado la decisión de fijar cargos de interconexión específicos por cada empresa (no se ha tomado la decisión de elaborar un modelo de empresa eficiente y fijar un cargo único); es decir, en aplicación de la normativa vigente, se decidió tomar en cuenta los costos reales en los que ha incurrido cada empresa en particular al prestar el servicio.*

*Así OSIPTEL reconoce costos de comisión recogidos en los contratos de las empresas con los distribuidores, pero en el caso de TELEFÓNICA no reconoce estos costos, pretendiéndose establecer un valor promedio (sin incluir una motivación adecuada del tema).*

*Esta contradicción llega a ser más evidente al verificar la respuesta que se incluye en el Informe a los comentarios presentados por Telefónica Móviles sobre este mismo tema.*

*En sus comentarios dicha empresa solicita que también se les aplique el mismo criterio que se ha aplicado para el caso de TELEFÓNICA (es decir, que se le aplique la comisión promedio de las otras empresas). Al respecto, en*

<sup>45</sup> El Informe, página N° 46.

respuesta a dicha solicitud, GPRC manifiesta lo siguiente:

*"(...) debe señalarse que tal y como se ha procedido en anteriores procedimientos de fijación/revisión de cargos, el OSIPTEL considera los costos reales reportado por los operadores como un referente para determinar los costos eficientes de la provisión en evaluación".*

*En este caso, ante la consulta que efectúa Telefónica Móviles, se le da como respuesta, que para su caso se han considerado los costos reales reportados, tal como ha procedido el OSIPTEL en anteriores procesos de fijación de cargos.*

*Evidentemente existe una contradicción en el tratamiento que pretendería otorgarse al cargo variable que involucraría una seria contravención al principio de igualdad ante la ley recogido en la constitución así como al principio de imparcialidad y no discriminación recogido en el marco regulatorio y nuestros propios contratos de concesión dado que en el caso de Telefónica del Perú se pretende desconocer los costos reales de prestación del servicio pese a que a otros operadores sí se reconoce el mismo.*

### **1.3. Mantener esta decisión en la Resolución Final, generará una vulneración a los Contratos de Concesión de TELEFÓNICA**

*Hasta este acápite hemos acreditado lo siguiente:*

- *Que en el proyecto no se estaría fijando un cargo de plataforma que respete los costos de Telefónica.*
- *Que se estaría produciendo una situación de discriminación en este extremo porque a otros operadores se le está reconociendo el monto de comisión variable recogido en sus contratos con proveedores y dicho monto no es reconocido a Telefónica.*

*Respecto al primer punto, existe una vulneración a nuestros contratos de concesión porque los mismos estipulan en su Cláusula 10, literal b<sup>[46]</sup>, la necesidad de que los cargos de interconexión deberán ser cancelados de acuerdo con cada tipo de servicio de telecomunicaciones y deberán incluir el costo de la interconexión, contribuciones a los costos totales del prestador del servicio local y un margen de utilidad razonable.*

*Siendo ello así, pretender fijar un cargo sin cumplir con esta premisa, genera una afectación directa a los Contratos de Concesión de TELEFÓNICA, hecho que ha sido analizado y verificado por tribunales arbitrales expertos en la material.*

*En efecto, sobre la fijación de cargos de interconexión por parte del OSIPTEL, el Laudo Arbitral emitido con fecha 9 de mayo de 2003 en el proceso seguido por TELEFÓNICA con el Estado peruano (en adelante, el Laudo Arbitral)<sup>[47]</sup>, señaló lo siguiente:*

*"En este aspecto, este Tribunal aprecia el valor y la razonabilidad de los criterios establecidos en la jurisprudencia (...) invocada por ambas partes en el presente proceso, la que a partir de la regla de lo "justo y lo razonable", ha establecido que los cargos que imponga el regulador, no pueden llevar a resultados arbitrarios ni ser confiscatorios, señalando que "no interesa el método o el razonamiento adoptado por la agencia regulatoria sino si las tarifas que fijan son confiscatorias... y que... bajo el estándar de lo justo y lo razonable, es el resultado y no el método empleado... el que interesa".*

*En tal medida, no se encuentra ajustado a lo dispuesto en los Contratos de Concesión una determinación de cargos*

<sup>46</sup> Contratos de Concesión de TELEFÓNICA

CLAUSULA 10

INTERCONEXIÓN Y NUMERACIÓN

Sección 10.01: Obligación de la EMPRESA CONCESIONARIA de Interconectarse con Prestadores de SERVICIOS PORTADORES y SERVICIOS FINALES.

(b) Contratos de Interconexión. Todos los contratos de interconexión entre la EMPRESA CONCESIONARIA y otros prestadores de SERVICIOS PORTADORES y SERVICIOS FINALES aplicables, serán por escrito de acuerdo con: (i) la LEY DE TELECOMUNICACIONES y otros reglamentos promulgados de acuerdo a dicha Ley; (ii) los reglamentos emitidos por OSIPTEL; y, (iii) los principios de neutralidad, no discriminación, igualdad de acceso, e iguales términos y condiciones. Los cargos de interconexión serán pagados de acuerdo con cada tipo de SERVICIO DE TELECOMUNICACIONES y deberán incluir el costo de interconexión, contribuciones a los costos totales del prestador del SERVICIO LOCAL y un margen de utilidad razonable.

<sup>47</sup> El Laudo que mencionamos - suscrito en unanimidad por los miembros del Tribunal Arbitral presidido por el doctor Baldo Kresalja e integrado por los doctores Shoschana Suzman y Enrique Palacios - resolvió sobre las controversias surgidas entre TELEFÓNICA y OSIPTEL con ocasión del establecimiento de cargos de terminación que no cubrían los costos de TELEFÓNICA y no la retribuían con un margen de utilidad razonable y declaró inoponibles respecto de TELEFÓNICA el Mandato de Interconexión N° 006-2000-GG/OSIPTEL y el Mandato de Interconexión N° 001-2002-CD/OSIPTEL.

de interconexión que lleven a resultados arbitrarios o confiscatorios, situación que se podría producir en caso de aprobarse el porcentaje de componente variable propuesto en el Segundo Proyecto para TELEFÓNICA.

En efecto, de aprobarse esta propuesta se estaría impidiendo el recupero de una parte sustancial de los costos en que se incurre TELEFÓNICA en la prestación de su servicio, afectando evidentemente el equilibrio económico financiero de los Contratos de Concesión, elemento sustantivo de la protección concedida por el Estado a TELEFÓNICA, derivada del hecho que los Contratos de Concesión tengan el carácter de contrato-ley.

Cabe señalar que, el equilibrio financiero es uno de los pilares de cualquier contrato de concesión, ya que los inversores privados deberán poder obtener una tasa de retorno previsible sobre sus inversiones.

Debido a que el mantenimiento del contrato y no su resolución, constituye uno de los principios básicos de la contratación pública, el equilibrio económico-financiero nace como una forma de conciliar el interés privado (garantía para el inversionista) y el interés público (mantenimiento de las prestaciones y gestiones de bien público objeto del contrato) que se encuentran presentes en todo contrato administrativo.

Debe tomar en cuenta que la ecuación económico-financiera ha sido reconocida unánimemente por la doctrina como la relación de igualdad y equivalencia entre las obligaciones que el contratado tomará a su cargo y la compensación económica que en razón de aquello le corresponderá. Es necesario destacar la necesidad de mantener el equilibrio económico-financiero de los contratos públicos, por cuanto no sólo favorece el interés privado que puedan tener los contratistas sino que también vela por el interés público de la comunidad, la cual no se puede ver afectada por una disminución o interrupción de la prestación del servicio o de la construcción de la obra pública<sup>[48]</sup>.

En tal sentido y en la línea de que el Estado peruano se encuentra obligado a respetar el equilibrio económico - financiero previsto en los Contratos de Concesión, el Laudo Arbitral antes mencionado establece que:

"(...) al interpretar, aclarar, ampliar o complementar los conceptos indeterminados o no definidos y al ejecutar los Contratos de Concesión, OSIPTEL y el MTC deben respetar el equilibrio contractual o ecuación económica - financiera, de modo que el sentido que atribuyan a determinada cláusula o el curso de acción que decidan tomar, permita siempre a Telefónica obtener un beneficio, utilidad, o en general, una retribución por la explotación de los servicios públicos de telecomunicaciones que ha recibido en concesión. Eso significa que ninguna medida legal o administrativa puede tener naturaleza confiscatoria ni, en general, atentar contra el equilibrio contractual o ecuación económica financiera, pues la razón determinante de la inversión de Telefónica es la obtención de un beneficio o utilidad (...). Este aspecto -el equilibrio contractual—puede ser considerado como el elemento sustantivo de la protección concedida al Estado a Telefónica, derivada del hecho de que los Contratos de Concesión tengan contrato ley".

Como ya lo ha señalado el Tribunal Arbitral, el Estado debe respetar el equilibrio económico financiero del Contrato de Concesión, permitiendo a TELEFÓNICA obtener una retribución por la explotación de los servicios públicos que ha recibido en concesión, lo que significa que ninguna medida legal o administrativa puede atentar con el mencionado equilibrio, estableciendo cargos que no lograr cubrir los costos reales en los que incurre la empresa.

En tal sentido, considerando lo expuesto en el presente acápite solicitamos que en la versión final de la Resolución que establezca el Cargo por Uso de Plataforma, se fije como componente variable, un porcentaje que cubra los costos del servicio prestado por TELEFÓNICA, tomando en cuenta para tal efecto, los costos presentados y sustentados, los cuales como se ha detallado:

- Son directamente atribuibles al servicio bajo revisión (comisiones contractualmente acordadas y pagadas a los distribuidores por el servicio de distribución de tarjetas de pago).
- Cuentan con el sustento correspondiente (contratos, facturas).
- No constituyen un porcentaje ineficiente, para el servicio prestado por TELEFÓNICA bajo las características descritas.
- De manera adicional a los costos por comisión contractualmente acordados, debe tomarse en cuenta existen bonos y bonificaciones otorgadas a los proveedores, los cuales también deben ser reconocidos.

Respecto al segundo punto, debe tomarse en consideración que nuestro Contrato de Concesión reconoce el principio de no discriminación e igualdad de acceso en términos generales y de manera específica en materia de interconexión:

"Sección 10.01 (a) Obligación de Interconexión [...] LA EMPRESA CONCESIONARIA estará obligada a

<sup>48</sup> CÉSPEDES ZAVALA, Adolfo. El equilibrio económico - financiero en las concesiones de obra y servicios públicos, pág. 7.

*interconectar su RED TELEFÓNICA PÚBLICA con la red del otro operador, de acuerdo con los principios de neutralidad, no discriminación e igualdad de acceso, [...]*

*(b) Todos los contratos de interconexión entre LA EMPRESA CONCESIONARIA y otros prestadores de SERVICIOS PORTADORES y SERVICIOS FINALES aplicables serán por escrito de acuerdo con: [...] los principios de neutralidad, no discriminación, [...]"*

*"Sección 12.05: Leal y Libre Competencia Por su parte, OSIPTEL cautelará que el mercado de servicios de telecomunicaciones no se vea afectado por prácticas que atenten contra la libre y legal competencia. Asimismo, cautelará que los prestadores de SERVICIOS DE TELECOMUNICACIONES desarrollen sus actividades en concordancia con los principios de igualdad, no discriminación y equidad".*

*Como se puede apreciar, existe un deber de ceñirse al principio de no discriminación en materia de interconexión que recae en los distintos actores del mercado, incluyendo al OSIPTEL. En ese sentido, el tratamiento diferenciado que se pretendería adoptar en contra de nuestra representada en caso no se reconozca los costos variables de prestación del servicio de uso de plataforma involucraría una contravención a nuestros contratos de concesión.*

*Por todo lo expuesto, debemos concluir en que:*

- *Hemos acreditado que el cargo variable propuesto por OSIPTEL se encuentra por debajo de nuestros costos.*
- *Hemos acreditado que nuestros costos son eficientes.*
- *Esta propuesta de ser aprobada, resultaría contraria al principio de legalidad, al vulnerar el marco regulatorio vigente.*
- *La propuesta de ser aprobada, resultaría contraria al principio de debido procedimiento y deber de transparencia.*
- *La propuesta de ser aprobada, involucraría un trato discriminatorio respecto a otros operadores a quienes sí le reconocen la comisión variable recogida en los contratos con proveedores.*
- *La propuesta vulnera nuestros contratos de concesión que exigen que la interconexión se encuentre basada en costos y que exige el incumplimiento del principio de no discriminación.*

*En ese sentido, solicitamos respetuosamente a OSIPTEL considerar como comisión la presentada por nuestra representada.*

#### **Posición del OSIPTEL sobre los comentarios de Telefónica del Perú**

- **Sobre la inclusión del costo del rubro "Enlaces"**

Al respecto, tal como se mencionó en el Informe N° 361-GPRC/2011, de acuerdo a lo establecido en el marco normativo<sup>[49]</sup>, se utiliza la tecnología más eficiente disponible en el mercado. Así, en este procedimiento, la arquitectura de plataforma de pago utilizada para el costeo se basa en red inteligente, la cual ha sido dimensionada con la capacidad de atender la demanda de ambos tipos de tarjeta (147 y Hola Perú). Por lo tanto, cualquier arquitectura de plataforma de pago anterior a la red inteligente (como el caso de la plataforma NAP) y sus elementos asociados (enlaces hacia dicha plataforma), no forman parte de los costos a ser considerados en la determinación del cargo.

Lo antes señalado es consistente con la normativa y con las metodologías de costeo que se vienen aplicando en las regulaciones de cargos. Así por ejemplo, en la determinación del cargo de interconexión tope por la terminación de llamadas en la red del servicio de telefonía fija local, se utilizó un solo tipo de central (la más reciente) aun cuando el operador contaba con modelos más antiguos de centrales.

De manera similar en el cálculo del cargo de interconexión tope por la terminación de llamadas en las redes móviles, la tecnología considerada en los modelos de costos fue GSM, descartándose el uso de tecnologías como CDMA, aún cuando el operador contaba con equipamiento de dicha tecnología.

Finalmente, el OSIPTEL reitera que, los enlaces a la plataforma de pago de red inteligente son elementos de costos que forman parte de otras regulaciones de cargos.

En tal sentido, no resulta necesario incluir los enlaces hacia la plataforma de pago NAP a los que se refiere el operador.

<sup>49</sup> Artículo 14° del Texto Único Ordenado de las Normas de Interconexión (TUO de Interconexión).

- **Sobre el reconocimiento de costos de OPEX: plataforma y planilla.**

Sobre el reconocimiento del OPEX (y la planilla referida por el operador), y en línea con el acápite anterior y otros puntos del presente informe, no es posible el empleo directo de los costos de operación (los cuales incluyen costos de nómina) del operador porque corresponden a dos plataformas de arquitectura diferente, las cuales requieren mayores recursos (entre ellos el personal) que los necesarios para una única arquitectura (red inteligente). De acuerdo a lo ya señalado, la arquitectura empleada en la determinación de los cargos para los operadores, se basa en red inteligente.

Ante tal situación el OSIPTEL calculó el número de módulos de plataforma de pago basada en red inteligente, necesarios para atender la demanda de los dos tipos de tarjeta con las que cuenta el operador y determinó el costo de los mismos, utilizando un precario de referencia (que incluye, entre otros, los costos de nómina) elaborado con información de los operadores. En tal sentido, no corresponde incluir costos adicionales.

- **Sobre el criterio de dimensionamiento según número de tarjetas programadas en la plataforma y su vida útil.**

Sobre la necesidad de realizar el dimensionamiento de plataforma

Al respecto, y en concordancia con lo mencionado en el Informe N° 361-GPRC/2011 y en el literal referido a la inclusión del rubro “enlaces” del presente informe, es importante reiterar que el dimensionamiento de los elementos de red de las facilidades esenciales sujetas a regulación, para fines de costeo, se viene aplicando en todas las regulaciones.

Asimismo, la determinación del precario y capacidad de cada módulo asociado a la plataforma han sido determinados en base a la información de costos proporcionada por los operadores, habiéndose incluso realizado ajustes en el mismo, de acuerdo a los comentarios de los mismos operadores, manteniendo la coherencia de la información utilizada para evitar, entre otros aspectos, duplicidades de costos o inclusión de elementos que no corresponden según sea el caso.

Además de lo señalado respecto a la tecnología a utilizarse, no es posible hacer uso directo de la información de costos proporcionada por el operador, debido a que él mismo indica que la demanda del servicio de larga distancia y de telefonía fija viene decayendo en el tiempo<sup>[50]</sup>, y desde el año 2004<sup>[51]</sup> a la fecha, no se ha ampliado la capacidad de sus plataformas. Así se puede observar que los costos reportados corresponden a una capacidad que resultaría mayor para el nivel de demanda que viene cursando el operador, por lo que en el supuesto negado que se aceptara el uso de ambas plataformas, para fines de costeo, resultaría necesario realizar un dimensionamiento.

En tal sentido, el OSIPTEL se reafirma en la necesidad de realizar el dimensionamiento de la plataforma de pago para fines de costeo, empleando la arquitectura basada en red inteligente.

Sobre el dimensionamiento según el número de tarjetas programadas en la plataforma y su vida útil.

Al respecto, es importante reiterar que, no obstante el operador refirió que las capacidades de sus plataformas se estimaban en base a intentos de llamadas<sup>[52]</sup> sin mencionar el empleo de alguna otra variable para el dimensionamiento, el OSIPTEL consideró adecuado emplear toda la demanda atendida por cada operador e incluir en el dimensionamiento el número de registros que hacen uso efectivo de la plataforma (abonados o tarjetas, según corresponda).

Por otro lado, es necesario precisar que los registros utilizados para el dimensionamiento de la plataforma de pago han incluido el comentario del operador de utilizar el periodo de vigencia de las mismas, que según el operador depende “... del saldo inicial y del uso que le dé cada usuario”<sup>[53]</sup>; no obstante en sus nuevos comentarios, el operador cambia de posición y señala que sería necesario considerar el número de tarjetas programadas en la plataforma y el concepto de “vida útil” de las mismas, dentro de la cual se incluye la “vigencia”, resultando en

<sup>50</sup> Informe “Acceso a la Plataforma de Pago. Informe preparado para Telefónica del Perú”, Mayo 2010, Frontier Economics, página 8. Carta DR-107-C-0433/CM-10 de Telefónica del Perú, Anexo 1, página 17.

<sup>51</sup> Carta DR-107-C-0718/GS-10 de Telefónica del Perú, Tabla S/N. Carta DR-107-C-1343/GS-10 de Telefónica del Perú, punto 1.b.

<sup>52</sup> Carta DR-107-C-1343/GS-10 de Telefónica del Perú.

<sup>53</sup> Carta DR-107-C-0433/GS-10 de Telefónica del Perú, página 11.

periodos de hasta 1 año y medio y 3 años según se trate de cada tarjeta del operador, y que, en el ejercicio de dimensionamiento que realiza emplea un periodo de un año<sup>[54]</sup>.

Es preciso hacer notar que el término “registro activo” es utilizado por el OSIPTEL para hacer referencia a los registros asociados a las tarjetas de pago que hacen uso efectivo y generan el tráfico en la plataforma, mientras que el operador, en sus nuevos comentarios interpreta dicho término como aquellos registros asociados a todas las tarjetas que son almacenadas en la plataforma, desde el pedido de generación de sus pines correspondientes, hasta 60 días posteriores a la expiración de las mismas, periodo que según el operador tendría una duración de tres años y un año y medio para las Tarjetas 147 y Hola Perú, respectivamente.

Como ha sido mencionado en nuestros informes sustentatorios, el periodo que se ha tomado en cuenta para el dimensionamiento de la plataforma es aquél en el cual las tarjetas generan tráfico y hacen uso efectivo de los recursos (incluyendo licencias).

Teniendo en cuenta los argumentos presentados por el operador, se considera razonable la existencia de registros que requieren almacenamiento en la plataforma durante un periodo previo al de la generación de tráfico.

Para la identificación de tal periodo de almacenamiento, se debe hacer notar que de acuerdo a la explicación proporcionada por el operador, el tiempo comprendido desde la generación de pines hasta la recepción de las tarjetas físicas no debe ser considerado porque la necesidad almacenamiento y el correspondiente uso de licencias se produce efectivamente desde el instante que se inicia el proceso denominado por el operador como “activación”<sup>[55]</sup>.

Según la nueva información proporcionada por el operador, el periodo de distribución y comercialización de las tarjetas correspondería ser adicionado en el cálculo. Sin embargo es este periodo el que el mismo operador declara no poder determinar.

Asimismo, es necesario hacer notar que los periodos de un año y medio y tres años a los que hace referencia, corresponden a casos extremos, que son muy poco probables, y de ser utilizados generarían un sobredimensionamiento innecesario, al observarse que la mayor parte de las tarjetas son de baja denominación y tienen periodo de vigencia muy por debajo de los 3 años, a los que el operador pretende que se reconozca, y son consumidas más rápidamente que aquellas de mayor denominación. Incluso, es necesario hacer notar que, si bien todas las tarjetas tienen una vigencia determinada, no todas son utilizadas hasta el fin de ésta, sino que la gran mayoría de ellas son consumidas antes de la finalización de su vigencia.

Así, ante esta situación, de la información de fabricación y ventas mensuales de cada tipo de tarjeta proporcionadas por el operador a solicitud del OSIPTEL, se observa que, en general, en cada mes, el número de tarjetas fabricadas y vendidas son similares, motivo por el cual se está considerando el empleo de 30 días calendario, anteriores a la entrada en vigencia.

Por otro lado, teniendo en cuenta las condiciones de uso, se está considerando además 30 días posteriores a la finalización de la vigencia de las tarjetas.

De esta forma el periodo de vigencia de tarjetas utilizado por el OSIPTEL para el dimensionamiento se mantiene, lo cual se traduce en la misma capacidad de procesamiento determinada por el OSIPTEL (3'333,104 de registros), debiéndose adicionar la capacidad de almacenamiento necesaria para incluir 30 días adicionales antes de la activación por primera vez de cada tarjeta, así como 30 días adicionales posteriores a la finalización de la vigencia. Esto se traduce en un requerimiento de almacenamiento total de 6'731,846 licencias. Por tanto, teniendo en cuenta el número de licencias incluidas en el precario de referencia es de 5'000,000, es necesario agregar 2'000,000 de licencias al precario de este operador.

Finalmente, la afirmación hecha por el operador de considerar para el dimensionamiento de su plataforma, 19.2 millones de tarjetas se contradice con la capacidad de almacenamiento que el mismo operador señala tendrían sus plataformas actuales, equivalentes a 10.7 millones de registros, por lo que el cálculo del número de plataformas que propone es equivocado.

- **Sobre el valor del componente variable que no cubre los costos de distribución.**

Respecto de lo manifestado por Telefónica del Perú sobre que el 12% no cubre la comisión que paga a los

<sup>54</sup> Carta DR-107-C-1368/CM-11 de Telefónica del Perú, páginas 17-22.

Ver transcripción de la “Audiencia Pública sobre: proyecto de resolución mediante el cual se establece “la fijación del cargo de interconexión tope por acceso a la plataforma de pago”, realizada en Lima, el 21 de setiembre de 2011.

<sup>55</sup> Carta DR-107-C-1368/CM-11, diagrama de tiempo, página 19.

distribuidores que le prestan el servicio de distribución de tarjetas, se debe mencionar las siguientes propuestas hechas por dicho operador a lo largo del procedimiento de fijación del cargo de acceso a la plataforma de pago:

- Mediante carta DR-107-C-0766/CM-10 el operador propuso un cargo en dos partes, con 32.73% como componente variable del cargo, el cual reflejaría el costo por concepto de pago de comisiones a distribuidores de tarjetas. No obstante, en el informe de Frontier Economics, el cual forma parte de su propuesta, el consultor señala, en base a la información proporcionada por el operador, que el pago de comisiones aplicado a sus distribuidores correspondería a un valor medio de 26.79% (desagregándose en 27.10% para las Tarjetas 147 y 26.22% para las Tarjetas Hola Perú).
- Mediante carta DR-107-C-0433/CM-10 en la cual el operador presenta sus comentarios a la primera propuesta del OSIPTEL, el operador adjuntó como Anexo 1.7 un modelo de contrato en blanco, que en lugar de sustentar los porcentajes de su propuesta, plantea por concepto de comisiones a distribuidores los siguientes: 19% por la Tarjeta Hola Perú y 16% por la Tarjeta 147, cambiando su propuesta original. Al no ser un contrato suscrito, dicho documento no puede ser considerado como un sustento válido de los porcentajes de comisión.
- Mediante carta DR-107-C-1002/CM-10 remite dos facturas de fecha junio 2011 de uno de sus comercializadores, fecha que no corresponde al periodo de evaluación, por lo que no constituye un sustento.
- Mediante carta DR-107-C-1368/CM-11, en la cual emite comentarios a la segunda publicación de la propuesta del OSIPTEL, el operador cambia nuevamente su posición y solicita que se considere el valor de su propuesta de 32.73% como comisión que paga a sus distribuidores, sin el sustento correspondiente.
- Así, ante la existencia de varias posiciones del operador a lo largo de este procedimiento y sin ningún sustento adecuado respecto del costo incurrido por concepto de pago de comisiones por distribución de tarjetas, se configura una situación poco clara respecto a la magnitud de dichos costos. Por tal motivo, se ha considerado para el operador por el referido concepto, el promedio de los porcentajes pagados por concepto de comisiones por distribución de tarjetas físicas, considerado para los otros operadores.

En efecto, tal como ha sido señalado en los informes emitidos por este regulador, para determinar el promedio referido en el párrafo anterior, se han considerado los costos de comisión por distribución de tarjetas físicas obtenidos de la información presentada por Nextel y América Móvil, de cuya información presentada fue posible determinar de manera desagregada, sus respectivos porcentajes de comisión por distribución de tarjetas físicas y virtuales, tal como se aprecia en el siguiente cuadro. En el referido promedio no se consideró a Telefónica Móviles, porque la información enviada respecto del pago de comisiones por distribución de tarjetas, la presentó sin diferenciar entre tarjetas físicas y virtuales.

Asimismo, no se consideró en dicho promedio a Americatel, porque presentó un valor basado en un sondeo de mercado.

Operadores	Comisión por Distribución de Tarjetas (%)	
	Tarjetas Físicas	Tarjetas Virtuales
América Móvil	12%	10%
Nextel	12%	13.66%
<b>Promedio</b>	<b>12%</b>	<b>11.83%</b>

Cabe señalar que la medida adoptada por este regulador para establecer el promedio de los porcentajes pagados por concepto de comisiones por distribución de tarjetas físicas, utilizando como referencia la información de costos presentada por otros operadores, responde a que Telefónica del Perú no ha sustentado debidamente la información de sus costos incurridos por el pago de comisiones por distribución de tarjetas, de conformidad a lo establecido por el artículo 9° de los Lineamientos para Desarrollar y Consolidar la Competencia y la Expansión de los Servicios de Telecomunicaciones en Perú (en adelante, los Lineamientos), aprobados mediante Decreto Supremo N° 003-2007-MTC.

Efectivamente, el citado artículo señala que:

*“Para establecer los cargos de interconexión tope o por defecto, se obtendrá la información sobre la base de:*

*a) La información de costos y de demanda, con su respectivo sustento, proporcionados por las empresas.*

*(...)”*

Conforme se aprecia de las comunicaciones remitidas, Telefónica del Perú ha tenido diferentes posiciones respecto del porcentaje por concepto de comisiones por distribuciones de tarjetas físicas que paga a sus distribuidores, las

mismas que no se encuentran debidamente sustentadas en la información de costos proporcionada. En efecto, en el caso del modelo de contrato en blanco presentado como Anexo a la carta DR-107-C-0433/CM-10, dicho documento carece de eficacia probatoria, dada la ausencia del consentimiento de la otra parte. En tal sentido, el citado documento no prueba la veracidad del porcentaje de comisión de 19% y 16% señalado por Telefónica del Perú.

De igual manera, en el caso de las dos (02) facturas presentadas como medio probatorio mediante carta DR-107-C-1002/CM-10, la información allí contenida no podría ser considerada, dado que no corresponde al período de evaluación considerado en la presente fijación de cargos de interconexión tope por acceso a plataforma de pago.

En consecuencia, Telefónica del Perú no ha ajustado su actuación conforme a lo establecido por el artículo 9° de los Lineamientos.

Al no contar con la información debidamente sustentada por parte de Telefónica del Perú, este organismo consideró que el costo correspondiente a la comisión que la empresa paga a sus distribuidores de tarjetas debe determinarse como un promedio de los porcentajes que pagan otras empresas por concepto de comisiones por distribución de tarjetas físicas (que son el tipo de tarjeta comercializadas por Telefónica del Perú), utilizando como referencia la información de costos presentada por otros operadores y que contaba con el debido sustento.

Este criterio de considerar únicamente la información de costos debidamente sustentada, es consistente con la actuación del regulador en el marco del presente procedimiento en un caso similar: En efecto, el operador América Móvil presentó una información de costo por plataforma de pago que fue sustentado con cotizaciones de un proveedor, así, luego de determinarse que otro operador contaba con el mismo elemento y con un costo inferior sustentado con órdenes de compra, se concluyó que la información de costos presentada por América Móvil no estaba debidamente sustentada y, en consecuencia, se utilizó la información de otro operador para establecer el costo de este elemento. Por tanto, esta actuación consistente evidencia el trato equivalente que este organismo otorga a todos los operadores, en cumplimiento del Principio de No Discriminación.

Como puede apreciarse de la información de costos presentada por Telefónica del Perú, el sustento del valor del porcentaje por concepto de pago de comisiones a distribuidores de tarjetas se encuentra en el informe de su consultor. Sin embargo, del análisis de la información proporcionada, se observó que el operador no había utilizado el valor de su consultor sino que le había agregado componentes adicionales, no obstante que su consultor manifestara que había establecido dicho costo en función a la información proporcionada por el operador. Por tanto, al no contar con el debido sustento de los costos, se decidió utilizar la información de costos reportados por los operadores como un referente para determinar los costos eficientes a utilizarse en la provisión del servicio.

Es de señalar que esta medida adoptada por este organismo se circunscribe dentro de lo dispuesto por el mismo artículo 9° de los Lineamientos que ahora invoca Telefónica del Perú para tratar de sostener su cuestionamiento, en cuanto a que, al no contar con la información debidamente sustentada por parte de un operador para establecer cargos de interconexión, se puede considerar como referencia la información de costos y demanda proporcionada por los otros operadores, que cumpla con el debido sustento.

Resulta importante indicar que la adopción de esta medida no conlleva a una situación de discriminación que podría perjudicar a Telefónica del Perú, por el contrario, el reconocimiento de los costos de comisión establecidos en los contratos que han acordado otros operadores con los distribuidores, como un referente en un contexto donde no se cuenta con información de Telefónica del Perú, constituye una medida acorde con el marco normativo vigente.

En esa línea de razonamiento, cabe precisar que dicho criterio aplicado en el presente procedimiento ha sido igualmente aplicado en el marco del procedimiento de revisión de los cargos de interconexión tope por terminación de llamadas en las redes de los servicios móviles, el mismo que ha sido de amplio conocimiento por parte de los operadores; por lo tanto, en este caso el OSIPTEL guarda consistencia con sus actuaciones anteriores, ratificando la razonabilidad del referido criterio.

Siendo así, no se podría alegar que la aplicación del criterio adoptado vulnera el Principio de Transparencia establecido en el artículo 7° del Reglamento General del OSIPTEL, aprobado mediante Decreto Supremo 008-2001-PCM, ya que la decisión adoptada, consistente en utilizar como referencia información de costos de otras empresas para determinar una variable del cargo de interconexión cuando no se cuenta con información de costos debidamente sustentada, constituye un criterio conocible y predecible en el marco de los procedimientos de fijación de cargos.

Asimismo, no se podría alegar la vulneración del Principio de Verdad Material previsto en el numeral 1.11 del artículo IV de la Ley del Procedimiento Administrativo General, Ley 27444, puesto que la información de costos remitida por Telefónica del Perú no ha sido debidamente sustentada; no siendo posible la verificación de los porcentajes de comisión indicados por dicho operador.

De otro lado, Telefónica del Perú ha alegado que fijar un cargo de interconexión sin tener en cuenta sus costos

implicaría una vulneración a sus Contratos de Concesión, impidiendo el recupero de una parte sustancial de los costos en que incurre en la prestación de su servicio, afectando el equilibrio económico financiero de dichos instrumentos contractuales.

Al respecto, se debe señalar que, tal como se ha demostrado, la metodología y los criterios aplicados para la determinación del presente cargo aseguran la debida recuperación de todos los costos de interconexión, contribución a costos totales y margen de utilidad razonable, acorde con los principios y reglas aplicables para la fijación de cargos de interconexión vigentes. En consecuencia, la determinación del presente cargo de ninguna manera puede ser calificada como un acto arbitrario o confiscatorio.

En consecuencia, OSIPTEL se ratifica en considerar en 12% como el componente variable del cargo de acceso a la plataforma de pago correspondiente a Telefónica del Perú, por las consideraciones señaladas anteriormente.

#### COMENTARIOS DE TELEFÓNICA MOVILES

- **Sobre componentes de CAPEX de sistemas no incluidas en cargo.**

*El cargo propuesto no reconoce todos los elementos del CAPEX presentado en nuestro modelo*

*De la revisión del presente proyecto e Informe, hemos podido verificar que se ha decidido no incorporar al modelo de costos algunos de los elementos del CAPEX presentados por nuestra representada en el modelo de costos.*

*Al respecto, consideramos que a fin de contar con un cargo que retribuya todos los costos incurridos; y que por ende, se enmarque dentro de lo dispuesto en la normativa vigente, resulta necesario que se reconsidere esta decisión y se incluya en el cargo final, todos los costos en los que incurre nuestra empresa para la prestación del servicio.*

*Para tal efecto, es preciso tomar en cuenta que el funcionamiento de la plataforma requiere de diversas adecuaciones y actualizaciones de software y hardware (upgrade), en los que intervienen diferentes elementos de red; por ejemplo, para llevar a cabo el proceso de recargas virtuales, ó el proceso de consulta de saldo, para soportar los nuevos productos o funcionalidades exigidos.*

*En tal sentido, si bien consideramos deben incluirse todos los elementos del CAPEX que han sido incluidos en nuestro modelo de costos, a continuación nos pronunciamos sobre los principales:*

*Los conceptos "CARGA MOVISTAR-DES PLAT PREPAGO", "CARGA MOVISTAR-UPGRADE PLAT PPA", "ADECUACIÓN ALTAMIRA-SERVICIOS", "TARJETA EMPRES NVA MOD - DES CONF NOKIA" y "TARJETA EMPRES NVA MOD - DES PLAT PPAGO", "PROY.ADEL.SALDO-PPAGO ADECUACIÓN", "PROYECTO RENTAS BAJAS".*

*En el Informe, GPRC ha decidido excluir los conceptos antes descritos, debido a que consideran que si bien se relacionan con labores de configuración de nuestra plataforma para la implementación de las promociones o tarifas, no corresponden al desarrollo de nuevas funcionalidades; motivo por el cual, no corresponde la inclusión de dichos costos en el cálculo.*

*Al respecto, debemos manifestar nuestra discrepancia con esta decisión, en tanto estos conceptos se encuentran relacionados al funcionamiento de la plataforma, tal como fue detallado en nuestra carta N° TM-925-A-111-11; y por ende, constituyen desarrollos llevados a cabo para permitir a los clientes, por ejemplo, la adquisición y recarga de paquetes de minutos prepago, realizar súper cargas recurrentes, adelantar el saldo de su futura recarga a efectos de que puedan realizar llamadas, etc.*

*En tal sentido, en caso que la Resolución Final excluya estos elementos del modelo de costos, aduciendo que no se trata de nuevas funcionalidades, contravendrá los derechos de nuestra empresa y la normativa vigente, ya que se estaría excluyendo costos de elementos necesarios para el funcionamiento de la plataforma.*

*Concepto Central de Alarmas Pre Pago - Desarrollo - Aplicación:*

*Esta aplicación corresponde a las alarmas que se ejecutan en la Plataforma Prepago cuando se presentan incidencias que podrían afectar el funcionamiento de la misma y que son controladas a través del Centro de Gestión del servicio.*

*En el Informe se establece que no se reconoce este concepto, dado que en el modelo se consideró la adquisición de equipamiento de plataforma, el mismo que incluye la administración del sistema, la cual contiene el manejo de alarmas.*

*Al respecto, no nos encontramos de acuerdo con la decisión tomada, dado que la aplicación "Central de Alarmas Prepago", es una complementaria al equipamiento de plataforma al que hace mención el Informe; es decir, sus funcionalidades no logran ser suplidas con otro sistema, y por ende, resulta necesaria para la prestación del servicio.*

**Llamada por Llamada - Desarrollo Prepago:**

*Este desarrollo permite que los abonados prepago puedan cursar llamadas a través del sistema de llamada por llamada de terceros operadores y que las mismas sean adecuadamente tarifadas. En el Informe no se hace mención alguna a este elemento; sin embargo, resulta necesario que este sea considerado en el modelo de costos final.*

**Adecuación del Nuevo Plan Numeración Plataforma SMSC y RB:**

*Estos trabajos tuvieron como objetivo la configuración en el Centro de Mensajes Cortos de la nueva estructura de numeración establecida por el Ministerio de Transportes y Comunicaciones. La implementación de esta nueva estructura de numeración permite que los SMS que envían nuestros usuarios prepago para consultar sus saldos sean adecuadamente encaminados. En el Informe no se hace mención alguna a este elemento; sin embargo, resulta necesario que este sea considerado en el modelo final.*

**Configuración e Implementación de Portabilidad. Plataforma VPNI3G y Configuración e Implementación de Portabilidad - Plataforma SMSC Huawei:**

*Tal como se indicó en nuestros comentarios al primer proyecto, en cumplimiento de lo dispuesto en la Resolución N° 044-2004-CD/OSIPTEL, se implementó la Portabilidad Numérica en nuestro país lo cual significó que las empresas operadoras tuvieran que adecuar sus redes y sistemas para permitir la migración entre operadores móviles manteniendo el número de servicio.*

*Dichas adecuaciones significaron una serie de trabajos y desarrollos sobre la plataforma prepago y el Centro de Mensajes Cortos que permitieron, entre otros aspectos: (i) que las llamadas originadas en nuestra red cuya tarifa es establecida por el operador de destino sean correctamente encaminadas y tarifadas y (ii) el correcto enrutamiento de los SMS remitidos por los clientes prepago para consultar saldos.*

*Siendo que estas adecuaciones en la red han sido asumidas por el operador móvil para prestar el servicio dentro de los parámetros exigidos por el Regulador, corresponde que las operadoras que fijan la tarifa retribuyan las inversiones y costos incurridos a través del cargo por uso de plataforma.*

*Al respecto, la única respuesta que hemos recibido sobre el particular en el Informe, es que no se incluye este componente, dado que se trata de costos no relacionados con la provisión de la instalación esencial. Sobre el particular, consideramos que se debe tomar en cuenta que todos los desarrollos efectuados, se han llevado a cabo para que actualmente se pueda prestar el servicio bajo revisión, con las características actuales y conforme al ordenamiento regulatorio vigente; ello favorece a los terceros operadores, quienes se benefician de este servicio.*

**Posición del OSIPTEL sobre los comentarios de Telefónica Móviles****• Sobre componentes de CAPEX de facilidades de sistemas no incluidas en cargo.**

Respecto de los desarrollos de software considerados en el CAPEX, se debe señalar lo siguiente:

- Tal como se señaló en el Informe anterior, los desarrollos “CARGA MOVISTAR-DES PLAT PREPAGO”, “CARGA MOVISTAR-UPGRADE PLAT PPA”, “ADECUACION ALTAMIRA-SERVICIOS”, “TARJETA EMPRES NVA MOD - DES CONF NOKIA”, “TARJETA EMPRES NVA MOD - DES PLAT PPAGO”, “PROY.ADEL.SALDO-PPAGO ADECUACION” y “PROYECTO RENTAS BAJAS”, son funcionalidades que forman parte de la plataforma base y por tanto, las actividades relacionadas a tales desarrollos constituyen actividades de configuración hechas al sistema y no se trata de desarrollos propiamente dichos.

En ese sentido, al considerarse el valor de reposición de la plataforma de pago, dicho valor corresponde no sólo a una actualización de su valor de mercado, sino a una plataforma que incluye nuevas funcionalidades, entre las que se encuentran las antes mencionadas.

Es importante hacer notar que la información de carácter público del sistema utilizado como referencia<sup>[56]</sup> indica que en el año 2008 ya se disponía de una plataforma que incluía las funcionalidades bajo análisis, la cual fue desplegada durante el año 2008 en Telefónica Latinoamérica, incluyendo Perú.

Así, la plataforma de pago, considerada en el modelo, cuenta con lo siguiente:

- Segmentación del día movistar. Permite la creación de microsegmentos de clientes, a los que se les ofrece la posibilidad de obtener una promoción

<sup>56</sup> “Informe Anual Telefónica Investigación y Desarrollo” – Año 2008, referido al sistema Altamira.

- Recarga SOS. Corresponde a la facilidad de adelanto de saldo.
- Prepago Justo o Movistar Paga menos.
- Estrategia de microrrecargas. Corresponde a la facilidad de rentas bajas.
- Incremento de las capacidades promocionales: bonos franquiciados y bonos X/N aplicables a voz, SMS y servicios de datos. Corresponde a la facilidad de multiplicar saldos.
- Extensión de las capacidades de cobro en tiempo real a todos los clientes residenciales (prepago y contrato), así como a todos los clientes corporativos. Corresponde a las facilidades de tarjetas empresariales.
- Tarificación de servicios de datos móviles
- Servicio de roaming, entre otros.

En tal sentido el regulador se ratifica en la no inclusión de estos costos en el cálculo del cargo propuesto.

- En relación al elemento “Llamada por Llamada – desarrollo prepago” se precisa que, en el acápite VI.1.3.d) del Informe N° 361-GPRC/2011, el OSIPTEL ha mencionado que los costos relacionados al sistema de llamada por llamada no se consideran dentro de la facilidad esencial bajo análisis y por tanto no serán incluidos en el costeo.
- En relación al elemento “CENT.ALARMAS PRE PAGO-DESARROLLO-APLIC.”, en base a los nuevos argumentos proporcionados en sus comentarios a la segunda publicación, el OSIPTEL ha considerado adecuado la inclusión de este concepto al aceptar que las alarmas incluidas en los módulos de plataforma no son suficientes y resulta necesario alarmas adicionales.
- En relación a los elementos “Adecuación del Nuevo Plan Numeración Plataforma SMSC y RB”, “Configuración e Implementación de Portabilidad. Plataforma VPNI3G” y “Configuración e Implementación de Portabilidad - Plataforma SMSC Huawei” se precisa que al ser facilidades relacionadas con Área Virtual Móvil y Portabilidad Numérica, no forman parte de los costos relacionados con el presente cargo, tal como fuera señalada en el Informe N° 361-GPRC/2011.

	DOCUMENTO	N° 628-GPRC/2011
	INFORME	Página: 138 de 140

## ANEXO II: INTERVENCIONES EN LA AUDIENCIA PÚBLICA

### Transcripción de las intervenciones orales en la Audiencia Pública realizada el 21 de Setiembre de 2011 en la ciudad de Lima

**ARIEC ROHSTOCK – Representante de Gilat To Home Perú S.A.**

Buenas tardes a todos.

En el Decreto Supremo N° 024-2008 en el título séptimo artículo 242 se decreta los cargos, retribuciones, compensaciones u otros aplicables para la interconexión de las redes de los operadores rurales serán asimétricos, para tal efecto el OSIPTEL realizará los cambios normativos o regulatorios que corresponde.

El OSIPTEL en su norma CD 050-2010 Principios Metodológicos Para el Establecimiento de Cargos Diferenciados, fija el cargo por acceso a plataforma prepago sujeto a diferenciación en la misma norma el OSIPTEL define que la diferenciación se aplicará únicamente respecto a los componentes de cargos de interconexión tope que se apliquen bajo la modalidad de tiempo de ocupación de las comunicaciones, concepto no definido en el decreto supremo.

Al definir el cargo por primera vez el OSIPTEL decide separar el cargo en dos componentes uno fijo y otro variable, esto no ocurre en la definición de ningún otro cargo en el mercado regulado o no, luego el OSIPTEL aplica la diferenciación solamente a la porción fija del cargo que representa el 1% de la totalidad del cargo para los operadores rurales y no diferencia la parte variable aludiendo que la parte que ellos mismos definen como variable no está expresada en unidades de tiempo de ocupación, lo cual no solo que no es exacto ya que es porcentaje ese porcentaje se multiplica también por el tiempo de ocupación sino que fue definido, asimismo por el OSIPTEL, aún más grave resulta que ese cargo porcentual se multiplica por la tarifa que a su vez debe incluir el cargo de originación celular que en este caso a su vez por la norma de reducción gradual no representa el costo real de dicha originación sino más bien es casi el doble que es el costo real fijado por información del 2008, o sea resulta que en vez de un 10% estamos hablando de más de 20% respecto a este cargo.

	DOCUMENTO	N° 628-GPRC/2011 Página: 139 de 140
	INFORME	

Y que de facto el cargo celular se está incrementando en un 10% ya que ese 10% multiplica también al cargo que está dentro de la tarifa.

Vale mencionar que la diferenciación de cargos no perjudicará en nada a los móviles incluso ninguno lo ha mencionado en sus presentaciones ya que favorecería a los usuarios que los rurales son un tráfico de menos del 0.1 % del total del tráfico.

Para terminar, toda vez que han reducido los cargos para los rurales hemos reducido las tarifas, esta norma como ha sido presentada hoy no solo que no reducirá las tarifas sino nos obligará a aumentarlas solo para poder pagar estos cargos.

Las compañías rurales que todavía operan en el país representan menos del 0.5% del mercado de telecomunicaciones, sin embargo les prestan servicio a las poblaciones más alejadas y menos beneficiadas del país ..., ok solo les ruego tener en cuenta estos temas cuando definan los cargos.

**PAOLA MÁRQUEZ. – Representante de Americatel Perú S.A.**

Sí buenos días con todos, agradecer la oportunidad que nos da OSIPTEL para poder expresar nuestros comentarios sobre el Cargo de Acceso a la Plataforma de Pagos.

Básicamente nosotros estamos de acuerdo con la metodología empleada por OSIPTEL para determinar el cargo de acceso a plataforma de pago, consideramos que ha sido lo más adecuado y eficiente dividir este cargo en dos componentes el componente fijo y el componente variable, por lo cuál no hemos hecho mayores comentarios a la determinación del cargo que ha sido aplicada, específicamente para Americatel Perú.

Ahora, en lo que si debemos decir que no estamos de acuerdo, es en el tiempo que se está tomando OSIPTEL para determinar finalmente el valor de este cargo, y por qué?; porque hemos tenido una orden de adjudicación que de repente se explica por un tema de transparencia.

En realidad esto es ir en contra de una situación que ya está reconocida expresamente por OSIPTEL, y a qué me refiero específicamente, me refiero a que OSIPTEL y los demás operadores que estamos en el mercado sabemos que estamos pagando un sobre costo por el cargo de acceso a la plataforma de pago, actualmente nosotros pagamos 0.12 centavos de dólar por el acceso a esta plataforma y sin embargo tenemos que enfrentar tarifas de otros operadores de por ejemplo de 0.70 por minuto en lo que es llamada por llamada de larga distancia internacional, y esto no solamente se ve en la

	DOCUMENTO	N° 628-GPRC/2011 Página: 140 de 140
	INFORME	

práctica con las tarifas que están ofreciendo otros operadores que obviamente son irreplicables por otro operador de larga distancia internacional, sino que además esta situación ha sido expresamente reconocida por OSIPTEL en el informe N° 040--2010 GPR y en la Resolución del Consejo Directivo N°03, donde inclusive uno de los operadores móviles reconoce que existe un exceso en el cobro que se realiza en el cargo de acceso a la plataforma prepago, y sin embargo indica además, que esto es, si bien existe este exceso en el cobro, que este cobro que este exceso en realidad se utiliza para subsidiar o para subsidiar de repente la ampliación de cobertura que realiza hacia otros lugares no atendidos, todos sabemos que el cargo de interconexión no tiene esa finalidad no?, sino que debe ser a costos más un margen de utilidad razonable más los costos comunes.

Entonces lo que nosotros queremos invocar, lo que nosotros queremos pedirle a OSIPTEL, invocamos, es que no se tome más tiempo del necesario para poder establecer este costo y poder acabar con la distorsión que existe actualmente en el mercado de larga distancia internacional a través de llamada por llamada.

Ahora, solamente quisiera referirme brevemente a algunos comentarios que se han hecho respecto a Americatel.

Es cierto que nosotros tuvimos una plataforma y tenemos una plataforma de acceso a una plataforma de pago, pero también es cierto que la existencia de esa plataforma en realidad no es, no implica, no podemos usarla ¿por qué?; porque si la usamos simplemente no podemos competir, o sea la plataforma existe pero no la puedo usar por ende no constituye en realidad una réplica a la plataforma de pago que tendría los operadores móviles.

Bueno el tiempo se ha terminado pero básicamente, eh, nuestra invocación es, por favor aprueben el cargo lo antes posible.

Gracias.