

**Jean Ortega Chihuan**

2996 - 2011

**De:** Mercedes Romero Carcelen  
**Enviado el:** martes, 22 de marzo de 2011 15:16  
**Para:** Jean Ortega Chihuan; Giannina Cubas Landa  
**Asunto:** RV: COMENTARIO "CARGO DE ACCESO A LA PLATAFORMA DE PAGO"  
**Datos adjuntos:** c.153-2011 Comentarios Proy Cargo Acceso Plataforma de Pago.doc

**De:** Romero Guia, Yveth Fiorella [<mailto:yromero@americatel.com.pe>]  
**Enviado el:** Martes, 22 de Marzo de 2011 03:13 p.m.  
**Para:** servicio de informacion y documentacion  
**CC:** Paola Marquez Mantilla  
**Asunto:** COMENTARIO "CARGO DE ACCESO A LA PLATAFORMA DE PAGO"

Estimados:

Adjuntos los comentarios de Americatel al "Cargo de Acceso a la Plataforma de Pago"

Saludos,

**Yveth Fiorella Romero Guia**  
Especialista en Asuntos Regulatorios  
Americatel Perú S.A.  
Telf.: 710-1103  
Fax: 710-1299  
[yromero@americatel.com.pe](mailto:yromero@americatel.com.pe)  
[www.americatel.com.pe](http://www.americatel.com.pe)

RECIBIDO  
22 MAR 2011 03:15  
COMTEL

**COMENTARIOS AL PROYECTO DE RESOLUCIÓN QUE ESTABLECERÁ LOS CARGOS  
DE INTERCONEXIÓN TOPE POR ACCESO A LA PLATAFORMA DE PAGO  
(Resolución de Consejo Directivo N° 011-2011-CD/OSIPTEL)**

Artículo del Proyecto	Comentarios
1	<p>1. En primer término, debemos señalar que concordamos con el valor del componente fijo del cargo tope (monto fijo), asignado a Americatel, tomando en cuenta los criterios asumidos por mi representada. No obstante, consideramos importante se revise la metodología de cálculo y supuestos el componente variable (monto variable), asignado a todos los operadores, en base a los comentarios específicos que expondremos más adelante.</p> <p>2. A continuación presentaremos nuestros comentarios a la metodología de cálculo utilizada para la fijación del cargo tope por acceso a la plataforma de pago:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- Respecto del análisis de los costos pertinentes realizado tanto por OSIPTEL como por las empresas operadoras, consideramos acertada la exclusión de los gastos de publicidad del modelo de costos presentado por el regulador, al tratarse de un rubro de costos <b>no incremental</b>, debido a que es un gasto que resulta ser independiente de la obligación de dar acceso a un tercer operador a la plataforma de pago.</li> </ul> <p>En efecto, el acceso de un operador a la plataforma de otro operador, no genera incrementos en los gastos de publicidad del operador que provee el acceso. En este punto, es importante diferenciar incrementos en costos que se generan (i) para dar acceso a un tercer operador y (ii) para competir con un nuevo operador en un mercado. En términos de gastos de publicidad, el primer tipo de incremento es evidentemente nulo, en tanto se trata de un rubro no susceptible a la obligatoriedad de dar acceso a un tercero, mientras que el segundo tipo de incremento puede darse o no, pero en cualquier caso, su factibilidad no implica que esos gastos son parte de los costos de acceso y, menos aún, que puedan ser atribuibles como costos que deben de ser cubiertos por los operadores a los cuales se les brinda acceso a una facilidad esencial.</p> <p>Así como ha quedado claro que la publicidad no es un costo incremental, podemos remarcar que la publicidad tampoco es un costo compartido. Por el contrario, la publicidad representa un costo que es exclusivo del operador dueño de la plataforma de pago y de cada otro operador que la realiza. La publicidad de un operador incentiva al usuario a hacer uso de los <b>servicios</b> finales de dicho operador, y no de otros operadores. Si la publicidad fuese un costo compartido, entonces, es como si hubiese un subsidio cruzado entre operadores.</p> <p>Como es conocido, en la práctica, los operadores que</p>

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.

Adicionalmente, cabe señalar que de incorporarse gastos de publicidad en un cargo de acceso, el regulador estaría generando incentivos para la sobreinversión en publicidad, por encima de niveles óptimos; esto se asemeja al efecto de Averch-Johnson, cuando una regulación específica puede generar efectos relativos de sobre-inversión. Ello, a su vez, restaría recursos que podrían ser mejor utilizados, por ejemplo, para financiar parcialmente los terminales móviles o ampliar la cobertura, y así seguir incrementando la penetración en lugares más alejados y aislados.

Así, conceptos no incrementales dentro del cálculo del cargo de acceso no sólo se distanciarían de lo permitido por la normativa vigente, sino que su indebida inclusión representaría un reconocimiento explícito que la empresa proveedora del acceso compartido, debe de ser compensada por el costo de oportunidad de mantener una estructura de mercado menos competitiva. Justamente, la regulación del cargo de acceso debe de evitar convertirse en un mecanismo que impida la competencia. Al respecto, nótese que la incorporación de conceptos no incrementales podría terminar pareciéndose cada vez más a metodologías que realizan una asignación total de costos (“full-distributed costs”), los cuales generarían una situación desventajosa de costos para las empresas que usan la facilidad esencial, que inclusive puede constituirse en una barrera de entrada potencial o en una restricción que limita la competencia.

En tal sentido, consideramos fundamental que Osiptel mantenga la posición adoptada, la misma que garantiza que este cargo de acceso cumpla con su finalidad, facilitando la competencia en beneficio de los usuarios.

- En cuanto a la estructura de pago del cargo de acceso a la plataforma de pago planteada por OSIPTEL (monto fijo y monto variable), coincidimos con el planteamiento realizado.

Tal como señalamos en el informe del cargo de plataforma de pago presentado por AMTL, los costos principales de las tarjetas prepago (comisiones para la distribución de las tarjetas) son variables con respecto a los ingresos de la empresa. Así, una estructura con un monto fijo y uno variable es más equitativa, en tanto el cargo remuneraría a los operadores dueños de las plataformas de pago en función de sus costos de manera más exacta. Una estructura con un cargo fijo por minuto, podría ser perjudicial para los entrantes, como en efecto viene sucediendo en la actualidad.

Consideremos una situación en la cual, por el dinamismo de competencia de un mercado, los ingresos muestran una tendencia a la baja. En tanto los costos de distribución asumidos por el proveedor del acceso a la plataforma de pago dependen de los ingresos, el costo total para éste también debería de ajustarse a la nueva situación de ingresos, y por lo tanto, los costos del cargo deberían reducirse; en la propuesta actual ello se logra con un monto variable. Sin embargo, si por el contrario, se estableciera que el costo de la plataforma es sólo un monto fijo, el operador que accede a la plataforma seguiría pagando siempre el mismo monto por este concepto, pese a que los costos para el dueño de la plataforma se han reducido.

Otro caso en el que un cargo fijo por minuto podría ser perjudicial para la competencia - que se viene dando en la práctica - está relacionado con el nivel de comisión pagado a los distribuidores de tarjetas. La comisión promedio viene reduciéndose no sólo por efecto de la masificación de las tarjetas, sino porque el mercado cada vez tiende a vender más recargas virtuales, para las cuales la comisión es significativamente menor. Dadas estas tendencias, los operadores que proveen este servicio, y sobre todo los operadores con gran distribución de tarjetas a nivel nacional, tienen costos cada vez menores; sin embargo, el operador que accede a su plataforma, sigue pagando el mismo cargo.

Evidentemente, en ambos ejemplos se estaría sobre-remunerando al operador que provee el acceso. Cabe señalar que la fijación de un cargo por minuto independiente de los ingresos puede también generar distorsiones en la competencia dado que el entrante siempre afrontaría un mismo costo fijo por minuto, mientras que los costos del operador que provee el acceso pueden ir reduciéndose. Si el proveedor del acceso y el operador que accede a su plataforma compiten en el mismo mercado final, se puede generar un escenario de *price-squeezing*, en el que el operador que brinda el acceso puede reducir sus precios al usuario final sin perder margen, y ser más competitivo, mientras que el entrante pierde margen ante cada reducción de precio, y además tiene un precio piso determinado por el

	<p>monto fijo del cargo.</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- Si bien concordamos con el esquema planteado, de un cargo con un componente fijo (monto fijo) y un componente variable (monto variable), consideramos que el modelo de estimación del cargo sobre un concepto de largo plazo, mediante el cual se busca estimar costos “mirando el futuro en base a sus proyecciones de crecimiento en el mercado” y considerando la mejor tecnología disponible para asumir eficiencia y optimización de recursos, debería ser aplicado no sólo al monto fijo del cargo, sino también al monto variable.</li> </ul> <p>Tal como ha sido planteado en el Proyecto bajo comentarios, el monto variable del cargo de acceso a la plataforma de pago considera una ponderación entre costos de distribución de tarjetas físicas (14% de comisión aproximadamente) y virtuales (9% de comisión aproximadamente) <u>constante en el tiempo</u>, con lo cual discrepamos. En tal sentido, sugerimos que dicho 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.</p> <p>En tal sentido, 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 “forward-looking”. 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.</p>
<p><b>Comentarios Generales</b></p>	<p>El cálculo del cargo de acceso a la plataforma de pago debe seguir la metodología LRIC (<i>Long-Run Incremental Cost</i>), la cual tiene como variantes a los modelos TELRIC (<i>Total Element Long-Run Incremental Cost</i>) y TLSRIC (<i>Total Service Long-Run Incremental Cost</i>). El término de largo plazo en estos modelos implica que los costos de inversión se incluyen en el cálculo de los costos, en donde todos los costos son tratados como variables. Asimismo, con el fin de retribuir adecuadamente los costos de red, es necesario tener una visión de cálculo de costos “forward-looking”, en lugar de “backward-looking”. Es decir, el análisis debe considerar la mejor tecnología disponible y asumir eficiencia y optimización de recursos. De lo contrario, se pueden generar problemas de incentivos por posibles ineficiencias económicas.</p> <p>En tal sentido, el cargo de acceso a la plataforma de pago <u>debe incluir únicamente costos incrementales generados a partir de nuevas inversiones específicas para el operador al que se le brindará acceso.</u></p>

*El cargo de ninguna manera debe cubrir costos incurridos anteriormente o nuevos costos que pertenecen a la inversión que van a realizar las empresas operadoras por su propio interés y necesidades. Asimismo, tampoco deben cubrir los costos adicionales de las otras empresas a las que se les brinda acceso. Si la empresa adquiere nuevos activos para mantener, reemplazar, o actualizar su inversión inicial para la provisión de sus propios servicios, estos costos fijos y variables no deben formar parte de los costos incrementales que deben considerarse en la aplicación de un análisis LRIC.*

Para definir cuáles son los costos de las nuevas inversiones requeridas para dar acceso a un tercero a una plataforma de pago, resulta útil clasificar los costos de la siguiente manera: (i) costos directos, (ii) costos compartidos, o (iii) costos indirectos. Esta clasificación permite asignar costos según el tipo de LRIC con el que se esté trabajando. En el caso de un LRIC puro, sólo se atribuyen costos directos y se descartan los costos indirectos y los compartidos. En el caso de un TELRIC, se contemplan los costos directos y una fracción de los costos compartidos. Nótese que en ningún caso se contabilizan los costos indirectos. Cabe señalar también que otros cargos de interconexión estimados por OSIPTEL incluyen costos compartidos o conjuntos, por lo que se debería evitar la doble contabilidad de los mismos.

A continuación presentamos, a manera de ejemplo, la clasificación de los costos en el caso del cargo por acceso a la plataforma de pago a ser aplicado por los operadores móviles en el marco del sistema de llamada por llamada desde sus redes:

Los costos **incrementales** directos serían aquellas inversiones que: (i) de no implementarse el sistema de llamada por llamada en redes móviles, no existirían; (ii) son de uso exclusivo del operador que no es propietario de la plataforma prepago.

Los costos **compartidos** serían aquellas inversiones que: (i) de no implementarse el sistema de llamada por llamada en redes móviles, no existirían, sin embargo, de existir el sistema, la utilización de la inversión se comparte entre las empresas que usan el sistema llamada por llamada en redes móviles y/o la empresa propietaria de la plataforma prepago, (ii) de no implementarse el sistema de llamada por llamada en redes móviles, ésta inversión existe previamente para el operador que es dueño de la plataforma prepago, sin embargo, cuando se implementa el sistema, esta inversión pasa a ser compartida por otros operadores.

Los costos **indirectos** son aquellos costos que: (i) no se asocian de manera exclusiva con la implementación o uso del sistema de llamada por llamada en los propietarios de las redes móviles; (ii) no pertenecen a ninguna de las dos categorías anteriores; (iii) no forman parte de los costos incrementales de largo plazo para el sistema de llamada por llamada en las redes móviles.

Si se desea cumplir con la metodología LRIC en su versión pura, los costos atribuibles sólo deberán ser los directos, mientras que una metodología más flexible (TELRIC o TSLRIC) permitirá la asignación de algunos costos compartidos. En todos los casos, debe poder asegurarse que los costos considerados no se encuentren contemplados en otros cargos de acceso de red.

	<p>Sobre la base de la clasificación anterior, a continuación se presenta el detalle de las partidas de costos que deben incluirse en el cargo de acceso a la plataforma de pago, tanto para el caso de un LRIC puro (que no considera costos compartidos) como para el caso de un TELRIC (que considera costos compartidos). Ver Anexo 1</p> <p>Tomando en cuenta lo anterior, estamos de acuerdo con la definición y el uso del enfoque TELRIC realizado por OSIPTEL para el cálculo del cargo de acceso a la plataforma de pago, en concordancia con la normativa vigente.</p> <p>Así, para este cargo de interconexión en particular, consideramos que el regulador ha señalado adecuadamente que el uso de la metodología TELRIC implica estimar el costo incremental de proveer el acceso a la plataforma de pago, indicando que los componentes del costo incremental son la inversión requerida para implementar la plataforma de pago, los gastos de operación y mantenimiento de la misma, y los costos incurridos en los canales de distribución de las tarjetas de pago y realización de recargas virtuales. Estos componentes se ilustran en la tercera columna del cuadro 2 que se presenta en el informe N° 768-GPRC/2010 (sección VI). En consecuencia, siguiendo la metodología LRIC de acuerdo con la normativa de interconexión y la estimación de los cargos de acceso, consideramos que es pertinente descartar del cálculo de costos de acceso, los costos no incrementales tales como la inversión en implementación de la red del servicio y en infraestructura de soporte de la red, gastos de O&amp;M de la red, costos de implementación de la interconexión y pago de cargos, gastos de retail, gastos en suministros de oficina, energía y otros servicios públicos, otros gastos administrativos y pago de derechos, tasas, canon, entre otros, tal como lo ha realizado OSIPTEL.</p>
<p><b>Otros comentarios</b></p>	<p>Finalmente, consideramos importante destacar 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.</p> <p>En dicho informe, Osipitel 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.</p> <p>Existiendo el reconocimiento de tal situación, que evidentemente genera graves distorsiones y un perjuicio directo a los operadores que actualmente pagamos por el acceso a la plataforma de pago de los operadores móviles, consideramos que es necesario que el organismo regulador evalúe - ya sea en este proceso o a través de disposiciones complementarias, el establecimiento de medidas correctivas que permitan atenuar la afectación que se ha producido en las condiciones de competencia en el mercado, o de ser el caso, identificar y eliminar las distorsiones que afectan el mercado.</p>

ANEXO 1

PARTIDAS DE COSTOS A CONSIDERAR EN CÁLCULO DEL CARGO DE ACCESO A LA PLATAFORMA DE PAGO

	Partidas de costos	Costo incremental (LRIC Puro)	Costo incremental (TELRIC)
	<b>Inversión inicial</b>		
<b>Costos directos</b>	Capacidad adicional requerida específicamente para el nuevo acceso a la plataforma	Sí	Sí
	Capacidad adicional para almacenamiento y procesamiento del tráfico nuevo	Sí	Sí
	<b>OPEX</b>		
<b>Costos directos</b>	Gestión de tráficos	Sí	Sí
<b>Costos compartidos</b>	Soporte del proveedor	No	Sí
	Personal dedicado plataforma	No	Sí
	Housing de la plataforma (inc. energía, A.C., espacio físico)	No	Sí
	Costos tarjetas prepago	No	Sí
	Costos de oficina (suministros)	No	Sí
	Costos de personal vinculado	No	Sí
<b>Costos indirectos</b>	Impuestos MTC / OSIPTEL	No	No
	Provisiones incobrables	No	No
	Marketing	No	No
	Servicio al cliente	No	No
	Outsourcing de servicios	No	No
	Servicios profesionales	No	No
	Viajes	No	No
	Costos de personal no vinculado	No	No
	Consultoría	No	No
	Alquileres	No	No
	Mantenimiento de infraestructura	No	No
	Servicios de terceros intercompañías	No	No
	Costos fijos de red	No	No
	Cables internacionales	No	No
	Facturación y recaudación	No	No
	Cargos de acceso	No	No
	Costos de mesa de tráfico	No	No

Fuente: Americatel