IB DKT. 96-261

AHCIET'S COMMENTS ON THE FCC'S N.P.R.M. REGARDING REFORM OF THE ACCOUNTING RATE SYSTEM

AHCIET'S PRESENTATION

The Asociacion Hispanoamericana de Centros de Investigacion y Empresas de Telecomunicaciones (Hispanoarnerican Association of Research Centers and Telecomunications Companies) (AHCIET), created in 1982, is a non profit private institution formed by 52 Telecommunications companies which currently operate in 21 Iberoarnerican countries.

AHCIET's mission is to promote the development of the telecommunications, information and communications tecnologies sectors in Iberoamerica, fostering the cooperation among members, institutions of the public sector and other international organizations.

The following are our member organizations:

Telefonica de Argentina (Argentina), TELECOM (Argentina), CRM–Movicom Compañía de Radiocomunicaciones Moviles (Argentina), Cooperativa De Telefonos Automaticos de Santa Cruz de la Sierra (Bolivia), Empresa Nacional de Telecomunicaciones (Bolivia), Telecom (Brasil), Embratel (Brasil) Empresa de Telecomunicaçoes S.A, Telernar (Brasil), Telefonica Celular (Brasil). Telesp Telefonica de Sao Paulo (Brasil), ETB Empresa de Telecornunicaciones de Bogota (Colombia), TELECOM (Colombia), EEPPM Ernpresas Públicas de Medellín (Colombia), Orbitel (Colombia), ICE Instituto Costarricense de Electricidad (Costa Rica), Movitel (Cuba), Etecsa-Empresa de Telecornunicaciones de Cuba S.A. (Cuba), Organización de Cooperación y Organismo Internacionales (Cuba), Telefonos Celulares de Cuba S.A., Ernpresa Nacional de Telecomunicaciones (Chile), Compañía de Telefonos de Chile (Chile), Andinatel S.A. (Ecuador), Pacifictel, S.A. (Ecuador), CTE SA. de CV (El Salvador), Telefonica del Salvador, Telefonica (España), Terra Networks (España), Telefonica Moviles (Esparia) Telefonica Investigacion y Desarrollo (España), Fundacion Telefonica (España), Hispasat (Esparia), Hondutel (Honduras), Telgua (Guatemala), Satelites Mexicanos (Mexico), Telecom (Mexico), TELMEX (Mexico), Ernpresa Nicaraguense de Telecomunicaciones (Nicaragua), Instituto Nicaraguense de Telecomunicaciones y Correos (Nicaragua), Cable & Wireless Panama, S.A. (Panama), Compañía Paraguaya de Cornunicaciones (Paraguay), Instituto Nacional de Investigacion y Capacitación de Telecomunicaciones (Peru), Telefonica del Peru (Peru), TIM (Peru), Viceministerio de Comunicaciones (Peru), AT&T de Puerto Rico. Telefonica Larga Distancia de Puerto Rico, Centennial Dominicana (Republica Dominicana). Tricorn (Republica Dorninicana), CODETEL (Republica Dominicana), Adrninistracion Nacional de Telecomunicaciones (Uruguay), Compañía Andnima Nacional Telefonos de Venezuela, Telcel-Celulares C.A. (Venezuela)

The Steering Board of the Association, during its 41st annual meeting, held on the 13th and 14th last November. in its 23rd Resolution, agreed lo create a Task Force with the purpose of preparing a document with the AHCIET's comments on the Notice of Proposed Rulemaking. IB Docket Nº 02-324 and IB Docket 96-261 of FCC (here on referred to as NPRM), and to submit it, in due time, to the FCC.

According to this resolution of the Steering Board, the Secretariat of AHCIET proceeded to circulate the Document among AHCIET´s members for there inputs, taking into account the specified deadline. The full text of both, the NPRM as well as the AHCIET Document, were available on the AHCIET portal www.ahciet.net

The following paragraphs include the above-mentioned AHCIET Document which is submitted to the FCC.

Teléfonos de Mexico S.A. de C.V. ,member of AHCIET, withholds its opinion on this document.

AHCIET'S COMMENTS

PURPOSE OF THE FCC'S PUBLIC CONSULTATION

On October 10, 2002, the FCC published a proposal (N.P.R.M. —Notice *of* Proposed Rule Making—, *IB* Docket Nos. *02-324* and *96-261*) for public consultation regarding possible reforms to the US regulatory framework governing the negotiation of commercial agreements for the exchange of traffic between US operators and those from other countries. The aim of the proposal is to determine whether the accounting rate system for international voice traffic, which the US indirectly imposed on other countries in 1997, remains adequate, or if its reform would benefit US consumers in the shape of lower international call rates.

The FCC has asked for comments on four main points:

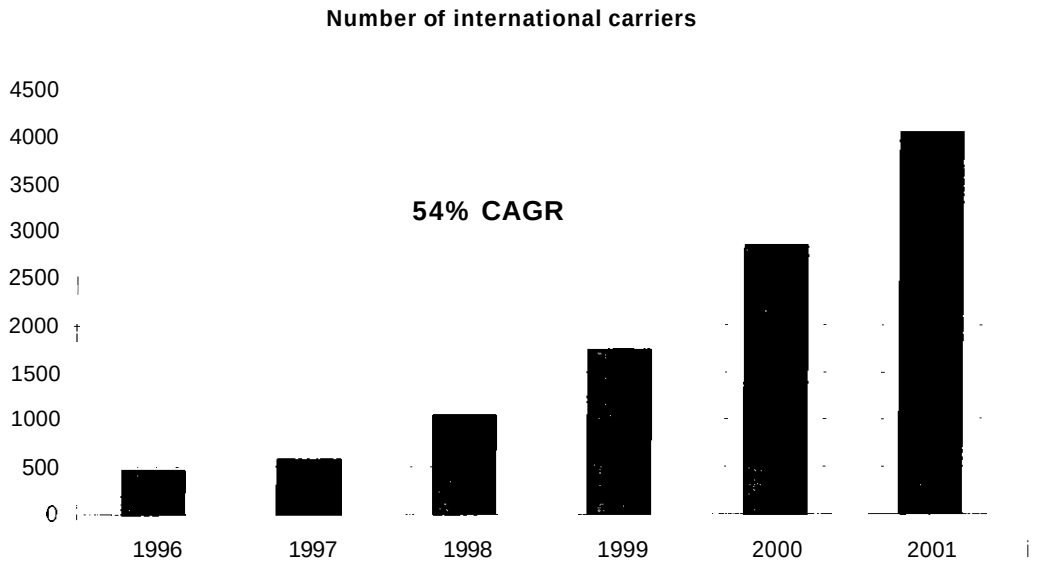
1) Possible reform of the International Settlement Policy and of the rules governing the fixing of accounting rates, and the need to maintain the regulations currently in force.
2) The need to take action or initiatives to ensure the continuity of the rules for International Simple Resale. ahead of the conclusion of the validity of currently prevailing regulations.
3) Foreign mobile termination rates:
   a) Possible abuse of market power by foreign mobile operators to the detriment of US consumers and competition in the setting of charges for mobile termination of US-international calls.
   b) Impact of foreign mobile termination rates on US carriers' costs and on the prices charged to consumers of international calls.
   c) Ways of better informing US consumers.
4) Current state of competition on foreign markets in relation to the International Settlement *Policy.*

BACKGROUND

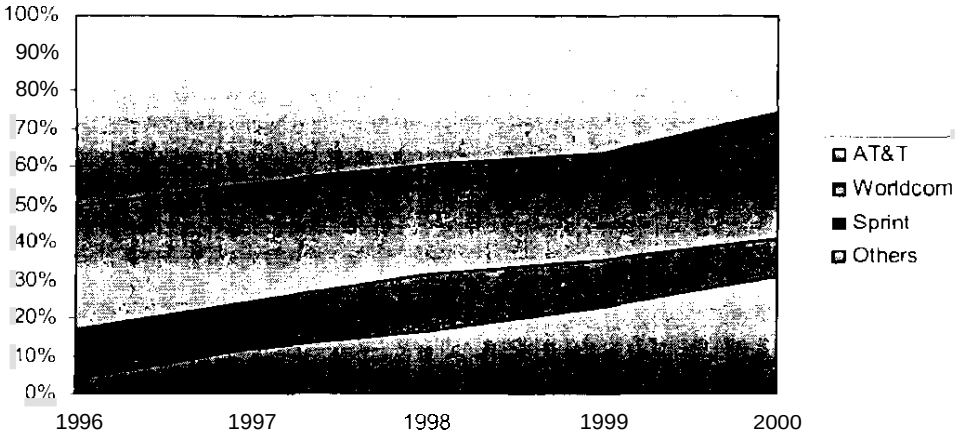
Having established the purpose of the consultation and analysed the situation responsible for this, we need to make some brief comments on the background outlined in the document.

A. In relation to the *International* Settlement *Policy,* the document outlines the regulatory measures adopted in order to improve the conditions for providing international telecommunications services to US consumers. As regards the current state of the international telecommunications services market, the FCC expressly acknowledges the significant progress achieved in both deregulation and competition

According to the TeleGeography 2002 report, there were around 4,000 international carriers worldwide in 2001. The main US carriers, AT&T, WorldCom and Sprint, account for 69% of outgoing US traffic.



Market share of **US outgoing minutes**



We draw the following conclusions from the preceding analysis:

⇒ Given the high degree of deregulation and competition currently existing in the international telecommunications services market, US regulations aimed at preventing distortions caused by a lack of competition are no longer practical.

⇒ Current prices for providing international services demonstrate the outdated and anachronistic nature of the measures adopted by the FCC in the past and the lack of sound reasons for the continuation of the same or similar regulations.

⇒ **An** analysis of the situation reveals the need to adapt regulatory actions and initiatives to market conditions and development. The current state of the market, outlined above, has basically resulted from the effective implementation of sector liberalisation and the consolidation of competition, on the basis of internationally accepted principles to promote the opening up and transparency of markets. The appearance and/or consolidation of new sector phenomena at a global level, such as the development of mobile telephony, inevitably makes previous models obsolete and in need of reform in line with the new market scenario.

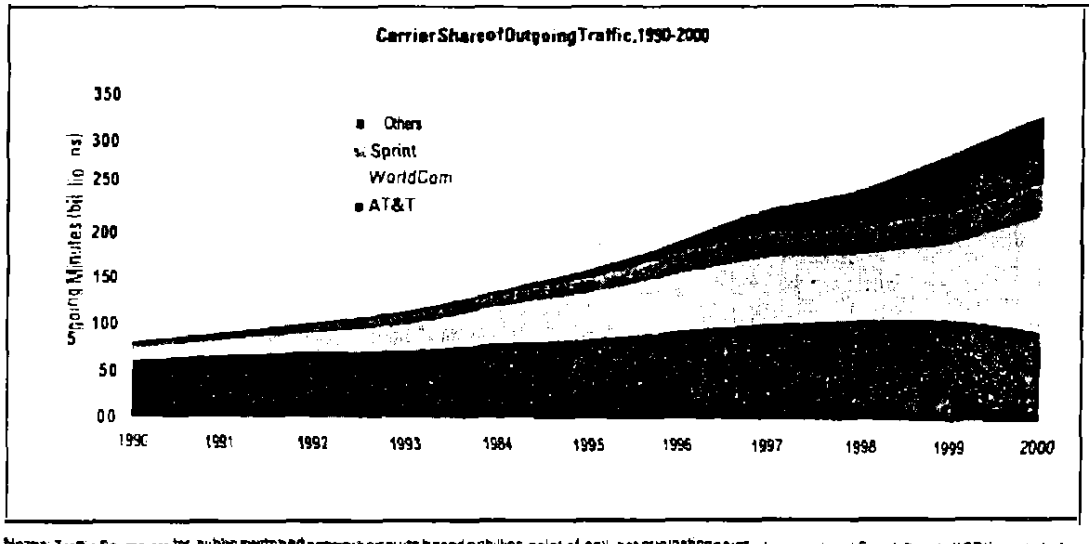
B. As regards the *International* Simple Resale and Benchmarks Policies. the FCC has discovered for itself how existing regulations might be preventing the improvement of conditions for providing international telecommunications services. **At** this point, it is interesting to stress how free market forces by themselves, without any regulatory intervention, have been able to come up with better solutions than those imposed by regulations, which have, in fact, become a hindrance to agents and consumers, contrary to their original purpose. Accordingly, it is essential *to* use this argument to reply to other questions raised in the document, as further proof of the effectiveness of the free play of market forces. The FCC itself seems to be aware of the need to abolish all regulations in this respect by including this suggestion in the consultation and asking for opinions on safeguards for subsidiary application.

C. The document specifies the results supposedly obtained as a result of the FCC's regulatory activity, claiming that the average settlement rate fell from $0.35 in 1997

to $0.14 in 2001. with average international calling prices falling from $0.67 to $0.33 during the same period. An initial analysis of the figures provided by the FCC reveals that the margin international carriers obtain from the difference between the average settlement rate and the average international calling price (without taking the other operating costs included into account) increased by a significant ten per cent from 48% in 1997 to 58% in 2001. The FCC's figures are surprising as they could lead to the conclusion that the benefits hypothetically achieved thanks to the regulations have not been entirely passed on to US consumers but have been used to significantly improve US international carriers' earnings.

These conclusions are also borne out by the TeleGeography 2002 report's figures. Between 1997 and 2000, settlement rates for the three largest **US** carriers (AT&T, WorldCom and Sprint) fell from 37 to 19 cents. However, the average revenue per minute retained by these operators (after paying the corresponding settlement rate) only decreased by one cent (from 33 to 32).

The increase in outgoing international traffic from the US over this period has been spectacular.



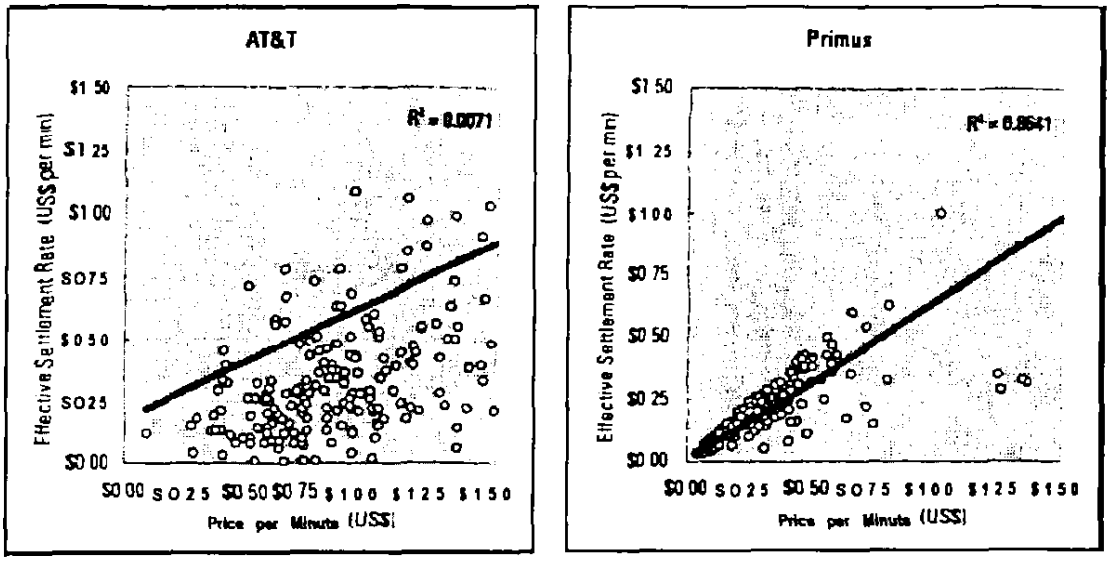
Notes: Traffic figures are for public switched network circuits based on billing point of call, not originating point. International Simple Resale (ISR) is included in facilities-based totals.

Source: TeleGeography research and FCC carrier filings

©TeleGeography, Inc 2001

Under conditions of genuine competition, as the international long distance market is a business of scale, traffic growth should lead to lower average costs per minute for the US carrier for carrying the call from its originating point to the interconnect point with the international carrier. Moreover, capacity rental costs incurred by the operator have fallen at a rate of 50% a year. However, the revenue retained by the large carriers from

international traffic has remained practically constant. Accordingly, as the following graphs indicate'. there are signs that **US** carriers have **not** passed **on** this improvement in **costs** to their customers, or at least not immediately, retaining a significant proporlion of extraordinary earnings.



Note: Each point represents the price per minute charged and settlement paid to a single country. Price per minute reflects average billed revenues per minute. Effective settlement rate reflects total settlement outpayments per minute to a country.

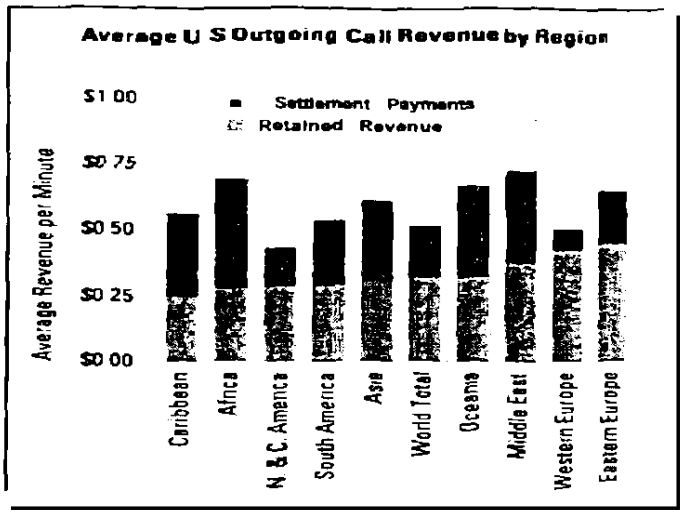
Source: FCC carrier filings and TeleGeography research

© TeleGeography, Inc. 2001

Finally, if the market is operating correctly, it is logical to assume that there will be greater competition on those routes with higher demand. In this respect. it would be logical for a US carrier to retain less (after paying the settlement rate) for a call to Western Europe (main destination of **US** traffic) than one to Africa. This is because the large amount of outgoing traffic to Europe would justify the deployment of an exclusive line while calls to Africa could be routed through a retail carrier at a higher cost. However, according to TeleGeography. US carriers retain more revenue per minute from calls to Europe than from those to Africa. This suggests that US international carriers could be abusing their market power by fixing a calling price above what would be considered a fair level, taking advantage of the large amount of traffic to Europe:

---

[7] The TeleGeography 2002 *report* draws the following conclusions from these graphs: *"We've already seen that termination costs affect the prices international carriers charge for their services. Calls* to *fixed line telephones are relatively cheap; calls* to *mobile phones are relatively expensive. Yet just how closely interconnect costs correlate* to *prices depends on the carrier. Carriers, such as Primus, which operate largely as carriers for the traffic of other telecom service providers must offer rates closely co-related with actual. Because the customers of these wholesale carriers are themselves telcos with a high degree of market knowledge, wholesale carriers must continually adjust their rates to match market realities. In contrast, incumbent telcos such as AT&T carry a much larger proportion of retail traffic from individual homes and businesses. Such Customers are far less sensitive to fluctuations in international call charges* to *specific routes than are the customers of wholesale carriers. Customer loyalty stems from factors other than price. Retail carriers also incur different costs (for example. marketing) than wholesale carriers. which focus primarily on interconnect charges.* ***As*** *a result. international prices offered by retail-oriented carriers do not correlate well with the interconnect charges they must pay."*



COMMENTS ON QUESTIONS RELATING TO MOBILE TERMINATION RATES IN CPP COUNTRIES

At the risk of becoming repetitive, we would again stress that this opportunity for consultation has arisen as a result *of* the acknowledgement of the significant change in market conditions with respect to those that prevailed when the existing regulations were drawn up. Consequently. in order to ensure complete awareness of the current situation, it is necessary to draw attention to the differences between the main mobile telephony markets using the Receiving Party Pays (RPP) system on the one hand, and those using the *Calling* Party Pays (CPP) system on the other.

The following table shows the main indicators in a number of developed countries for each system:

	Penetration	Prepaid (%)	subscribers (000)	pop (000)	ARPU (US$)	EBITDA (%)
USA	46%	9.74%	131,800	289,670	54	23%
Canada	34%	26%	11,000	32,353	28	14%
Hong Kong	83%	26.57%	5,800	6,988	28	10%
Singapore	71%	24.42%	3,000	4,225	26	34%
All	**45%**	**12%**	**151,600**	**333,237**	**51**	**22%**

	Penetration	Prepaid (%)	subscribers (000)	pop (000)	ARPU (US$)	EBITDA (%)
Spain	78%	65.00%	30,700	39,359	26	43%
Germany	69%	59%	55,800	80,870	22	37%
Italy	90%	89.00%	51,700	57,444	23	41%
Switzerland	75%	40.00%	5,400	7,200	44	33%
UK	81%	67.15%	47,700	58,889	29	28%
Australia	63%	26.00%	12,300	19,524	31	37%
All	**77%**	**67%**	**203600**	**263,286**	**26**	**36%**

Source: (1Q02): Merrill Lynch. Yonkee Group. Pyramid, OVUM. IDA (ARN of Singapore)

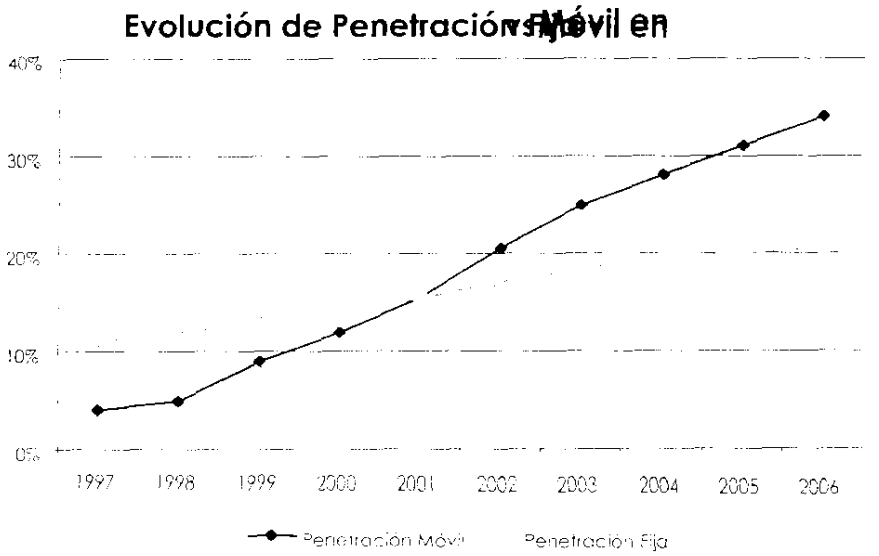
In those Latin American countries within the scope of AHCIET, mobile telephony is not yet as advanced as it is in more developed countries. It is still undergoing an expansive stage with low penetration rates. Although low, penetration rates are, on average, higher than for fixed telephony (in 2001 the number of mobile lines in Latin America exceeded the number of fixed lines), providing people with access to the Information Society. The main reason for this lag with respect to more developed countries lies in lower GDP growth rates. However, competition in most countries in the region is equal to or greater than it is in more developed nations: the number of competing mobile operators varies between 3 and 6, despite the fact that these are much smaller markets.

Chart 8

Fixed vs. Mobile Penetration in Latin America

- Mobile penetration
- Fixed penetration

Source: ITU



Comments on the differences between the Receiving Party Pays (RPP) and Calling Party Pays (CPP) models.

The *N.P.R.M* explains the existing situation regarding mobile telephone call terminations on the basis of the RPP and CPP models. While with the RPP system. call termination is paid for by the mobile phone subscriber receiving the call according to the price charged for air time, with the CPP system this termination is remunerated by the interconnection tariff paid by the mobile carrier originating the call to the mobile carrier receiving the call (hereinafter referred to as the *termination rate).* This termination rate is fully justified in the business model of the mobile carrier using the CPP system which, in general, is the result of the regulatory framework that predominates in the country of operation and of the conditions of the system designed and imposed by the governing bodies.

The difference between these two models, therefore, produces the difference between mobile telephone termination rates, which are higher under the CPP model. However, the fact that termination rates in the CPP model are higher than those of the RPP model does not mean that these are not fully justified.
In this respect, the national regulatory authorities of each country are ultimately responsible for supervising mobile carriers' call termination conditions, ensuring that principles of transparency and non-discrimination are adhered to. If this is not the case and they discover an abuse in a particular market, these authorities have the power to impose corrective measures, taking into account the reality and characteristics of each national market and adapting the obligations imposed to the problem detected.

In this respect, it is worth pointing out that, in the majority of Latin American countries, the national regulatory authorities are carrying out their responsibilities of supervising the mobile telephony market, imposing, in certain cases, regulations regarding mobile termination rates and launching, in others, studies of the measures to be adopted in this area. In some other countries, such as Brazil and Chile, the regulatory authorities set mobile termination rates and mobile carriers cannot alter them.

All of this guarantees that in the vast majority of other countries that use the CPP model there is either genuine and effective control over termination rates, or these are set by the regulatory authorities, which limits mobile network carriers' room for manoeuvre ensuring that they never have the ability to act independently: the most common cause of abuse of market power. Any behaviour that could lead to an abuse of market power would be immediately corrected and the carrier responsible would be subject to a corresponding penalty and required to rectify their conduct. Acceptance by a national regulatory authority of a termination rate at odds with these conditions would question the very role of this authority, and would be detrimental to both its own and foreign consumers.

Comments on the degree of competition in those countries using the CPP model

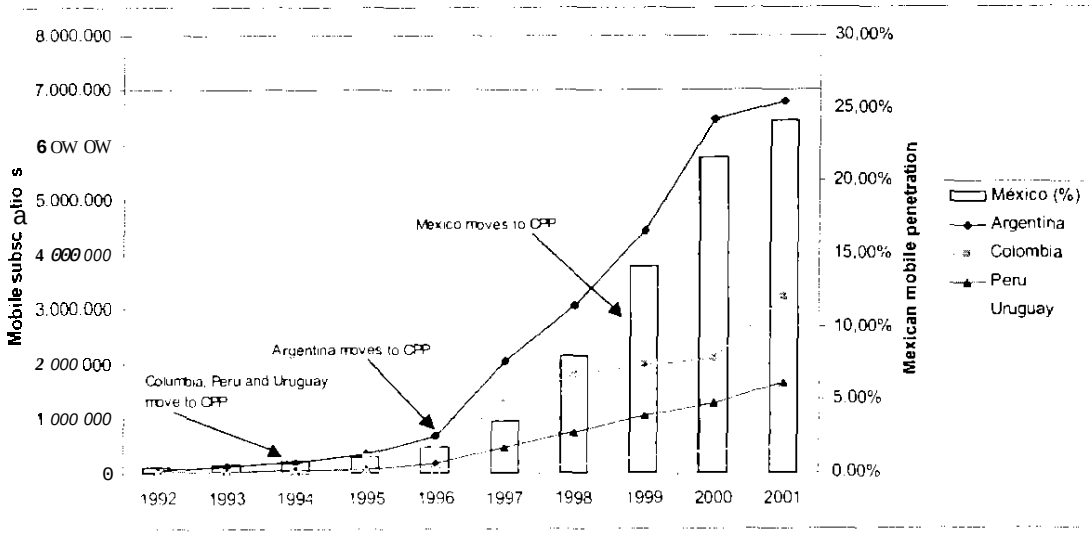
Trust in the proper functioning of markets is one of the basic pillars on which the spectacular development of telecommunications over the last decade has been based. It is not desirable, therefore, for regulatory measures to exist where market forces are able to act freely.

In the case of calls from the US to foreign mobile networks, the setting of suitable termination rates for calls requires the efficient operation of both the international services market and the mobile termination rates market.

As the FCC itself recognises, the international services market has become substantially more competitive over the past few years. The global liberalisation of the telecommunications sector, the roll-out of numerous international high-capacity networks and the development of the technical means to allow price arbitrage mechanisms in this market, are some of the factors that have contributed to this spectacular increase in the level of competition. Today, **US** long-distance carriers have a large number of alternatives through which they can terminate international traffic.

The choice between the RPP or CPP models is not unrelated to the effects that this decision can have on a country's economy as a whole. International experience has shown that the vast majority of countries have opted for the CPP model as a driving force for growth in their mobile telephony markets. This growth in telecommunications. in turn, helps other sectors of the economy to take off.

These advantages have had an even greater impact on countries with average or low per capita GDP. It is no exaggeration to say that, in these countries, the existence of CPP is an important requirement for sustaining and developing mobile telephony. This development has made it possible for the lowest strata of society to access basic telecom services. Events in Latin America, where numerous countries have experienced considerable growth in mobile penetration after the implementation of the CPP model, are a good example of this (see chart below).



This is precisely the reason why numerous Latin American governments have decided to base the development of their telecom sector by switching from the RPP model, with which they began to offer mobile services, to the CPP system, as a way of expanding the service to a greater number of their citizens.

So it is necessary to take this development into account, evaluating its effect on the various national and international telecommunications markets and not to assume the need for any additional measures. thereby questioning the role of the regulatory authorities whose responsibility is to ensure the efficient operation of these markets. It is, therefore. not justifiable, that the operation of these markets be subjected, directly or indirectly, to additional pressure from the FCC. If it is, we run the risk of unbalancing and damaging the mobile telephony market in the long term, by carrying out unilateral actions aimed at protecting specific interests. which disrupt the fragile balance of the

mobile telephony sector and endanger the very feasibility of the business and even the telecommunications sector as a whole. This is especially critical in Latin American countries.

To a large degree, the FCC needs to take into account that reductions in the prices that US international carriers pay to terminate calls in foreign fixed networks has been possible thanks to the efforts of the various national regulatory authorities. The liberalisation of markets, supervised by these independent bodies, has led to major reductions in interconnection tariffs. These price cuts were immediately passed on to domestic consumers and to agreements between international carriers, and will, eventually, also be passed on to US consumers. It is difficult to understand, therefore, why the FCC implicitly questions the actions of national regulatory authorities and their view of the mobile market when their previous actions have had an undeniably positive effect on the international services market.

There is no discrimination against US consumers

The principle of non-discrimination that US carriers must adopt, which is a requirement of the General Agreement on Trade in Services (GATS) for the telecommunications sector, and which, therefore, regulatory authorities must ensure is observed in their own countries, is a barrier to the application of different termination rates depending on the carrier interconnected. It prevents different termination rates from being applied depending on the origin of the call.

Therefore, the rate charged by carriers of international calls, whatever their origin, is the same as that for all other carriers, whether they be domestic or foreign. This is effectively what happens and, so, there is no discrimination whatsoever against US carriers.

A different termination rate for calls originating in the US is, therefore, inconceivable, because the mere fact of having different rates depending on where a call originates is against the principle of non-discrimination.

Likewise, based on this principle of non-discrimination, there could be no positive discrimination shown towards US consumers by applying lower termination rates than for other consumers. If this did occur, then it could favour the rise of such practices as "refilling", diverting traffic destined for non-US mobile carriers through US international carriers, who would enjoy competitive advantages.

Comments on the proposals to improve consumer information on mobile termination rates for international calls destined to mobile networks

We begin this section by expressing our surprise at the claim that the US consumer is virtually unaware of this circumstance. Indeed, given the current development of mobile telephony, with 21% of international calls originating in the US destined to foreign mobile networks, as the FCC itself states in the *N.P.R.M*, the affirmation of this widespread ignorance is surprising.

If US consumers are genuinely unaware of the tariffs they are paying their long-distance international carriers for international calls terminating on mobile networks, then, as a matter of urgency, US carriers need to use one or another of the procedures

currently available on the market and presently used to inform consumers about the prices of calls terminated on other countries' fixed networks.

Several methods are commonly used to inform subscribers of existing tariffs. One of the most effective of these procedures, and one which allows the constant updating of information on rates, is a recorded message prior to an international call. Other methods involve: providing subscribers with information as to the charges applicable when they originally contract the service, whenever new services are launched or when any changes are made to tariffs; the publication of prices in various media: Customer Call Centres, the carrier's website, explanatory leaflets on charges at the carrier's points of sale, inserts included with telephone bills, etc.

Comments on the suitability of the procedures initiated

Since 1997, when the World Trade Organization (WTO) Member States signed the GATS. the FCC has been obliged to seek the best solution to its problems through the WTO – GATS before adopting a unilateral decision. As the United States is a member of the WTO. it is obliged to respect this binding agreement in all areas affecting trade in services between Member States.

In addition, aware of the fact that one of the objectives behind the negotiation of GATS, of which the US was a major driving force, was the "establishment of a multilateral framework of principles and rules aimed at the gradual opening up of trade in services. to facilitate the expansion of this trade and contribute to worldwide economic development", for WTO Member States respecting this framework is the main guarantee that the exchange of services will take place without any abuse of international trade. The US government should respect this multilateral framework for the negotiation and solution of its interests and recognise that existing trade practices are contributing to world economic development (while still complying with the economic policies and free market of each and every Member State). In short, their decisions ought not to be based exclusively on savings for their own consumers, reduced costs for US carriers and the US balance of payments.

If the FCC believes that, although other countries are obeying the rules established by the WTO, there could be signs that international carriers and certain foreign mobile carriers are beginning to abuse their market power when setting termination rates, to such an extent that it affects outgoing international traffic from the US (trade in services), then it should propose, through the WTO, the reforms it considers necessary to the existing rules.

Another reason why the US government should present its proposals to the WTO can be found in section **V** of the GATS, Article XXIII of which stipulates that if one Member State considers that another Member State is not obeying the obligations or specific commitments, which they agreed to obey as part of this Agreement, it may appeal through the procedures laid out in the Protocol for the Resolving of Disputes between Member States.

COMENTARIOS DE AHCIET A LA N.P.R.M. DE LA FCC SOBRE LA REVISION DEL SISTEMA DE TASAS CONTABLES

PRESENTACIÓN DE AHCIET

La Asociacion Hispanoarnericana de Centros de Investigacion y Empresas de Telecomunicaciones (AHCIET) es una institución privada sin animo de lucro, creada en 1982 y conformada por 52 empresas operadoras de *telecomunicaciones* que operan en un total de 21 paises de Iberoamerica.

La Asociacion tiene como misión prornover **el** desarrolto del sector de las telecomunicaciones y tecnologias de la información y cornunicaciones en Iberoamerica a Iraves de la *cooperación* entre sus miembros, instituciones del sector publico y organizaciones internacionales.

Las Empresas que integran la Asociacion son las siguientes:

Telefonica de Argentina (Argentina), TELECOM (Argentina), CRM–Movicom Compañia de Radiocornunicaciones Moviles (Argentina), Cooperativa De Telefonos Automáticos de Santa Cruz de la Sierra (Bolivia), Empresa Nacional de Telecomunicaciones (Bolivia), Telecorn (Brasil), Embratel (Brasil) Empresa de Telecomunicaçoes S.A, Telemar (Brasil). Telefonica Celular (Brasil), Telesp Telefonica de Sao Paulo (Brasil), ETB Empresa de Telecornunicaciones de Bogota (Colombia), TELECOM (Colombia), EEPPM Ernpresas Públicas de Medellín (Colombia), Orbitel (Colombia), ICE Instituto Costarricense de Electricidad (Costa Rica), Movitel (Cuba), Etecsa-Empresa de Telecornunicaciones de Cuba S.A. (Cuba), Organización de Cooperación y Organismo Internacionales (Cuba), Telefonos Celulares de Cuba S.A.. Empresa Nacional de Telecomunicaciones (Chile), Compañía de Telefonos de Chile (Chile), Andinatel S.A. (Ecuador), Pacifictel, S.A. (Ecuador), CTE SA. de CV (El Salvador), Telefonica del Salvador, Telefonica (España), Terra Networks (España), Telefonica Moviles (España) Telefonica Investigacion y Desarrollo (España), Fundacion Telefonica (España), Hispasat (España), Hondutel (Honduras), Telgua (Guatemala), Satelites Mexicanos (Mexico), Telecorn (Mexico), TELMEX (Mexico), Empresa Nicaraguense de Telecomunicaciones (Nicaragua), Instituto Nicaraguense de Telecomunicaciones y Correos (Nicaragua), Cable & Wireless Panama, S.A. (Panama), Compañía Paraguaya de Comunicaciones (Paraguay), Institulo Nacional de Investigacion y Capacitación de Telecomunicaciones (Peru), Telefonica del Peru (Peru), TIM (Peru), Viceministerio de Comunicaciones (Peru), AT&T de Puerto Rico, Telefonica Larga Distancia de Puerto Rico, Centennial Dorninicana (Republica Dorninicana), Tricorn (Republica Dorninicana), CODETEL (Republica Dominicana), Administración Nacional de Telecornunicaciones (Uruguay), Compariia Anonirna Nacional Telefonos de Venezuela, Telcel-Celulares C.A. (Venezuela)

El Consejo *Directivo* de la Asociacion en *su* reunion celebrada *los* dias 13 y 14 de Noviembre 2002, en su Acuerdo 23 decidio crear un grupo de trabajo adhoc o "Task Force" para la preparación de una Nota con los comentarios de AHCIET a la Notice of Proposed Rulemaking. en adelante NPRM, IB Docket Nº 02-324 y IB Docket 96-261 de la FCC y su posterior envio a dicha entidad dentro del plazo establecido.

Una vez elaborado la Nota por el Grupo Adhoc. la Secretaria General dando cumplimiento al Acuerdo anterior, procedio a la circulación de la misma entre todos los miembros de la Asociacion y anunciando los plazos para el envio de comentarios. Asimismo, tanto el texto de la NPRM como de la propia Nota fueron incorporados a la pagina principal del portal www.ahciet.net.

Tras el proceso de consulta correspondiente la Asociacion remite la Nota que figura a continuacion.

Telefonos de Mexico, S.A. de C.V. miembro de AHCIET, se reserva su opinion respecto a esta Nota.

COMENTARIOS DE AHCIET

OBJETO DE LA CONSULTA PUBLICA DE LA FCC

El 10 de octubre de 2002 la FCC ha presentado en consulta publica una propuesta (N.P.R.M. —Notice of Proposed Rule Making—, *IB* Docket Nos. *02-324* and *96-261*) sobre posibles reformas del marco regulatorio que determina en Estados Unidos la negociacion de acuerdos comerciales para el intercambio de trafico entre operadores de aquél y otros paises. El objetivo de la propuesta es determinar si el regimen **de** tasas contables para el trafico internacional de voz que EE.UU. impuso indirectamente en el año 1997 al resto de paises sigue siendo adecuado o, si por **el** contrario, una revision de la misma produciria un beneficio para los consumidores estadounidenses en forma de bajada de las tarifas de las llamadas internacionales.

La FCC solicita comentarios sobre cuatro grandes cuestiones :

1) Posible reforma del International Settlement Policy y de las reglas para el establecimiento de tasas contables, asi como la necesidad del mantenimiento de la regulacion aplicable en vigor.

2) Necesidad de emprender acciones o iniciativas que aseguren la continuidad de las reglas para la International Simple Resale, en puertas de concluir la validez de las normas aclualrnente vigentes.

3) Tarifas de terminacion rnovil en el extranjero :

   a. Posible abuso **de** posición de dominio por parte de los operadores móviles extranjeros en detrimento de los consumidores estadounidenses y en detrimento de la competencia en la terminacion de llamadas procedentes de EEUU.

   b. Incidencia de *las* tarifas de terminacion *móvil* extranjeras sobre el incremento de los costes de los carriers estadounidenses y de los precios finales de llamadas internacionales.

   c. Procedimientos para mejorar la información a los consumidores estadounidenses.

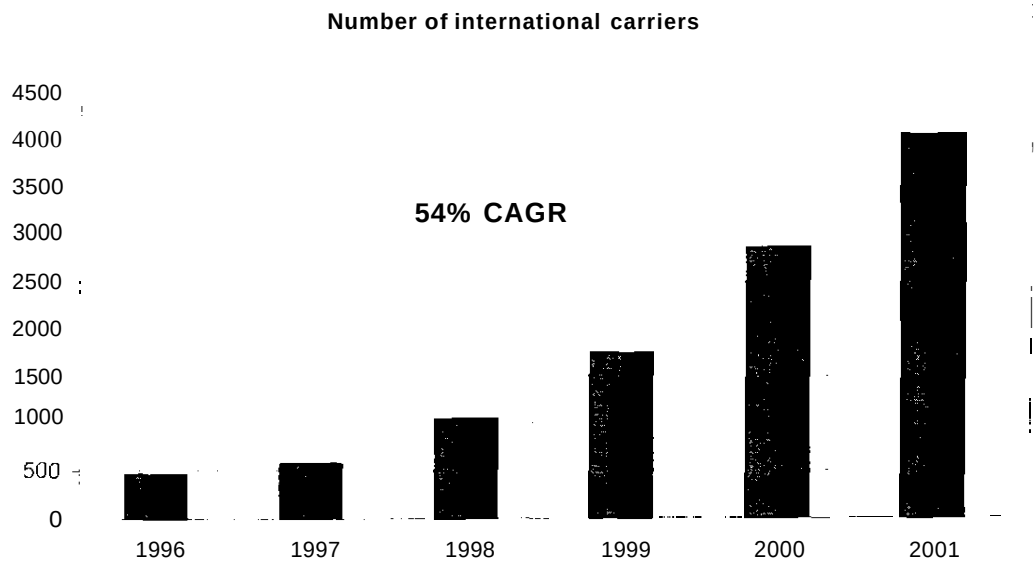
4) Grado actual de competencia en los rnercados extranjeros. en lo referido a la International Settlement Policy.

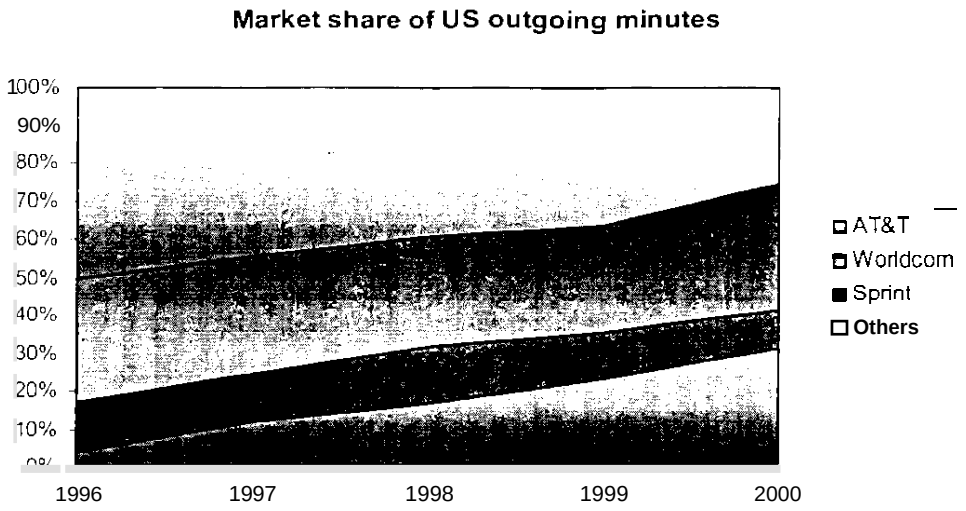
ANTECEDENTES

Una vez establecidos tanto los objetivos de la consulta corno el análisis del entorno que la motivan, es necesario realizar unas breves reflexiones sobre los antecedentes considerados en el docurnento.

A En relación con la *International Settlement Policy,* el docurnento hace una exposicion de la secuencia de rnedidas regulatorias adoptadas con el objetivo de posibilitar rnejores condiciones para la provision de servicios internacionales de telecomunicaciones a los consumidores nortearnericanos. En lo **que** respecta al estado actual de desarrollo del mercado internacional de servicios de telecornunicaciones. la propia FCC viene a hacer expreso reconocirniento del acentuado avance de desarrollo del rnisrno, tanto en su dimension **de** *liberalización* corno en su grado de cornpetencia.

En efecto, según los datos del inforrne TeleGeography 2002, el nurnero de *carriers* internacionales. a nivel mundial, ascendio a alrededor de 4000 en el año 2001 Entre los principales *carriers* nortearnericanos, AT&T, Worldcorn y Sprint, se reparte el 69% del trafico saliente de Estados Unidos.





En definitiva, cabe resaltar las siguientes conclusiones derivadas del anterior analisis:

⇒ En un contexto corno el actual, con un grado de liberalizacion y de desarrollo de la cornpetencia en el rnercado de servicios internacionales que, de forma generalizada, alcanza un nivel elevado, la regulacion nortearnericana, enfocada a evitar las distorsiones producidas por la falta de cornpetencia. carece de eficacia práctica.

⇒ La propia realidad actual del nivel de precios para la prestacion de servicios internacionales ha dernostrado la caducidad y el anacronismo actuales de las medidas adoptadas en su mornento por la FCC, así como la ausencia de base factica para la continuidad de la misma o similar regulacion.

⇒ El analisis de las circunstancias arroja. como conclusion, la necesidad de acornodar las acciones e iniciativas regulatorias al desarrollo de los rnercados y sus condiciones. En efecto. el desarrollo analizado ha venido fundarnentalrnente rnotivado por la instauracion efectiva de la liberalizacion del sector y el asentarniento de la cornpetencia, todo ello sobre la base de los principios internacionalrnente aceptados para la promoción de la apertura y transparencia de los rnercados. La aparicion y/o consolidación de nuevos fenornenos dentro del sector a nivel global, tales como el desarrollo de la telefonia rnovil, produce inevitablernente desajustes de los modelos anteriores a tales fenomenos, modelos que quedan obsoletos, necesitando una revision coherente con la nueva conforrnacion del entorno.

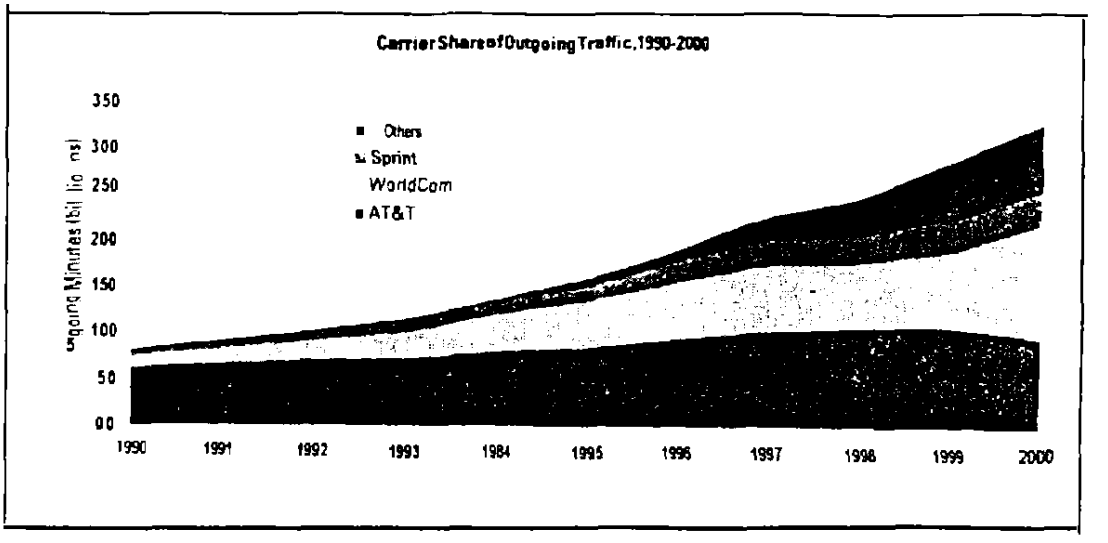
B. Respecto a las *International Simple Resale and Benchmarks Policies,* se hace necesario resaltar que la propia FCC viene a constatar por si misma como la regulacion existente puede estar irnpidiendo en el rnornento actual la consecucion de mejores condiciones para la provision de servicios internacionales de telecornunicacion. Resulta interesante. en este punto, resaltar la circunstancia de que las fuerzas del rnercado, librernente configuradas. han sido capaces por si misrnas, sin intervención regulatoria, de encontrar rnejores soluciones que las irnpuestas por la regulacion, constituyéndose esta en un obstaculo para el beneficio de agentes y consurnidores, alejándose radicalrnente de esta manera del

objetivo inicialrnente perseguido. Es, por tanto, esencial utilizar esta misma situación para dar contestación a otras preguntas forrnuladas en el propio docurnento. constituyendo una prueba más de la efectividad del libre juego de las fuerzas del rnercado. En este sentido, la propia FCC parece ser consciente de la conveniencia de derogar toda regulacion en esta materia cuando incluye en la consulta dicha sugerencia de que esta desaparezca y solicita opinion sobre medidas de salvaguarda de aplicacion subsidiaria.

C. En el propio texto de la consulta, se especifican los resultados obtenidos hipoteticarnente como consecuencia de la actividad regulatoria de la FCC, deterrninandose que las tasas contables han bajado en media de $0,35 en 1997 a $0,14 en 2001, e igualmente los precios finales rnedios de llarnadas internacionales han descendido de $0,67 a $0,33 en el mismo periodo. De una análisis inicial de estos datos aportados por la propia FCC. se deriva que el rnargen que los carriers internacionales obtienen de la diferencia entre la propia tasa contable media y el precio final rnedio de una llarnada internacional (sin tener en consideración los costes operacionales restantes incluidos). ha aurnentado significativarnente en diez puntos porcentuales, de un **48%** en 1997 a un 58% en 2001. Causan sorpresa estos datos aportados por la Cornision, que podrian conducir a considerar que los beneficios que hipoteticarnente han sido conseguidos gracias a la regulacion adoptada, no hubieran sido trasladados hacia el consumidor final nortearnericano en su totalidad sino que tarnbien hubieran aprovechado de rnanera significativa para rnejorar los resultados de los propios carriers internacionales de EE.UU.

Estos mismos resultados vienen soportados por los datos del inforrne TeleGeography 2002. Entre 1997 y 2000 los costes de terrninacion en redes de operadores extranjeros *("settlement rates")* han disrninuido para los tres grandes carriers nortearnericanos (AT&T, Worldcorn y Sprint) desde 37 centavos de dolar a 19 centavos. Sin embargo, el ingreso rnedio por minuto retenido por estos operadores (despues de pagar la tasa internacional correspondiente) solarnente ha disminuido en un centavo de dolar (de 33 centavos de dolar a 32 centavos)

El aurnento de trafico internacional con origen en Estados Unidos ha sido espectacular en el periodo considerado



Notes: Traffic figures are for public switched network circuits based on billing point of call, not originating point. International Simple Resale (ISR) is included in facilities-based totals.

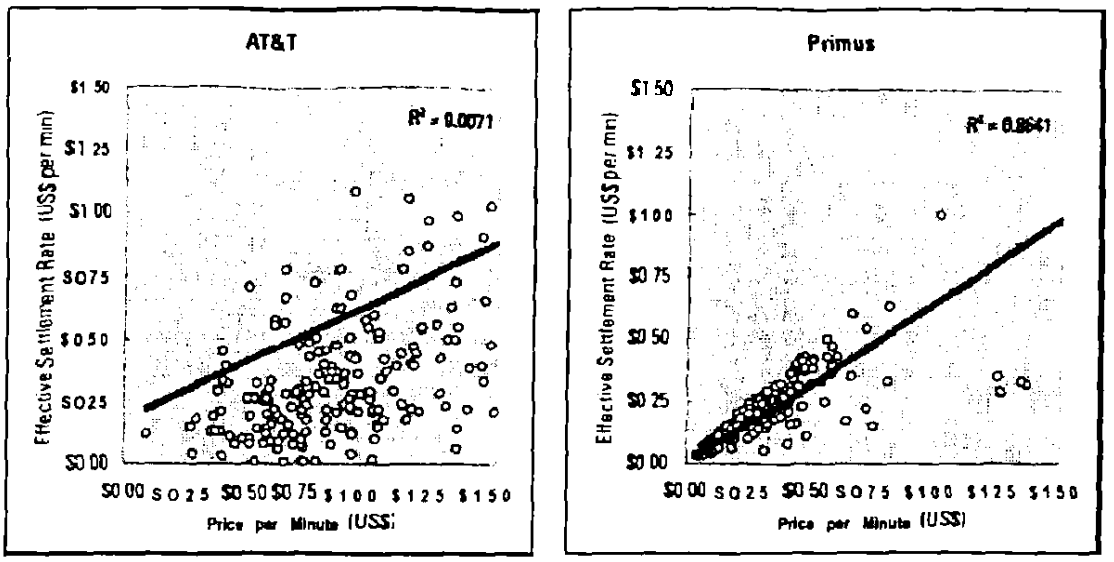
Source: TeleGeography research and FCC carrier filings

©TeleGeography, Inc 2001

En condiciones de competencia efectiva, al ser el mercado de larga distancia internacional un negocio de escala, el crecimiento de tráfico debe traducirse en una disminución de los costes medios por minuto en los que incurre el *carrier* norteamericano por transportar la llamada desde su origen hasta el punto de interconexión con el *carrier* internacional. Adicionalmente, los costes incurridos por el operador en concepto de alquiler de capacidad se han reducido a un ritmo de un 50% anual. Sin embargo, el ingreso retenido por los grandes *carriers* en el tráfico internacional se mantiene prácticamente constante. Por tanto, como demuestran las siguientes gráficas[2], existen indicios de que los *carriers* norteamericanos no han trasladado a sus clientes estas mejoras de costes, o al menos de una forma inmediata, reteniendo una importante proporción de beneficios extraordinarios.

---

[2] Del análisis de estas gráficas, el informe TeleGeography 2002 obtiene las siguientes conclusiones: *"We've already seen that termination costs affect the prices international carriers charge for their services Calls to fixed line telephones are relatively cheap; calls to mobile phones are relatively expensive Yet just how closely interconnect costs correlate to prices depends on the carrier Carriers, such as Primus, that operate largely as carriers for the traffic of other telecom service providers must offer rates closely co-related with actual. Because the customers of these wholesale carriers are themselves telcos with a high degree of market knowledge, wholesale carriers must continually adjust their rates to match market realities In contrast, incumbent telcos such as AT&T carry a much larger proportion of retail traffic from individual homes and businesses Such customers are far less sensitive to fluctuations in the international call charges to specific routes than are the customers of wholesale carriers Customer loyalty stems from factors other than price Retail carriers also incur different costs (for example, marketing) than wholesale carriers, which focus primarily on interconnect charges As a result, international prices offered by retail-oriented carriers do not correlate well with the interconnect charges they must pay"*

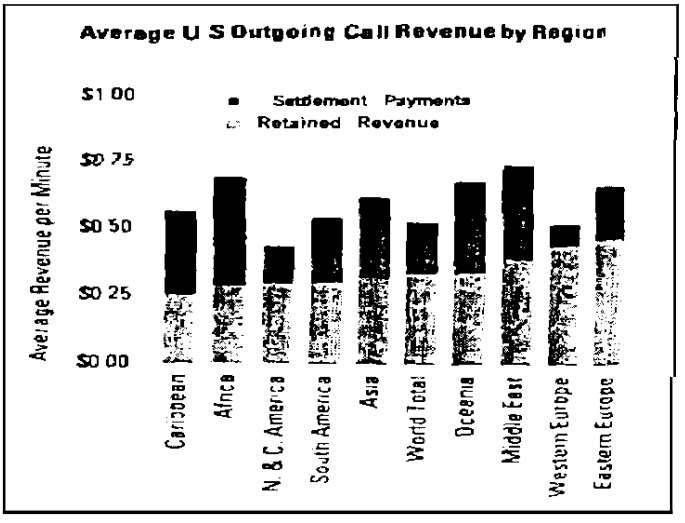


Note: Each point represents the price per minute charged and settlement paid to a single country. Price per minute reflects average billed revenues per minute. Effective settlement rate reflects total settlement outpayments per minute to a country.

Source: FCC carrier filings and TeleGeography research

© TeleGeography, Inc. 2001

Finalmente, en un funcionamiento de mercado correcto, es lógico pensar que existirá mayor competencia en aquellas rutas en las que existe mayor demanda. En este sentido, sería lógico que lo que retiene un *carrier* norteamericano (después de pagar la tasa internacional) por una llamada sea menor en el caso de que el destino sea Europa Occidental (destino principal del tráfico de US) que África. Esto se puede justificar pensando que la importante proporción de tráfico saliente hacia Europa justificaría el despliegue de una línea dedicada, mientras que llamadas con destino a África se podrían cursar a través de un revendedor a mayor coste. Sin embargo, según TeleGeography, los *carriers* norteamericanos retienen más por un minuto de conversación a Europa que a África, lo cual induce a pensar que los *carriers* internacionales norteamericanos pueden estar abusando de su posición al fijar un precio de cliente más elevado del eficiente, intentando aprovechar la gran cantidad de tráfico hacia los países europeos:



COMENTARIOS SOBRE LAS CUESTIONES RELATIVAS A LAS TARIFAS DE TERMINACIÓN MÓVIL EN PAÍSES CPP

Es de resaltar, aún cuando resulte repetitivo, que la oportunidad de la consulta forrnulada se produce como consecuencia del reconocirniento de caracteristicas de rnercado sustancialmente diferentes en relación con aquellas que motivaron la regulacion existente y vigente en la actualidad. Resulta, por tanto. conveniente, con el fin de asegurar una perfecta comprension de la situación de partida, resaltar las diferencias de las situaciones de rnercado existentes en el rnercado de telefonia rnovil de. por una parte, de los principales rnercados que utilizan el sisterna Receiving Party *Pays* (RPP). y, por otra. de los principales mercados Calling *Party Pays* (CPP).

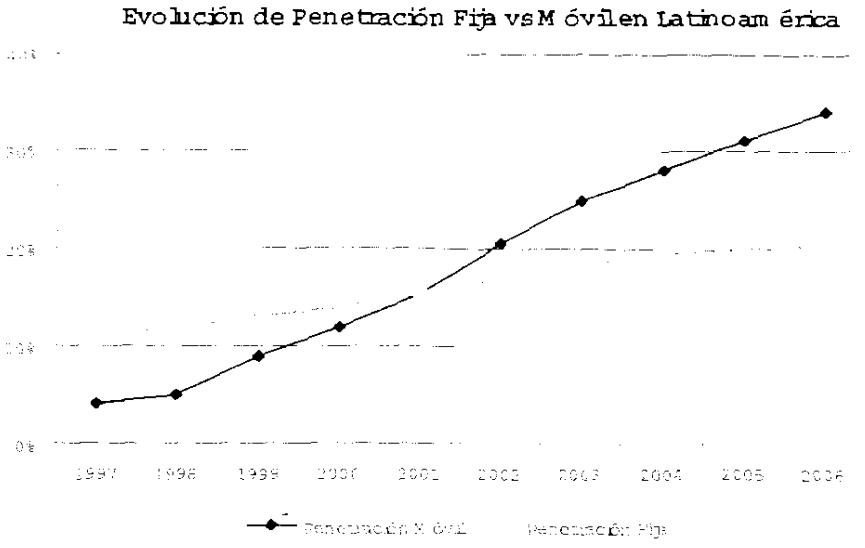
La siguiente tabla rnuestra los principales indicadores en una serie de paises avanzados para cada sisterna:

	Penetration	Prepaid (%)	subscribers (000)	pop (000)	ARPU (US$)	EBITDA (%)
USA	46%	9,74%	131.800	289.670	54	23%
Canada	34%	26%	11.000	32.353	28	14%
Hong Kong	83%	26,57%	5.800	6.988	28	10%
Singapore	71%	24,42%	3.000	4.225	26	34%
All	**45%**	**12%**	**151.600**	**333.237**	**51**	**22%**

	Penetración	Prepago (%)	subscribers (000)	pop (000)	ARPU (US$)	EBITDA (%)
Spain	78%	65,00%	30.700	39.359	26	43%
Germany	69%	59%	55.800	80.870	22	37%
Italy	90%	89,00%	51.700	57.444	23	41%
Switzerland	75%	40,00%	5.400	7.200	44	33%
UK	81%	67,15%	47.700	58.889	29	28%
Australia	63%	26,00%	12.300	19.524	31	37%
All	**77%**	**67%**	**203600**	**263.286**	**26**	**36%**

Fuentes: (1Q02): Merryl Lynch. Yankee Group. Pyramid. OVUM. IDA (ARN de Singapur)

En el caso de los paises latinoamericanos del arnbito de AHCIET el desarrollo de los rnercados ***de*** telefonia movil no ha alcanzado aún el estado de los paises mas desarrollados, encontrandose lodos ellos en una fase aún expansiva con tasas de penetracion aun bajas. Esta penetracion, aun siendo baja, es, en promedio, superior a la tasa de penetracion **de** la telefonia fija (en 2001 el número de líneas rnoviles superó al nurnero de líneas fijas en la region latinoarnericana), facilitando el acceso de la poblacion a la Sociedad de la Informacion. La razon principal **de** este retraso respecto a los paises mas desarrollados puede encontrarse en unos valores de PIB inferiores. No obstante, el nivel de cornpetencia en la mayoría de los paises de la región es equiparable, si no superior, al de las naciones mas desarrolladas; el numero de operadores moviles en cornpetencia varia entre 3 y 6, y esto para unos rnercados mucho más reducidos.



Fuente: ITU

Consideraciones sobre *las* diferencias entre *los* rnodelos Receiving Party Pays (RPP) y Calling Party Pays *(CPP)*.

Efectivamente, el propio docurnento de consulta viene a explicar la situación existente en las terminaciones móviles sobre la base de la diferencia de los modelos RPP y CPP. Mientras que el esquema RPP la terminacion de la llarnada en la red movil viene rernunerada por el usuario móvil que la recibe de acuerdo al precio abonado por el tiempo aire, en el esquema CPP dicha terrninacion viene retribuida por la tarifa de interconexion abonada por el operador que origina la llamada al operador rnovil destino (de ahora en adelante tarifa de terminacion). Esta tarifa de terrninacion esta plenamenfe justificada por el rnodelo de negocio del operador movil que soporta el esquema CPP y que, de forma general. es el resultado del sisterna regulatorio reinante en el pais de operación y de las condiciones del sistema diseñado e irnpuesto por las autoridades cornpetentes.

Desde esta óptica de diferenciacion de rnodelos se produce, en consecuencia, la diferenciacion del nivel de tarifas de terrninacion rnovil, que en el modelo CPP son efectivamente mas elevadas. Sin embargo, la circunstancia de que las tarifas de terminación movil en el modelo CPP sean más elevadas que las del rnodelo RPP no quiere decir en ningun caso que las mismas no se encuentren plenarnente justificadas. En este sentido, las ANR son las responsables últimas de supervisar las condiciones de terrninacion de los operadores rnoviles, garantizando que estas tomen en cuenta los principios de transparencia y no discriminación. En caso de que esto no se produjera, dichas autoridades tienen entre sus competencias la posibilidad de imponer medidas correctoras, en caso de detectar algun fallo en un deterrninado mercado, *teniendo en* cuenta la *realidad* y caracteristicas *de* cada mercado *nacional* y adecuando las obligaciones impuestas al problema detectado.

A este respecto cabe deslacar que en la rnayoria de paises de America Latina las ANR estan ejerciendo sus responsabilidades de supervision del mercado movil, imponiendo en algunos casos una regulacion de los precios de terminacion en móvil e iniciando, en otros, estudios de las rnedidas a adoptar en este sentido. En algunos otros paises. como Brasil y Chile, las tarifas de terrninacion movil están fijadas

reglarnentariamente por la ANR, no disponiendo los operadores rnoviles de ninguna capacidad para alterarlas.

Todo ello garantiza que en una gran rnayoria de otros paises con sisternas CPP existe o bien un control real y efectivo sobre los precios de terrninacion o bien una fijacion por el regulador de los rnismos, que limita la capacidad de cornportarniento de los operadores de redes móviles evitando que siquiera se de la independencia de comportamiento de los operadores de redes rnoviles que constituye la prernisa fundamental para deterrninar la existencia de un abuso de posicion de dominio. Cualquier conducta que pudiese conllevar un abuso de posición de dorninio seria inrnediatamente corregida y el operador que llevase a cabo tal conducta seria objeto de la correspondiente sancion y obligado a cesar su conducta. La aceptacion por parte de las ANRs de una tarifa de terminacion que no se ajustara a estas condiciones, pondría en duda la labor de estas, en este caso. admitirían que se perjudicara a sus propios consurnidores y no solo a la consurnidores extranjeros.

Consideraciones sobre el grado de cornpetencia en los paises con sisterna CPP

La confianza en el funcionarniento adecuado de los rnercados es uno de los pilares basicos en los que se ha basado el desarrollo espectacular de las telecornunicaciones de la última decada. No es deseable, por tanto, la existencia de rnedidas regulatorias alli donde las fuerzas del rnercado puedan actuar libremente.

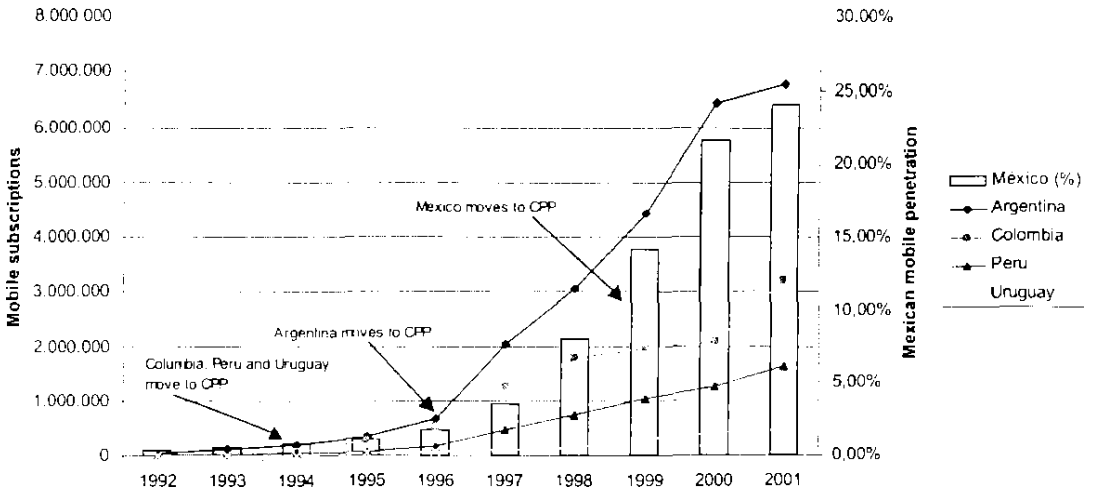
En el caso de llarnadas procedentes de Estados Unidos con destino en redes rnoviles extranjeras. la formacion de precios adecuados para la terrninacion de llamadas exige el funcionamiento eficiente tanto del rnercado de servicios internacionales como de los rnercados de terrninacion en redes rnoviles.

Corno la propia FCC reconoce, el aumento de cornpetencia en el rnercado de servicios internacionales ha sido espectacular durante los últimos años. La liberalización global de las telecornunicaciones. el despliegue de numerosas redes internacionales de alta capacidad o el desarrollo de rnedios tecnicos que perrniten mecanismos de arbitraje de precios en este rnercado son algunos de los factores que han contribuido a este incremento espectacular en el nivel de competencia. Hoy en dia, los operadores de larga distancia nortearnericanos disponen de gran nurnero de alternativas a traves de las cuales pueden terminar el trafico internacional.

La elección del rnodelo RPP o CPP no es indiferente a los resultados que de dicha decision se pueden derivar para el conjunto de la economía de un pais. La experiencia internacional muestra que la gran mayoria de los paises han optado por la rnodalidad CPP como pilar de crecimiento de sus rnercados rnoviles, el cual lleva a un impulso al desarrollo de las telecomunicaciones que deriva finalmente en el despegue de otros sectores de actividad apoyandose en la oferta de telecornunicaciones.

Las mencionadas ventajas han tenido incluso un mayor impacto en los paises de rentas medias y bajas. No es exagerado afirrnar que, en estos paises, la existencia del CPP es un requisito imprescindible para la sostenibilidad y el desarrollo de la telefonia rnovil. Este desarrollo ha posibilitado que las capas mas desfavorecidas de la sociedad puedan acceder a los servicios basicos de telecornunicacion. Lo acontecido en la region latinoamericana, donde numerosos paises han experirnentado notables crecirnientos en la penetración rnovil tras la irnplantacion de la rnodalidad CPP en

numerosos paises. constituye un ejemplo significativo de este hecho. tal y como se puede apreciar en la siguiente grafica.



Precisamente esta ha sido la razon por la que numerosos Gobiernos de Latinoamerica decidieron, como base para el desarrollo del sector en sus respectivos paises, migrar del sistema RPP, con el que comenzo la prestacion de los servicios moviles, al sistema CPP, como instrumento para facilitar la extension del servicio a un mayor numero de ciudadanos.

Es, pues, necesario tomar en cuenta dichas evoluciones. valorando sus efectos en los diferentes mercados de telecomunicaciones nacionales e internacionales y no presuponer la necesidad de rnedidas complementarias. poniendo en cuestión la labor de las ANRs, cuya responsabilidad es asegurar el funcionamiento eficiente de este mercado. No es justificable, por tanto, que el funcionamiento de estos mercado se vea sometido, directa o indirectarnente. a presion adicional por parte de la FCC. En el caso contrario. se corre el riesgo de desequilibrar y dañar el mercado movil a largo plazo. al llevar a la practica actuaciones unilaterales dirigidas a la protección de intereses especificos, que perturbarian el fragil equilibrio del sector de telefonia movil y pondrian en peligro la propia viabilidad de este negocio e incluso del sector de telecomunicaciones en su conjunto, especialmente crítico en el ámbito de los paises de America Latina.

La FCC deberia tener en cuenta que, en gran medida. las bajadas en los precios que los carriers internacionales nortearnericanos pagan por terminar llamadas en redes extranjeras fijas ha sido posible gracias a la labor de las mencionadas ANR. La liberalización de los rnercados. supervisada por estos organismos independientes. ha llevado a importantes reducciones en los *precios* de interconexion. Estas reducciones de precios han sido trasladadas de forma inmediata a los consumidores nacionales y a los acuerdos entre carriers internacionales y, en ultima instancia, deben trasladarse a los consumidores norteamericanos. No es comprensible, por tanto, que la FCC cuestione implicitamente la actuacion de las ANR y su concepción del mercado móvil cuando su actuacion previa ha tenido unos efectos inequivocamente positivos en el rnercado de servicios internacionales.

No existe discrirninacion hacia *los* consurnidores americanos

El principio de no-discrirninacion que deben asumir los operadores de los Estados que hayan asurnido los cornpromisos AGCS para el sector de las telecomunicaciones. y por el cual deben velar las ANRs de cada pais, impide que se puedan aplicar precios diferentes al servicio de terminacion de llamadas dependiendo del operador interconectado. como asimismo impide que se apliquen precios diferentes de terminacion dependiendo del origen de la llamada.

Por tanto, el precio que deben pagar los carriers que transportan llamadas internacionales, sean cual sea el origen de las mismas, es el mismo que para el resto de operadores, sean nacionales o extranjeros. Esto es efectivarnente así, por lo que no se aplica discriminacion alguna a los operadores norteamericanos.

No cabría pensar entonces en un precio de terminacion distinto para llamadas originadas en los EE.UU., pues el mero hecho de tener precios distintos segun la procedencia de la llamada va en contra del principio de no-discriminación.

Asimismo, en base a este principio de no-discrirninacion, no podria producirse una discriminacion positiva hacia los consumidores americanos aplicandoles tarifas **de** terminacion inferiores al resto de los consumidores. De producirse, este hecho podria favorecer el nacimiento de practicas de "*refiling*", encaminando el trafico con destino a operadores moviles no americanos a traves de los carriers arnericanos de trafico internacional que disfrutarían de ventajas cornpetitivas.

Comentarios sobre /as propuestas para rnejorar la *información* de/ consurnidor sobre *las* tarifas de ferrninacion *móviles en llamadas* internacionales con destino a estas redes

Debe comenzarse este apartado manifestando la sorpresa que causa la argumentación sobre el efectivo desconocimiento por parte del consumidor norteamericano de tal circunstancia. En efecto. en un contexto de desarrollo del fenómeno de la telefonia rnovil como el existente en la actualidad. con un porcentaje de llarnadas internacionales con origen en EEUU y con destino en redes rnoviles extranjeras del 21% segun afirma la propia FCC en el texto del documento, sorprende la afirrnacion de tal desconocimiento generalizado.

Si efectivamente existe un desconocimiento de los consumidores arnericanos sobre las tarifas que estan pagando a sus operadoras de larga distancia internacional por las llamadas internacionales con destino a redes moviles, es preciso y urgente que los operadores americanos habiliten alguno o varios de los procedimientos que para este fin estan disponibles en el mercado y que, sin duda. son utilizados actualrnente para informar al consumidor de las tarifas de las llamadas con destino a redes fijas de otros paises.

Los rnedios más comúnmente utilizados para comunicar o informar de las tarifas aplicables a los usuarios son varios. Uno de los procedimientos mas efectivos y que permite una actualización continuada de las tarifas aplicables es la utilización de una locución informativa previa a cualquier cornunicacion internacional. Otras posibilidades son: la entrega de las tarifas aplicables en el rnomento de la contratacion del servicio. o en el momento del lanzarniento de nuevos servicios o al producirse rnodificaciones en las tarifas, la publicacion de estos precios a traves de diversos rnedios: Centro de Atencion al Cliente. pagina web del operador. folletos sobre tarifas disponibles en los