

**Consulta: “Anteproyecto reglas para el otorgamiento de autorizaciones en materia de Telecomunicaciones al amparo de la Ley Federal de Telecomunicaciones y Radiodifusión”**

Nombre: Jorge Basurto Hernández  
jorgebasurto@gmail.com

Personalidad con la que se actúa: **A nombre propio**

<p>a) <b>Comentarios, opiniones y propuestas (Con referencia de numeral de regla, párrafo y renglón).</b></p>	<p><b>REGLA SEGUNDA.</b></p> <p>Las Reglas señalan que: “...las Comercializadoras podrán prestar directamente todo tipo de servicios de Telecomunicaciones Mediante el uso de Capacidad de una o varias RTPs...”</p> <p>Comentarios, en este punto se debe dejar claro que al existir la posibilidad de que las Comercializadoras oferten todo tipo de servicios de telecomunicaciones de cualquier naturaleza, no están obligados a comercializar servicios de los concesionarios de quienes usen dicha capacidad y por capacidad debe entenderse como un medio de transporte de la información que es propiedad de los usuarios, sin</p> <p>Las comercializadoras deben tener la certeza que no existirá la posibilidad de bloqueo, por parte de los concesionarios, de puertos lógicos en ninguna de las capas asociadas a los protocolos de transporte que se empleen dentro de la red. Lo anterior podría implicar una limitante al despliegue de nuevos servicios para los cuales las comercializadoras usasen tecnologías propietarias como elemento diferenciador en la integración de los servicios.</p> <p><b>REGLA TERCERA:</b></p> <p><b>Comentarios</b></p> <p><b>Inciso e).</b> Si se sigue en específico que las comercializadoras sólo podrán ofrecer servicios de los Concesionarios, habrá muy poca innovación en cuanto a modelos de negocio o despliegue de nuevos servicios, por ejemplo, contenidos bajo demanda ya sea música o video. Esto obligará a las comercializadoras a competir con los concesionarios con servicios poco diferenciados.</p> <p>Se propone que se establezcan características mínimas o generales tanto técnicas o de prestación de los servicios que permita presentar de manera clara y puntual las descripciones de los servicios que sean comercializables o que sean factibles para el caso en que los Autorizados pretendan ofrecer servicios propios o introducir nuevos.</p> <p><b>Se deberán establecer los criterios generales que aplicables para determinar si el proyecto será o no aprobado a partir de los servicios o modelos de negocio a ofertar</b></p> <p><b>Inciso f).</b> Se propone la ampliación del Formato IFT-Autorización-A para que incluya una guía que permita abordar los aspectos más relevantes de cada proyecto siendo que una de las premisas más importantes que se deben tener</p>
---	---

en cuenta para el caso de las comercializadoras es que los interesados tengan claro:

- **¿Qué van a vender?** - Implica un análisis de los servicios disponibles en el Mercado
- **¿A quién se lo van a Vender?** – Identificación de nichos o necesidades de mercado
- **¿Cómo lo van a Vender?** y; - Modelo de negocio
- **¿A qué precio lo van a vender?** – El más importante, ya que este dependerá de las tarifas que los concesionarios integren y oferten para este tipo de mayoristas

Lo anterior facilitará el análisis de la estructura industria a la cual se pretenderá entrar. Una evaluación oportuna y clara de estas cuatro interrogantes permitirá a las empresas identificar si el producto a vender cubre una necesidad; si los precios a los cuales obtendrán el insumo les permitirá sostener a largo plazo el proyecto; y sobre todo si su modelo de negocio está soportado por las estrategias de comercialización adecuadas. Esto es fundamental para el caso de los MVNOs.

**Inciso g). SE PROPONE ELIMINARLO** ya que prácticamente solo se reconocerán proyectos que sean o para telefonía pública o MVNOs, lo que dejaría fuera muchas posibilidades a **StartUps** desarrollando servicios o aplicaciones que no requieren de numeración asignada pero que permitirán la prestación de servicios de Telecomunicaciones.

**Inciso h).** Uno de los problemas más obvios al integrar un plan de negocios es determinar el costo unitario de cada unidad de producto vendida.

En el caso de las telecomunicaciones, y en especial de las Comercializadoras, es que **históricamente ha sido imposible determinar cuál es el costo por unidad de servicio a ser comercializado** (\$/minuto, \$/MB, \$/SMS, etc) ya que el costo del insumo principal no es un dato de fácil acceso. Los libros tarifarios, que debían ser públicos, difícilmente estaban debidamente actualizados.

Desarrollar un plan de negocios, asumiendo o suponiendo tarifas de servicios, es un ejercicio que no brinda resultados coherentes si en el plan financiero, además, se integran costos reales asociados a equipos o infraestructura.

Considero que es más importante y útil que se haga énfasis en lo que se propone en el inciso f anterior, a menos que el Instituto mantenga un registro tarifario actualizado, al menos anualmente, de modo que la información ahí contenida provea una certidumbre adecuada a los solicitantes o a quienes realizarán las proyecciones financieras.

Dado que una comercializadora NO se crea para el despliegue de infraestructura de red, los programas de inversión que se integren pueden tener un enfoque más al desarrollo de sus nichos de mercado o estrategias de desarrollo de canales que de despliegue de red o ampliación de cobertura para eso están los concesionarios, por lo que considero que lo que se indica en el inciso 1 del Plan de Negocio del Formato en comentario sea revisado y adecuado para facilitar la integración de las solicitudes.

<p><b>Comentarios Adicionales (extracto de un artículo de mi autoría publicado en <a href="http://www.jentel.mx">www.jentel.mx</a>)</b></p>	<p>Ha quedado claro que esta no es una ley que establezca un marco regulatorio adecuado para el uso de nuevas tecnologías y sus correspondientes aplicaciones las cuales desde hace un tiempo juegan un papel estratégico importante ya que modifican la forma en que se prestan o comercializan muchos servicios tradicionales de telecomunicaciones o que permiten la adición de nuevos servicios.</p> <p>En esta gama de servicios nuevos que hacen uso importante de las TICs y redes de datos para el transporte de la información está el no tan nuevo servicio de provisión de acceso a Internet.</p> <p>El marco regulatorio anterior contemplaba la figura regulatoria del registro para las empresas que proveían el acceso a Internet (ISPs) sin importar el tipo de red que se empleara ya fuera en la porción de transporte como en la de acceso.</p> <p>A este respecto, tanto la nueva Ley como este proyecto de Reglas son ambiguas ya que no se define claramente cuál es la normativa que deberán seguir los ISPs, a menos que ya se haya determinado como política pública que sólo los concesionarios - ya sea de telefonía o de televisión restringida - sean los únicos jugadores en este mercado. En el Artículo 138, fracción VIII de la LFTR se hace referencia a los proveedores de servicios de Internet, y en el Artículo 145, se comenta que el Instituto definirá claramente el tratamiento regulatorio que habrá de aplicarse a los ISPs sin embargo no se ahonda más en aquello que les permitiría dejar de ser meramente "autorizados".</p> <p>Un hecho importante es que el al día de hoy la definición regulatoria que seguirán estos prestadores de servicios no es clara y tampoco lo es alcance real que tendrán en lo referente a la forma en que ofrecerán los servicios ni al tratamiento que recibirán por parte de las empresas concesionarias. Es preocupante que algo tan importante quede en una zona tan gris.</p> <p><b>SE debe establecer en estas reglas lo concerniente al tratamiento regulatorio que aplicará a los ISPs, el cual NO PUEDE SER el de una comercializadora dado que el INTERNET no es un servicio público que pueda concesionar el estado mexicano</b> y tampoco forma parte parcial o totalmente de la red de ningún operador mexicano.</p> <p>Lo anterior es muy relevante ya que una de las novedades que se inserta en este proyecto de ley es que las empresas concesionarias (que sean agentes económicos preponderantes) pudieran verse obligadas a "desagregar" el bucle local para que otros concesionarios ofrezcan servicios de telecomunicaciones a través de la infraestructura de dicho operador (Artículo 267), lo anterior lleva a pensar que existe la posibilidad del refloreamiento de la industria de los ISPs independientes, o sea aquellos ISPs que no son parte de algún concesionario, tal como lo fue America OnLine (AOL).</p> <p>Veo como muy benéfico para la industria de los ISPs la desagregación del bucle local ya que puede dar lugar al nacimiento de un nuevo tipo de empresas, por ejemplo aquellas que se especialicen en la reventa mayorista de elementos de la red local para ISPs independientes.</p>
---	--

	<p>De manera similar a los <b>MVNOs</b>, podría haber ISPs enfocados a nichos de mercado muy específicos complementando sus ofertas con otros servicios de valor agregado tales como <b>video bajo demanda, IPTV, Radio Streamings, VoIP, VoWiFi, servicios de email, tiendas en línea, ePayments, contenidos o cualquier otro tipo de servicio de telecomunicaciones a la manera de Skype, Viber, o hasta Whatsapp.</b></p> <p>Es muy necesario que el Instituto, al emitir los lineamientos para los ISPs, consideren los beneficios que tendrá para estas empresas a tener acceso a la infraestructura de alta capacidad de transmisión que actualmente está disponible por parte del Agente Económico Preponderante en cuestión.</p> <p><u>Es muy importante que con el afán de proveer certidumbre jurídica a muchas empresas e industrias que actualmente desarrollan servicios que facilitan o complementan servicios de telecomunicaciones, se retome algo de lo que en el marco legal anterior se consideraba como Servicios de Valor Agregado. No en el sentido de crear una figura regulatoria nueva tal como lo era el registro, pero sí en cuanto a la naturaleza de los servicios que estos implicaban. Básicamente muchas de las aplicaciones y servicios que actualmente soportan muchas aplicaciones de negocio se basan en lo que en su momento se clasificó como servicios de valor agregado que actualmente podría englobar dos grandes grupos</u></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Comercialización y venta de contenidos – VOD, App Stores, etc.</li> <li>• Procesamiento de Información. – Servicios de Cloud</li> </ul> <p><u>Es imperativo que se definan e integren a estas reglas los esquemas generales tanto técnicos, como de negocio para aquellos servicios que puedan ser objeto de comercialización y para mantener una vigencia a esta disposición el IFETEL puede revisar y actualizar dichos esquemas cada 3 años.</u></p>
<p>b) Comentarios, opiniones y propuestas a los formatos (Con referencia a sección y renglón).</p>	<p>El formato es escueto, y en la versión publicada para esta consulta no es de gran utilidad.</p> <p><b>No se indican los plazos de trámite</b> dentro de los cuales la autoridad deberá emitir la resolución del correspondiente y tampoco establece los criterios generales que aplicables para determinar si el proyecto será o no aprobado y tampoco se hace referencia a la posibilidad de afirmativa o negativa ficta.</p>