

POSIBILIDAD DE TENER UN CONVENIO CON
ALTAN REDES PARA QUE CUDI PUEDA FUNGIR
COMO MVNO PARA DISTRIBUIR DISPOSITIVOS
DE CONECTIVIDAD A INSTITUCIONES MIEMBROS

Documento para discusión

Marzo, 2021



ANTECEDENTES

- El cierre de clases presenciales ha hecho indispensable que el alumnado disponga de conectividad para continuar tomando clases a distancia.
- Únicamente un porcentaje pequeño de los estudiantes de instituciones educativas cuenta con conectividad adecuada en sus hogares para poder tomar clases por videoconferencia.
- Algunas IES han proporcionado recursos de conectividad a sus alumnos, otorgando dispositivos de conectividad (modems inalámbricos) con capacidad determinada en megabits mensuales.
- La Academia de Ingeniería ha estado apoyando mecanismos innovadores para atender las necesidades de conectividad de la población de las IES y ha propuesto mantener un diálogo activo entre ellos, CUDI, ProMéxico y Altán Redes.



SERVICIO DE ACCESO CELULAR. EL CONVENIO DE VASANTA CON ANUIES. SE TIENE LA EXPERIENCIA DE UN CONVENIO REALIZADO ENTRE LA ANUIES Y VASANTA CON LAS SIGUIENTES CONDICIONES RELEVANTES:

- Línea telefónica con una navegación libre de 20 Gb al mes por \$200 pesos.
- Vasanta otorgará un 9% de bonificación a la universidad de cada línea contratada. Asumiendo que este costo se reduce del precio, el precio neto es \$182 pesos mensuales.



TAMBIÉN SE TIENE LA EXPERIENCIA DE LA UNAM QUE ADQUIRIÓ MÓDEMS INALÁMBRICOS PARA PROPORCIONAR EL SERVICIO A SUS ALUMNOS...

- Se estima que se contrataron 10,000 servicios que incluyen:
 - Modem inalámbrico
 - 20 Gb mensuales de navegación.
 - Costo de \$200 pesos al mes mas IVA
- Se estima que el costo mensual resultante fue de \$2,000,000 de pesos. 24 millones de pesos anuales



POSIBLE PAPEL DE CUDI

- CUDI es concesionario de telecomunicaciones y en consecuencia está facultado legalmente para adquirir servicios de la red compartida para revenderlos a terceros.
- CUDI, al ser una institución sin fines de lucro, podría realizar la función de operador móvil virtual con márgenes mínimos de rentabilidad.
- A continuación se presenta un análisis de esta posibilidad.



COSTO DE CONVERTIRSE EN UN MVNO DE ALTÁN REDES

- Altán requiere que CUDI se convierta en MVNO para poder revender sus servicios. Altán proporciona su plataforma de gestión que permite operar la gestión de los contratos individuales.
- Altán cobra una cuota de afiliación de \$75,000 dólares (\$1,575,000 pesos) por este servicio.
- Altán considera que el margen estándar para el MVNO es de 35%.
- Suponiendo contratos de \$100 mensuales y un margen de 10% se necesitarían unos 13,000 contratos anuales para recuperar la inversión en la cuota de afiliación.



POSIBLE ESQUEMA PARA IMPLEMENTAR EL SERVICIO JUNTO CON LAS UNIVERSIDADES MIEMBROS DE CUDI

- Para llevar a cabo la afiliación se debería tener el compromiso por parte de las instituciones de adquirir los 13,000 contratos anuales necesarios para recuperar la inversión.
- Esto podría representar la adquisición de chips con 10 Gb de navegación libre mensual.
- Las universidades tendrían que asumir el compromiso de distribuir los chips al personal beneficiado.



CONTINUIDAD

- Se propone explorar el interés de universidades de participar en un esquema similar al propuesto.
- Se propone continuar el dialogo con la Academia de Ingeniería para explorar esquemas alternativos que pudieran resultar de mayor atractivo.