

Fecha 31.12.2015	Sección Negocios	Página 21
---------------------	---------------------	--------------

Infraestructura de última milla Publica **Telmex** precios de su red directa a usuarios

Otros concesionarios podrán rentar sus servicios y revenderlos, según las reglas

Susana Mendieta/México

Telmex de México publicó ayer la oferta de referencia para la desagregación del bucle local, con lo que cumple otra de las obligaciones impuestas por el **Instituto Federal de Telecomunicaciones (Ifetel)** tras ser declarada agente económico preponderante.

El bucle local, conocido también como red de última milla, se refiere a la conexión entre las centrales telefónicas y las casas de los usuarios, y ha sido considerada por los especialistas como la parte más valiosa de cualquier empresa de telecomunicaciones, ya que da acceso a los usuarios, por lo que durante años **Telmex** se negó a abrirla a sus competidores.

La empresa informó que los servicios que prestará son, en primera instancia, la reventa de la línea telefónica, donde los costos que manejará son por cobros no recurrentes que van de 45.05 a 225.25 pesos, según el servicio, y se aplicará una serie de descuentos a la tarifa autorizada en los mismos términos y condiciones que ofrecen a sus clientes y varían según el servicio.

Por ejemplo, en la reventa de Infnitum, el descuento que ofrece es de 24.47 por ciento;

en la reventa de sus paquetes Infnitum los descuentos van de 19.09 a 21.99 por ciento.

Entre otras tarifas, el acceso indirecto al bucle tiene un costo de 106.27 pesos, más 105.77 pesos en caso de que se requiera la modificación del ancho de banda solicitado.

APLAUDE LA APERTURA

Respecto a esa oferta de referencia, Mario Fromow, comisionado del **Ifetel**, indicó que son seis servicios definidos para el bucle, de los cuales el más sencillo es la reventa de línea, donde lo único que la empresa hará es que cualquier servicio que ofrezca puede ser rentado por otro operador y revenderlo.

“Eso implica quitar ese cliente al preponderante, pero hay otros servicios, como el acceso indirecto del bucle, el cual consiste en que el preponderante **Telmex** pueda seguir dando el servicio de voz y datos, pero una empresa que contrate la capacidad dará otros servicios”, explicó.

Agregó que hay servicios más complejos, como el caso de la desagregación total del bucle, donde toda la línea telefónica, es decir, el cable que va de la central a la casa del usuario, se lo rentan tal

cual al otro concesionario, y ese otro pone, en la central telefónica, otro equipo donde esa línea se podrá conectar y ofrecer todos sus servicios.

“Hay casos donde se vio hasta 60 por ciento en reducción de precios en valor de mercado”, explicó el comisionado.

Comentó que eso puede generar un auge de empresas que ofrezcan servicios de internet, porque lo más difícil de replicar es lo que se conoce como última milla, por lo que se verá a las firmas que al momento no han querido invertir para llegar a ciertos lugares.

“Lo que se hace con esto es poner mejores condiciones de competencia, incluso la intención es que el preponderante pueda recuperar algunos costos, de lo contrario no tendría ningún incentivo para crecer su red y lo único que se haría es deteriorar los servicios, y de lo que se trata es de mejorarlos, por ello también se trató de compensar”, dijo el comisionado. **AA**

El comisionado Mario Fromow dijo que hubo reducciones en precios hasta de 60 por ciento



Fecha 31.12.2015	Sección Negocios	Página 21
---------------------	---------------------	--------------

