

CARGOS DE INTERCONEXIÓN: ¿MENSUALES POR CAPACIDAD O POR MINUTOS DE USO?

Roberto C. Door*

Las telecomunicaciones en los últimos años han tenido un importante desarrollo. Sin embargo, en dicho campo se utilizan conceptos que no han sido razonablemente explicados, y que por el contrario los agentes económicos han aceptado sin cuestionamiento alguno.

En el presente artículo, el autor realiza un análisis crítico de la forma como se estipula el cargo de Interconexión -valores que debe pagar un operador a otro por la Interconexión-, determinando su falta de sustento.

INTRODUCCIÓN

La Interconexión está de moda y todos tratamos de ser los protagonistas en explicarla y aplicarla, extrapolando para un mercado en competencia los conceptos que, más a fuerza de negociaciones que de raciocinio, tuvieron que ser considerados válidos para los mercados dominados por operadores monopolísticos.

Todos los que actuamos como “especialistas” en Interconexión, abogados, economistas, ingenieros, y otros, sobre la base del único punto de vista de nuestras respectivas especialidades, tratamos de imponer nuestra propia versión, desde la definición misma hasta las razones que hacen necesaria la Interconexión, con el agravante que, sin trabajar en equipo, aceptamos sin mayor análisis las aplicaciones de las teorías de las especialidades a las que somos ajenos.

El mejor ejemplo de lo expuesto es que son muy pocos los “no economistas” que pueden explicar satisfactoriamente el porqué de la determinación de los cargos de Interconexión sobre la base de los Costos Incrementales a Largo Plazo (CILP). Es sin duda un tema espinoso, aun en su parte más sencilla: definir cuánto tiempo debe entenderse por ese Largo Plazo. Precisamente porque no es un tema fácil y a pesar de los altos costos que significa su implementación, se lo acepta sin mayores discusiones.

* Consultor internacional independiente, ex Director de Ingeniería de ENTEL Argentina y ex miembro del Directorio de la CNT (Órgano Regulador de Argentina).

Obsérvese que difícilmente coexistan en el mundo dos órganos reguladores que hayan adoptado la misma definición de Interconexión.

En cambio, casi ningún Reglamento de Interconexión ha escapado a la moda de establecer que los cargos de Interconexión deben calcularse sobre la base de los CILP. Es decir, sobre lo que todos podemos opinar existe una lógica diferencia de matices, y en lo que la mayoría ignora, como está de moda y es poco discutible, hay unanimidad.

En el mundo de las telecomunicaciones y más específicamente en telefonía, son numerosos los casos como el expuesto donde, en tanto los plazos no permiten análisis más profundos, se aceptan nuevas modas o herencias del pasado, sin investigar a fondo el origen de su necesidad o la validez actual de su aplicación.

En lo que sigue, se tratará de explicar la sinrazón de los costos o cargos por minuto, herencia mucho más simple de explicar que la moda de los CILP y cuya eliminación simplificaría notablemente los Contratos de Interconexión.

A lo largo del presente artículo, se denominará "cargo" a los valores que debe pagar un operador a otro por la Interconexión. Con ello se quiere hacer una clara diferenciación: en Interconexión no hay lucro y, por ello, no hay tarifas. "Tarifa" es el precio que los clientes deben pagar al operador y, en tanto precio, tiene incluido el lógico lucro de toda actividad comercial.

La tasa de retorno que se aplica en Interconexión para determinar el cargo, es un gasto resarcitorio del costo del capital, el que no debe confundirse con la Utilidad o Beneficio de las actividades con fines de lucro.

Como es sabido, los cargos de Interconexión se estipulan en centavos por minuto. ¿Por qué? La respuesta es muy poco profesional: ¿Por qué no? Siempre se hizo así y hay consenso en que es justo que se pague por el tiempo de uso.

Pero si se profundiza un poco, aparecen las sinrazones. En primer lugar, la incongruencia entre cómo se comienza calculando de manera correcta para luego aplicar la tradición y obtener un resultado que no corresponde aplicar entre operadores.

Veamos cómo se calculan actualmente los cargos de Interconexión:

Primero, sobre la base de los costos anuales de Inversión y de los gastos mensuales de Operación y Mantenimiento, se determina el gasto necesario para implementar la capacidad, en equipos y servicios, que las partes requieren para la Interconexión. Supongamos que todo eso conforma un monto anual, "M" (en rigor, el cálculo es anual, pero en la práctica los cargos son mensuales).

Luego, se divide "M" por la cantidad de minutos que, se supone, se cursarán en el año bajo análisis.

No queda claro ni resulta fácil explicar por qué, teniendo el valor de "M" que, en sí, es una perfecta base de acuerdo económico, se complique el tratamiento y control del Contrato de Interconexión dividiendo a "M" por una cantidad de minutos cuyo valor es supuesto y polémico.

Fuera del hecho que se trata de una tradición (conveniente para algunos), no hay lógica alguna que justifique las complicaciones que significa pagar por minuto de uso cuando es más directo no dividir por un supuesto y pagar por la ya calculada capacidad necesaria, anualmente o mensualmente.

Si a ello agregamos que ese total de minutos, por los que se divide "M", no tiene nada que ver con el cálculo de la capacidad necesaria para cursar correctamente el tráfico de Interconexión, veremos que la incongruencia de cotizar los cargos por minuto de uso es aún mayor.

En efecto, la capacidad necesaria para que los equipos manejen correctamente el tráfico de Interconexión, no se calcula para todos esos minutos, anuales o mensuales, sino para el valor máximo de tráfico computado en una sola hora: la de máximo tráfico.

A estos sesenta minutos de máximo tráfico se los denomina la "peor" hora u hora "pico".

Aunque parezca difícil de aceptar, los cargos de Interconexión por minuto de uso que actualmente aplicamos no sólo son una ficción heredada, sino que su cálculo es incorrecto y conduce a estructuras de valores económicamente ineficientes.

El objeto de este análisis es demostrar que esta herencia del cargo por minuto de uso es una mala extrapolación del cálculo de tarifas baratas para el común de los usuarios, al cálculo de los cargos de Interconexión entre operadores.

A tal fin, previamente es conveniente analizar los orígenes y conveniencias de las tasaciones y factura-

ciones por duración de llamadas y luego, sobre la base de los objetivos y la definición de la Interconexión, se verá que no es razonable tasar la duración de las comunicaciones para los pagos mutuos entre los operadores interconectados.

Comprobaremos así que lo que se aceptó como válido para tarifas monopólicas no lo es para cargos de Interconexión en un mercado abierto a la competencia.

TARIFAS: SUS COSTOS, SUBSIDIOS Y LA TASACIÓN POR MINUTOS DE USO

Desde sus orígenes, los operadores del Servicio Telefónico Local tuvieron que recurrir a subsidios, sea promediando costos o exagerando las diferencias de uso, a fin que las tarifas sean accesibles para la mayor cantidad posible de usuarios a servir. Con ello se aseguraba un buen nivel de ingresos mensuales debido a la gran base de abonados que, además, hacían aceptable el costo por usuario de la red. A estos promedios no eran ajenos los lógicos requerimientos de las Autoridades de Aplicación que, como condición de otorgamiento de la Concesión, obligaban a brindar el servicio a todo solicitante dentro del área asignada, con la misma tarifa, independientemente de la distancia que lo separaba de la Central.

A ese lógico primer subsidio geográfico se agregó un subsidio de uso: como los comerciantes e industriales eran lógicamente grandes usuarios, pero fundamentalmente porque podían incluir los costos del servicio telefónico en los precios de venta de sus productos, a pesar de que no siempre eran tan grandes las diferencias de costos por el supuesto mayor uso, se permitió que la Renta Mensual (o abono) de los usuarios comerciales fuera bastante mayor que la de los usuarios residenciales.

Del mismo modo, como el usuario comercial hacía mayor uso y podía recuperar en sus precios los costos de los Servicios Telefónicos de Larga Distancia (LD), las tarifas de LD eran mayores que lo que deberían haber sido si se las calculaba sobre la base de los costos del servicio LD, más los de originar y terminar las llamadas LD en la red Local.

Lo expuesto hasta aquí nació con la Telefonía Manual, se mantuvo con la Telefonía Automática Electromecánica, sin y con servicio medido y aún hoy, en las modernas redes actuales equipadas con Centrales Electrónicas Controladas por Programa Almacenado (CPA), se continúa utilizando tarifas que no responden a costos.

Más aún, con el advenimiento de la Telefonía Automática se pudieron dar ciertas facilidades especiales a los usuarios (líneas de alto tráfico; números únicos para una serie secuencial; entre otros) que también, para subsidiar al usuario residencial, se destinaron prácticamente para los usuarios comerciales, en tanto sus tarifas estaban muy por encima de los costos.

Pero lo abusivo es que éstos, además de otros servicios ahora denominados "suplementarios" (*follow-me, call-back, despertador, facturación detallada, etc.*), se prestan hoy en día con tarifas mensuales abusivas, varias veces superiores a los ínfimos costos incrementales que significan para las modernas Centrales CPA la prestación natural de esos servicios.

En un mercado monopólico, todos estos subsidios tenían como fin el no incrementar los costos del usuario residencial o, en otras palabras y sin eufemismos, lograr que las tarifas del grueso de los votantes se mantuvieran bajas.

Con el servicio de Larga Distancia se introdujo el concepto de tarifas dependientes del tiempo de uso y de la distancia, en tanto fue evidente que los costos eran mayores cuanto mayor fuera la cantidad de usuarios "simultáneos" y mayor la distancia.

Hoy, con la gran cantidad de circuitos que permiten las modernas redes multicanales de alta capacidad (Radioenlaces y Fibras Ópticas), la distancia, aun en LD, ya no es un factor preponderante del costo y cobra más importancia, no sólo el tráfico total, sino el valor y el momento del máximo tráfico de un día, del mes y del año.

Como en todo servicio público, la capacidad de prestarlo con calidad se calcula para ese momento "pico" que, como se computa en una hora, se denomina hora "pico". Es decir, lo mismo que la cantidad de carriles de una avenida o autopista, o las ventanillas de atención al público de un banco, también la cantidad de equipos necesarios para proveer los canales suficientes que permitan cursar fluidamente el tráfico telefónico, se calculan para la hora de máxima carga u hora "pico".

¿Cuál es entonces el costo unitario sobre la base del cual se debe calcular la tarifa en cualquier hora, de un servicio cuya inversión se calcula para la hora de máximo tráfico?

No es el objetivo de este estudio tratar de encontrar la respuesta exacta, pero es evidente que si la respuesta fuera cercana al valor máximo que resulta de dividir

la inversión por los sesenta minutos de la hora “pico”, no se aplicaría por inaccesible para la mayoría de la población a servir. En rigor, la respuesta exacta no interesa en tanto, con el mismo objetivo de abaratar las tarifas y hacerlas accesibles a la mayor cantidad posible de usuarios, la tarifa estará basada en el mínimo costo unitario posible, el cual se obtiene al dividir el pago periódico de la inversión por el total de los minutos de uso en ese período de cómputo. Generalmente, el período de cómputo de la inversión es anual y los minutos de uso son pronosticados para el año bajo análisis y los años siguientes, sobre la base de las estadísticas de la cantidad y duración de las llamadas de años anteriores.

En resumen, y de manera muy simplificada, las tarifas tasadas en minutos de uso, se calculan sobre la base de:

1. Costos anuales: inversiones en activos, sus amortizaciones, tasas de retorno e intereses.
2. Gastos mensuales: fundamentalmente los gastos de operación y mantenimiento.
3. La utilidad o beneficio normal correspondiente a toda actividad comercial.
4. La cantidad de minutos de comunicaciones pronosticada para ese año.

El costo por minuto resultará de dividir por los minutos supuestos del numeral 4, la suma de las inversiones, gastos y beneficio, a que se refieren los numerales 1, 2 y 3, respectivamente.

Si en el numeral 4, en lugar de minutos, se pone la cantidad de abonados y, además, se divide entre doce, se obtiene el valor de la renta mensual o tarifa plana, igual para todos los abonados. Con ella sueñan muchos políticos, en especial, para el Internet, sin tener en cuenta que los subsidios implícitos en las tarifas por minuto de uso nacieron para beneficiar a los usuarios de menores recursos y a los que hacen poco uso del servicio telefónico.

Ello es fácil de demostrar. En números redondos, en cualquier empresa operadora de telefonía pública fija, los abonados comerciales y de alto consumo representan del 20 al 25 % del total de los abonados y son los responsables del 75 al 80% de los ingresos. No es difícil deducir que, si con la tarifa por minuto, el 75 al 80% de usuarios de bajo consumo es responsable por sólo el 20 al 25% de los ingresos del operador, si se aplicara tarifa plana, al quedar todos iguales, a esa gran masa de usuarios les correspondería la cantidad proporcional, o sea, del 75 al 80% (¡3 a 4 veces más!).

Por eso es que en los países que aplican el sistema de tarifa plana (*Flat Rate*), para abaratar el servicio al grueso de la población, la Renta Mensual para los abonados de la categoría comercial es alrededor de tres veces mayor que la residencial, sin que ninguna estructura de costos de equipos o de la red de cables lo justifique.

En síntesis, las tarifas para los usuarios no responden a los costos, y esas distorsiones son aceptadas para beneficio de los abonados de bajo consumo, como una forma primigenia de acceso universal al servicio de telefonía básica.

Pero lo más importante al objeto de este estudio es destacar que, con esa misma finalidad de hacer accesible el servicio a la mayoría, los costos de los activos y gastos anuales necesarios para cursar correctamente las comunicaciones en los sesenta minutos de la hora de máximo tráfico, se recuperan sobre la base del precio por minuto de las llamadas tomando artificialmente todos los minutos del año.

Resulta así que esos minutos “promedio” no responden a costos, ya que son más baratos que los de la hora “pico” y mucho más caros que los de las horas “no pico”.

INTERCONEXIÓN: ¿POR QUÉ Y PARA QUÉ, CARGOS POR MINUTOS DE USO?

Vemos así que el cálculo de las “tarifas” de los servicios a los usuarios responde a la cuasi demagógica necesidad de promediar por todos los minutos de un período, para poder facturárselos barato por el tiempo que usan una red calculada para la hora “pico”.

Debe resaltarse que lo antes señalado es aplicable a las “tarifas” de los usuarios, con el fin de indicar que no es extrapolable a otros casos sin un análisis previo. Ello es lo que se ha hecho erróneamente con los cargos de Interconexión por minutos de uso: se los extrapoló como si esos “cargos” fueran “tarifas” y como si los operadores fueran usuarios que necesitan ser captados en gran cantidad con tarifas baratas. En la Interconexión, los operadores no son usuarios uno del otro, por lo que es inútil minimizar las tarifas para captarlos en mayor cantidad. Tampoco hay necesidad alguna de dividir los costos reales para disfrazarlos de precios por minuto atractivos.

Una de las mejores definiciones de Interconexión, basada en la de Ovum de 1994, es la siguiente:

“(La Interconexión) Es el contrato, fundamentalmente técnico y económico, que a requerimiento de parte o

de la Autoridad Competente, deben concretar dos operadores de servicios públicos de telecomunicaciones con el objeto que los usuarios de cada uno de ellos tengan acceso a los usuarios y/o servicios del otro.”

De esta precisa definición hay que resaltar que:

- Su objetivo es el usuario.
- No es una conexión de redes, es un contrato entre operadores.
- No es voluntario, es obligatorio.

Es decir, la Interconexión es una herramienta administrativa con la cual el organismo regulador obliga a interrelacionarse a dos prestadores de servicios públicos de forma que sean “coprestadores” del servicio “global” que posibilita la Interconexión que deben convenir.

En esa calidad de coprestadores o socios obligados en la prestación de los servicios, ninguna de las partes es cliente ni usuario de la otra por lo que, entre ellas, en especial en sus convenios económicos, no son válidos precios, ni tarifas, ni descuentos por cantidad ni otras condiciones comerciales aplicables a sus clientes y usuarios.

Esto es muy importante destacarlo nuevamente:

- Ninguno de los operadores interconectados es cliente comercial del otro; es decir, no hay lucro y por lo tanto no hay precios ni tarifas. Hay sólo una tasa de retorno resarcitoria que no debe confundirse con beneficios o utilidades. Es más, esa tasa de retorno es un gasto.
- Ambos son socios obligados en la prestación conjunta de un servicio global a todos sus usuarios: los propios y los del otro operador.

La inmediata consecuencia es que no siendo ninguno cliente del otro, por lo expuesto anteriormente, entre ellos no exista la necesidad de establecer tarifas por minutos de uso, sino que los cargos de Interconexión deben limitarse a compensar los costos y gastos periódicos de los activos fijos necesarios para proveer la capacidad de la Interconexión.

La mayoría de los marcos regulatorios así lo establecen: “los cargos de interconexión se calcularán para cubrir los costos de provisión de la Interconexión, incluyendo una tasa de retorno razonable sobre los activos fijos sujetos a explotación empleados”.

Es decir, de los cuatro numerales que hemos señalado para el cálculo de las tarifas, con el fin de determinar

los cargos de Interconexión, sólo son necesarios los dos primeros, es decir, los costos anuales: inversiones en activos, sus amortizaciones, tasas de retorno e intereses y los gastos mensuales, fundamentalmente los de operación y mantenimiento.

Es decir que al no ser tarifas ni ser para usuarios de bajos recursos, los cargos de Interconexión no deben incluir lucros ni tienen razón alguna para ser computados por minuto. Evidentemente los cargos de Interconexión deben compensar los costos y gastos en que incurre cada uno de los operadores para proveer la Interconexión al otro.

Como éstos son mensuales o anuales, los cargos de Interconexión también lo deben ser, calculados sobre la base de esos costos de los equipos y servicios necesarios para que, en la hora “pico”, haya la suficiente cantidad de canales para cursar con calidad el tráfico debido a la Interconexión.

Nótese que no se menciona para nada con cuál tipo o teoría de costos debemos calcular los cargos. El objetivo de este estudio es demostrar que no es necesario calcular los cargos de Interconexión por minuto de uso, independientemente de si los costos se computan como históricos, de reposición, incrementales u otros.

Resumiendo, aun si, erróneamente, se los consideraron como tarifas, no hay razón valedera alguna para calcular los cargos de Interconexión por minuto de uso. Asombra ver que, “porque siempre se hizo así” y conviene al operador dominante, se sigue con esta práctica del minuto de uso que sólo sirve para complicar inútilmente un proceso tan importante como es la Interconexión.

Si, como hemos visto hasta ahora, es suficiente que los cargos de Interconexión se calculen y paguen mensualmente sobre la base de los costos de la capacidad necesaria para cursar y encaminar el tráfico de la hora “pico”, realmente no hay justificación alguna para introducir un factor adicional de discusión e indeterminación, dividiendo ese valor concreto y utilizable por una cantidad de minutos supuesta.

Aún más, si realmente el fijar los cargos de Interconexión por minutos de uso tuviera alguna razón más o menos valedera, ésta debería ser desechada frente a las grandes ventajas que tiene el computar y pagar los cargos de Interconexión por la capacidad necesaria de vínculos y servicios para dar una correcta Interconexión a la hora “pico”.

CONCLUSIONES

Como se mencionó al principio, este es un claro ejemplo de como los “especialistas” aceptamos herencias del pasado monopólico sin tiempo para detenernos a analizar las sinrazones de su extrapolación y, lo que es peor, sin descubrir las ventajas de no seguir con esa “moda”.

Hoy más que nunca, el costo por minuto es una ficción. En los modernos equipos electrónicos las comunicaciones no “desgastan” a los equipos: ¡No hay costo por uso! Cuando los usuarios simultáneamente hacen uso de la red, ese “mayor uso” es el que genera el cálculo de la capacidad de la red para ese valor “pico” del tráfico. Es decir, se calcula técnicamente una capacidad necesaria para la Interconexión, que precisa de inversiones y gastos acordes a su magnitud.

Sobre la base de ellos y de una razonable tasa de retorno, los operadores determinan el monto global de los cargos de acceso y proceden a cotizarlos, o erróneamente, como hasta ahora, por minuto de uso, dividiendo el monto global por todos los minutos supuestos de uso, o correctamente, por la capacidad necesaria, pagando ese mismo monto global en los períodos mensuales o anuales, con la misma o parecida periodicidad con que el operador que provee la Interconexión paga los activos y gastos correspondientes a la capacidad requerida.

Como vemos, el monto global de los cargos de acceso es único.

Por eso, a no ser que ése sea el objetivo, no tiene sentido complicar los Contratos de Interconexión dividiendo un valor concreto y bien fácil de consensuar, por una cantidad de minutos cuyo pronóstico genera un factor de desacuerdo adicional.

Desde antes de 1994, diversos autores han propuesto, sin mayor éxito, la eliminación de los cargos de Interconexión por minuto de uso, resaltando que son una herencia de los monopolios regulados donde eran una herramienta conveniente para establecer un precio barato por minuto, al repartir los costos por todos los minutos de consumo.

Son de mencionar los 3 artículos de G.W. Brock¹ que, en 1995, no sólo propuso los cargos por capacidad como el método administrativamente simple y

económicamente correcto, sino que da ejemplos de los perniciosos efectos de los cargos de Interconexión por minuto de uso en un mercado en competencia.

En conclusión, si los cargos de Interconexión, en lugar de ser por minuto, son mensuales y se basan en el pago compensatorio de los costos de proveer la capacidad necesaria en la hora “pico”, las principales ventajas serán:

- Al no tener que pronosticar los minutos supuestos de uso, se elimina un factor adicional de discusión poco verificable y por lo tanto, bastante arbitrario.
- En lugar de fijar los cargos de acceso en cuestionados centavos por minuto se usarán los montos mensuales que les sirven de base antes de esa innecesaria división por los minutos supuestos.
- Es más fácil determinar, sustentar y presupuestar cargos “macro” concretos de equipos y sistemas de existencia verificable que tener que hacer el plan de negocios con la indeterminación de aceptar valores “micro” con muchos decimales y con la incertidumbre en más o menos, de los millones de minutos pronosticados.
- Los costos responden a la realidad de los activos y gastos de la hora “pico”. (Los cargos por minuto de uso son un valor promedio ineficiente ya que son mucho más baratos que los que corresponden a la hora “pico” y mucho más caros que los que corresponden a las horas “no pico”).
- No habiendo cómputo de minutos, no hay necesidad de compensar, si las hubiera, las diferencias de los tráficos entrantes y salientes.
- No siendo el tráfico la variable de cobro, tampoco son necesarios los engorrosos trámites y sistemas de verificación de los equipos de tasación.
- Se eliminan las interminables e irresolubles discusiones por las diferencias mensuales de los minutos computados por ambas partes.
- Cada operador solicita la capacidad necesaria para que su tráfico “pico” sea terminado y/o encaminado por el otro operador.

¹ BROCK, Gerald. “The Economics of Interconnection” <http://www.tcg.com/tcg/abouttcg/whitepaper/econofinterconnect>

- Cada operador paga por esa capacidad contratada, haya o no tráfico, y es responsable de las eventuales saturaciones o de los canales ociosos.

Todas estas ventajas representan menos discusiones y mucha mayor rapidez en la concreción y control de los Contratos de Interconexión.

Nótese que, porque se explica sola, no se ha hecho hincapié en la mayor ventaja de este método de cargos de acceso por capacidad:

“no habiendo minutos a computar, no hay tráfico alguno a medir ni a evaluar ni a discutir”.

Es decir, no hay lugar para las pérdidas de tiempo debidas a los cambios de estrategias y discusiones sobre los métodos más convenientes de negociar según las relaciones de los tráficos entrantes y salientes: no interesan más los *Bill & Keep*, *Sender Keeps All*, *Fifty / Fifty*, etc. ya que con el sistema correcto que aquí se destaca, los cargos no dependen del tráfico. Aun con el tráfico en un solo sentido el cargo es aplicable.

Por lo expuesto, ya es hora de que los órganos reguladores den mejores señales a los mercados ha-

ciendo que los Reglamentos y Contratos de Interconexión se despojen de las herencias de un pasado monopólico y se ajusten más a la realidad de la competencia que sanamente quieren implementar.

Un buen primer paso para ello es eliminar los cargos de Interconexión por minutos de uso haciendo que, como debe ser, se basen en los valores de la etapa previa a la evaluación por minuto, es decir, en los cargos mensuales por la capacidad necesaria a la hora “pico”. Lo expuesto ha tratado de mostrar cómo el peso de un pasado monopólico a veces impide aplicar las evidentes ventajas de cuestionarlo y fundamentalmente, no extrapolarlo a actores y situaciones diferentes. Este trabajo cumplirá con su objetivo si, en especial para los que no les ha tocado actuar en Interconexión, sirve como advertencia.

Pero el gran objetivo es llamar la atención de los órganos reguladores y aquellos de sus funcionarios que deben participar en las siempre penosas discusiones de los cargos de acceso por minuto, poniendo en evidencia cómo se les facilitará la tarea si, como debe ser, por capacidad necesaria, el grueso del cargo mensual de Interconexión se limita a la determinación de los costos y gastos de los grupos de treinta canales digitales (E1) necesarios para cursar y encaminar el tráfico de la hora “pico”.