

De: Miguel Orihuela Medrano
Enviado el: martes, 14 de abril de 2015 04:12 p.m.
Para: servicio de informacion y documentacion
CC: Paola Marquez Mantilla
Asunto: Comentarios - Poryecto de Resolución - Nuevos Cargos
Datos adjuntos: c.159-2015 Comentarios Proyecto Cargo Fijo Vfinal.docx

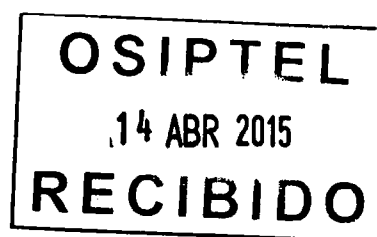
Estimados,

Por medio de la presente les adjuntamos nuestros comentarios al proyecto de resolución que establece los cargos de interconexión tope por terminación de llamadas en la red del servicio de telefonía fija local, transporte conmutado local, transporte por larga distancia internacional y enlaces de interconexión.

Agradecemos de antemano la atención brindada a la presente.

Saludos,

Miguel Orihuela
Jefe de Gestión Regulatoria
Americatel Perú S.A.
Telf.: 710-1320
Fax: 710-1299
morihuela@americatel.com.pe
www.americatel.com.pe



--

Este mensaje ha sido analizado por MailScanner en busca de virus y otros contenidos peligrosos, y se considera que está limpio.
MailScanner agradece a transtec Computers por su apoyo.

c. 159-2015-GLAR

Lima, 14 de abril de 2015

Señores
OSIPTEL
Presente.-

At.: Sr. Gonzalo Ruiz
Presidente de Consejo Directivo

Ref.: Comentarios de Americatel Perú al proyecto de Resolución que establecerá los cargos de interconexión tope por terminación de llamadas en la red del servicio de telefonía fija local, transporte conmutado local, transporte por larga distancia internacional y enlaces de interconexión

Estimados señores:

Por medio de la presente remitimos los comentarios de Americatel Perú S.A. (en adelante Americatel) al proyecto de resolución que establecerá los cargos de interconexión tope por terminación de llamadas en las redes del servicio de telefonía fija local, transporte conmutado local, transporte por larga distancia internacional y enlaces de interconexión, publicado el 14 de febrero del año en curso (en adelante El Proyecto).

Al respecto, saludamos el esfuerzo realizado por Osiptel por actualizar cuatro cargos de interconexión en un solo proceso, y la propuesta de reducción del valor de tales cargos. No obstante, respetuosamente consideramos que algunos de los planteamientos realizados deberían ser reevaluados, a fin de promover un entorno competitivo.

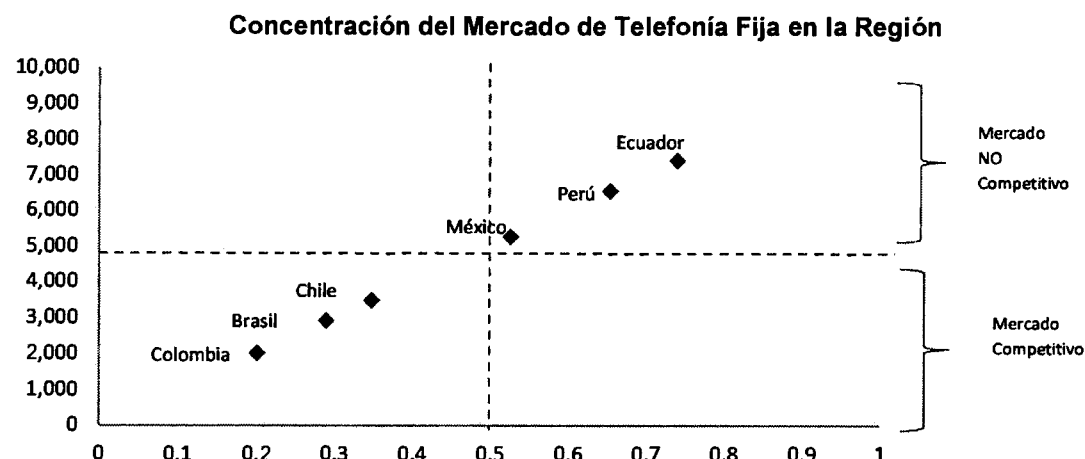
En ese sentido, solicitamos que se evalúe la pertinencia de seguir regulando el mercado de telefonía fija local con cargos simétricos recíprocos y que se revise: i) la propuesta de fijar un cargo no recíproco para Americatel y ii) la aplicación de la gradualidad del cargo por tiempo, en atención a los argumentos que expondremos en el presente documento y su Anexo 1:

1. **Las regulaciones a adoptarse en un mercado altamente concentrado, debe propiciar la promoción de la competencia**

La estructura del mercado de telefonía fija peruano y las recientes fusiones de los más grandes grupos de empresas de telecomunicaciones del país, han originado que en la actualidad, el **mercado fijo peruano sea el uno de los más concentrados en Sudamérica, alcanzando un índice de HH más elevado que México, y cercano a los 6650¹**, lo cual nos ubica en la categoría de mercado no competitivo, según puede apreciarse en los siguientes cuadro:

País	Índice HH
Brasil	2893.97
Chile	3469.17
Ecuador	7394.80
México	5260.19
Colombia	2012.69
Perú	6649.83

¹ De acuerdo a los Lineamientos de Fusiones Horizontales de EEUU ("Horizontal Merger Guidelines") del Departamento de Justicia de los Estados Unidos, un IHH superior a los 2,500 refleja un mercado altamente concentrado.



Fuente: Organismo Regulador de cada país
Elaboración propia

Es importante resaltar que si bien el mercado peruano de telefonía fija cuenta con alrededor de 20 concesionarios del servicio de telefonía fija local,² en la práctica sólo dos (2) operadores presentan una participación relevante en el mercado masivo.

En ese contexto, la política y regulación de la interconexión deberían necesariamente promover mejores condiciones de competencia para reducir la concentración del mercado y permitir la aparición de operadores desafiantes, así como el crecimiento de los operadores pequeños y nuevos entrantes.

Como detallaremos más adelante, en un mercado altamente concentrado como el mercado de telefonía fija peruano, **la aplicación de medidas como la gradualidad**, propuesta en el presente proceso de fijación del cargo de terminación en la red de telefonía fija local, **sólo logrará reforzar la concentración de mercado, en beneficio del operador establecido y en perjuicio de los operadores alternativos y de los usuarios.**

2. El cargo de terminación fijo debe regularse de manera no recíproca

La adopción de cargos no recíprocos es una medida regulatoria comúnmente aplicada a nivel internacional para promover el desarrollo de operadores con menor participación de mercado o entrantes durante períodos de tiempo definidos.

En efecto, a lo largo de la última década, en Europa y recientemente en Latinoamérica³, los reguladores han adoptado cargos no recíprocos, con el objeto de promover el desarrollo de operadores con menor participación de mercado o entrantes. De hecho, el propio OSIPTEL, en el informe que sustenta su propuesta de cargo de terminación en las redes móviles, señala expresamente que, "existe evidencia con relación a que los cargos no recíprocos generan beneficios al mercado en tanto se aplique en beneficio de las entrantes y sólo por un período de tiempo transitorio (...)"⁴

² MTC (2014) Anexo 1-A. Estadísticas Ministerio de Transportes y Comunicaciones. En: <http://www.mtc.gob.pe/portal/comunicacion/concesion/concesiones/regcons.htm>

³ Brasil, Colombia y México.

⁴ OSIPTEL(2015) Informe 028-GPRC/2015 OSIPTEL, p. 19.

En ese orden de ideas, Americatel propuso que se fije un cargo no recíproco, en función a sus propios costos, dado que su estructura y costos son significativamente distintos a los de Telefónica, y en la práctica, un cargo simétrico implica un desincentivo para competir en el mercado de telefonía fija.

Ahora bien, conviene resaltar que en el último año, se han adoptado y propuesto una serie de medidas regulatorias, como son la regulación del cargo de adecuación de red (2014), la implementación de la portabilidad numérica (2014) y la propuesta de reducción de las tarifas de arrendamientos de circuitos (2015), que convierten a este proceso de fijación de cargos de terminación de telefonía fija, en una gran oportunidad para generar un cambio en la estructura del mercado de telefonía fija, dado que de aplicarse un cargo no recíproco, sumado a las diversas medidas que se vienen aprobando, se propiciaría un escenario más favorable para definir la expansión de la cobertura del servicio; y por ende, se tendería a lograr mayores niveles de competencia en los diversos segmentos del mercado fijo.

Así, en nuestra opinión, la fijación de un cargo no recíproco no debería esperar a la próxima fijación de cargos en la red fija, a realizarse en el año 2018, tomando en cuenta que las medidas que complementarían la aplicación de un cargo fijo no recíproco, se encontrarán vigentes durante este año, y que el cargo vigente se encuentra desfasado⁵.

En ese orden de ideas, nos parece oportuno que Osiptel se pronuncie sobre la conveniencia o no de aplicar un cargo no recíproco, a propósito de nuestro planteamiento, fundamentando debidamente su posición, lo cual nos permitiría esbozar una defensa adecuada de nuestra propuesta.

Para tal efecto, en el documento que se alcanza como Anexo 1, ampliamos y actualizamos los argumentos expuestos en nuestra propuesta para la fijación de un cargo no recíproco.

3. La reducción gradual del cargo fijo por tiempo no beneficia a los operadores distintos al operador incumbente

Un aspecto relevante a resaltar como parte de este proceso, es que ***Osiptel ha recomendado "en función a las características particulares del mercado de telefonía fija"***, la aplicación de una ***reducción gradual del cargo***.

Como hemos podido apreciar en el numeral 1, ***el mercado de telefonía fija peruano se caracteriza por ser el más concentrado de la región, junto con Ecuador***, con un operador establecido que detenta aproximadamente el 80% del mercado, con un segundo operador que alcanza alrededor de 18% del mercado y con numerosos operadores pequeños, que no suman el 2% del mercado.

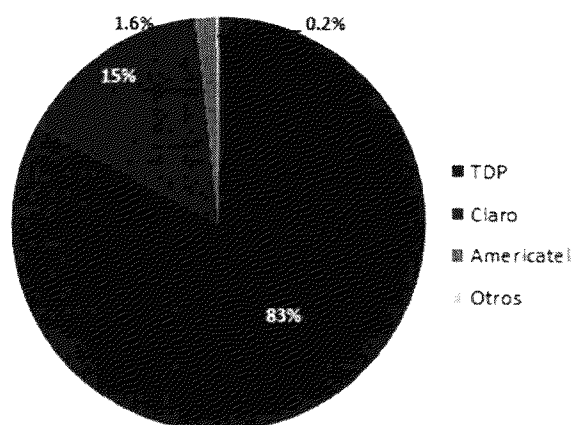
Entre las razones que se esbozan para sustentar la propuesta de gradualidad del cargo fijo, destacan el estancamiento de la telefonía fija en los últimos años y el potencial problema de sostenibilidad financiera que una reducción inmediata podría ocasionar a los operadores fijos, considerando la reducción de sus ingresos por los bajos niveles de tráfico de llamadas originadas en la red fija. Asimismo, en opinión de la Gerencia de Políticas Regulatorias y Competencia, la propuesta permitirá que el operador: i) atenúe la caída en el desempeño del servicio de telefonía fija, ii) brinde el servicio mayorista a niveles consistentes con los provistos en otros mercados; y iii) canalice esfuerzos para promover el acceso a internet de banda ancha.

Al respecto, respetuosamente nos permitimos discrepar de la posición del regulador, dado que en nuestra opinión, ***la aplicación de la reducción gradual de un cargo recíproco, no beneficia a***

⁵ El nuevo cargo debió aplicarse en Septiembre del 2013.

los operadores alternativos distintos al operador establecido. Por el contrario, los demás operadores sí tendríamos una afectación directa en caso no se aplique una reducción inmediata del cargo de terminación fija (por tiempo y capacidad), dado que asumimos una posición netamente pagadora, siendo los cargos de interconexión, uno de los principales costos variables de las empresas operadoras y el principal costo de nuestro servicio de telefonía fija. Lo anterior se confirma en el siguiente cuadro:

Tráfico Total por Terminación de Llamadas Fijas
brindado por los Operadores (2012)



Fuente: Empresas Operadoras

Elaboración: Gerencia de Políticas Regulatorias y Competencia - OSIPTEL⁶

En efecto, **Telefónica del Perú brinda la mayor terminación de llamadas**, lo cual es consistente con la cantidad de líneas fijas que detenta, en contraposición con el número de líneas que detentan los operadores alternativos. **Es decir, tiene una posición netamente cobradora**, en contraposición con lo que sucede con los demás operadores alternativos.

Por otro lado, es importante advertir que **los operadores alternativos hemos asumido un sobre costo en nuestros pagos por terminación de llamadas en la red fija, durante el periodo 2009-2012**, en la medida que en setiembre de 2009, al dejarse en suspenso la aplicación del cargo por capacidad⁷, no se aplicó el cargo tope de US \$ 0,00618 por minuto tasado al segundo, conforme a la recomendación emitida por la Gerencia de Políticas Regulatorias.

⁶ OSIPTEL (2012), Gráfico corresponde al Informe N° 596-GPRC/2012, se han agrupado las particiones de las empresas del Grupo Telefónica y América Móvil.

⁷ Con ocasión de la suspensión de la aplicación del cargo por capacidad en septiembre de 2009, la Gerencia de Políticas Regulatorias recomendó a través del Informe N° 358-GPR/OSIPTEL, establecer un cargo tope de US \$ 0,00618 por minuto tasado al segundo, debido a que el cargo de US \$ 0,00824 establecido por Resolución N° 032-2009-CD/OSIPTEL, incluía un ajuste hacia arriba que respondía exclusivamente a la aplicación simultánea de las dos modalidades de cargos (cargo por minuto y cargo por capacidad). De hecho, de acuerdo con lo expresado por el propio equipo técnico de Osipitel en la página 124 del referido informe: "resultaba evidente entonces que, de no aplicarse la modalidad de cargo por capacidad combinada con la modalidad de cargo por minuto, la incorporación del referido ajuste no tendría justificación técnica ni legal". No obstante ello, finalmente el Consejo Directivo decidió no acoger la recomendación de la Gerencia de Políticas Regulatorias y por tanto, el cargo de US \$ 0,00824 se aplicó hasta julio de 2012, fecha en que se implementó el cargo por capacidad.

En atención a lo expuesto, consideramos que ***la aprobación de una reducción gradual del cargo recíproco de terminación de llamadas basado en los costos de Telefónica del Perú, perjudica a los operadores alternativos***, como es el caso de Americatel Perú, toda vez que:

- i) no se basa en nuestros costos reales,
- ii) no retribuye los costos en los que incurrimos al prestar el servicio de terminación de llamadas en la red fija,
- iii) mantiene el sobrecosto que pagamos actualmente por la terminación de llamadas en la red fija más grande del país, y,
- iv) refuerza la posición en el mercado del operador establecido.

Por último, consideramos que una medida de esta naturaleza afectará la competencia en el mercado minorista.

4. Las observaciones metodológicas referidas a la información proporcionada para el cálculo de nuestro Cargo de Terminación en la Red del Servicio de Telefonía Fija Local, no impiden la fijación de un cargo no recíproco

La Gerencia de Políticas Regulatorias y Competencia ha señalado que nuestra propuesta no permite obtener resultados consistentes, debido a la falta de información sobre las demás instalaciones esenciales que provee Americatel, lo cual afecta el modelo integral.

Al respecto, debemos señalar que el ordenamiento legal vigente no impide que un operador solicite que se fije el cargo de sólo una instalación esencial. Asimismo, no existe normativa legal que obligue a los operadores a presentar la totalidad de información sobre los servicios de interés, adicionales y auxiliares que son utilizados en el Modelo Integral de Costos, y que se detallan en la Tabla N-X-01 del Informe N 040-GPRC/2015⁸, como los aplicados a la Red de Telefónica del Perú. A continuación detallamos los servicios citados:

- Voz de Terminación en la Red Fija (s.interés)
- Voz del Transporte Conmutado Local (s.interés)
- Voz del Transporte Conmutado LDN (s.interés)
- Datos del Transporte de Datos (s.adicional)
- Datos de Internet (s.adicional)
- Datos de Alquiler de Circuitos LD (s.interés)
- Datos de Alquiler de Circuito Local (s.adicional)
- Datos de Enlaces de Interconexión (s. interés)
- Datos IP (s.auxiliar)
- Datos SDH (s.auxiliar)
- Datos Ethernet (s.auxiliar)

Conviene precisar que Americatel ha presentado información sobre el servicio de telefonía fija, transmisión de datos y arrendamiento de circuitos locales, servicios que provee con infraestructura propia, siendo importante advertir que la red de transporte LDN que utiliza Americatel para prestar sus servicios es arrendada a Telefónica del Perú. Asimismo, ha presentado información complementaria, entre otros la demanda de tráfico LD desagregada según lo solicitado. En consecuencia, Americatel ha presentado la información de los servicios que efectivamente provee con su infraestructura de red y de otros servicios como LD, por lo cual en nuestra opinión, Osiptel podría proceder a fijar un cargo no recíproco para Americatel.

⁸ Pags. 178-179.

Ampliaremos nuestros comentarios a las demás observaciones metodológicas y las relativas a falta de información y conceptos no aplicables al cálculo del costo, en el Anexo 1 del presente documento.

Finalmente, cabe precisar que en el Anexo 1 también encontrarán nuestros comentarios específicos a cada uno de los artículos del Proyecto, de acuerdo al formato establecido.

Quedamos a su disposición para cualquier consulta o aclaración que merezca la presente.

Sin otro particular, quedamos de ustedes.

Muy atentamente,

PAOLA MARQUEZ
Gerente Legal y de Asuntos Regulatorios

Anexo 1

COMENTARIOS AL PROYECTO DE RESOLUCIÓN QUE ESTABLECERÁ LOS CARGOS DE INTERCONEXIÓN TOPE POR TERMINACIÓN DE LLAMADAS EN LA RED FIJA, TRANSPORTE CONMUTADO LOCAL, TRANSPORTE CONMUTADO LD Y ENLACES DE INTERCONEXIÓN

Artículo	Comentarios
<u>1° Cargo Tope por Terminación de Llamadas en la Red del Servicio de Telefonía Fija Local - modalidad por tiempo de ocupación</u>	<u>Respecto al valor del cargo</u> Estamos de acuerdo con el valor del cargo propuesto, en tanto se aplique a Telefónica del Perú, ya que el modelo de costos mediante el cual se ha determinado el cargo, está basado en la red y costos de Telefónica del Perú. No obstante, consideramos que este cargo no debe aplicarse a Americatel, dado que corresponde que se nos regule en función a nuestros propios costos, conforme lo dispone la normativa de interconexión vigente. <u>Respecto de la Fijación de un Cargo No Recíproco para Americatel</u> OSIPTEL no ha fijado una posición o expuesto argumentos de fondo para descartar nuestra propuesta de fijación de un cargo no recíproco. En tal sentido, solicitamos un pronunciamiento expreso sobre el particular. A continuación se sustentan las razones por las cuales OSIPTEL debería aplicar un cargo no recíproco a favor de Americatel. A. Diferencias en costos entre la empresa establecida y Americatel Las redes de telecomunicaciones se caracterizan por tener altos costos fijos y sirven de soporte a múltiples servicios. Al tener altos costos fijos, un aumento de la producción reduce los costos fijos medios lo cual conlleva a que existan economías de escala. Las economías de escala se caracterizan porque, al aumentar la producción, el costo unitario decrece. Una red más pequeña, como la de Americatel, tiene una base de usuarios y llamadas sustancialmente menor a la de Telefónica del Perú, por lo que cuenta con menores economías de escala. En consecuencia, <u>la red significativamente más grande, Telefónica del Perú, va a tener un costo unitario mucho menor que el de Americatel. Este costo unitario menor debería verse reflejado en un menor cargo de terminación para llamadas que terminen en la red de Telefónica del Perú.</u> Este argumento ha sido utilizado por diversos reguladores para fijar cargos no recíprocos que favorecen a las redes más pequeñas como se ve en la siguiente sección. Por otro lado, existen economías de alcance, es decir, es más barato producir dos productos simultáneamente que por separado. Este concepto también está ligado al de los costos fijos ya que, al producir varios servicios de manera conjunta, se comparten costos fijos comunes. <u>La prestación de distintos servicios a través de una infraestructura única reduce los costos unitarios por lo que las redes de mayor tamaño tendrán una ventaja en costos en relación a las de menor tamaño.</u>

Finalmente, existen externalidades de red, lo que implica que el usuario de una red se beneficia de poder comunicarse con más personas a medida que la red crece. En consecuencia, las redes más grandes tenderán a tener un “Efecto Club”, mediante el cual, los usuarios tienden a unirse a estas redes. Este efecto tiende a hacer crecer a la red más grande lo cual contribuye a que desarrolle mayores economías de escala y, en consecuencia, costos unitarios menores.

B. Sustento de un cargo no recíproco a favor de las empresas que no son incumbentes en la literatura económica

La literatura económica también apoya la fijación de cargos de interconexión mayores para las redes de menor tamaño como una manera de promover la entrada y la competencia en los mercados de telecomunicaciones.

Bijl y Peitz (2002)⁹ distinguen los efectos de la regulación de cargos de interconexión en mercados maduros y aquéllos que no lo son, es decir son “infantes”. En estos mercados la penetración del servicio es baja, como es el caso de la telefonía fija en el Perú. En el caso de los mercados infantes, Bijl y Peitz proponen una regulación de cargos no recíprocos, mediante el cual el cargo de interconexión del ex-monopolio o incumbente se regula a costos (costo marginal) mientras que se le permite al entrante cobrar un cargo de interconexión más alto, basado en costos más un margen (mark-up).

Como lo mencionan los citados autores, este tipo de regulación diferenciada formaba parte de la normativa de interconexión de la Comisión Europea, mediante la cual se distinguía entre los operadores con significativo poder de mercado y aquellos sin significativo poder de mercado. En el caso de los operadores de telefonía fija con significativo poder de mercado, estos debían cobrar cargos de interconexión basados en costos, no existiendo esta obligación para los operadores sin significativo poder de mercado.

El cobro de cargos no recíprocos favoreciendo al entrante, trae como resultado que ambos operadores aumenten su intensidad competitiva para aumentar su participación de mercado, por lo que, ambos reducen sus precios minoristas y, como resultado, se beneficia a los consumidores aumentando el excedente del consumidor. En su modelo, De Bijl y Peitz muestran que el excedente del consumidor se maximiza en el tiempo si es que el cargo de interconexión para el entrante es alto inicialmente y tiende hacia costos a medida que el entrante gana participación de mercado.

En consecuencia, de acuerdo a De Bijl y Peitz, en un mercado que no es maduro y en el que se regula un cargo de interconexión no recíproco mayor para el entrante, este tipo de regulación aumenta el excedente del consumidor y los beneficios del entrante, y, además, promueve la entrada de operadores que compiten en infraestructuras con el incumbente.

⁹ De Bijl, Paul y Martin Peitz (2002). Regulation and Entry into Telecommunications Markets. Cambridge University Press.

	Peitz (2005)¹⁰ señala que los ex-monopolios o incumbentes gozan de una serie de ventajas con respecto a las empresas entrantes, tales como la cobertura, una base ya instalada de usuarios que es poco propensa al cambio debido a los costos de cambio, reputación, etc. Estas diferencias se reflejan en condiciones de mercado desiguales y, en consecuencia, justifican una regulación diferenciada para el incumbente en relación al resto de empresas. Peitz plantea la pregunta respecto a cuál sería el diseño regulatorio que permita estimular la competencia en el corto y largo plazo. Para estimular la entrada en el largo plazo es necesaria una política regulatoria que aumente las ganancias esperadas del entrante, de manera tal que éste tenga incentivos para entrar al mercado y realizar las inversiones necesarias para desarrollar su infraestructura. <u>La promoción de la competencia en el corto plazo, implica que, dada una situación de entrada, la regulación logra que los consumidores se beneficien a través de menores precios.</u> En consecuencia, <u>los indicadores relevantes para una política regulatoria exitosa son el excedente del consumidor y las ganancias de los entrantes.</u> En este contexto, Peitz muestra que una <u>regulación de cargos de acceso diferenciada, en la que el incumbente cobra un cargo de interconexión basado en costos y el entrante cobra un cargo mayor al incumbente basado en un mark-up, es más exitosa que una regulación basada en cargos recíprocos para el incumbente y el entrante.</u> Permitir el cobro de un mark-up a la empresa entrante beneficia al entrante y a los consumidores ya que tiene dos efectos positivos en la competencia: aumenta las probabilidades de que ingresen empresas al mercado y, dada la entrada, la competencia entre el entrante y el incumbente es más intensa. En consecuencia, <u>esta manera de regular los precios mayoristas es efectiva en proteger a los consumidores y, al mismo tiempo, en promover la entrada.</u> Este resultado es robusto con respecto a diferentes estrategias de precios que puedan seguir los operadores, sean tarifas en dos partes o tarifas lineales. Por otro lado, Benzoni, Basque, Dacquai & Lagier, (2007)¹¹ utilizan la teoría de la ventaja del primer jugador ("first mover advantage) para explicar por qué la primera empresa que entra a un mercado acumula tantas ventajas que, luego, les es muy difícil competir, en igualdad de condiciones, a las siguientes empresas que entran a este mercado. Las ventajas de ser el primero le permiten al incumbente captar una significativa proporción del mercado al comienzo por lo que, en el momento que entran otros competidores, el incumbente ya tendrá ventajas establecidas en el conocimiento de su marca, así como ventajas en costos su infraestructura y sistemas de distribución. Presentan un modelo teórico en el que se analiza el impacto de una entrada tardía al mercado y cómo afecta la performance de las empresas en un mercado que está caracterizado por altos costos fijos y externalidades. Los autores, formalizan la ventaja del primer jugador mediante un modelo de Stackelberg en el que dos empresas (líder y seguidor) compiten de manera
--	--

¹⁰ Peitz, Martin (2005). "Asymmetric access price regulation in telecommunications markets". *European Economic Review* 49 (2005) 341 – 358.

¹¹ Benzoni, L, D. Basque, G. Dacquay y J. Lagier (2007). The "curse" of later entrants. TERA Consultants. Paris.

	secuencial. El líder se mueve primero y escoge su nivel de producción. El seguidor observa el nivel de producción del líder y escoge su nivel de producción. En consecuencia, el líder cuenta con una mayor participación de mercado y mayores ganancias que el seguidor. La conclusión del análisis, es que cuanto más tarde se entra al mercado, mayores son los niveles de inversión iniciales requeridos, lo cual va a afectar negativamente la performance financiera de los entrantes. En el caso del incumbente, éste obtuvo ganancias mientras era un monopolio y tuvo la oportunidad de espaciar sus inversiones durante el período de exclusividad. En cambio, en el caso de los entrantes, estos no pueden espaciar sus inversiones ya que requieren ofrecer la misma calidad de servicio que el incumbente desde el inicio. Debido a las restricciones financieras, la segunda empresa que entra al mercado no puede competir en igualdad de condiciones con el incumbente, es decir, no puede replicar sus gastos en publicidad, distribución y ofertas especiales, por lo que, el incumbente obtiene más usuarios que el entrante. A medida que pasa el tiempo, esta brecha en participaciones de mercado y ganancias entre los dos competidores se va ampliando ya que compiten en un mercado con costos fijos altos, siendo el incumbente cada vez más rentable mientras que el competidor entrante tiene dificultades para recuperar su inversión inicial. La implicancia de estos resultados es que <u>se justifica la implementación de regulaciones asimétricas que permitan a los operadores entrantes espaciar sus inversiones en sus redes y aplicar sus estrategias comerciales.</u> López y Rey (2012)¹² analizan la competencia entre dos redes asimétricas, un incumbente y un entrante. Las empresas pueden competir en tarifas no lineales y pueden cobrar precios distintos por llamadas dentro de su red y fuera de su red. Si el incumbente se beneficia de la inercia de los consumidores, entonces tiene incentivos para cobrar un cargo por encima de costos con la finalidad de explotar su poder monopólico, aun cuando los cargos de interconexión sean recíprocos y no existan costos de cambio de la red del incumbente al entrante. De esta manera, la inercia de los consumidores actúa como si fuera un costo "virtual" de cambio, lo cual unido a cargos de terminación altos, actúan como si existieran costos de cambio reales. Finalmente Baranes & Vuong, (2011)¹³ realizan un análisis empírico respecto a los efectos de la regulación diferenciada de cargos de interconexión móviles en la Unión Europea con la finalidad de evaluar sus efectos en la competencia. Los autores encuentran que esta regulación tiene un efecto positivo en la penetración de los entrantes así como en la competitividad del mercado móvil Europeo. Concretamente evalúan la regulación no recíproca de los cargos de terminación móviles, la cual está asociada a que un primer entrante en el mercado móvil generalmente goza de las ventajas de ser el primer jugador por lo que obtiene una participación de mercado más alta que un entrante posterior. En consecuencia, los operadores móviles más pequeños pueden cobrar cargos
--	--

¹² López, Ángel y Patrick Rey (2012). Foreclosing Competition through Access Charges and Price Discrimination.

¹³ Edmond Baranes, Edmond y Cuong Hung Vuong (2011). Ex-Ante Asymmetric Regulation and Retail Market Competition: Evidence from Europe's Mobile Industry. *Technology and Investment*, 2011, 2, 301-310.

	de terminación más altos, para compensar las ventajas inherentes a ser el primero en el mercado. Como lo mencionan los autores, <u>la regulación Europea no recíproca está dirigida a igualar las oportunidades de competencia en el mercado con la finalidad de crear un entorno sostenible de competencia en el largo plazo entre competidores con infraestructura. Aunque el estudio empírico está basado en el mercado móvil, la justificación para contar con cargos no recíprocos es la misma en la telefonía móvil y en la fija cuando hablamos de competidores con infraestructura.</u> El estudio analiza trece países con marcos económicos y regulatorios similares (Alemania, Austria, Bélgica, España, Finlandia, Francia, Grecia, Holanda, Irlanda, Italia, Portugal, Reino Unido y Suecia) y encuentra que, la regulación no recíproca de cargos de terminación móviles aumentó significativamente la penetración móvil durante el período 2002-2007 y que la concentración en el mercado (medida por el índice de Herfindhal-Hirschman) disminuyó en la mayoría de países. Adicionalmente, muestra que la implementación de cargos no recíprocos promueve políticas de precios más agresivas de los operadores de distintos tamaños – los entrantes para ganar participación de mercado y los incumbentes para evitar perder participación de mercado - lo cual tiene como efecto una disminución del precio promedio del servicio. Los autores concluyen que la regulación no recíproca de los cargos de terminación puede promover la competencia estática y dinámica. La competencia dinámica está asociada a la mayor participación que logran los entrantes lo cual coincide con los objetivos de este tipo de regulación es decir, crear una competencia sostenible a largo plazo entre operadores con infraestructura. <u>En resumen, de la revisión de la literatura económica se puede apreciar que, en mercados que no son maduros, es decir, en los cuales la penetración es relativamente baja, una política de cargos no recíprocos que favorezca a las empresas entrantes u operadores más pequeños, va a promover una competencia sostenible en el largo plazo basada en infraestructuras, lo cual promueve la eficiencia económica y beneficia a los consumidores.</u> C. Cargos no recíprocos en la experiencia internacional La experiencia internacional muestra que varios países han adoptado una regulación asimétrica de los cargos de terminación en coincidencia con lo que señala la literatura económica que se muestra en el acápite anterior. Esta regulación es usualmente de carácter temporal, en tanto el mercado sea "infante" o no maduro. Cuando el mercado llega a su madurez con altas tasas de penetración y competencia efectiva entre los operadores, entonces se procede a regular de manera simétrica a todos los operadores con un cargo de terminación basado en un modelo de empresa eficiente, lo que permite que el cargo sea recíproco. El Grupo de Reguladores Europeos (ERG)¹⁴, en una encuesta que realizó entre las agencias reguladoras nacionales en el 2007, halló que 18 países de un total
--	--

¹⁴ ERG (07) 83 final 080312. ERG's Common Position on symmetry of fixed call termination rates and symmetry of mobile call termination rates.

de 26 habían adoptado cargos de terminación diferenciados en las redes fijas, es decir, el 69,2% del total que respondió a la encuesta. Estos países permitían a los operadores alternativos contar con un cargo por terminación de llamadas en su red fija más alto que el cargo de terminación de llamadas en la red fija del incumbente.

En el documento se muestran los mecanismos que utilizaban las agencias reguladoras nacionales para fijar cargos de terminación más altos para los operadores alternativos:

1. El cargo de terminación fijo del incumbente más un margen de x%, que variaba entre 10% y 30%. Ejemplos: Alemania, Bélgica, España y Portugal.
2. Precios razonables. Ejemplo: Estonia.
3. Los cargos de terminación de los operadores alternativos en el período "t" son iguales al cargo de terminación del incumbente en el período "t-x". Este mecanismo implica que a medida que decrecen los cargos del incumbente, los cargos de los operadores alternativos también decrecen pero nunca son iguales al del incumbente. Ejemplos: Chipre, Francia, Grecia y Holanda.
4. Simetría: en algunos países los cargos se vuelven recíprocos después de una senda de descenso gradual. Este mecanismo implica que los cargos de interconexión de los operadores alternativos en el período "t" son más altos que los del incumbente y están sujetos a una tasa de decrecimiento predeterminada o a un margen predeterminado, de tal manera que sean iguales a los cargos de terminación del operador incumbente fijo en el año "t+x". Ejemplo: Italia.

El documento también presenta las principales razones que dieron las agencias reguladoras nacionales para justificar un cargo de terminación más alto en las redes fijas de los operadores alternativos al incumbente:

- Las operadoras alternativas cuentan con menores economías de escala en relación al incumbente.
- Los cargos de terminación no recíprocos permiten aumentar los beneficios y las participaciones de mercado de los entrantes, lo que proporciona incentivos adicionales a los operadores alternativos para invertir en nuevas redes.
- La no reciprocidad está justificada debido a que los operadores cuentan con diferentes niveles de cobertura, estructura y topología de red, usualmente con un menor número de puntos de interconexión.
- Se puede justificar la no reciprocidad debido a que los operadores alternativos cuentan con un poder de compra menor al de los incumbentes, y, en consecuencia, pagan mayores precios por el equipamiento que adquieren.

ERG (2007) señala que, los cargos de terminación no recíprocos en favor de los operadores alternativos han sido utilizados por algunas Agencias Reguladoras como una manera de fomentar la entrada y, de esta manera, fomentar la competencia en la telefonía fija lo cual conlleva a beneficios en el largo plazo. En particular, cuando la participación de mercado del incumbente

en términos de líneas es muy alta por lo que el porcentaje de tráfico que termina en los operadores alternativos es relativamente limitada.

En este documento, el Grupo de Reguladores Europeos recomienda a las Agencias Reguladoras Nacionales una convergencia a cargos recíprocos en un período de tiempo razonable (por ejemplo, cuatro a cinco años) tomando en cuenta las particulares circunstancias locales: los niveles de competencia actuales y proyectados en el mercado minorista de telefonía fija (en términos del número actual de operadores alternativos y sus respectivas participaciones de mercado), la fecha de apertura del mercado, la fecha en que la Agencia Reguladora estableció los cargos de terminación no recíprocos y su impacto en el mercado de voz fija, las tecnologías y topologías de las redes, la cobertura de las redes y los servicios ofrecidos.¹⁵

La recomendación de la ERG de cargos recíprocos va unida a que el cálculo de este cargo se realice mediante un modelo de costos basado en una empresa eficiente hipotética, es decir, este cargo no está basado los costos reales en los que han incurrido los incumbentes o los operadores alternativos. De esta manera, se puede fijar un cargo recíproco.

Posteriormente, el 2009, la Comisión Europea¹⁶ recomendó que los cargos de terminación fijos y móviles estén basados en los costos incurridos por un operador eficiente, lo que implica que los cargos deben ser recíprocos. Asimismo, la metodología para estimar estos cargos se debía basar en modelos Bottom-Up de Costos Incrementales de Largo Plazo Puros y estableció un período transitorio que culminaría en diciembre de 2012 para la reducción de estos cargos de interconexión. El objetivo principal de esta recomendación era que los cargos de terminación fijos y móviles se redujeran rápidamente a niveles de costos eficientes por lo que, varias de las agencias reguladoras europeas se encuentran en procesos de implementación de las recomendaciones y consecuente reducción de sus cargos de terminación.

Por otro lado, un estudio reciente de la Organización para la Cooperación y Desarrollo Económicos – OECD (2012)¹⁷, organización a la que el Perú aspira a pertenecer, sobre las políticas y regulación de las telecomunicaciones en México, encuentra que los niveles de penetración de los servicios de telecomunicaciones fijos y móviles de México se encuentran entre los más bajos de los países pertenecientes a la OECD. Adicionalmente, la penetración de banda ancha de México es la tercera más baja de la OECD. El estudio atribuye el bajo nivel de desarrollo de infraestructura de telecomunicaciones en México, en gran medida, a la falta de una competencia efectiva y, en consecuencia, al alto nivel de concentración de mercado. Esta falta de competencia efectiva tiene como efecto un menor consumo de los servicios de telecomunicaciones debido a los altos precios de los diversos servicios de

¹⁵ ERG (07) 83 final 080312. ERG's Common Position on symmetry of fixed call termination rates and symmetry of mobile call termination rates. Pág. 44.

¹⁶ Comisión Europea (2009). Commission recommendation of 7.5.2009 on the Regulatory Treatment of Fixed and Mobile Termination Rates in the EU.

¹⁷ OECD (2012). *OECD Review of Telecommunication Policy and Regulation in Mexico*. OECD Publishing.

	telecomunicaciones¹⁸. <u>En el estudio se menciona que, a pesar de que la apertura del mercado a la competencia se dio en 1995, el mercado de las telecomunicaciones mexicano actualmente tiene las características de un mercado en las etapas iniciales de liberalización, en términos de concentración de mercado, el comportamiento observado y los resultados¹⁹. En el caso de la telefonía fija, por ejemplo, el operador incumbente, Telmex, cuenta con una participación del 80% del mercado de telefonía fija medida en términos de líneas de abonados; mientras que el operador incumbente móvil, Telcel, cuenta con una participación del 70% de los suscriptores móviles. En consecuencia, con el objetivo de fomentar la competencia y promover el desarrollo de infraestructura, la OECD recomienda una regulación ex ante de las condiciones de interconexión y/o una regulación asimétrica de los operadores incumbente dominantes como se muestra a continuación:</u> "Se han dado muchos pasos claves para establecer un marco regulador que favorezca la competencia en el sector mexicano de las telecomunicaciones; sin embargo, es urgente que haya un mayor desarrollo en áreas como la regulación ex ante, incluido el acceso, la regulación asimétrica o ambos, para explotar las oportunidades de crecimiento de la banda ancha, en consonancia con las mejores prácticas de la OCDE. La regulación asimétrica es necesaria para restringir el poder de mercado de los incumbentes. Sin embargo, pese a haberse identificado los incumbentes dominantes, no se ha aplicado la regulación adecuada. La regulación ex ante en los países de la OCDE, asimétrica o no, se aplica para superar cuellos de botella persistentes, en los que la infraestructura de red se duplicaría de manera económicamente inviable; o en relación con la compartición de infraestructura, donde los entrantes deben contratar servicios de los operadores ya establecidos. En México hay un gran número de áreas donde los nuevos entrantes no tienen infraestructura y la interconexión es costosa."²⁰ Por otro lado, en junio de 2013, el Estado Mexicano emite un decreto mediante el cual se reforman y adicionan una serie de disposiciones en materia de telecomunicaciones a su Constitución Política. Entre estas disposiciones se establece que el organismo regulador, el Instituto Federal de las Telecomunicaciones (IFT) debía determinar la existencia de Agentes económicos Preponderantes en los servicios de telecomunicaciones y radiodifusión. En Marzo de 2014, el IFT emitió una resolución mediante la cual determina al grupo económico del que formaban parte, Telmex y América Móvil como Agente Económico Preponderante en el sector de las telecomunicaciones e impone las medidas necesarias para evitar que se afecte la competencia y libre concurrencia. En el caso de Telmex, como agente económico preponderante en los servicios de telecomunicaciones fijos, estas medidas incluían la regulación asimétrica en tarifas e infraestructura de red, entre
--	---

¹⁸ OECD (2012). OECD Review of Telecommunication Policy and Regulation in Mexico. OECD Publishing. Pág. 17.

¹⁹ OECD (2012). OECD Review of Telecommunication Policy and Regulation in Mexico. OECD Publishing. Pág. 54.

²⁰ OCDE (2012). *Estudio de la OCDE sobre políticas y regulación de telecomunicaciones en México. Resumen Ejecutivo*. OECD Publishing. Pág. 15.

	otras²¹. Posteriormente, se aprueba el “Acuerdo mediante el cual el Pleno del Instituto Federal de Telecomunicaciones determina las tarifas asimétricas por los servicios de interconexión que cobrará el agente económico preponderante”²², mediante el cual se determina una política de cargos de interconexión diferenciados o no recíprocos para la empresa incumbente en el servicio de telefonía fija, Telmex. <u>Entre los argumentos que desarrolla el regulador mexicano para sustentar la fijación de cargos no recíprocos que favorezcan a los operadores que no son incumbentes se encuentran</u>²³: • En una situación en la que una empresa tiene ventajas por su tamaño de red, esta empresa puede aprovechar dicha situación para obstaculizar la entrada de nuevos competidores o para debilitar a los competidores actuales. • En el largo plazo, las empresas entrantes o con baja cuota de mercado tienen dificultades para competir ya que, aun cuando existan un patrón de equilibrio de llamadas, la probabilidad de que la llamada sea originada y terminada en la misma red es mayor cuanto mayor es la participación de mercado de esa empresa. • En una industria en la que existen fuertes economías de escala y alcance, como las telecomunicaciones, la existencia de un concesionario con una elevada participación de mercado le otorga importantes ventajas en costos. • El establecimiento de una regulación asimétrica de las tarifas de interconexión aminora las desventajas derivadas por el tamaño de la red y permite a las empresas de menor tamaño contar con planes tarifarios que las posicionen de una manera competitiva en la provisión de servicios. Como se puede observar de las resoluciones del regulador mexicano, éste considera que <u>una regulación asimétrica que incluye la fijación de cargos de interconexión no recíprocos, menores para la empresa incumbente o dominante, forma parte indispensable de una política de promoción de la competencia efectiva en los servicios de telefonía fija, así como en otros servicios de telecomunicaciones</u>. Adicionalmente, las empresas con mayor participación de mercado, cuentan con menores costos debido a que se pueden beneficiar de las economías de escala y alcance derivadas de su tamaño, por lo que para establecer condiciones equitativas en la prestación de los servicios finales y en los servicios de interconexión, se requiere que los modelos de
--	--

²¹Instituto Federal de las Telecomunicaciones (2014). *Resolución mediante la cual el Pleno del Instituto federal de Telecomunicaciones determina al grupo de interés económico del que forman parte AMÉRICA MÓVIL, S.A. B. DE C. V., TELÉFONOS DE MÉXICO, S.A. B. DE C. V. TELÉFONOS DEL NOROESTE, S.A. DE C. V. y RADIOMÓVIL DIPSA, S.A. B. DE C. V, GRUPO CARSO, S.A. B. DE C. V. y GRUPO FINANCIERO JNBURSA, S.A. B. DE C. V., como Agente Económico Preponderante en el sector de las telecomunicaciones y le impone medidas necesarias para evitar que se afecte la competencia y la libre concurrencia. Anexo 2.* Aprobada mediante Acuerdo P/IFT/EXT/060314/76. Estados Unidos Mexicanos.

²² Instituto Federal de las Telecomunicaciones (2014). *Acuerdo mediante el cual el Pleno del Instituto Federal de Telecomunicaciones determina las tarifas asimétricas por los servicios de interconexión que cobrará el agente económico preponderante.* Aprobado mediante Acuerdo P/IFT/260314/17. Estados Unidos Mexicanos.

²³ Instituto Federal de las Telecomunicaciones (2014). *Acuerdo mediante el cual el Pleno del Instituto Federal de Telecomunicaciones determina las tarifas asimétricas por los servicios de interconexión que cobrará el agente económico preponderante.* Aprobado mediante Acuerdo P/IFT/260314/17. Estados Unidos Mexicanos. Páginas 12 – 13.

costos tomen en cuenta esta variable relevante²⁴.

D. Cargos no recíprocos en la telefonía móvil peruana

En el Perú, OSIPTEL ha fijado cargos no recíprocos por la terminación de las llamadas en las redes móviles en sus últimas tres revisiones de cargos topes. En la Resolución No. 070-2005-CD/OSIPTEL se fijaron cargos topes para Telefónica Móviles S.A., América Móvil S.A.C. y Nextel del Perú S.A. siendo el menor cargo el correspondiente a Telefónica Móviles S.A., es decir, la empresa con mayor participación de mercado. Adicionalmente, se estableció una senda gradual de reducción de cargos y la regla respecto a que cualquier empresa que entrara posteriormente al mercado recibiría el cargo de interconexión tope más alto vigente en el período anterior.

En la siguiente revisión de cargos de interconexión topes, mediante Resoluciones No. 093-2010-CD/OSIPTEL y No. 139-2010-CD/OSIPTEL se fijaron nuevamente cargos no recíprocos para Telefónica Móviles S.A., América Móvil S.A.C. y Nextel del Perú S.A. siendo el menor cargo nuevamente el correspondiente a la empresa con mayor participación de mercado, Telefónica Móviles S.A.. Adicionalmente, el cargo tope que recibiría una nueva empresa entrante al mercado correspondería al cargo tope más alto vigente en el período anterior.

Finalmente, mediante la Resolución No. 031- 2015-CD/OSIPTEL, OSIPTEL ha fijado nuevamente cargos no recíprocos para Telefónica del Perú S.A.A., América Móvil S.A.C. Entel Perú S.A. y Viettel Perú S.A.C., siendo en este caso, el menor cargo el correspondiente a las dos empresas con mayor participación de mercado, es decir, Telefónica del Perú y América Móvil. Adicionalmente, establece una reducción inmediata para estos dos operadores y una senda de reducción gradual para los dos operadores con menor participación de mercado (Entel Perú S.A. y Viettel Perú S.A.C) con la finalidad de fomentar la competencia y la expansión en el mercado de telefonía móvil.

En la Resolución, OSIPTEL señala que ha existido una expansión importante en el mercado de telefonía móvil, en términos de líneas de en servicio, niveles de cobertura y penetración, sin embargo, ha mantenido niveles de concentración, por lo que se requieren medidas para fomentar la competencia en este mercado:

"De lo expuesto precedentemente, se observa que el mercado de telefonía móvil ha mantenido niveles de concentración, siendo que las empresas operadoras con mayor participación en el mismo - Telefónica del Perú S.A.A. y América Móvil Perú S.A.C. -tienen, en conjunto, el 95% del mercado."²⁵ (...)

²⁴ Instituto Federal de las Telecomunicaciones (2014). Acuerdo mediante el cual el Pleno del Instituto Federal de Telecomunicaciones determina las tarifas asimétricas por los servicios de interconexión que cobrará el agente económico preponderante. Aprobado mediante Acuerdo P/IFT/260314/17. Estados Unidos Mexicanos. Pág. 13-14.

²⁵ OSIPTEL (2015). *Resolución de Consejo Directivo N° 031-2015-CD/OSIPTEL. Establecimiento de Cargos de Interconexión Tope por Terminación de Llamada en Redes de Servicios Móviles*. Lima: OSIPTEL. Pág. 7.

	“Es así que, en este contexto, es necesario que este Organismo intensifique sus esfuerzos en promover la competencia en este mercado, los mismos que se verán reflejados en medidas adecuadas a fin que los operadores móviles más pequeños puedan revertir la situación descrita o al menos aminorarla.”²⁶ Como lo señala el mismo OSIPTEL, se requiere una mayor intensidad competitiva y un mayor balance en las condiciones de competencia en el mercado de telefonía móvil con la finalidad de lograr un aumento considerable en su cobertura, para lo cual un instrumento importante del regulador, es la fijación de una política de cargos diferenciados o no recíprocos que favorezcan a las empresas con menor participación de mercado: “Por lo expuesto, para el presente caso, se ha previsto la implementación de una política de cargos no recíprocos (diferenciados por grupos de empresas) y continuar con la aplicación de un esquema de reducción gradual de los cargos, esta vez sólo para los aplicables a las empresas con menor participación en el mercado. De esta forma, se incentiva que las mismas logren un despliegue significativo de su infraestructura móvil de voz, que se reflejará en una expansión real de la cobertura de este servicio. Siendo que, al final del período de gradualidad, estos operadores podrán contar con condiciones reales para poder ejercer competencia efectiva a aquellos con mayor participación en el mercado en la actualidad para luego, con ocasión del siguiente procedimiento de revisión, fijar cargos recíprocos para todos los operadores del mercado del servicio móvil.”²⁷ Como se puede apreciar en el caso de la telefonía móvil, OSIPTEL está siguiendo la práctica internacional respecto a la fijación de cargos no recíprocos más altos para las empresas de menor tamaño en el mercado con la finalidad de aumentar la expansión de la infraestructura y promover una competencia sostenible en el tiempo. En ese sentido, respetuosamente solicitamos que en el mercado de telefonía fija se adopten, al igual que en el mercado móvil, cargos no recíprocos para las empresas de menor tamaño de mercado. <u>Observaciones formuladas al modelo de costos presentado por Americatel</u> A continuación comentaremos las observaciones formuladas por OSIPTEL al modelo presentado por AMERICATEL: A. Dimensionamiento e Información presentada Respecto al modelo de costos presentado, Osiptel indica en el Informe N° 040-GPRC/2015, que el modelo presentado por Americatel carece de una actividad de dimensionamiento y no permite realizar optimizaciones sobre los elementos de red involucrados. Asimismo, se señala que no se cuenta con información suficiente para el modelo integral.
--	--

²⁶ OSIPTEL (2015). Resolución de Consejo Directivo N° 031-2015-CD/OSIPTEL. Establecimiento de Cargos de Interconexión Tope por Terminación de Llamada en Redes de Servicios Móviles. Lima: OSIPTEL. Pág. 7.

²⁷ OSIPTEL (2015). Resolución de Consejo Directivo N° 031-2015-CD/OSIPTEL. Establecimiento de Cargos de Interconexión Tope por Terminación de Llamada en Redes de Servicios Móviles. Lima: OSIPTEL. Págs. 8-9.

Al respecto, es importante precisar que Americatel ha entregado toda la información correspondiente a su red, incluyendo su topología y detalle de aspectos técnicos, así como los costos asociados, conforme se puede verificar en nuestra propuesta de cargo de terminación en la red fija local. Ahora bien, tal como señala el organismo regulador, no se ha incluido información correspondiente al servicio de transporte LD porque Americatel no cuenta con una red propia de transporte LD, siendo importante resaltar que no somos proveedores mayoristas de circuitos LDN, como sí sucede con el operador establecido. No obstante ello, Americatel ha cumplido con entregar información desagregada de tráfico LD, en el formato solicitado por el organismo regulador y con el nivel de detalle requerido. Asimismo, se ha entregado la información complementaria de demanda, infraestructura lógica y física, conforme al siguiente detalle:

Anexo 1 Información relacionada con la Demanda

CUADRO	CONTENIDO
Cuadro I-02: Demanda Minorista Alquiler de Circuitos de Larga Distancia.	Circuitos de larga distancia nacional alquilados a clientes o usuarios finales (distintos a los operadores de telecomunicaciones), desagregado por ubicación, origen, destino y capacidad
Cuadro I-03: Demanda Mayorista Alquiler de Circuitos Locales	Circuitos locales alquilados a operadores de telecomunicaciones, desagregado por ubicación, origen, destino y capacidad
Cuadro I-04: Demanda Minorista Alquiler de Circuitos Locales	Circuitos locales alquilados a clientes o usuarios finales (distintos a los operadores de telecomunicaciones), desagregado por ubicación, origen, destino y capacidad
Cuadro I-05: Demanda Mayorista Transmisión de Datos con tecnología de acceso fijo	Circuitos para la transmisión de datos alquilados a un operador de telecomunicaciones para atender a usuarios del operador que ofrece el servicio mediante cualquier técnica de acceso fijo (xDSL, DOCSIS, Wimax-2004, etc.), desagregado por tipo de elemento de red que permite la atención de los usuarios de última milla, ubicación.
Cuadro I-07: Demanda Minorista Transmisión de Datos con tecnología de acceso fijo	Circuitos para la transmisión de datos alquilados a clientes o usuarios finales, desagregado por tipo de elemento de red que permite la atención de los usuarios de última milla, ubicación.
Cuadro I-09: Demanda Transmisión de Datos agregada en los POP's	Elementos de la red que proporcionan la funcionalidad de "Puntos de Presencia", desagregada por capacidad, ubicación y tipo de nodo.
Cuadro I-10: Relación de PDI's	PDI's desagregados por tipo de nodo y ubicación
Cuadro I-11: Lista de Nodos de Acceso	Lista de nodos de acceso en el que se detalla el PDI asociado, tipo de nodo y ubicación
Cuadro I-12 Demanda de otros operadores de telecomunicaciones-Lista de enlaces	Contiene información del PDI del operador al que se provee el enlace, tipo de nodo, ubicación, descripción del enlace (capacidad contratada), total anual de tráfico en minutos y tráfico en hora cargada en minutos cursado por cada enlace de interconexión.
Cuadro I-13: Demanda de enlaces autoprovistos-Lista de enlaces	Contiene información del PDI del operador con el que se autoprovee el enlace, tipo de nodo, ubicación, descripción del enlace (capacidad contratada)
Cuadro I-14 Información de tráfico conmutado local	Demanda total anual de tráfico cursado en minutos (en ambos sentidos) por enlace alquilado, en donde se detalla el nombre del operador contratante y del tercer operador
Cuadro I-15: Información general de nodos de larga distancia –Lista de centrales	Datos de identificación del nodo del operador que ofrece el transporte de larga distancia nacional e internacional (nombre, ubicación, latitud, longitud)
Cuadro I-16: Tráfico de transporte conmutado LDN cursado a terceros operadores	Tráfico entrante y saliente por PDI's, relacionado con el servicio de transporte conmutado LDN cursado a terceros operadores
Cuadro I-17: Tráfico de transporte conmutado LDN autoprovisto	Tráfico entrante y saliente por PDI's, relacionado con el servicio de transporte conmutado LDN autoprovisto
Cuadro I-18: Tráfico de Uso Anual	Tráfico de Uso anual desagregado por nodo de conmutación. Contiene el detalle del tráfico local (entrante y saliente), tráfico de interconexión, tráfico de tarjetas, tráfico de servicios, otros tráficos, tráfico LDN, tráfico LDI
Cuadro I-19: Tráfico en Hora Cargada	Tráfico en hora cargada desagregado por nodo de conmutación. Contiene el detalle del tráfico local (entrante y saliente), tráfico de interconexión, tráfico de tarjetas, tráfico de servicios, otros tráficos, tráfico LDN, tráfico LDI

ANEXO 2: INFORMACIÓN RELACIONADA A LA INFRAESTRUCTURA FÍSICA DE RED	
CUADRO	CONTENIDO
Cuadro II-01: Emplazamientos	Edificios, oficinas o locales en general donde se desarrollan actividades relacionadas a la operación y mantenimiento de la red. La lista contiene el detalle de la ubicación, titularidad, área asignada, costo atribuible a la operación, pago atribuible a la operación en caso sea alquilado, uso y servicios asociados.
Cuadro II-02: Lista de enlaces entre emplazamientos	Incluye todos los enlaces existentes entre los emplazamientos detallados en el cuadro II-01. Contiene el detalle del medio de transmisión, función, capacidad y longitud del enlace.
Cuadro II-03: Listado de elementos de red	Relación de elementos de red en el que se detalla la descripción de los elementos y las prestaciones de la red que hace uso de dicho elemento (TLLTFL(TLC/TCKDN/Elx, etc).
Cuadro II-04: Elementos de Conmutación	Indicar todos los elementos de la Red que sean a su vez elementos de conmutación. PDI's, centrales de conmutación de voz, ventrales de conmutación de paquetes, etc. De contar con tecnologías móviles, diferenciar los elementos de conmutación según MSS's y MGW's.
Cuadro II-05: Inversiones en Elementos de red	Descripción de las inversiones en elementos de red. Incluye detalle del elemento de red, el tipo de inversión, la fecha de adquisición, valor de adquisición y moneda.
Cuadro II-06: Costos de Operación	Costos de operación de red en el que se detalla la descripción del elemento, el monto, moneda, las prestaciones de la red que hacen uso de dichos costos (TLLTFL, TCL, TCLDN, Elx, ACLDN, AMTD).
Cuadro II-07: Costos de mantenimiento de red	Costos de mantenimiento de red en el que se detalla la descripción del elemento, el monto, moneda, las prestaciones de la red que hacen uso de dichos costos (TLLTFL, TCL, TCLDN, Elx, ACLDN, AMTD).
Cuadro II-08: Otros costos recurrentes de red	Otros costos de mantenimiento de red en el que se detalla la descripción del elemento, el monto, moneda, las prestaciones de la red que hacen uso de dichos costos (TLLTFL, TCL, TCLDN, Elx, ACLDN, AMTD).
Cuadro II-09: Lista de subsistemas de soporte	Lista de subsistemas de soporte detallando el emplazamiento al que esta asociado, el tipo de subsistema, descripción, marca, modelo y capacidad.
Cuadro II-10: Inversiones en subsistemas de soporte	Descripción de las inversiones realizadas en los subsistemas de soporte. Incluye detalle del tipo de inversión, la fecha de adquisición, valor de adquisición y moneda.
Cuadro II-11: Costos de Operación de Subsistemas de Soporte	
Cuadro II-12: Costos de mantenimiento de subsistemas de soporte	Costos de mantenimiento de los subsistemas de soporte detallados por descripción del subsistema, monto, moneda.
Cuadro II-13: Otros costos recurrentes de subsistemas de soporte	Otros costos de mantenimiento a los subsistemas de soporte, en los que se detalla la descripción del subsistema, monto, moneda.
Cuadro II-14: Detalle de inversiones comunes del negocio	Inversiones desagregadas por descripción del costo, fecha de adquisición, valor de adquisición, moneda y prestaciones de la red que hacen uso de dichos costos (TLLTFL, TCL, TCLDN, Elx, ACLDN, AMTD).
Cuadro II-15: Detalle de costos comunes del negocio	Costos desagregados por descripción del costo, fecha de adquisición, valor de adquisición, moneda y prestaciones de la red que hacen uso de dichos costos (TLLTFL, TCL, TCLDN, Elx, ACLDN, AMTD).

ANEXO 3: INFORMACIÓN RELACIONADA A LA INFRAESTRUCTURA DE RED A NIVEL LÓGICO (TOPOLOGÍA LÓGICA)	
CUADRO	CONTENIDO DEL CUADRO
3.1.1 TOPOLOGÍA GENERAL	Diagramas que muestran toda la red del operador, incluyendo los nodos y enlaces para la prestación de todos sus servicios, aquellos que del presente proceso y cualquier otro que haga uso de la red.
3.1.2 DIAGRAMAS DE SUBREDES	Diagramas que muestran cada una de las subredes que conforman la infraestructura de servicios de comunicaciones del operador.
3.2 RELACIÓN DE ELEMENTOS DE LA RED DEL OPERADOR	En concordancia con los diagramas de las redes, se elaboró los elementos que los conforman, incluyendo las subredes, nodos y enlaces.

Como puede apreciarse, Americatel cumplió con entregar la totalidad de la información solicitada, con el nivel de detalle requerido y de acuerdo con el formato establecido por OSIPTEL. Ello debido a que el principal interés de Americatel durante el proceso siempre fue proporcionar toda la información que el regulador considerara relevante para la fijación del cargo. De hecho, Americatel sostuvo varias reuniones para exponer cómo presentaría su modelo de costos para la fijación del cargo; y posteriormente, ante el pedido de

información formulado por el regulador, se sostuvo una reunión de trabajo, con la finalidad de cumplir con entregar de manera adecuada la información requerida.

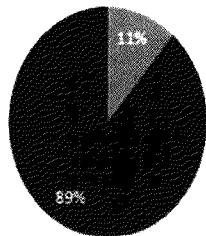
Considerando la totalidad de información entregada y la que obra en poder del organismo regulador, respetuosamente discrepamos de la opinión expresada por OSIPTEL, dado que a nuestro entender, se cuenta con información suficiente para dimensionar nuestra red fija inalámbrica y determinar el cargo aplicable a Americatel, en base a nuestros propios costos.

Conviene precisar en este punto, que la red de Americatel es distinta a la de Telefónica del Perú, y que en ningún caso puede equipararse a una red multiproducto de las dimensiones de dicha red. Además, cabe resaltar que la red de Americatel es principalmente inalámbrica, contrariamente a lo que sucede con la red de Telefónica del Perú (sobre la cual se basa el modelo integral), que es principalmente alámbrica, conforme se aprecia en el siguiente gráfico.

Tipos de Red en el Servicio de Telefonía Fija

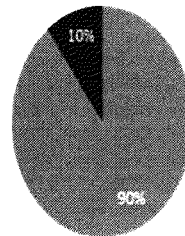
Líneas de telefonía fija TDP
Según tipo de red
Expresado en porcentaje
Set 2014

■ INALÁMBRICAS ■ ALÁMBRICAS



Líneas de telefonía fija Americatel
Según tipo de red
Expresado en porcentaje
Set 2014

■ INALÁMBRICAS ■ ALÁMBRICAS



Elaboración Propia
Fuente: Osiptel

En tal sentido, consideramos que lamentablemente, el modelo integral elaborado por OSIPTEL, los parámetros utilizados y el nivel de información requerido para ese modelo, no necesariamente responden a la realidad de una red inalámbrica como la de Americatel, y por tanto, correspondería aceptar el modelo de Americatel o crear un modelo ad hoc para redes fijas inalámbricas.

Finalmente, cabe precisar que no existe disposición normativa que obligue a las empresas operadoras a remitir información correspondiente a todos los servicios comprendidos en el proceso de fijación de cargos, siendo esta la primera vez que se decide fijar todos los cargos en bloque, lo cual no ha permitido contar con predictibilidad en ese extremo. En efecto, conforme al numeral 1 del artículo 9° del Decreto Supremo N° 003-2007-MTC, Lineamientos

	para Desarrollar y Consolidar la Competencia en el Mercado de Servicios Públicos de Telecomunicaciones, para la fijación de los cargos de interconexión, los operadores proporcionamos la información de costos y de demanda, con su respectivo sustento, o en su defecto, en tanto la empresa concesionaria no presente la información de costos, 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 costeadas. En atención a lo expuesto, solicitamos que OSIPTEL fije un cargo no recíproco a Americatel, en base a la información proporcionada, o en su caso, solicite la información complementaria que considere conveniente, con el nivel de detalle y formato que estime pertinente, o por último, que aplique lo señalado en el literal b) del numeral 1 del artículo 9° del Decreto Supremo N° 003-2007-MTC. B. Conceptos no aplicables al cálculo del costo <u>Bucle de acceso local al abonado</u> OSIPTEL señala: <i>"Para la prestación del servicio de telefonía fija, el operador hace uso de tecnologías inalámbricas, por lo que, incluye el costo del espectro radioeléctrico y del canon asociado. No obstante, dichos elementos corresponden al bucle de acceso local, y como tales no constituyen un costo que deba ser considerado en el cálculo del valor del cargo"</i> Bajo la tecnología inalámbrica que utilizamos, una estación base atiende a varios clientes (punto –multipunto). En consecuencia, no se puede comparar con el bucle local, que es una conexión exclusiva al cliente. Lo que en nuestro caso sería equivalente al bucle local, es la conexión que existe entre el ODU (Outdoor Distribution Unit) y el IDU (Indoor Distribution Unit) exclusivos de cada cliente. Por tanto, nuestra red utiliza espectro radioeléctrico, tal cual las redes móviles. En tal sentido, mantenemos nuestra posición sobre la inclusión del costo del espectro en el cálculo del cargo de terminación de Americatel. Es importante señalar que Osipitel ha incluido el valor del espectro en el cálculo de los cargos de terminación móviles, aprobados en los años 2005 y 2009²⁸. <u>Sobre valores de parámetros</u> Valor y uso del WACC OSIPTEL indica: "El operador utiliza en su modelo un valor de WACC antes de impuestos de 9.16%, y que utiliza el valor después de impuestos para realizar la anualización de activos. Se ha empleado el valor del WACC antes de impuestos calculado por el OSIPTEL de 7.87%, aplicado de manera directa" La empresa utilizó para la anualización de los activos, el WACC antes de impuesto, el cual fue estimado mediante el concepto ampliamente utilizado del Costo Promedio Ponderado de Capital (WACC –Weighted Average Cost of Capital-, por sus siglas en inglés). Esta metodología sostiene que el costo de
--	---

²⁸ OSIPTEL (2005/2010), Resoluciones de Consejo Directivo N° 070-2005-CD/OSIPTEL y 093-2010-CD/OSIPTEL. Establecimiento de Cargos de Interconexión Tope por Terminación de Llamada en Redes de Servicios Móviles .

	oportunidad del capital es un promedio ponderado del costo del patrimonio y el costo de la deuda de la empresa. $WACC = \frac{E}{(D+E)} * K_E + \frac{D}{(D+E)} * (1 - t) * r_D$ Donde: (*) WACC after taxes ke = costo del patrimonio kd = costo de la deuda, después de impuestos E = patrimonio D = deuda El modelo más apropiado para estimar el costo del patrimonio es el Capital Asset Pricing Model (CAPM). El modelo CAPM utilizado por Americatel, también es utilizado por el Organismo Supervisor de Inversión Privada en Telecomunicaciones (OSIPTel) en diversas fijaciones y revisiones tarifarias realizadas, se refleja en la siguiente fórmula: $K_E = K_f + \beta (K_m - K_f) + R_p$ Donde: rf = tasa libre de riesgo β = beta (riesgo sistémico del patrimonio LAP) E (rm) = rentabilidad esperada del mercado E (rm)-rf = prima por riesgo de mercado rp = prima por riesgo país Para la estimación de la tasa libre de riesgo, se consideró el promedio histórico de la data disponible en bloomberg, con la cual se obtuvo el parámetro 1.76 el cual coincide con el cálculo que el OSIPTel realizó para Telefónica del Perú en el informe N°573-GPRC/2013 (el cual se toma como proxy para realizar cotejarlo con la metodología empleada). Para la estimación de la prima por riesgo de mercado se ha considerado el criterio planteado por el OSIPTel en el Anexo 1" Metodología del cálculo del costo de capital" en el documento N° 573-GPRC/2013, en el cual se detalla que el la prima por riesgo de mercado representa el retorno adicional sobre la tasa libre de riesgo que los inversionistas requieren como compensación por el riesgo al que se exponen las empresas por invertir en acciones del mercado. Para el cálculo se consideró la tasa libre de riesgo explicada en el párrafo anterior y Total Equity Risk Premium de país²⁹
--	--

²⁹ The excess return that an individual stock or the overall stock market provides over a risk-free rate. This excess return compensates investors for taking on the relatively higher risk of the equity market.

	Para el riesgo país se ha utilizado información histórica disponible en la data publicada del EMBI+ Perú por el Banco Central de Reserva. El OSIPTEL considera un valor diferente para el promedio del Riesgo de Mercado ya que este solo incorpora en su análisis el último año de análisis, sin embargo, Americatel considera para el riesgo país un periodo más extenso, de esta manera, utilizando el período más extenso se busca consistencia con los periodos empleados para estimar la tasa libre de riesgo y la prima por riesgo de mercado. Así mismo, se puede mencionar recomendaciones de algunos autores para el uso de periodos largos de tiempo para los componentes del CAPM. Al respecto, Bravo³⁰ señala "(...) podemos concluir que lo recomendable es la utilización de datos estadísticos en un horizonte de largo plazo porque de esta manera se está estableciendo un COK [costo de oportunidad de capital] utilizable en el largo plazo, donde los rendimientos económicos de corto plazo no afecten los resultados del costo de capital". Damodaran (1999)³¹ sugiere el uso de amplios periodos de tiempo para obtener errores estándar razonables. Es así que señala: "Note that to get reasonable standard errors, we need very long time periods of historical returns. Conversely, the standard errors from ten-year and twenty-year estimates are likely to be almost as large or larger than the actual risk premium estimated. This cost of using shorter time periods seems, in our view, to overwhelm any advantages associated with getting a more updated premium". Además, autores como Camacho, Rocha y Fiuza³² (2006) recomendaron al regulador de energía eléctrica de Brasil tres escenarios alternativos para calcular la prima por riesgo país debido a la volatilidad de dicho parámetro. Los escenarios tomaron información de periodos de 3 años (2003-2005), de 6 años (2000-2005) y de 11 años (1995-2005). El sustento para usar una serie más larga resalta que no es coherente utilizar un periodo corto de información cuando las decisiones de inversión en el sector son de largo plazo En este sentido, consideramos que un periodo de dos años de información para estimar la prima por riesgo país, como lo ha venido proponiendo OSIPTEL, puede incurrir en un serio error al afectar una tasa de descuento (WACC) que se emplea para decidir inversiones a largo plazo, con mediciones de corto plazo. Así mismo con un periodo corto de información histórica, el cálculo se verá afectado en mayor medida por los resultados pico/baja y afectar con un alto impacto a la tasa de descuento WACC de largo plazo. Por otro lado, Americatel mantiene un convenio de Estabilidad Jurídica en el que se establece que a partir del año 2002 hasta la vigencia del convenio, 20 años, que se aplicará la tasa de impuesto a la renta de (20% más 2%), monto
--	---

³⁰ Bravo Orellana, Sergio. "El Costo de Capital en Sectores Regulados y Mercados Emergentes: Metodología y casos aplicativos". Págs. 29-30. ESAN. 2004.

³¹ Damodaran, Aswath. "Estimating Equity Risk Premiums". Pág. 8. Stern School of Business. 1999.

³² Camacho, Fernando, Rocha, Katia and Fiuza, Gabriel. "Custo de Capital de Distribuição de Energia Elétrica – Revisão Tarifária 2007-2009". Pág. 249. Revista do Bndes. (Banco Nacional de Desenvolvimento Econômico e Social). Brasil, V. 13, N. 25, P. 231-268, Jun. 2006.

considerado para el análisis. Por lo que, no es posible considerar para la tasa impositiva la propuesta del OSIPTEL de 37%, la cual se asemeja a un escenario propuesto por la incumbente.

Para el cálculo del beta, Americatel utiliza el beta desapalancado del sector telecomunicaciones de Damodaran, el cual se apalancó con la estructura de la deuda de la empresa. No es posible considerar el monto propuesto por el OSIPTEL, ya que la estructura de financiamiento de Americatel difiere al de Telefónica el cual fue utilizado como variable proxy para el cálculo presentado por el OSIPTEL.

Conforme a lo anterior, Americatel ratifica el WACC de la empresa en 9.16% después de impuestos. Es importante resaltar, que la tasa calculada es después de impuestos, para eliminar el efecto del escudo tributario por impuesto a la renta y el de distribución de utilidades a los trabajadores Americatel sigue el siguiente procedimiento:

$$Wacc^* = \frac{WaccAMTL}{(1 - (\varphi + \omega(1 - \varphi)))}$$

Donde:

$Wacc^*$ = Wacc AMTL ajustado sin impuesto a la renta ni distribución de utilidades a los trabajadores

φ = Tasa de impuesto a la renta establecida por OSIPTEL

ω = Tasa de distribución de utilidades a los trabajadores

Finalmente, al incorporar los valores presentados en la fórmula descrita se obtiene el valor de 13% el cual fue utilizado para anualizar las inversiones.

Paola, el efecto del wacc da -4% sobre la propuesta. Conversamos con Comercial para validar los comentarios y mantienen su posición de que está bien calculado.

Sobre las asignaciones de costos

Asignación en función a ingresos:

Osipitel indica: "Se recurre a la distribución en función de ingresos por servicios, valor que se muestra insensible a modificaciones en la demanda" "los mismos que se estiman en 25%, este mecanismo incluye servicios no relacionados al cargo (LD) y considera únicamente al emplazamiento del centro de operaciones de redes (NOC) pero se aplica a elementos generales como la asignación de costos por concepto de O&M y Overhead"

Referente al comentario "Se incluyen servicios no relacionados al cargo". La terminación de llamadas en la red del servicio de telefonía local puede referirse a la originación o terminación de la comunicación, por lo cual, en el análisis se incluyó a los ingresos de larga distancia correspondiente al origen en la red de

Americatel, ya que estos servicios hacen uso de los elementos de red. Asimismo, se recurrió a esta distribución (en función de ingresos) para asignar el porcentaje asociado a los costos del cargo de terminación al NOC, O&M y overhead, ya que Americatel consideró que era la manera más eficiente, puesto que estos ítems de valorización no son equipos, los cuales cuentan con capacidad de megas o E1's, los que si se pueden dimensionar en función de la demanda. Se resalta que la para asignar costos a la Red MPLS, Red SDH, CWDM, BSU- Wimax, no se utilizaron ingresos.

Atribución de tráficos no aplicables hacia los costos del servicio de telefonía fija local

OSIPTTEL indica: "El operador incluye en su estimación del factor de atribución de costos al servicio de telefonía fija local algunos tráfico que no son aplicables: NGN LDN, NGN LDI, LDI Real ORIGEN AMTL, LDN Real ORIGEN AMTL. Igualmente, no es posible identificar si todo el tráfico saliente digital o analógico corresponde al servicio local"

El marco normativo del informe N° 596-GPRC/2012, define a la terminación de llamadas en la red del servicio de telefonía local como la originación o terminación de la comunicación, por lo cual, en el análisis se incluyeron los tráficos de larga distancia solo los de ORIGEN en la red de Americatel, ya que estos servicios hacen uso de los elementos de red.

Referente a que no es posible identificar si todo el tráfico saliente digital o analógico corresponde al servicio local, consideramos que OSIPTTEL pudo realizar una consulta o solicitar información adicional a la empresa en el curso del proceso. Asimismo, cabe señalar que OSIPTTEL cuenta con información proporcionada por la empresa trimestralmente, de la cual pudo haber hecho uso para verificar el tráfico local utilizado.

Factor de asignación de costos de tasas

OSIPTTEL indica: "El componente ingresos empleado para la determinación del factor de asignación de costos de tasas, no incluye los ingresos asociados al servicio de telefonía fija, habiéndose identificado en el sustento de costos de los aportes al FITEC los ingresos afectos asociados este servicio"

Americatel si consideró los ingresos de telefonía fija, lo cual se incluyó en la hoja "Distribución" en la celda "C189". El mismo que se detalla en el informe presentado al OSIPTTEL "Cálculo del cargo de terminación de llamadas en la red del servicio de telefonía fija local de Americatel" (Hoja 66 - Cuadro N°45). El que se muestra a continuación:

INGRESOS EN SOLES	Total 2012	Aloja en NOC (si=1; No=0)	Asociado al cargo (si=1; No=0)	Total Asociado 2012	% Asociado al cargo de terminación TF
LD Discada Origen Americatel	1,483,333	1	1	1,483,333	1%
LD Contratada Origen Americatel	4,879,878	1	1	4,879,878	5%
LD Discada Origen otros	2,714,234	1	0	0	0%
LD Contratada Origen otros	8,929,307	1	0	0	0%
MCM	6,780,865	1	0	0	0%
Banda Ancha	7,070,345	1	0	0	0%
Internet	22,962	1	0	0	0%
Telefonía fija	7,856,652	1	1	7,856,652	8%
Wholesale	22,828,750	1	0	0	0%
Datos y otros	5,573,753	1	0	0	0%
NGN TF	11,660,121	1	1	11,660,121	11%
NGN INTERNET	22,581,343	1	0	0	0%
Enlaces Satelitales	9,639,932	0	0	0	0%
Data Center	819,864	1	0	0	0%
					25%

Sobre los costos utilizados

Depreciación acelerada: "El operador considera que algunos de sus elementos de red deben ser depreciados utilizando el esquema aplicado en las redes móviles, donde se considera de manera especial aquellos activos que son efectos a innovaciones tecnológicas. Así, según el informe N° 168-GPR/2010, donde se establecen los tipos de activos que son sujetos al mecanismo de depreciación acelerada, se ha mantenido la aplicación de dicho mecanismo para las estaciones base, excluyendo a los demás elementos por tratarse de equipos de transmisión y conmutación fija

Para el cálculo de la depreciación Americatel, se consideró la metodología establecida en el informe N° 168-GPR/2010 "Procedimiento para la Fijación de Cargos de Interconexión Tope por Terminación de Llamadas en las Redes de los Servicios Móviles" donde se detalla que los activos sujetos a innovación tecnológica son los:

Equipamiento BTS

Equipo de conmutación

Tecnologías de información

De esta manera, Americatel tomó en cuenta para calcular la depreciación acelerada:

Tecnologías	Activos considerados	Motivo por la que se consideró el método de depreciación acelerada
BSU	Equipment, Radio híbrido, Instalación de equipos	Incluido en equipamiento BTS
MPLS	Router de Borde, Router P, Router PE, Switch, DSLAM	Supeditados a innovación tecnológica
SDH	ADM	Supeditados a innovación tecnológica
CWDM	CWDM	Supeditados a innovación tecnológica
Conmutación	CC08 PERU, SOFTSWITCH lima, plataforma de red inteligente, sistema session border, controller, sistema plataforma de portabilidad	Incluido en equipamiento de conmutación

Si bien es cierto que solo BSU y Conmutación están dentro de los activos mencionados en el informe N° 168-GPR/2010 "Procedimiento para la Fijación de Cargos de Interconexión Tope por Terminación de Llamadas en las Redes de los Servicios Móviles", nada impide que Americatel considere los equipos MPLS, SDH y CWDM, los cuales también se evaluaron mediante el método de

	depreciación acelerada, debido a que la innovación tecnológica propia de estas inversiones genera que se deterioren a una mayor tasa en los primeros años de servicio, generando que queden obsoletos rápidamente. Vidas útiles: El operador establece en su modelo, criterios de vidas útiles de 5, 20 y 3 años para equipos de transmisión, fibra enterrada y aire acondicionado respectivamente. En consecuencia con los procedimientos regulatorios recientes, se ha convenido aplicarle vida útil de 10 años para los equipos de transmisión (radios, routers, MPLS, ADMs SDH, etc), 15 años para los cables de fibra (fibra enterrada, etc) y se ha utilizado una vida útil de 5 años para los elementos asociados a las estaciones base, como los equipos de aire acondicionado. Equipos de transmisión: Los equipos como radios, routers, MPLS, fueron adquiridos como equipos de segundo uso, por lo que en el modelo se ha considerado una vida útil de 5 años, inferior a la vida útil de equipos nuevos. Asimismo, la experiencia de más de 10 años con nuestros proveedores nos indica que la producción de estos equipos, generalmente, se discontinúa (debido a la obsolescencia de la tecnología) y, por ello, es necesario renovar los equipos cada 5 años. Aire acondicionado: Los equipos asociados a las estaciones base, como los detectores de humo y aire acondicionado son de uso continuo, es decir, están encendidos y funcionan las 24 horas de los 365 días del año, lo cual reduce su vida útil. Por ello, a pesar de que los equipos tengan una vida útil de 5 años, en la empresa estos se renuevan cada 3 años, tal como se ha planteado en el modelo. <u>Costos de elementos de red no sustentados</u> OSIPTEL indica: "Existen diversos conceptos que no habían sido sustentados o de cuyo sustento no se desprende el valor empleados en el modelo de costos, Se puede señalar entre otros: aire acondicionado, equipos de energía, infraestructura, seguridad, instalación de infraestructura, media gateways, así como los costos de instalación de las estaciones base, radios, CWDM, ADM, y SDH" A continuación se reitera el sustento, el cual fue incluido en el modelo presentado al OSIPTEL: Aire acondicionado: En el modelo se incorporan el costo de los equipos de aire acondicionado con un valor que asciende a USD 966 y USD 1,169, cuyo sustento se adjunta en la página 86 del informe. Ambos valores se pueden encontrar en la columna J de la hoja de cálculo "BSU" del modelo presentado. Media Gateways (mini UMG): En el modelo se incorporan el costo de los equipos Macro BSU y Micro BSU con un valor que asciende a USD 76,971 y USD 7,033.80, cuyo sustento se adjunta en la página 84 del informe. Ambos valores se pueden encontrar en las columnas G y Q de la hoja "BSU" del modelo presentado.
--	--

	Equipos de energía: En el informe se sustentan los costos de los equipos de energía que son los gabinetes rectificadores, el GE isonorizado y el UPS de 30kva cuyos valores ascienden a USD 60,611, USD 69,350 y USD 25,000, respectivamente. Estos equipos pertenecen al principal emplazamiento de Olguín. Se presenta información complementaria en el Anexo 1B. Infraestructura: En la página 93 y 94 del informe se sustentan los costos de suministro de infraestructura LTE y ampliación de infraestructura cuyos valores ascienden a USD 3,219 y USD 4,000, respectivamente. En el Anexo 1B se puede apreciar el sustento respectivo. Seguridad: En la página 92 del informe se sustentan los costos de los equipos de mayor valor relacionados a Seguridad (página 92) que es el sistema contra incendios y el detector de humo, cuyos valores ascienden a USD 43,693 y USD 151, respectivamente. Se presenta información complementaria en el Anexo 1B. Instalación de infraestructura: En las páginas 87, 88 y 89 del informe se sustentan costos relacionados a la instalación de infraestructura del nodo, de la repetidora y de una caseta cuyos valores ascienden a USD 408,660, USD 148,380 y USD 33,500, respectivamente. Se presenta información complementaria en el Anexo 1B. Costo de instalación de estaciones base, radios, CWDM, ADM, SDH: En el informe se sustentan los costos de las instalaciones de las estaciones base en el cuadro N°8 (página 89) cuyo valor asciende a USD 33,500. Se presenta información complementaria en el Anexo 1B. <u>Diferencias entre los costos utilizados en el modelo y la información de sustento</u> “Se ha podido identificar que los precios de los equipos Softswitch y Session Border Controller empleados en el modelo difieren de los sustentos respectivos. Así mismo, los servicios de mantenimiento de fibra oscura arrendada consigna un valor igual al doble del sustento presentado” Softswitch: En el modelo se incorporó el monto de la cotización de la central Softswitch (USD 772,868); sin embargo, se presentó como sustento la orden de compra con un importe mayor (USD 896,437). En ese caso, se debería corregir el modelo con el valor que refleja la orden de compra. Session Border Controller: En el modelo se incorporó el monto aproximado de la cotización del SBC considerando un upgrade de 260 a 360 extensiones (USD 58,000). Sin embargo, esta información se debería corregir con el valor de USD 58,576, que se muestra en la página 112 del informe.
<u>2° Gradualidad</u>	La política de interconexión es clave para el desarrollo de la competencia en las telecomunicaciones. Históricamente, los países han abierto sus mercados a la competencia y las empresas entrantes necesitan interconectarse con el operador

	establecido que presta los servicios de telefonía fija local y larga distancia. De acuerdo a la literatura económica³³ existen dos formas de interconexión: • Interconexión en una dirección: una empresa verticalmente integrada controla una facilidad esencial y las empresas compiten con el operador establecido en los mercados minoristas. Se le llama en una dirección porque los competidores requieren de la facilidad esencial para proveer su servicio pero el proveedor de la facilidad esencial no requiere del acceso a los competidores. Un ejemplo de este tipo de interconexión es la de operadores competidores de larga distancia que utilizan la facilidad esencial que es la red de acceso fijo local, mientras que el operador de telefonía fija local no requiere el acceso a la larga distancia. • Interconexión en dos direcciones: dos operadores propietarios de redes compiten por suscriptores en el mercado minorista pero necesitan acceder a la otra red para terminar sus llamadas. Un ejemplo es la interconexión entre dos operadores de telefonía fija local. Uno de los elementos claves de la política de interconexión es la determinación de los cargos de acceso. La fijación de los cargos de interconexión debe promover el uso eficiente de las redes, proporcionar los incentivos necesarios para que las redes se desarrollen a medida que minimizan costos y promover la entrada de competidores eficientes. Cuando los cargos de interconexión se fijan a niveles altos se crean barreras a la entrada y se mantiene el poder monopólico del operador establecido, en segmentos potencialmente competitivos³⁴. Dado que la política de interconexión es la política clave que tiene el regulador para fomentar la competencia efectiva en un mercado, una política que mantenga los cargos de interconexión del operador establecido por encima de costos eficientes (por ejemplo a través de una reducción gradual de cargos) sólo va a reducir la competencia en el mercado de telefonía fija, lo cual, en el largo plazo afecta negativamente a los consumidores ya que aumenta (o evita que bajen) los precios, limita las opciones a su disposición y, además, limita la expansión. En ese sentido, las mejores prácticas internacionales muestran que, o se fija un cargo no recíproco que favorezca a las empresas entrantes o de menor participación de mercado o se fija un cargo recíproco basado en un modelo de costos de empresa eficiente hipotética que permita reducir sustancialmente los cargos de terminación y, en consecuencia, los costos de terminación que tienen que pagar los competidores del operador establecido. Entre los argumentos que se utilizan en el proyecto de resolución para sustentar una senda de reducción gradual para el cargo de terminación fijo por tiempo de ocupación, que incluye al operador establecido, Telefónica del Perú, se encuentran la interiorización de las eficiencias del modelo de costos a lo largo del tiempo, el impacto financiero de una aplicación inmediata del cargo tope eficiente, el
--	---

³³ Laffont, J. y J. Tirole (2000) "Competition in Telecommunications". MIT Press.

³⁴ Laffont, J. y J. Tirole (2000) "Competition in Telecommunications". MIT Press.

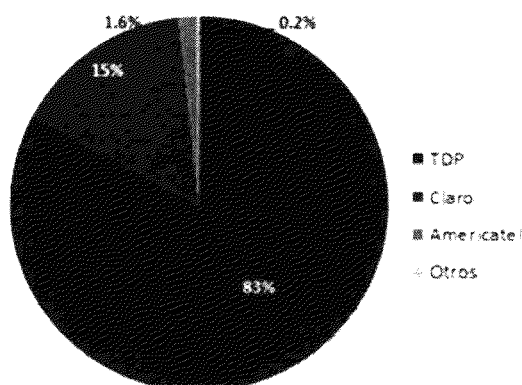
estancamiento de la telefonía fija y la necesidad de que canalice sus esfuerzos en promover el acceso a Internet de Banda Ancha³⁵.

En relación la interiorización de las eficiencias del modelo de costos y el impacto financiero de una aplicación inmediata del cargo tope eficiente, cabe indicar que la propuesta de cargo tope se basa en un modelo de costos que toma la información del año 2012 para Telefónica del Perú, es decir, hace más de dos años. El modelo de costos refleja los costos eficientes al 2012, pero no refleja las ganancias en eficiencia y reducciones de costos que se dan en las redes de telecomunicaciones a través del tiempo. Si se estimara el cargo con información del 2014, este cargo eficiente sería menor. En consecuencia, el operador establecido no requiere un periodo para interiorizar estas eficiencias debido a que esta interiorización ya se dio en los últimos años.

Por otro lado, el operador establecido ha estado gozando de beneficios extraordinarios derivados de un cargo de interconexión más alto que su costo eficiente e inclusive más alto del que le correspondía según el valor calculado inicialmente por OSIPTEL en estos años, por lo que tampoco se puede señalar que va a tener un impacto financiero en el operador establecido que, ha sido y es, un cobrador neto de cargos de terminación, como puede comprobarse en el siguiente cuadro.

Tráfico Total por Terminación de Llamadas Fijas

brindado por los Operadores



Fuente: Empresas Operadoras

Elaboración: Gerencia de Políticas Regulatorias y Competencia - OSIPTEL³⁶

Cabe recordar que el cargo vigente, fijado en julio del año 2009, consideró un porcentaje de ajuste de 33.3% para el cargo por tiempo, debido a la aplicación simultanea de las modalidades de cargo (por tiempo y capacidad). No obstante, al

³⁵ OSIPTEL (2015). *Revisión de los cargos de interconexión tope por: Transporte Conmutado Local, Transporte Conmutado de Larga Distancia Nacional, Enlaces de Interconexión y Terminación de Llamadas en la Red del Servicio de Telefonía Fija Local / Propuesta para comentarios.* Informe N° 040-GPRC/2015. Lima: OSIPTEL.

suspenderse la aplicación del cargo por capacidad en septiembre de 2009, no se modifica el valor del cargo por tiempo, que se mantiene en US 0.00824, en lugar de reducirse a su valor real de US 0.00618 por minuto. Es decir, los operadores alternativos hemos pagado un cargo de interconexión más alto que el realmente calculado por OSIPTEL, en el periodo comprendido entre septiembre de 2009 y julio de 2012, fecha en que se inició la aplicación del cargo por capacidad.

En relación al estancamiento de la telefonía fija y la necesidad de canalizar esfuerzos a promover el acceso a Internet de Banda Ancha, cabe preguntarse si estos problemas no se deben justamente al hecho de que no se ha desarrollado una competencia efectiva en la telefonía y la banda ancha fija. En este sentido, el estudio de la Organización para la Cooperación y Desarrollo Económicos – OECD (2012) atribuye los bajos niveles de penetración de la telefonía fija y la banda ancha en México a la falta de competencia efectiva y al alto nivel de concentración del mercado existente en ese país³⁷. Las recomendaciones de la OECD - organización a la que el Perú aspira pertenecer, para fomentar la competencia y promover el desarrollo de infraestructuras se basan en una regulación ex ante de las condiciones de interconexión y/o una regulación asimétrica de los operadores incumbentes dominantes, es decir, son opuestas a lo que propone el proyecto de resolución bajo comentario. Por otro lado, cabe señalar que el nivel de concentración en el mercado de telefonía fija es mayor en el Perú que en México, como puede apreciarse en el siguiente cuadro.

Nivel de Concentración del Mercado de Telefonía Fija en la Región

Pais	Indice HHI
Brasil	2893.97
Chile	3469.17
Ecuador	7394.80
México	5260.19
Colombia	2012.69
Perú	6649.83

Elaboración Propia

Fuente: Organismos Reguladores de cada país

De imponerse una reducción gradual en el cargo de terminación para el operador fijo dominante, el resultado probable va a ser una agudización de la falta de competencia efectiva en este mercado y, por lo tanto, tendrá el efecto no deseado de limitar la expansión de la banda ancha manteniendo los altos precios por este servicio y perjudicando a los consumidores en el corto y largo plazo.

Adicionalmente, el cargo de terminación representa uno de los costos más importantes para los operadores alternativos, quienes detentamos una posición netamente pagadora frente a Telefónica del Perú (posición netamente cobradora), por lo que la gradualidad propuesta generará un impacto económico financiero negativo en nuestras cuentas, limitando las oportunidades de inversión y de generar una competencia efectiva en el futuro.

Por otro lado, es importante advertir que Telefónica del Perú ya cuenta con

³⁷ OECD (2012). OECD Review of Telecommunication Policy and Regulation in Mexico. OECD Publishing. Pág. 17.

	<u>medidas regulatorias dirigidas a promover la expansión de la telefonía fija y la banda ancha a través de la Resolución de Consejo Directivo N° 148-2013-CD/OSIPTEL</u> que modificó el Instructivo de Tarifas “incorporando incentivos adecuados para que la empresa regulada despliegue la red de telefonía fija alámbrica en zonas urbanas donde no se tiene acceso a dicho servicio”³⁸. En la Exposición de Motivos de esta Resolución se señala lo siguiente: “Se propone un mecanismo que provee incentivos a la expansión de la cobertura del servicio de telefonía fija en zonas que no cuentan con acceso a dicho servicio, priorizándose el despliegue de las líneas residenciales alámbricas, pues dicha infraestructura es la base para el despliegue y desarrollo de la banda de ancha en dichas zonas. La empresa regulada podrá comercializar nuevos planes residenciales de telefonía fija en zonas urbanas periféricas -que se caractericen por tener rentas mensuales bajas- y posteriormente solicitar su incorporación en los procedimientos de ajustes trimestrales de tarifas.”³⁹ (...) “El mecanismo de incentivos perfeccionado, permitirá incrementar el número de accesos a la red fija alámbrica, de modo que los hogares de menores ingresos se beneficien del mayor acceso potencial a otros servicios y del desarrollo del planeamiento de la red, entre otros. De esta forma, se atenúa la reducción de la cobertura potencial en el servicio de telefonía fija.”⁴⁰ En consecuencia, Telefónica del Perú ya cuenta con incentivos para expandir su red a nivel minorista, lo cual es una política adecuada, de considerar el regulador que se requieren incentivos. Lo que a nuestro entender, y respetuosamente nos permitimos señalar, no es una política adecuada - dado que afecta negativamente el proceso competitivo, es la inclusión de incentivos para el operador establecido a nivel mayorista, como es el caso de la aplicación gradual del cargo de terminación por llamada en la red fija. En efecto, la reducción gradual propuesta para el cargo por tiempo, afectará seriamente a los operadores alternativos, los que como hemos mencionado anteriormente, detentamos una posición netamente pagadora. En consecuencia, contrariamente a lo que indica el sustento de la propuesta, con la aplicación gradual del cargo, OSIPTEL logrará un impacto negativo en los operadores alternativos, quienes teníamos una expectativa de reducción de nuestros costos de interconexión, desde septiembre de 2014, fecha en que debió aplicarse el nuevo cargo de interconexión fijo. En el supuesto negado que se aplique la reducción gradual propuesta para el cargo por tiempo, el impacto en nuestro presupuesto (que contempla una reducción inmediata del cargo) nos
--	--

³⁸ OSIPTEL (2013). Resolución de Consejo Directivo N° 148-2013-CD/OSIPTEL. Modificación del Instructivo para el Ajuste de Tarifas de los Servicios Públicos de Telecomunicaciones de Categoría I de Telefónica del Perú S.A.A. Lima: OSIPTEL. Pág. 2.

³⁹ OSIPTEL (2013). Resolución de Consejo Directivo N° 148-2013-CD/OSIPTEL. Exposición de Motivos. Modificación del Instructivo para el Ajuste de Tarifas de los Servicios Públicos de Telecomunicaciones de Categoría I de Telefónica del Perú S.A.A. Lima: OSIPTEL.

⁴⁰ OSIPTEL (2014). Resolución de Consejo Directivo N° 148-2013-CD/OSIPTEL. Exposición de Motivos. Modificación del Instructivo para el Ajuste de Tarifas de los Servicios Públicos de Telecomunicaciones de Categoría I de Telefónica del Perú S.A.A. Lima: OSIPTEL.

	colocará en una situación financiera complicada. Por tanto, y como puede comprobarse si se analizan los niveles de tráfico de cada operador, el único beneficiado de una aplicación gradual del cargo por tiempo, será el operador establecido. En concordancia con lo antes señalado, la gradualidad generará desincentivos a mayores inversiones de posibles operadores retadores o entrantes, y en consecuencia, se mantendrá la alta concentración de mercado y no se mejorarán las condiciones de competencia, por el contrario, se perjudicarán. Es resumen, la gradualidad, contrariamente a lo que señala la literatura económica y la práctica internacional, no será identificada como una medida de promoción de competencia. En tal contexto, una medida regulatoria más adecuada, acorde a la práctica internacional y a la teoría económica, y que beneficiaría al mercado de telefonía fija en general, es la aplicación de cargos no recíprocos, que garanticen la recuperación de la inversión e incentiven la participación de los nuevos operadores o de los ya existentes, promoviendo competencia en todos los segmentos de mercado. En atención a los argumentos antes expuestos, solicitamos se aplique el cargo por tiempo de manera inmediata.
<u>3° Cargo Fijo Periódico (Por capacidad)</u>	Estamos de acuerdo con el valor propuesto para Telefónica del Perú, dado que conforme a su escala, sus costos son significativamente menores a los de Americatel. No obstante, nos ratificamos en nuestra propuesta de no reciprocidad, también en lo que se refiere a la fijación de este cargo.
<u>6° Venta de Excedente de Capacidad a Terceros Operadores</u>	Conforme al Mandato de Interconexión aprobado con Resolución de Consejo Directivo N° 049-2012-CD/OSIPTEL (en adelante el Mandato), entre los escenarios de llamadas a los que es aplicable el cargo por capacidad, se encuentran: • Llamadas con origen en una red internacional que vía el servicio portador de larga distancia de AMERICATEL terminen en la red del servicio de telefonía fija local de TELEFÓNICA. • Llamadas que terminan en la red del servicio de telefonía fija de TELEFÓNICA vía el servicio de transporte conmutado local de AMERICATEL. Por tanto, entendemos que la facultad de reventa de capacidad "excedente" a terceros operadores, para la originación y/o terminación de comunicaciones de estos en la red del operador del servicio de telefonía fija, únicamente complementa lo establecido en el numeral 3 de Anexo 2 Condiciones Económicas, de nuestro Mandato. Finalmente, cabe resaltar que la definición de los escenarios de llamada a los que es aplicable el cargo por capacidad corresponde exclusivamente al operador que decide hacer uso de tal modalidad del cargo fijo, en el marco de lo indicado expresamente en el Mandato.
<u>11 Implementación cargo por capacidad</u>	Conforme al Mandato, el procedimiento y plazos para la habilitación del cargo por capacidad, es el siguiente: 1. Se enviarán una orden de servicio en la que se incluya la cantidad de enlaces de interconexión existentes y los Códigos de Identificación de Circuitos (CIC's), que serán destinados al cargo por capacidad, por Punto

	de Interconexión y Ruta. 2. Dentro de los cinco (05) días hábiles de recibida la citada orden de servicio, se realizarán las coordinaciones correspondientes a efectos de asociar los enlaces de interconexión a la modalidad de cargo por capacidad. 3. Podrán migrar enlaces de interconexión existentes adicionales para lo cual enviarán la correspondiente Orden de Servicio. 4. En el caso de implementación de enlaces de interconexión adicionales, en la orden de servicio correspondiente se precisará si éste será asociado a la modalidad de cargo por minuto o cargo por capacidad. En la práctica, el procedimiento antes citado ha venido funcionando de manera expeditiva, por lo cual no nos parece adecuado que el Proyecto contemple un mecanismo más complejo y engorroso para la habilitación de la interconexión por capacidad, como es la solicitud de modificación de los contrato o mandatos de interconexión. En efecto, en el caso específico de los Mandatos de Interconexión, no entendemos cuál sería la razón para cambiar un mecanismo que ha venido funcionando de manera eficiente, vía órdenes de servicio, desde hace más de 2 años. Por tanto, solicitamos que se aplique el mismo procedimiento que actualmente rige la habilitación del cargo por capacidad, en base a los Mandatos vigentes expedido por el organismo regulador.
<u>15° Cargo de Transporte Conmutado Local</u>	No tenemos comentarios
<u>16° Cargo de Transporte Conmutado de Larga Distancia</u>	No tenemos comentarios
<u>17° Cargo Tope por Enlaces de Interconexión</u>	No tenemos comentarios
<u>18° Cargos de Interconexión Diferenciados</u>	No estamos de acuerdo con los cargos de interconexión diferenciados, en la medida que no reflejan una reducción inmediata del cargo de terminación por tiempo y tampoco contemplan un cargo no recíproco para Americatel.
<u>25° Vigencia</u>	Solicitamos que se fije como fecha de entrada en vigencia del cargo fijo, el 1° de mayo de 2015. Ello debido al retraso de más de 4 años que existe en la fijación del cargo de terminación fija, y de las demás instalaciones esenciales comprendidas en este proyecto. En efecto, conforme al numeral 4 del artículo 9° del Decreto Supremo N° 003-2007-MTC, el nuevo cargo de terminación fija debió entrar en vigencia el 1° de septiembre de 2013, toda vez que el cargo vigente se aplicó desde el 1 de septiembre de 2009, es decir, han transcurrido en exceso los 4 años que dispone la norma para la vigencia y revisión de los cargos de interconexión. En consecuencia, es prioritario que se aprueben los cargos de interconexión contenidos en el Proyecto, a más tardar el 1° de mayo de 2015, a fin de evitar que se siga produciendo un perjuicio en los operadores que detentamos una posición netamente pagadora de estos cargos. Ahora bien, la revisión de la aplicación del cargo fijo no recíproco solicitado por Americatel, no debería demorar el proceso de aprobación de los cargos propuestos, o en su caso, podría resolverse primero sobre la conveniencia de

	aplicar un cargo no recíproco, y establecer que se fijará el cargo no recíproco para Americatel en el transcurso de los próximos tres (3) meses, aplicando transitoriamente el cargo recíproco. La recomendación anterior obedece a que no podría seguir dilatándose la fijación del nuevo cargo fijo para el operador establecido, en la medida que los operadores alternativos como Americatel, con posición netamente pagadora, venimos asumiendo un perjuicio directo derivado del mayor costo que asumimos al pagar un cargo de terminación que no se ajusta a costos eficientes, a lo cual se suma al mayor costo asumido en el periodo 2009-2012.
--	---

ANEXO 1-A

Relación de Empresas Concesionarias del Servicio de Telefonía Fija⁴¹

Empresa	Empresa
America Móvil Perú S.A.C.	Netline Perú S.A.
Americatel Perú S.A.	Entel Perú S.A.
Amitel Perú Telecomunicaciones S.A.C.	Optical Technologies S.A.C.
Anura Perú S.A.C.	Rural Telecom S.A.C.
Colinanet S.C.R.L.	T.E.S.A.M. Peru S.A.
Compañía Telefónica Andina S.A.	Telecomunicaciones Y Representaciones S.A.C. -Telerep S.A.C.
Consortio Optical S.A.C.	Telefónica del Perú
Convergio Perú S.A.	Telefónica Multimedia
Fravatel E.I.R.L.	Valtron E.I.R.L.
Gilat To Home Peru S.A.	Velatel Perú S.A.
GLG Perú S.A.C.	Winner Systems S.A.C.
Global Backbone S.A.C.	TV CABLE HOGAR E.I.R.L.
Level 3 Perú S.A.	TVS WIRELESS S.A.C.
Infoductos y Telecomunicaciones del Perú S.A.	GLOBAL BACKBONE S.A.C.
Ingeniería en Gestión de Negocios Y Oportunidades S.A.C.	Inversiones Osa
Inversiones Peruanas En Telecomunicaciones S.A.C.	RED EN TELECOMUNICACIONES DEL SUR S.C.R.L.
La. Y C. Perú S.A.	Moche Inversiones SAC

⁴¹ MTC (2015) Incluye empresas con Concesión Única que cuentan con registro del servicio de telefonía fija