



Comisión de Regulación
de Comunicaciones
REPÚBLICA DE COLOMBIA

**MODELOS DE ADQUISICIÓN DE
TERMINALES MÓVILES: CLÁUSULAS DE
PERMANENCIA MÍNIMA EN LOS
SERVICIOS DE COMUNICACIONES Y
SUBSIDIOS A LOS TERMINALES
MÓVILES**

Coordinación de Regulación de
Mercados

Noviembre de 2013



Calle 59A Bis # 5-53 Piso 9. Bogotá D.C., Colombia.
Código postal 110231. Tel +57 1 3198300
Línea gratuita nacional 01 8000 919278
Fax +57 1 3198301
www.crcom.gov.co



**PROSPERIDAD
PARA TODOS**

TABLA DE CONTENIDO

1. INTRODUCCIÓN	4
2. COMPETENCIAS DE LA CRC.....	9
3. REVISIÓN TEÓRICA DE LA PERTINENCIA DE LOS SUBSIDIOS A EQUIPOS TERMINALES Y DE LAS CLÁUSULAS DE PERMANENCIA MÍNIMA	11
3.1. RACIONALIDAD ECONÓMICA DE LOS SUBSIDIOS	11
3.2. EMPAQUETAMIENTO ENTRE EQUIPO TERMINAL MÓVIL Y SERVICIO DE COMUNICACIONES	16
3.3. LOS SUBSIDIOS A LOS EQUIPOS DE TELEFONÍA MÓVIL: ¿ESTRATEGIA OBSOLETA?	18
3.4. EFECTO DE ALTOS COSTOS DE CAMBIO DE PROVEEDOR SOBRE LA COMPETENCIA	23
4. USO DE LA CLÁUSULA DE PERMANENCIA MÍNIMA EN COLOMBIA	27
4.1. OFERTA DE CONTRATOS CON CLÁUSULA DE PERMANENCIA MÍNIMA	27
4.2. USO DE LA CLÁUSULA DE PERMANENCIA MÍNIMA	32
4.2.1. Estimación de usuarios que han celebrado contratos con cláusula de permanencia mínima con ocasión de la financiación o subsidio del equipo terminal móvil.....	36
5. APROXIMACIÓN AL MERCADO DE EQUIPOS TERMINALES MÓVILES EN COLOMBIA	38
5.1. OFERTA DE TERMINALES MÓVILES EN COLOMBIA.....	38
5.2. ESTIMACIÓN DE VENTAS DE EQUIPOS TERMINALES MÓVILES.....	41
5.3. BENCHMARK INTERNACIONAL DE LOS PRECIOS DE EQUIPOS TERMINALES SMARTPHONE	45
5.4. ESTIMACIÓN DE MÁRGENES DE GANANCIA O SUBSIDIOS SOBRE LA VENTA DE EQUIPOS TERMINALES MÓVILES.....	51
6. ANÁLISIS DE LOS MODELOS DE ADQUISICIÓN Y FINANCIAMIENTO DE EQUIPOS TERMINALES MÓVILES	60
6.1. HECHOS ESTILIZADOS	60
6.2. ANÁLISIS EMPÍRICO DEL FINANCIAMIENTO DE EQUIPOS TERMINALES.....	68
6.2.1. Modelo.....	71
6.2.2. Precios.....	73
6.2.3. “Costo financiero del subsidio o financiamiento de equipos terminales” – Estimación con base en precios de referencia de cada proveedor.....	76
6.2.4. “Costo financiero del subsidio o financiamiento de equipos terminales” – Estimación con base en precios de referencia de mercados competitivos.....	95
6.2.5. Conclusiones del análisis del financiamiento de equipos terminales.....	99
7. CONSULTA A USUARIOS.....	102
8. CONSULTA SECTORIAL.....	107

8.1. COMENTARIOS GENERALES SOBRE LOS ESCENARIOS PROPUESTOS	108
8.2. COMENTARIOS GENERALES SOBRE EL USO Y PERCEPCIÓN DE LAS CLÁUSULAS DE PERMANENCIA	109
8.3. ESTUDIOS ALLEGADOS.....	110
8.4. CONSIDERACIONES DE LA CRC.....	111
8.4.1. Consideraciones respecto al estudio de ASOMÓVIL	111
8.4.2. Consideraciones respecto de algunas de las preocupaciones manifestadas por el sector	113
9. CONCLUSIONES GENERALES	121
10. PROPUESTA REGULATORIA	127
10.1. MEDIDA TRANSITORIA PARA LOS CONTRATOS VIGENTES A LA EXPEDICIÓN DE LA REGULACIÓN QUE RESULTE DE ESTA PROPUESTA.....	129
11. REFERENCIAS.....	131
ANEXO 1	134
EXPERIENCIAS INTERNACIONALES EN LA REGULACIÓN DE LOS SUBSIDIOS A LOS EQUIPOS DE TELEFONÍA.....	134
ANEXO 2	143
ANEXO 3	147
COMENTARIOS GENERALES A LOS ESCENARIOS PROPUESTOS.....	147
ANEXO 4	152
COMENTARIOS GENERALES SOBRE USO Y PERCEPCIÓN DE LAS CLÁUSULAS DE PERMANENCIA	152

1. INTRODUCCIÓN

Dentro de la Agenda Regulatoria para el año 2013, la Comisión de Regulación de Comunicaciones – CRC– contempló el estudio de los tipos de **Permanencias Mínimas en Contratos de Servicios de Comunicaciones**¹, proyecto mediante el cual esta Entidad se ha propuesto revisar la necesidad de conocer más a fondo los beneficios que trae para los usuarios la adquisición de terminales móviles atadas a suscripción de cláusulas de permanencia mínima en los contratos de prestación de servicios de comunicaciones. El presente documento, y su consecuente propuesta regulatoria, representan la propuesta de análisis y regulación de los mecanismos de adquisición de dispositivos móviles en los casos en que los mismos están atados a un contrato de prestación de servicios de comunicaciones el cual incluye cláusulas de permanencia mínima.

El estudio de este tipo de cláusulas y su impacto en los usuarios de servicios de comunicaciones, no son el primer esfuerzo del Estado por hacer más transparente la relación de los usuarios con los operadores. Ya el Congreso de la República, por la intervención del Representante DAVID BARGUIL ASIS, quien presentó en el año 2012 el Proyecto de Ley No. 161 de 2012, proponiendo la separación de contratos para la adquisición de terminales y el contrato de prestación de servicios de comunicaciones, en materia de telefonía móvil celular, así como el Senador EUGENIO PRIETO SOTO *et. al.* quienes radicaron el Proyecto de Ley No. 259 de 2013, dicha iniciativas, presentadas de manera independiente, atendieron a la preocupación manifestada por múltiples usuarios, respecto de las reglas para la protección de los usuarios en la comercialización de dispositivos móviles inteligentes, las cláusulas de permanencia mínima y las ventas atadas empaquetadas de terminales y servicios de comunicaciones. Con estos proyectos de ley², se pretende eliminar las cláusulas de permanencia

¹ En la Agenda Regulatoria del año 2013 publicada en la página web, el proyecto se denomina “Permanencias mínimas contratos”.

² En la Cámara de Representantes el Proyecto de ley está a cargo del representante a la Cámara por Córdoba, David Barguil (proyecto de ley 161 de 2012 cámara en http://servoaspr.imprenta.gov.co/gacetap/gaceta.mostrar_documento?p_tipo=05&p_numero=161&p_consec=34299 y <http://www.davidbarquil.com/Inicio.aspx>) y en el Senado de la Republica la iniciativa de ley está a cargo del Senador Eugenio Prieto Soto (http://servoaspr.imprenta.gov.co/gacetap/gaceta.mostrar_documento?p_tipo=22&p_numero=259&p_consec=36286, <http://eugenioprietosoto.files.wordpress.com/2013/05/5buntitled5d.pdf>)

Propuesta regulatoria: Cláusulas de permanencia mínima para terminales móviles	Cód. Proyecto: 2000-3-8	Página 4 de 154	
	Actualizado: 07/11/2013	Revisado por: Coordinación de Regulación de Mercados	Fecha revisión: 07/11/2013 Revisión No. 2
Formato aprobado por: Coord. Relaciones internacionales y Comunicaciones .. Fecha de vigencia: 25/06/2013			

mínima para los usuarios de servicios de comunicaciones, incluyendo el servicio de telefonía móvil celular. Dichas iniciativas, se orientan a la prohibición de venta atada de dispositivos móviles inteligentes y servicios de comunicaciones. En tal sentido, los operadores de servicios de comunicaciones no podrán pactar ni asociar ni subordinar el suministro de equipos terminales o dispositivos móviles inteligentes a la contratación de servicios de comunicaciones. Adicionalmente, se establece la separación de los contratos de equipos frente a los contratos de prestación de los servicios. Es de anotar, que las iniciativas en comento, aplicarían respecto de todos los servicios de comunicaciones.

En síntesis, los proyectos de ley contemplan tres medidas, a saber: prohibición de las cláusulas de permanencia mínima en los contratos de servicios de comunicaciones asociadas a la adquisición de equipos o dispositivos; libertad del usuario de cancelar cualquier servicio empaquetado (telefonía fija, Internet y televisión) sin ningún tipo de sanción o valor por terminación anticipada y separación de los contratos de prestación servicios de comunicaciones de los de compraventa de equipos terminales o dispositivos. Dichas medidas promueven la libre movilidad de los usuarios dentro del mercado y la plena información sobre las condiciones y términos bajo los que se adquieren tanto los servicios como los equipos terminales móviles.

Una vez expuestos en forma sucinta los proyectos de ley que adelanta el Congreso de la República sobre la materia, el presente estudio analiza de manera extensa los diferentes tipos de **Permanencias Mínimas en Contratos de Servicios de Comunicaciones**³, revisando la necesidad de mantener las cláusulas de permanencia mínima en el desarrollo de los contratos de prestación de servicios de comunicaciones, así como el estudio del beneficio sustancial que obtienen los usuarios cuando hacen uso de estas cláusulas y las consecuencias de la terminación del contrato cuando están vigentes las mismas.

Al respecto, en primer lugar, es importante precisar que la CRC encontró pertinente adelantar el mencionado proyecto regulatorio en dos (2) fases, la primera de ellas, únicamente circunscrita a la revisión de las reglas aplicables al establecimiento de las cláusulas de permanencia mínima para la contratación de los servicios de comunicaciones móviles, entre los cuales se encuentran los servicios de telefonía y de Internet móvil, cuyo análisis y estudio se plasma en el presente documento, toda vez que dicho mercado es el único en el cual esta Comisión ha constatado la posición dominante de un

³ En la Agenda Regulatoria del año 2013 publicada en la página web, el proyecto se denomina "Permanencias mínimas contratos".

Propuesta regulatoria: Cláusulas de permanencia mínima para terminales móviles	Cód. Proyecto: 2000-3-8	Página 5 de 154	
	Actualizado: 07/11/2013	Revisado por: Coordinación de Regulación de Mercados	Fecha revisión: 07/11/2013 Revisión No. 2
Formato aprobado por: Coord. Relaciones internacionales y Comunicaciones .. Fecha de vigencia: 25/06/2013			

proveedor de redes y servicios⁴, y además es aquél que más peso tiene dentro del Producto Interno Bruto con una participación del 1,06%⁵ para los servicios de voz móvil y una participación del 0,09%⁶ para los servicios de Internet móvil. Por su parte, es un mercado maduro cuya penetración en voz es de 101%⁷ y en Internet móvil la misma presenta una tendencia creciente en suscriptores, registrando un aumento del 17%⁸ respecto del cuarto trimestre de 2012.

En cuanto a la segunda fase, se revisarán las reglas para el establecimiento de cláusulas de permanencia mínima respecto de la contratación de los demás servicios de comunicaciones que son objeto de regulación de la CRC, entre otros, los servicios de telefonía fija, servicios de acceso a Internet fijo y de televisión por suscripción.

Lo anterior, considerando que la regulación vigente sobre la materia en comento, contenida en la Resolución CRC 3066 de 2011 "*Por la cual se establece el Régimen Integral de Protección de los Derechos de los Usuarios de los Servicios de Comunicaciones*" establece las reglas que aplican en forma transversal a todos los servicios de comunicaciones, entre los cuales se encuentran los servicios de comunicaciones móviles. Dicha transversalidad de los servicios se constituyó en uno de los pilares del régimen de protección a usuarios plasmado en la Resolución CRC 3066 en cita, expedido con ocasión de la promulgación de la Ley 1341 de 2009. De ahí que se identifique la necesidad de llevar a cabo una revisión integral de las reglas en materia de cláusulas de permanencia mínima, de tal suerte que en esta primera fase se agota el estudio correspondiente a la revisión de las condiciones para el establecimiento de cláusulas de permanencia mínima con ocasión del financiamiento o subsidio de equipos terminales en los contratos de prestación de servicios de comunicaciones móviles, frente a lo cual, resulta importante mencionar que para llevar a cabo dicho estudio, la CRC además de la realización de estudios económicos y técnicos consideró vital conocer previamente la percepción que tienen tanto los proveedores de servicios de comunicaciones móviles como los usuarios, respecto de dichas cláusulas y las ventajas y desventajas que encuentran en la utilización de las mismas en los contratos de prestación de tales servicios.

⁴ Según la Resolución CRT 2058 de 2009, corresponde al mercado relevante susceptible de regulación ex ante "Voz saliente móvil".

⁵ Modelo de Equilibrio General Computable MEGC, 2012. Modelo CRC en construcción.

⁶ Modelo de Equilibrio General Computable MEGC, 2012. Modelo CRC en construcción.

⁷ Boletín de Conectividad 2º Trimestre de 2013 emitido por el Ministerio de TIC.

⁸ Boletín de Conectividad 2º Trimestre de 2013 emitido por el Ministerio de TIC.

Propuesta regulatoria: Cláusulas de permanencia mínima para terminales móviles	Cód. Proyecto: 2000-3-8	Página 6 de 154	
	Actualizado: 07/11/2013	Revisado por: Coordinación de Regulación de Mercados	Fecha revisión: 07/11/2013 Revisión No. 2
Formato aprobado por: Coord. Relaciones internacionales y Comunicaciones .. Fecha de vigencia: 25/06/2013			

Así las cosas, la CRC publicó para discusión tanto con el sector como con los usuarios, dos (2) documentos⁹ de consulta, los cuales forman parte importante de los análisis llevados a cabo por esta Comisión. El primero de ellos, el cual incluyó un cuestionario, se sometió a comentarios¹⁰ entre el 12 de junio de 2013 y el 3 de julio de 2013, y estuvo dirigido a los proveedores de redes y servicios de telecomunicaciones y/o agremiaciones de dichos proveedores. Por su parte, el segundo documento que también correspondió a un cuestionario pero en esta oportunidad dirigido a los usuarios, fue puesto a consideración de los interesados entre el 24 de junio de 2013 y el 5 de julio del mismo año¹¹. De esta forma, para el presente estudio se tuvieron en cuenta el total de aportes obtenidos a partir de la consulta, esto es, un total de 1.687 respuestas allegadas oportunamente, así como también los comentarios, respuestas y análisis allegados por parte de 12 proveedores¹² de redes y servicios y de dos agentes¹³ adicionales.

En forma simultánea, la CRC ha adelantado un estudio económico riguroso de mercado, el cual comprende un análisis sobre aspectos comerciales, económicos y financieros, así como una revisión sobre la evolución de las prácticas que sobre este particular han sido adoptadas por parte de los proveedores de redes y servicios de comunicaciones móviles.

De acuerdo con lo expuesto anteriormente, resulta importante contar con todos los comentarios, observaciones, aportes, propuestas, opiniones que puedan remitir a la CRC tanto los agentes del sector, como la ciudadanía en general, academia y autoridades, los cuales se recibirán en el marco de esta publicación, de manera tal que se cuente con elementos de referencia adicionales en materia económica, jurídica y técnica para adoptar una decisión regulatoria en relación con las cláusulas de permanencia mínima, en aras de promover la competencia entre proveedores de redes y servicios de comunicaciones y contribuir a la maximización del bienestar social de los usuarios.

En este orden de ideas, el presente documento se estructura de la siguiente manera: un primer capítulo correspondiente a la presente introducción, un segundo capítulo referente a las competencias

⁹ Los documentos de consulta están disponibles en la página Web de la CRC, a través del siguiente enlace: <http://www.crcm.gov.co/index.php?idcategoria=65240>.

¹⁰ El plazo otorgado originalmente por la CRC para la remisión de comentarios a la consulta sectorial fue el 25 de junio de 2013, pero ante las diversas solicitudes de ampliación de plazo que recibió esta Comisión se extendió el plazo hasta el 3 de julio de 2013.

¹¹ La CRC dispuso para ambas consultas, los siguientes canales de comunicación: correo electrónico clausulaspermanencia@crcm.gov.co, vía fax al 3198301 y/o en las oficinas de la CRC ubicadas en la Calle 59A Bis No. 5 – 53 Piso 9, Edificio Link Siete Sesenta, de la ciudad de Bogotá D.C.

¹² AVANTEL S.A.S., COLOMBIA MÓVIL S.A. E.S.P., COMUNICACIÓN CELULAR S.A., TELMEX TELECOMUNICACIONES S.A. E.S.P., DIRECTV S.A., EDATEL S.A. E.S.P., EMPRESA DE TELECOMUNICACIONES DE PEREIRA S.A. E.S.P., ETB S.A. E.S.P., COLOMBIA TELECOMUNICACIONES S.A. E.S.P., UFF MÓVIL S.A.S., UNE EPM TELECOMUNICACIONES S.A. E.S.P. y VIRGIN MOBILE S.A.S.

¹³ ASOMÓVIL y UNIVERSIDAD EXTERNADO DE COLOMBIA.

Propuesta regulatoria: Cláusulas de permanencia mínima para terminales móviles	Cód. Proyecto: 2000-3-8	Página 7 de 154	
	Actualizado: 07/11/2013	Revisado por: Coordinación de Regulación de Mercados	Fecha revisión: 07/11/2013 Revisión No. 2
Formato aprobado por: Coord. Relaciones internacionales y Comunicaciones .. Fecha de vigencia: 25/06/2013			

de la CRC, un tercer capítulo referente a la revisión teórica del uso de los subsidios a los terminales, de las cláusulas de permanencia mínima y de las alternativas de los proveedores ante la prohibición de dicha cláusulas.

Posteriormente en el capítulo cuarto, se presenta una revisión de la oferta de contratos con cláusula de permanencia de los tres principales proveedores de servicios de comunicaciones móviles del país, así como el uso de la cláusula de permanencia mínima en los servicios de comunicaciones móviles y su cuantificación.

En el capítulo quinto, se presenta la información relacionada con la oferta de terminales móviles, se estima la venta de equipos terminales en el país, se efectúa un *benchmark* de los precios de equipos terminales y se estima el margen de ganancia o subsidio sobre la venta de equipos terminales.

En el capítulo seis, se realiza un análisis empírico de la financiación de los equipos terminales móviles y los efectos que tiene en el precio del servicio de telefonía móvil. En los capítulos siete y ocho, se presenta un recuento y una síntesis de los resultados de la consulta a usuarios y de la consulta sectorial que realizó la CRC como insumo para el presente estudio, y se da respuesta a las principales preocupaciones manifestadas por el sector, frente a la prohibición de las cláusulas de permanencia mínima en servicios de comunicaciones móviles.

Finalmente, el documento termina con las conclusiones y una breve explicación de la propuesta regulatoria que se somete a discusión con el sector para recibir la respectiva retroalimentación, en especial, por parte de los usuarios y de los proveedores de servicios de comunicaciones móviles, así como de las autoridades y demás agentes del sector que quieran participar activamente en la construcción de la presente propuesta.

Propuesta regulatoria: Cláusulas de permanencia mínima para terminales móviles	Cód. Proyecto: 2000-3-8	Página 8 de 154	
	Actualizado: 07/11/2013	Revisado por: Coordinación de Regulación de Mercados	Fecha revisión: 07/11/2013 Revisión No. 2
Formato aprobado por: Coord. Relaciones internacionales y Comunicaciones .. Fecha de vigencia: 25/06/2013			

2. COMPETENCIAS DE LA CRC

La Ley 1341 de 2009 estableció un marco normativo en materia de protección de los derechos de los usuarios de servicios de comunicaciones, el cual comprende principios orientadores y disposiciones en materia de derechos y obligaciones de dichos usuarios, habiendo encargado el legislador a esta Comisión la función de expedir la regulación que maximice el bienestar social de los usuarios de los servicios de comunicaciones y la tarea de establecer el régimen jurídico de protección al usuario de los mencionados servicios, de conformidad con lo establecido en el numeral 1° del artículo 22 y el artículo 53 de la Ley 1341 de 2009, respectivamente. Se destaca en esta última disposición la relación de complementariedad existente con el régimen general de protección al consumidor, contenido en la Ley 1480 de 2011 *"Por medio de la cual se expide el Estatuto del Consumidor y se dictan otras disposiciones"*.

Por su parte, el artículo 2° de la Ley 1341 de 2009 estableció los principios orientadores de dicha Ley, entre los cuales se quieren resaltar los siguientes: (i) la prioridad al acceso y uso de las TIC, y (ii) la protección de los derechos de los usuarios, previstos en los numerales 2 y 4 del artículo 2° citado, respectivamente.

En cuanto al primer principio indicado, es claro que el Estado y en general todos los agentes del sector de TIC deben colaborar dentro del marco de sus obligaciones, en la priorización, aprovechamiento y uso de dichas tecnologías. En cuanto al segundo principio, al Estado le corresponde velar por la protección de los derechos de los usuarios de las TIC, y en tal sentido lo hace a través de la CRC como organismo que ha recibido el encargo de expedir toda la regulación en materia de protección de los derechos de los usuarios de los servicios de comunicaciones.

En este orden de ideas, la Ley 1341 de 2009 estableció el marco legal de protección al usuario de servicios de comunicaciones, el cual consagra la protección de los derechos de los usuarios como principio orientador y criterio de interpretación de la Ley, así como disposiciones en materia de derechos y obligaciones de dichos usuarios.

De otra parte, la Ley 1453 del 24 de junio de 2011 *"Por medio de la cual se reforma el Código Penal, el Código de Procedimiento Penal, el Código de Infancia y Adolescencia, las reglas sobre extinción de dominio y se dictan otras disposiciones en materia de seguridad"*, también conocida como Estatuto de Seguridad y Convivencia Ciudadana, a través de su artículo 106, adicionó el numeral 21 al artículo 22 de la Ley 1341 de 2009, quedando expresamente en cabeza de la CRC la facultad de definir las

Propuesta regulatoria: Cláusulas de permanencia mínima para terminales móviles	Cód. Proyecto: 2000-3-8	Página 9 de 154	
	Actualizado: 07/11/2013	Revisado por: Coordinación de Regulación de Mercados	Fecha revisión: 07/11/2013 Revisión No. 2
Formato aprobado por: Coord. Relaciones internacionales y Comunicaciones .. Fecha de vigencia: 25/06/2013			

condiciones y características de las bases de datos, tanto positivas como negativas, que contengan la información de identificación de los equipos terminales móviles y, por otra parte, la de establecer las obligaciones de los proveedores de redes y servicios de comunicaciones, comercializadores, distribuidores o cualquier comerciante de equipos terminales móviles, así como las relativas a reportes de información de identificación de dichos equipos y al suministro de esta información a los usuarios.

Teniendo en cuenta la facultad que tiene la CRC en relación con el establecimiento de obligaciones en materia de comercialización de los equipos terminales móviles en Colombia, las reglas en materia de establecimiento de cláusulas de permanencia mínima resultan conexas al estudio plasmado en el presente documento, en la medida en que la suscripción de algunas cláusulas de permanencia mínima tienen su origen en la financiación y/o subsidio de equipos terminales móviles que ofrecen los proveedores de redes y servicios.

En consecuencia es la CRC el organismo técnico encargado por ley de expedir el régimen de protección de los derechos de los usuarios de servicios de comunicaciones, entre cuyas reglas previstas en la Resolución CRC 3066 de 2011, se encuentran las relativas a la contratación de los servicios, específicamente, en materia de establecimiento de cláusulas de permanencia mínima, así como también las reglas sobre comercialización de equipos terminales móviles y los derechos y obligaciones que tienen los usuarios en relación con la adquisición y uso de dichos equipos. Así mismo, esta Entidad está llamada a revisar y actualizar de manera permanente, de encontrarlo necesario, su propia regulación en materia de protección de los derechos de los usuarios de los servicios objeto de su regulación, en aras de promover la competencia y el bienestar social de los usuarios.

De acuerdo con lo anterior, en cuanto a la revisión que esta Comisión efectúa en el marco del presente documento sobre las reglas en materia de cláusulas de permanencia mínima y los valores asociados a la terminación anticipada de los contratos, se debe recordar que en virtud del artículo 17 de dicha Resolución CRC 3066, se contempla actualmente la posibilidad de que los proveedores de servicios de comunicaciones establezcan cláusulas de permanencia mínima en documento aparte al contrato, mediando aceptación escrita del usuario que celebró el contrato, únicamente cuando: i) se ofrezcan planes que financien o subsidien el cargo por conexión; ii) se financien o subsidien equipos terminales u otros equipos de usuario requeridos para el uso del servicio contratado; o iii) se incluyan tarifas especiales que impliquen un descuento sustancial. Bajo la citada regulación, dichas cláusulas se pueden pactar por una sola vez, al inicio del contrato, salvo que el proveedor financie o subsidie un nuevo equipo terminal u otros equipos requeridos para el uso del servicio contratado.

Propuesta regulatoria: Cláusulas de permanencia mínima para terminales móviles	Cód. Proyecto: 2000-3-8	Página 10 de 154	
	Actualizado: 07/11/2013	Revisado por: Coordinación de Regulación de Mercados	Fecha revisión: 07/11/2013 Revisión No. 2
Formato aprobado por: Coord. Relaciones internacionales y Comunicaciones .. Fecha de vigencia: 25/06/2013			

En virtud de lo expuesto, respecto de las condiciones para establecer permanencias mínimas esta Comisión, conforme con sus facultades legales, procede a efectuar una revisión y actualización de las mismas, en los términos que se plasman en el presente documento.

3. REVISIÓN TEÓRICA DE LA PERTINENCIA DE LOS SUBSIDIOS A EQUIPOS TERMINALES Y DE LAS CLÁUSULAS DE PERMANENCIA MÍNIMA

Con el fin de disponer de elementos de juicio desde el punto de vista teórico y de experiencias internacionales en lo que respecta a la utilización de subsidios en la venta de terminales móviles de manera conjunta con la suscripción a servicios de comunicaciones, en esta sección se adelanta una revisión respecto de la racionalidad económica de los subsidios, del empaquetamiento en la venta de equipo terminal móvil y el servicio, de las estrategias comerciales alternas al uso de subsidio que pueden tener los proveedores y de los efectos sobre la competencia de los altos costos de cambiar de proveedor.

De manera complementaria, en el **Anexo 1** del presente documento se presenta en detalle la experiencia regulatoria en Corea del Sur y Finlandia, dos (2) países donde no está permitido subsidiar equipos; se analizan distintas medidas regulatorias vigentes en otras partes del mundo que afectan de manera directa o indirecta el subsidio de equipos; y se estudian decisiones recientes de operadores privados en Estados Unidos y Europa sobre el subsidio a los equipos, con el fin de conocer el estado actual de la regulación internacional sobre este punto.

3.1. RACIONALIDAD ECONÓMICA DE LOS SUBSIDIOS

El denominado subsidio¹⁴ a los equipos terminales móviles, como la mayoría de subsidios, introduce distorsiones en el mercado de servicios de comunicaciones móviles, así como de terminales. Estas distorsiones son justificadas en la medida en que los beneficios sobrepasen los costos para los agentes involucrados (consumidores, proveedores de redes y servicios móviles y fabricantes de equipos). Los beneficios para los operadores se derivan de la “complementariedad” entre el equipo y

¹⁴ Este concepto se refiere a la transferencia económica que sobre el precio de un bien realiza un agente económico a otro, sin recuperación alguna por parte del primero.

Propuesta regulatoria: Cláusulas de permanencia mínima para terminales móviles	Cód. Proyecto: 2000-3-8	Página 11 de 154	
	Actualizado: 07/11/2013	Revisado por: Coordinación de Regulación de Mercados	Fecha revisión: 07/11/2013 Revisión No. 2
Formato aprobado por: Coord. Relaciones internacionales y Comunicaciones .. Fecha de vigencia: 25/06/2013			

el servicio¹⁵, de tal forma que al incrementar esta complementariedad, mediante subsidios, se incrementa la demanda por el servicio.

De esta forma, el operador se beneficia dado que se expande el uso de la telefonía móvil y aumenta la demanda. Este efecto se ve exacerbado por las externalidades positivas de red, en la medida en que los usuarios consideran el tamaño de la red como una fuente adicional de valor. El consumidor, de otro lado, en teoría se beneficia de la posibilidad de acceder al equipo a un menor precio y por esta vía, puede incrementar su consumo de servicios de comunicaciones móviles.

Por su parte, dentro de un escenario teórico posible, el operador puede cubrir el costo del subsidio de diversas maneras. Esto es factible a través de otras áreas rentables del negocio, como es el caso de la terminación de llamadas originadas en otro operador, el servicio de *roaming*, o los ingresos derivados de cargos fijos asociados a los planes tarifarios y consumo por minuto. En este caso, las pérdidas en un servicio se deben ver más que compensadas por las ganancias en otro.

Ahora bien, otro mecanismo a disposición de los operadores para garantizar que se recupere el costo de subsidiar los equipos es a través de las cláusulas de permanencia. Mediante este mecanismo se incrementa la complementariedad entre el equipo y el servicio, lo que, en teoría, permite ofrecer un subsidio mayor. Esto se deriva del hecho que mediante este tipo de cláusula se le garantiza una demanda mínima al operador.

En la práctica, si bien el subsidio y la financiación¹⁶ son dos conceptos diferentes, este tipo de cláusula de permanencia con ocasión del subsidio permite, en parte, encontrar un punto común entre ambos, dado que implica que mediante el consumo el usuario deberá compensar el costo que le representa al operador el vender el equipo a un precio descontado. Esto se traduce en una ganancia de beneficios para el operador, sin embargo no es muy claro el impacto de dicha situación en el largo plazo sobre los usuarios.

Si bien, financieramente tiene sentido que el usuario pague el "subsidio" a través de las tarifas y el costo fijo del servicio, esta política puede tener implicaciones negativas sobre la competencia dentro del mercado de servicios de comunicaciones móviles, teniendo en cuenta que incrementa los costos

¹⁵ Ford, G. T. Kousky y L. Spiwak. Consumers and Wireless Carterfine: An Economic Perspective. Phoenix Center Policy Bulletin No. 21, September, 2008.

¹⁶ Este concepto se refiere a que el costo del equipo es recuperado completamente por el proveedor, a través de una serie de pagos en el tiempo que involucra una tasa de interés.

Propuesta regulatoria: Cláusulas de permanencia mínima para terminales móviles	Cód. Proyecto: 2000-3-8	Página 12 de 154	
	Actualizado: 07/11/2013	Revisado por: Coordinación de Regulación de Mercados	Fecha revisión: 07/11/2013 Revisión No. 2
Formato aprobado por: Coord. Relaciones internacionales y Comunicaciones .. Fecha de vigencia: 25/06/2013			

que enfrenta un usuario para cambiar de operador (*switching costs*), y le obliga a posponer la decisión hasta el momento en que expire la cláusula de permanencia. De hecho, Daoud (2004) señala que en Japón y Corea del Sur, donde los costos de cambiar de operador son elevados, la tasa a la cual los usuarios se cambian de operador (*churn rate*) es muy baja comparada con otros países.

John Mayo (2010) expone la lógica de las cláusulas de permanencia en contratos de servicios de comunicaciones móviles con base en algunos conceptos económicos. El primero es el “oportunismo” de parte del usuario, esto es, una vez que recibe un equipo terminal móvil a un precio descontado, tiene el incentivo a abandonar al operador. Al respecto, vale la pena anotar que el usuario tendría el incentivo a cambiar de operador si encuentra otro donde el costo del servicio sea inferior. No obstante, la comparación en las tarifas exclusivamente es inadecuada, ya que los costos que debe comparar el usuario en el momento de decidirse por un operador deben incluir tanto la tarifa por minuto como el cargo fijo y el precio del equipo terminal móvil. Por lo tanto, en ausencia de una cláusula de permanencia el usuario estaría en capacidad de “optimizar” sus costos adquiriendo el equipo terminal móvil en donde el subsidio sea mayor y el servicio en donde las tarifas sean más bajas, lo cual iría en detrimento de los operadores.

Mayo (2010) también señala el incremento en el poder de mercado como uno de los factores que explican el uso de cláusulas de permanencia por parte de los operadores. Como se menciona más arriba, la presencia de esta cláusula puede resultar en un entorpecimiento de la competencia dado que las decisiones de cambiar de operador se ven dilatadas en el tiempo. A este respecto, sin embargo, el autor menciona que la competencia se da en el momento en que el usuario escoge su operador. Suponiendo que este sea el caso, y que el mercado de servicios de comunicaciones móviles sea competitivo, es posible inferir que durante el lapso en que un usuario se encuentre en el curso del período cubierto por la cláusula de permanencia de su contrato, el operador tendrá pocos incentivos para ofrecerle un servicio de mayor calidad, o de menor precio para evitar que cambie de operador. Los esfuerzos de los operadores en este sentido posiblemente se concentran en atraer nuevos usuarios en mejores condiciones que las que incluso enfrentan sus usuarios más antiguos. Consecuentemente, es posible inferir que este tipo de medida sí entorpece la competencia.

De otra parte, Mayo (2010) destaca las externalidades derivadas de este modelo de precios en términos de su impacto sobre la difusión tecnológica, y por esta vía, del bienestar. Si bien la evidencia internacional sobre el impacto de los subsidios a equipos terminales móviles es mixta, parece haber consenso sobre la dependencia de los beneficios derivados de dicho subsidio del grado de madurez

Propuesta regulatoria: Cláusulas de permanencia mínima para terminales móviles	Cód. Proyecto: 2000-3-8	Página 13 de 154	
	Actualizado: 07/11/2013	Revisado por: Coordinación de Regulación de Mercados	Fecha revisión: 07/11/2013 Revisión No. 2
Formato aprobado por: Coord. Relaciones internacionales y Comunicaciones .. Fecha de vigencia: 25/06/2013			

del mercado en términos de penetración. El subsidio a los equipos permite una más rápida difusión de los servicios de comunicaciones móviles, incrementando a su vez la penetración.

Como lo señala Daoud (2004), el subsidio a los equipos puede ser útil para obtener una masa crítica para el uso de una nueva tecnología. Esto es particularmente importante en presencia de externalidades de red. De acuerdo con este autor, la presencia de subsidios a los terminales móviles ha sido relevante en la rápida adopción de tecnología móvil en Japón. De hecho el autor señala que la difusión en Corea del Sur fue lenta hasta la introducción de subsidios a los equipos en 1996. Los subsidios fueron prohibidos en el año 2000 cuando la penetración comenzó a crecer de forma más lenta, y fueron admitidos de nuevo en 2004, según el autor, con el propósito de alcanzar una masa crítica en el uso de la tecnología WCDMA.

De acuerdo con Daoud (2004), el uso de subsidios a los equipos ha sido crucial en la rápida difusión tecnológica cuando se compara con Europa, donde la difusión ha sido más lenta. Así mismo, señala que la política de subsidios en Japón y Corea del Sur ha permitido que los operadores de telefonía móvil se esfuercen por ofrecer nuevos servicios compatibles con las nuevas capacidades de los equipos que distribuyen.

De la misma manera, C. Malmberg (2004) compara la evolución de los mercados de telefonía móvil en Suecia y Finlandia, con el fin de establecer el posible impacto de la política de subsidios a los equipos empleada ampliamente en Suecia teniendo en cuenta que los mismos fueron prohibidos en Finlandia en 1996. El autor concluye que los subsidios tienen un impacto inicial en promover el crecimiento en el número de suscriptores, incidiendo en la penetración del servicio y en la difusión de la tecnología en una primera fase. No obstante, este efecto se diluye en el tiempo hasta prácticamente desaparecer y reducirse a la reposición sistemática de equipos. Esto es, las innovaciones tecnológicas tienen un ciclo en su producción y ventas caracterizado por un bajo crecimiento en su introducción, seguido de un período de alta expansión después del cual el mercado alcanza su madurez y crece a una tasa más moderada. Finalmente se presenta una fase de declive.

Teniendo en cuenta esto último, los subsidios a los equipos tendrían sentido en la fase de expansión del producto, durante la cual se incrementa la penetración y la elasticidad precio de la demanda es elevada. En estas circunstancias el subsidio puede incidir en la decisión de adquirir el equipo y por lo tanto que el usuario se incorpore a la red, lo cual tiene un valor importante en la expansión de la misma. En la fase de madurez del producto, la elasticidad precio de la demanda es bastante más moderada, por lo que los subsidios a los equipos son menos efectivos para atraer usuarios nuevos. Es

Propuesta regulatoria: Cláusulas de permanencia mínima para terminales móviles	Cód. Proyecto: 2000-3-8	Página 14 de 154	
	Actualizado: 07/11/2013	Revisado por: Coordinación de Regulación de Mercados	Fecha revisión: 07/11/2013 Revisión No. 2
Formato aprobado por: Coord. Relaciones internacionales y Comunicaciones .. Fecha de vigencia: 25/06/2013			

por esto que Daoud (2004) sugiere que los subsidios se vean restringidos a la fase de expansión del producto.

El argumento de utilizar los subsidios durante la fase de expansión de una nueva tecnología se fortalece si se tiene en cuenta que la penetración de los dispositivos móviles es un determinante de la penetración de un nuevo servicio. Según Ono y Tang (2010), una nueva tecnología en el servicio de telefonía móvil no podrá penetrar el mercado sin que los dispositivos que puedan utilizar dicha tecnología se hayan difundido a través del mercado. Lo anterior se debe a que el dispositivo es el último eslabón de la cadena de valor que conecta al usuario con el servicio de telefonía móvil; si no existe el dispositivo adecuado, la nueva tecnología no puede ser utilizada.

Ono y Tang (2010) utilizan la experiencia de los dos (2) operadores más grandes del Japón al momento de implementar el servicio de telefonía móvil de tercera generación (3G) en ese mercado. En 2001, NTT DoCoMo, el operador más grande de Japón, y KDDI, el segundo operador de telefonía móvil, comenzaron a ofrecer el servicio 3G en la telefonía móvil. Pese a ser el operador más grande, sólo hasta finales de 2005, NTT DoCoMo logró superar en número de suscriptores a KDDI en este nicho del mercado. De acuerdo con Ono y Tang (2010), este suceso se explica por la disponibilidad de dispositivos aptos para el servicio 3G al momento de la implementación del nuevo servicio. Mientras que KDDI utilizó la tecnología CDMA2000, la cual era una versión 3G de la tecnología CDMA ya existente, NTT decidió utilizar una tecnología totalmente nueva para el momento denominada WCDMA.

En consecuencia, no solo los fabricantes de teléfonos móviles, al conocer la tecnología, pudieron fabricar rápidamente una gran variedad de dispositivos aptos para tecnología CDMA2000, sino que estos mismos teléfonos se podían utilizar con tecnología CDMA (2G), lo que le permitía a los usuarios adquirir el teléfono sin la necesidad de escoger desde un primer momento migrar al nuevo servicio. En cambio, durante la misma época, solo había dos (2) fabricantes que conocían la tecnología WCDMA.

Adicionalmente, como WCDMA era una nueva tecnología que se estaba desarrollando, el funcionamiento de la misma no era de conocimiento público, lo que impidió que otros fabricantes entraran a competir.

Mediante este análisis, Ono y Tang (2010) concluyen que el patrón de difusión de los teléfonos móviles aptos es similar al patrón de difusión de las nuevas tecnologías. Por lo tanto, en esta línea, los

Propuesta regulatoria: Cláusulas de permanencia mínima para terminales móviles	Cód. Proyecto: 2000-3-8	Página 15 de 154	
	Actualizado: 07/11/2013	Revisado por: Coordinación de Regulación de Mercados	Fecha revisión: 07/11/2013 Revisión No. 2
Formato aprobado por: Coord. Relaciones internacionales y Comunicaciones .. Fecha de vigencia: 25/06/2013			

subsidios durante la fase de expansión impulsarían la adopción de la nueva tecnología en la medida que permiten difundir más rápido los dispositivos más nuevos.

3.2. EMPAQUETAMIENTO ENTRE EQUIPO TERMINAL MÓVIL Y SERVICIO DE COMUNICACIONES

La venta de equipos a un precio subsidiado, siempre y cuando se adquieran junto con un plan de consumo de telefonía móvil vigente por un período mínimo garantizado mediante una cláusula de permanencia, representa una práctica clara de empaquetamiento. En este caso se están empaquetando un bien y una cantidad de servicio, que puede entenderse como el consumo potencial ofrecido en el plan durante el período en el que la cláusula de permanencia se encuentre vigente. Este caso en particular se conoce como “empaquetamiento mixto” en la literatura económica, ya que, desde el momento en que se migró al establecimiento de obligaciones a los operadores a vender los equipos con las bandas abiertas, el usuario no está obligado a comprar el equipo y el servicio juntos. El efecto de esta estrategia por parte de los operadores (productores) sobre el bienestar neto de la sociedad no es evidente desde la teoría económica.

La práctica de “empaquetamiento” trae consigo algunos beneficios tangibles para el consumidor. Estos incluyen el que el usuario enfrente una única factura y por esta vía menores costos de transacción, aunque también se incrementan los costos de búsqueda para el usuario en la medida en que hacen más complejos los menús de opciones tarifarias. De otra parte, el empaquetamiento puede traer beneficios asociados a las economías de escala y alcance en la provisión de un servicio, así como facilitar su distribución. En este orden de ideas se tiene que, de acuerdo con Daoud (2004) el empaquetamiento incrementa la elasticidad de la oferta de nuevas tecnologías. No obstante, la literatura sobre empaquetamiento enfatiza los beneficios para el vendedor, en la medida en que esta práctica le permite extraer una mayor proporción del excedente del consumidor al facilitar la discriminación de precios, en principio, sin reducir el bienestar social neto.

No obstante, a este respecto Martin (1998) señala que el empaquetamiento representa un comportamiento estratégico en la medida en que modifica la sustituibilidad entre bienes. Esto incrementa la utilidad del vendedor que ofrece los servicios empaquetados en detrimento de la utilidad de los rivales y reduciendo así el bienestar de los consumidores.

En efecto, siguiendo al autor citado, se presenta una reducción en la sustituibilidad entre los servicios prestados entre distintos operadores como consecuencia de la cláusula de permanencia asociada a los

Propuesta regulatoria: Cláusulas de permanencia mínima para terminales móviles	Cód. Proyecto: 2000-3-8	Página 16 de 154	
	Actualizado: 07/11/2013	Revisado por: Coordinación de Regulación de Mercados	Fecha revisión: 07/11/2013 Revisión No. 2
Formato aprobado por: Coord. Relaciones internacionales y Comunicaciones .. Fecha de vigencia: 25/06/2013			

subsidios a los equipos de telefonía móvil. Durante el período en el que está vigente esta cláusula de permanencia, que puede entenderse como un período en que el usuario está en deuda con el operador, el costo de cambiar de operador se incrementa, lo que distorsiona su decisión. Esto es lo que se denomina “*lock in*” o “encerramiento” y adicionalmente puede tener efectos negativos sobre la competencia, resultando en barreras a la entrada para nuevos operadores. Es por esto que surge la pregunta de si es posible corregir esta distorsión eliminando el empaquetamiento, y reemplazando el subsidio con una financiación explícita al equipo por parte de un tercero, distinto al operador o bien por el mismo operador, pero separando el contrato del servicio del contrato de financiación del equipo. Esto reduciría el costo de cambiar de operador, permitiéndole al usuario cambiarse libremente en el momento que lo desee, y llevándose consigo la deuda que adquirió para comprar el equipo. Esto tendría el beneficio adicional de darle una mayor transparencia a la política de precios de los servicios de comunicaciones móviles, haciendo más fácil para el usuario comparar las tarifas ofrecidas para un mismo tipo de servicio.

Por su parte, la OECD (2013) señala que “el efecto del Smartphone ha incrementado los ingresos a través de un mayor número de suscriptores que eligen esquemas tipo pospago. Una de las razones es debido a que inicialmente, las ofertas de teléfonos inteligentes en diversos países están vinculadas a contratos de largo plazo y equipo con ‘descuento’”. sin embargo, la OECD destacó que dicho esquema puede tener diferentes efectos sobre la utilidad neta de los operadores, según las condiciones del mercado.

Esto ha llevado a que diversos operadores hayan retirado de su oferta el otorgamiento de subsidios o descuentos, medida celebrada por la comunidad financiera, ya que podría lograr una mejora significativa en los márgenes de utilidad de estos operadores. La OCDE en el Communications Outlook (2013)¹⁷ concluye que los subsidios no representaban un descuento significativo para los usuarios en la mayoría de los países pertenecientes al organismo¹⁸.

Por su parte, según el informe “Mobile Handset Acquisition Models (2013)”, los operadores en algunos países incluyen los costos de la adquisición de los equipos terminales en sus precios, en otros casos, este costo es conocido directamente por los consumidores. Este informe provee algunos ejemplos de posibles diferenciaciones de precios, entre el precio de un equipo y una oferta o contrato de manera

¹⁷ Panorama de las Comunicaciones (OECD Communications Outlook) 2013.

¹⁸ http://www.mediatelecom.com.mx/index.php/agencia-informativa/noticias/item/46540-smartphones-impulsan-ingresos-de-operadores-en-mundo?utm_source=Am%C3%A9rica+Latina&utm_campaign=43228c782e-Noticias+Mediatelecom+Am%C3%A9ricas&utm_medium=email&utm_term=0_7484433f57-43228c782e-401598573

Propuesta regulatoria: Cláusulas de permanencia mínima para terminales móviles	Cód. Proyecto: 2000-3-8	Página 17 de 154	
	Actualizado: 07/11/2013	Revisado por: Coordinación de Regulación de Mercados	Fecha revisión: 07/11/2013 Revisión No. 2
Formato aprobado por: Coord. Relaciones internacionales y Comunicaciones .. Fecha de vigencia: 25/06/2013			

independiente y el precio de la opción empaquetada incluyendo el descuento por el equipo terminal, donde se señala que existen algunas excepciones en las cuales, por ejemplo, el precio de un contrato (oferta) más la compra de un teléfono de manera independiente es en promedio de USD 10-20 por mes, más barato que la opción de compra empaquetada (servicio de telefonía más equipo), para los países donde ambas opciones existen. Estas diferenciaciones algunas veces pueden estar relacionadas con la percepción de mejor calidad o mayor reconocimiento de marca por parte de los consumidores¹⁹.

3.3. LOS SUBSIDIOS A LOS EQUIPOS DE TELEFONÍA MÓVIL: ¿ESTRATEGIA OBSOLETA?

De acuerdo a Radicati (2013), desde 2008 alrededor de 30 operadores en Europa han dejado de ofrecer paquetes que incluyen el equipo de telefonía móvil y el servicio para en su lugar ofrecer posibilidades de financiamiento para adquirir la terminal. Así mismo, T-Mobile en Estados Unidos dejó de ofrecer subsidios para los "smartphones", introduciendo mecanismos de fidelización no forzosa, y, en España, el año pasado Telefónica y Vodafone también optaron por utilizar otros enfoques para atraer clientes.

Existen dos razones, según Radicati (2013), que explican que los subsidios se estén convirtiendo en una estrategia obsoleta para los operadores. La primera razón es financiera. Cada día, los usuarios están más interesados en "smartphones", los cuales son equipos de alto costo, por lo que el monto del subsidio que debe realizar un operador es cada vez mayor para ofrecer teléfonos prácticamente gratis al usuario final. Al mismo tiempo, los países han comenzado a promover el empoderamiento de los consumidores limitando el período de suscripción obligatoria o prohibiendo la penalidad de una terminación de contrato temprana, lo cual reduce el tiempo durante el cual el operador puede recuperar el subsidio. Estos enfoques van en detrimento de la sostenibilidad financiera de los operadores.

Sin embargo, según Puschel (2012), los operadores, para incrementar su ingreso promedio por usuario (ARPU, *Average Revenue Per User*), necesitan incentivar o facilitar la migración de los usuarios hacia el uso de los *smartphones*, los cuales permiten a éstos ofrecer, además del servicio de telefonía móvil, el servicio de datos. La principal barrera para realizar esta migración es el alto precio

¹⁹ Mobile Handset Acquisition Models, OECD 2013.

Propuesta regulatoria: Cláusulas de permanencia mínima para terminales móviles	Cód. Proyecto: 2000-3-8	Página 18 de 154	
	Actualizado: 07/11/2013	Revisado por: Coordinación de Regulación de Mercados	Fecha revisión: 07/11/2013 Revisión No. 2
Formato aprobado por: Coord. Relaciones internacionales y Comunicaciones .. Fecha de vigencia: 25/06/2013			

de los *smartphones*. Por lo tanto, los operadores deberán utilizar diferentes estrategias que disminuyan este alto precio y facilitar de esta manera la adopción de esta tecnología.

Una estrategia novedosa para facilitar la migración hacia una tecnología sin la necesidad de cláusulas de permanencia es el arrendamiento (*leasing*) del dispositivo. Esta herramienta financiera implica que el usuario debe pagar una cuota inicial al operador (que puede diferir del operador que le presta el servicio de telefonía móvil) por el dispositivo, y luego cuotas mensuales uniformes por un período determinado hasta completar el pago total del dispositivo²⁰.

De acuerdo con Puschel (2012), los planes que se han ofrecido como *leasing* no consisten en un *leasing* típico, ya que en la mayoría de los casos, la propiedad del dispositivo se transfiere directamente al usuario al finalizar el contrato sin la necesidad de incurrir en una opción de compra. Por lo tanto, estos planes son, en realidad, una opción de financiamiento del dispositivo.

Aunque no todos los planes de *leasing* son iguales (Tabla 1), algunas características generales que diferencian estos planes con los planes que otorgan un subsidio sobre el terminal es que generalmente el dispositivo viene con la SIM card desbloqueada (bandas abiertas), el pago del dispositivo no va empaquetado con el pago del servicio, y no hay cobro de intereses, entre otras.

Tabla 1. Algunos planes de Leasing para terminales móviles a nivel mundial

País	Alemania	Alemania	Dinamarca	Dinamarca	Dinamarca	Estados Unidos	Reino Unido	Reino Unido	Bulgaria
Operador	O2	E-Plus	Telia	Telenor	TDC Rate	T-Mobile	O2	Phones 4 U	Globul
Nombre del Plan	MyHandy	MeinBASE	Mobilaf tale	Smartaftale	TDC Rate	T-Mobile EIP	O2 Lease	JUMP	Globul Leasing
Número de Cuotas Mensuales	12 o 24	24	1 a 24	6, 12, 24	6, 12, 24	20	12	6, 12, 24	24
Disponible para todos los dispositivos	Si	No	Si	Si	Si	No	No	Si	No
Cuota Inicial	Si	No	Si	Si	Si	Si	No	Si	No
Pago directo	Si	Si	Si	Si	Si	Si	Si	Si	Si
Bloqueo SIM	No	No	No	No	No	n/d	Si	No	n/d
¿Empaquetamiento con Contrato?	No	No	Si	Si	Si	Si	Si	Si	Si
Seguro	Extra	Si	Si	Extra	Extra	Extra	Si	No	Extra
Tasas de Interés	No	No	No	No	No	No	No	No	Si
Early Termination Fee	Si	n/d	Si	Si	n/d	Si	No	Si	n/d
¿Sanción por pago anticipado?	Si	n/d	No	Si	n/d	No	No	Si	n/d
¿Otros dispositivos disponibles?	Si	Si	Si	Si	No	Si	No	Si	No
Devolución del dispositivo al finalizar el contrato	No	Si	No	No	No	No	Si	No	No

Fuente: Puschel (2012)

²⁰ La práctica de arrendamiento financiero o contrato de leasing (de alquiler con derecho de compra) se ha comenzado a utilizar debido al alto costo que tienen los teléfonos de última generación. Ver: <http://www.faq-mac.com/noticias/momento-para-leasing-telefonos/47415>, <http://www.baquia.com/blogs/baquia-mobile/posts/2012-02-01-moviles-de-alquiler> , <http://panama2.mofcom.gov.cn/article/chinanews/200706/20070604831011.shtml>

Puschel (2012), además, expone siete (7) ventajas del *leasing* desde el punto de vista de un operador: (i) las tarifas, al ir desempaquetadas, son más transparentes para los usuarios, lo que facilita la comparabilidad; (ii) reduce el riesgo financiero del operador al separar el costo del subsidio del costo de adquisición del suscriptor²¹ (*SAC, por sus siglas en inglés*); (iii) ofrecer cuotas mensuales hace accesible los dispositivos “smartphones” para los usuarios sin que el operador tenga que absorber el costo en el SAC; (iv) las tarifas del servicio serán menores por lo que serán más atractivas para los usuarios; (v) ofrece una mayor libertad ya que permite que un usuario escoja cualquier dispositivo con cualquier plan de servicios; (vi) permite sobrepasar las restricciones de la regulación en cuanto a las cláusulas de permanencia mínima en aquellos mercados que tengan estas restricciones y (vii), la cuota inicial y las sucesivas cuotas mensuales incluyen un margen de venta sobre el precio del dispositivo, generando un mayor ingreso para el operador.

Sin embargo, el mismo autor encuentra tres (3) obstáculos que los operadores deben enfrentar con el *leasing*: (i) por la utilización de los subsidios, los usuarios no tienen un conocimiento adecuado sobre el verdadero valor de los dispositivos, por lo que podrán considerar que los precios con *leasing* son excesivos; (ii) Como el *leasing* es un contrato diferente al contrato de servicios, los operadores podrán perder la opción de asegurar la permanencia de los usuarios dado que un usuario podrá tener un contrato de *leasing* con un operador y el contrato de servicio con otro; y, por último, (iii) el riesgo crediticio podría aumentar a medida que los planes de *leasing* se vuelven más populares y usuarios no sujetos a crédito comienzan a utilizar esta opción. De acuerdo con Puschel (2012), los operadores deberán escoger entre el subsidio o el *leasing* dependiendo de qué estrategia les genera mayor valor por período de suscripción por usuario²².

Además, una vez el usuario finalice el pago del equipo, el pago mensual se reduce únicamente al pago del servicio, lo cual no ocurre en presencia de subsidios. En este último caso, las tarifas permanecen iguales incluso después de que el usuario culmina el período de permanencia mínima, en el que teóricamente habría de reponer el costo del subsidio. Adicionalmente, esta forma de facturación es más transparente porque el consumidor conoce directamente cuánto paga por el servicio y cuánto por el equipo terminal móvil. Finalmente, si el usuario desea cambiar de equipo terminal móvil antes de que haya pagado la totalidad del que ya tiene, puede pagar el restante de la

²¹ Es la cantidad de dinero que una compañía gasta por cada nuevo suscriptor que gana.

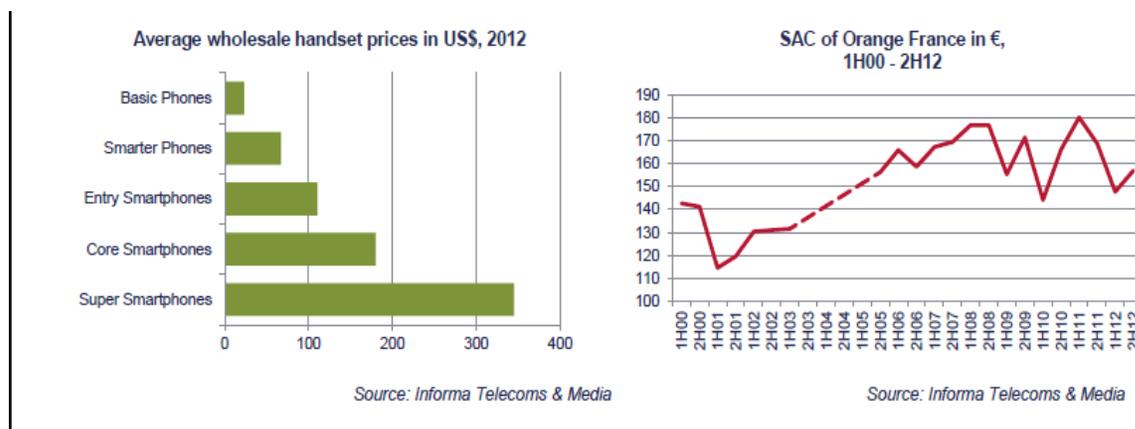
²² Ver CLTV (customer lifetime value) Puschel (2012). Un ejemplo de *leasing* es el plan Refresh del operador O2 en el Reino Unido (<http://www.o2.co.uk/business/products-and-services/mobile-and-tablets/o2lease>) Esta opción le permite al usuario separar la facturación del equipo de la facturación del servicio. Por lo tanto, el usuario escoge un plan de servicio, y, por el otro lado, escoge el equipo que desea y la forma de compra ya sea de contado, o a través de una cuota inicial y de pagos mensuales constantes.

Propuesta regulatoria: Cláusulas de permanencia mínima para terminales móviles	Cód. Proyecto: 2000-3-8	Página 20 de 154	
	Actualizado: 07/11/2013	Revisado por: Coordinación de Regulación de Mercados	Fecha revisión: 07/11/2013 Revisión No. 2
Formato aprobado por: Coord. Relaciones internacionales y Comunicaciones .. Fecha de vigencia: 25/06/2013			

deuda y entregar como parte de pago este equipo para disminuir el costo del equipo nuevo. En este escenario, dado que el servicio está separado del equipo de telefonía, no es necesario establecer una cláusula de permanencia, y, por ende, no se está afectando los costos de cambio en que incurren los usuarios.

Por su parte, según información de Informa Telecoms & Media²³ algunas de las razones por las cuales los subsidios podrían llegar a tener efectos negativos, es que pueden ocasionar que el precio mayorista de los smartphones llegue a ser considerablemente más alto que el precio de los equipos que no lo son. Así mismo, que el SAC), presente una tendencia al alza, tal y como se puede observar en la Gráfica 1.

Gráfica 1. Precio promedio mayorista de equipos en US\$ vs Costo de Adquisición del suscriptor



Fuente: Informa Telecoms & Media

Por su parte, el esquema de financiamiento de smartphone utilizado por TDC Mobil en Dinamarca denominado "TDC Rate²⁴" se introdujo en mayo de 2011 y como consecuencia fue lanzado en julio de 2011 un nuevo portafolio de servicios móviles. La introducción de esta figura cambió las ventas pasando de un esquema basado en el costo de adquisición del suscriptor a uno basado en la financiación de equipos con planes de pago, lo cual resultó en bajos costos para la adquisición de suscriptores móviles en el primer semestre de 2012, en particular. En total, la relación SAC/SRC²⁵ y los

²³ Konecna, M. y Radicati, F. Handset-focused plans: Balancing the pros and cons.

²⁴ Submarca de TDC, que se centra en la venta de terminales a través de arrendamiento (*leasing*) sin cargar cuotas o intereses a los usuarios.

²⁵ Costo de retención del suscriptor.

costos de comercialización decrecieron en 197 millones de coronas danesas²⁶. En este sentido, TDC vio más de la mitad de sus usuarios pospago optar por tomar contratos bajo este esquema.

Así las cosas, estas nuevas estrategias comerciales de planes enfocados en los equipos tienen como principales características que: (i) los operadores venden equipos a precios minoristas, incluyendo un *mark up*, (ii) los consumidores paguen por los equipos en cuotas mensuales, (iii) el usuario distinga claramente los pagos mensuales por los equipos y por los servicios, (iv) el plan del equipo pueda ser cancelado por los consumidores independientemente del plan de servicios y (v) los derechos de propiedad de los equipos pueden o no ser transferidos al usuario.

Por su parte, Informa Telecoms & Media ²⁷ señala que existen diferentes mecanismos para financiar los equipos, entre ellos: (i) el alquiler (*Renta*²⁸) donde el usuario devuelve el equipo al final del año, (ii) el *leasing*²⁹ donde existe un sobrecargo al finalizar el contrato, (iii) la financiación³⁰ y (iv) las cuotas (*instalments*³¹) donde el usuario puede seleccionar el teléfono móvil de su preferencia realizando un pago inicial y pagar el saldo en cuotas mensuales a cero por ciento (0%) de interés dependiendo del equipo escogido, lo anterior independiente del contrato de servicios de comunicaciones móviles. Así las cosas, al realizar un *benchmarking* sobre estos mecanismos, se identifica que la más alta rentabilidad es lograda mediante el *leasing*, y que bajo la figura de alquiler se incurre en menores costos debido al bajo costo del equipo. Finalmente, se tiene que la financiación y las cuotas tienen el mismo costo que el *leasing* pero con menores márgenes, tal y como se observa en la Gráfica 2.

²⁶ <http://annualreport2012.tdc.dk/menu/annual-report/2012-performance/operational-efficiency>.

²⁷ Konecna, M. y Radicati, F. Handset-focused plans: Balancing the pros and cons.

²⁸ Utilizado por Vodafone a través de un esquema denominado "Red Hot".

²⁹ Utilizado por KPN a través de un esquema denominado "Toestel Lease".

³⁰ Utilizado por GloBul a través de un esquema denominado "Globul United".

³¹ Utilizado por O₂ a través de un esquema denominado "My Handy".

Propuesta regulatoria: Cláusulas de permanencia mínima para terminales móviles	Cód. Proyecto: 2000-3-8	Página 22 de 154	
	Actualizado: 07/11/2013	Revisado por: Coordinación de Regulación de Mercados	Fecha revisión: 07/11/2013 Revisión No. 2
Formato aprobado por: Coord. Relaciones internacionales y Comunicaciones .. Fecha de vigencia: 25/06/2013			

Gráfica 2. Benchmarking de esquemas de financiación



Fuente: Informa Telecoms & Media

3.4. EFECTO DE ALTOS COSTOS DE CAMBIO DE PROVEEDOR SOBRE LA COMPETENCIA

Los costos de cambiar de operador, o *switching costs*, son típicos de las industrias de red. El efecto red consiste en que esta tiene un mayor valor en la medida en que cuente con más usuarios. El costo de cambiar de red (*switching cost*) representa un importante obstáculo para realizar este cambio, lo que actúa en detrimento de la competencia. En el caso de los servicios de comunicaciones móviles los ejemplos más claros de este costo lo constituyen el inconveniente de cambiar de número al cambiar de operador, en ausencia de portabilidad numérica, o las multas asociadas a las cláusulas de permanencia por la terminación anticipada del contrato.

En un estudio realizado por Chen (2011), se analiza el impacto de estos costos sobre la competencia en una industria de red. La novedad de este estudio radica en que se elabora un modelo teórico en el que se les permite a los usuarios cambiar de red, es decir, se suponen costos de cambio de red finitos de tal forma que al usuario se le permite re-optimizar a lo largo del tiempo y modificar su decisión frente a su red.

De acuerdo con la literatura económica, en general, en ausencia de efectos de red, los *switching costs* resultan en que la empresa dominante en el mercado se aproveche de tener a sus usuarios "atrapados" para extraer una mayor porción del excedente del consumidor y ejerza una política de precios poco competitiva. Por lo tanto, las empresas pequeñas tienen la capacidad de atraer usuarios

mediante una política de precios agresiva que hagan que sea rentable para el usuario asumir el costo de cambiar. Esto conlleva a un equilibrio estable.

No obstante, Chen (2011) señala que en presencia de efectos de red la situación es distinta en la medida en que los costos de cambiar de operador complementan dichos efectos al hacer más difícil que el usuario abandone al operador, y por esta vía incrementar la ventaja de la red en términos de tamaño y duración. En este contexto, de acuerdo con el autor, las firmas compiten más agresivamente cuando son de tamaño similar. Sin embargo, cuando una de las firmas tiene poder de mercado, ésta tiene un incentivo a competir más agresivamente vía precios con el fin de adquirir, reforzar o mantener una posición dominante³².

El autor concluye que, en ausencia de una opción externa viable (otro proveedor), la relación entre el nivel de concentración del mercado y los costos de cambiar de operador depende del nivel en que se encuentren estos costos. En un nivel bajo, domina el efecto de la firma más grande, de tal forma que un incremento en los costos puede resultar en una posición dominante. Sin embargo, si los costos de cambio son elevados, un incremento puede, por el contrario, resultar en fragmentación del mercado, es decir no predomina el efecto de la firma más grande, sino que se aproximaría a un efecto de un mercado competido, de tal forma que se obtiene una relación inversa entre los costos de cambio y el nivel de concentración del mercado. Ahora bien, si existe una opción externa viable, los *switching costs* elevan la concentración de mercado.

La literatura teórica tradicional señala que los costos de cambio de operador generan incentivos para que las firmas cobren precios más elevados por sus servicios, explotando el hecho de que sus usuarios están "atrapados". Por ejemplo, Beggs y Klemperer (1990) concluyen que los precios y utilidades son más elevados en mercados en los que existen costos de cambio. No obstante, Doganogly y Grzybowski (2005) analizan el impacto de los costos de cambio en presencia de efectos de red y concluyen que si estos efectos son fuertes y los costos de cambio moderados, los precios pueden llegar a ser más bajos que en un escenario sin efectos de red y costos de cambio.

Ahora bien, de acuerdo con Chen (2011), los costos de cambio pueden reducir los precios si los efectos de red son modestos y existe una opción externa viable, en caso contrario, el impacto de estos costos sobre los precios es positivo. El anterior resultado es corroborado por el estudio de Park (2010) donde se evalúa de manera empírica el impacto de los costos de cambio en una industria de

³² Esto se conoce como el efecto "perro grande", donde la firma de mayor tamaño actúa agresivamente en el mercado.

Propuesta regulatoria: Cláusulas de permanencia mínima para terminales móviles	Cód. Proyecto: 2000-3-8	Página 24 de 154	
	Actualizado: 07/11/2013	Revisado por: Coordinación de Regulación de Mercados	Fecha revisión: 07/11/2013 Revisión No. 2
Formato aprobado por: Coord. Relaciones internacionales y Comunicaciones .. Fecha de vigencia: 25/06/2013			

red. En este caso en particular se analiza el impacto de la introducción de la portabilidad numérica, lo que representa una reducción en los costos de cambio, sobre los precios de telefonía móvil en Estados Unidos. El autor encuentra que en respuesta a esta medida, los precios de telefonía móvil se redujeron, aunque no de manera uniforme a través de todos los planes. La mayor reducción se presentó en los planes que incluían el mayor nivel de consumo. Así mismo, se redujo la dispersión de precios a través de diferentes operadores; una vez más, la reducción fue mayor en el caso de los usuarios con el mayor nivel de consumo.

En conclusión de la revisión teórica desarrollada en este capítulo, se puede resaltar lo siguiente:

- (i) La evidencia internacional sobre el impacto positivo o negativo de los subsidios a equipos terminales móviles no es concluyente en uno u otro sentido, y por tanto, depende en gran medida de las condiciones de cada mercado.
- (ii) Desde la perspectiva de los operadores, los “subsidios” representan ventajas y desventajas. Por una parte, los subsidios atados a una cláusula de permanencia son una herramienta de adquisición y fidelización de usuarios, ya que fomenta el consumo de servicios móviles y posibilita la migración de los usuarios de la modalidad de contrato en prepago a la modalidad postpago. Por otra parte, los “subsidios” atados a una cláusula de permanencia limitan la flexibilidad financiera de los operadores y al parecer, cuando no son claros, confunden a los usuarios acerca de su gasto en terminales y en servicios.

Algunas de las razones por las cuales los subsidios podrían llegar a tener efectos negativos, es que pueden ocasionar que el precio mayorista de los smartphones llegue a ser considerablemente más alto que el precio de los equipos que no lo son. Asimismo, que el costo de adquisición del suscriptor, presente una tendencia al alza, por lo cual, algunos proveedores en distintos países han optado por utilizar mecanismos alternativos de financiación como el alquiler, el *leasing* y el pago a cuotas, entre otros. Finalmente, se resalta la adopción de nuevas estrategias de financiación, como por ejemplo el *leasing* de los dispositivos que derivan en ventajas como mayor transparencia, mayor accesibilidad a dispositivos inteligentes, reducción de tarifas, mayor adopción tecnológica, entre otros.

- (iii) Los “costos de cambio” son un elemento relevante dentro del análisis, en tanto que algunos estudios señalan que durante el período de la vigencia de la cláusula de permanencia mínima del contrato, el proveedor tendría pocos incentivos a ofrecer un servicio de mayor calidad, o de mejor precio, para evitar así, el cambio de proveedor, enfocando sus esfuerzos en atraer nuevos usuarios en detrimento de las condiciones establecidas para los usuarios más antiguos.

Propuesta regulatoria: Cláusulas de permanencia mínima para terminales móviles	Cód. Proyecto: 2000-3-8	Página 25 de 154	
	Actualizado: 07/11/2013	Revisado por: Coordinación de Regulación de Mercados	Fecha revisión: 07/11/2013 Revisión No. 2
Formato aprobado por: Coord. Relaciones internacionales y Comunicaciones .. Fecha de vigencia: 25/06/2013			

- (iv) Otro de los factores relevantes a tener en cuenta es el proceso de difusión tecnológica, donde al parecer existe un consenso sobre la dependencia de los beneficios derivados de dicho subsidio del grado de madurez del mercado en términos de penetración, esto es, algunos estudios señalan que los subsidios tienen un impacto inicial y promueven el crecimiento del número de suscriptores, incidiendo en la penetración del servicio y en la difusión de la tecnología en una primera fase. Sin embargo, este efecto se diluye en el tiempo hasta prácticamente desaparecer y reducirse a la reposición sistemática de equipos. En algunos casos concretos, se sugiere que los subsidios sean restringidos a la fase de expansión del servicio.
- (v) En cuanto al empaquetamiento del equipo terminal junto con el servicio a ser ofrecido al usuario, algunos estudios indican que esta figura se constituye en un comportamiento estratégico de los proveedores, en la medida en que reduce la sustituibilidad frente a servicios prestados por otros proveedores, lo que se traduce en una reducción del bienestar neto de los usuarios. En este sentido, varios proveedores en Europa y Estados Unidos, han dejado de ofrecer dicho empaquetamiento y otros han optado por eliminar los subsidios a los *smartphones* para, como alternativa, ofrecer posibilidades de financiación de los terminales.
- (vi) La OCDE concluye en el Communications Outlook (2013) que los subsidios no representaban un descuento significativo para los usuarios en la mayoría de los países pertenecientes al organismo.
- (vii) Dentro de la revisión realizada, para algunos casos, se identificó que los subsidios a equipos terminales se están convirtiendo en una estrategia obsoleta para los operadores, esto en virtud de razones de tipo financiero que afectan a los mismos, lo que podría conllevar a incrementos en los precios de los servicios de comunicaciones con el fin de cubrir el costo del subsidio.
- (viii) Finalmente, se resalta la adopción de nuevas estrategias de financiación, como por ejemplo el *leasing* de los dispositivos que derivan en ventajas como mayor transparencia, mayor accesibilidad a dispositivos inteligentes, reducción de tarifas, mayor adopción tecnológica, entre otros.

Propuesta regulatoria: Cláusulas de permanencia mínima para terminales móviles	Cód. Proyecto: 2000-3-8	Página 26 de 154	
	Actualizado: 07/11/2013	Revisado por: Coordinación de Regulación de Mercados	Fecha revisión: 07/11/2013 Revisión No. 2
Formato aprobado por: Coord. Relaciones internacionales y Comunicaciones .. Fecha de vigencia: 25/06/2013			

4. USO DE LA CLÁUSULA DE PERMANENCIA MÍNIMA EN COLOMBIA

Tal como se ha mencionado, en la regulación de los servicios de comunicaciones de Colombia se permite la suscripción de contratos con cláusula de permanencia mínima únicamente cuando: (i) Se ofrezcan planes que financien o subsidien el cargo de conexión; (ii) se ofrezcan planes que financien o subsidien los equipos de usuario necesarios para la prestación del servicio o;(iii) se incluyan tarifas especiales.

En esta sección se hace una revisión de la oferta de contratos con cláusula de permanencia mínima a fin de determinar las causales que efectivamente se utilizan en la suscripción de contratos de servicios de comunicaciones móviles, las condiciones de suscripción y el uso de esta modalidad de contratación por parte de los usuarios.

4.1. OFERTA DE CONTRATOS CON CLÁUSULA DE PERMANENCIA MÍNIMA

De acuerdo con lo establecido en el Artículo 18 de la Resolución CRC 3066 de 2011, cuando los proveedores ofrezcan a los usuarios contratos con cláusula de permanencia mínima, ésta debe estar en un anexo separado del contrato, y se deben cumplir todas las condiciones para el establecimiento de cláusulas de permanencia que se indican en el Artículo 17 de la misma norma.

En lo que respecta a la información que se debe indicar en el mencionado anexo, sobre el período de permanencia, monto del subsidio y valores a pagar en caso de terminación anticipada, se identifican los siguientes aspectos en los casos de los contratos ofertados por los tres principales proveedores de servicios de comunicaciones móviles del país:

Comunicación Celular S.A. Comcel

(i) *Permanencia mínima por subsidio o financiación de equipo terminal*

Este proveedor tiene establecido un formato de anexo de cláusula de permanencia por cada período de permanencia (12, 18 y 24 meses). En cada anexo se incluye dos tablas de referencia de los montos de subsidio que otorga el proveedor en la compra de equipos terminales: una para contratos individuales de voz o datos y otra para contratos en los que se suscribe de manera conjunta los dos servicios. Las tablas precisan valores o montos de subsidios de acuerdo con una escala o clasificación de equipos en cinco categorías (Gama 1 a Gama 5) y una escala o clasificación de planes tarifarios en tres categorías (bajo, medio, alto).

Propuesta regulatoria: Cláusulas de permanencia mínima para terminales móviles	Cód. Proyecto: 2000-3-8	Página 27 de 154	
	Actualizado: 07/11/2013	Revisado por: Coordinación de Regulación de Mercados	Fecha revisión: 07/11/2013 Revisión No. 2
Formato aprobado por: Coord. Relaciones internacionales y Comunicaciones .. Fecha de vigencia: 25/06/2013			

Al confrontar las tablas de posibles subsidios entre los diferentes períodos de permanencia se observa que entre mayor sea la gama del equipo terminal que adquiere el usuario, mayor gama del plan tarifario a la que se suscribe y mayor el período de permanencia del contrato, el monto del subsidio es mayor. Por ejemplo, sobre la compra de un equipo terminal de gama uno (1), con la suscripción de un plan individual (voz o datos) de gama baja con una permanencia de 12 meses, el monto del subsidio corresponde a \$93.800, mientras que sobre la compra de un equipo terminal de gama cinco (5) y la suscripción de un plan con los dos servicios (voz y datos) con permanencia de 24 meses el monto del subsidio corresponde a \$1.155.000.

Por una parte, al comparar los montos de subsidio según el período de permanencia (manteniendo igual la gama del equipo y la del plan tarifario) se observa que el subsidio para una permanencia de 18 meses es superior entre el 40% y 50% al subsidio para una permanencia de 12 meses y que el subsidio para una permanencia de 24 meses es superior entre el 25% y 33% al subsidio para una permanencia de 18 meses.

Por otro lado, al comparar los montos de subsidio según la categoría del plan (manteniendo igual la gama del equipo e igual período de permanencia) se encuentra que en la compra de equipos de gama 1 el monto del subsidio es el mismo para las tres categorías de planes tarifarios. En la compra de un equipo de las gamas 2 a 5 el monto del subsidio es mayor entre el 92% al 198% en un plan de categoría media frente un plan de categoría baja. En los planes tarifarios de categoría alta el subsidio es mayor en el 22% al definido en planes de categoría media, específicamente para la compra de equipos de gama 3 y 5, pues en las demás gamas de equipos el monto del subsidio es igual para estas dos categorías de planes tarifarios.

De acuerdo con lo anterior, se puede establecer que los mayores montos de subsidio para equipos terminales están definidos para los planes tarifarios de categorías media y alta, para los equipos de gama 3 a 5 y para período de permanencia de 24 meses. Sin embargo, es importante acotar que es el proveedor quien efectúa la clasificación de los planes y de los equipos terminales y el usuario debe indagar sobre éstas para efectos de comparar las alternativas de equipos y planes y a su vez evaluar el costo o beneficio de la permanencia mínima.

Propuesta regulatoria: Cláusulas de permanencia mínima para terminales móviles	Cód. Proyecto: 2000-3-8	Página 28 de 154	
	Actualizado: 07/11/2013	Revisado por: Coordinación de Regulación de Mercados	Fecha revisión: 07/11/2013 Revisión No. 2
Formato aprobado por: Coord. Relaciones internacionales y Comunicaciones .. Fecha de vigencia: 25/06/2013			

(ii) *Permanencia mínima por tarifas especiales*

En los mencionados anexos de cláusula de permanencia mínima también se incluye una única tabla de subsidios que otorga el proveedor sobre “Tarifas Especiales” en la cual los valores de subsidio varían según la escala o clasificación del plan tarifario (baja, media, alta) y la duración del plan promocional (6 ó 12 meses). Para permanencias de seis (6) meses el monto de descuento varía entre \$304 mil a \$1,2 millones y para permanencias de doce (12) meses el monto de descuento varía entre \$609 mil hasta \$2,4 millones; para cada categoría de plan tarifario el monto de subsidio por mes es el mismo independiente del período de permanencia: Para planes Gama 1 es de \$50.791, para planes Gama 2 es de \$108.943 y para Gama 3 es de \$203.624. Es decir que entre mayor valor del plan tarifario contratado mayor es el descuento que se otorga, pues en un plan tarifario de categoría media el descuento es superior en un 144% al valor de descuento en un plan tarifario de categoría baja y en un plan tarifario de categoría alta el descuento es superior en un 87% al valor de descuento en un plan tarifario de categoría media.

En estos casos, nuevamente se debe resaltar que es el proveedor quién determina la clasificación del plan tarifario, sin embargo, tal clasificación no es informada al usuario en cuanto a la variedad de oferta de planes tarifarios del proveedor (no se incluye en el anexo correspondiente la cláusula de permanencia mínima), existiendo el riesgo para el usuario de aceptar una cláusula de permanencia por conceptos de montos de subsidio superiores a los realmente otorgados.

Es importante mencionar, que dentro del anexo cláusula de permanencia mínima, también se tiene definido un monto de subsidio llamado “Paquete de Bienvenida” de \$159.136 el cual aplica para cualquier gama de plan tarifario. Sin embargo, en este caso no hay claridad sobre el período de permanencia que acepta el usuario y aunque por regulación no puede ser superior a 12 meses, este tipo de subsidio está incluido en los formatos de cláusula de permanencia a 18 y 24 meses.

(iii) *Montos a pagar por el usuario en caso de terminación anticipada del contrato*

En lo que respecta a los valores que debe pagar el usuario en caso de la terminación anticipada del contrato, se observa que en los formatos correspondientes al anexo de cláusula de permanencia mínima se indica que la suma a pagar por el usuario no será mayor al saldo de la financiación o subsidio del cargo por conexión o equipos terminales o al descuento por tarifas especiales. Inmediatamente, se indica que el saldo de la financiación o subsidio del cargo por conexión o equipos terminales o al descuento por tarifas especiales, corresponde a la suma resultante de dividir el monto

Propuesta regulatoria: Cláusulas de permanencia mínima para terminales móviles	Cód. Proyecto: 2000-3-8	Página 29 de 154	
	Actualizado: 07/11/2013	Revisado por: Coordinación de Regulación de Mercados	Fecha revisión: 07/11/2013 Revisión No. 2
Formato aprobado por: Coord. Relaciones internacionales y Comunicaciones .. Fecha de vigencia: 25/06/2013			

financiado o subsidiado por el número de meses que indica cada anexo (12, 18 o 24 meses) y el valor que resulte se procede a multiplicar por los meses faltantes para el vencimiento del período de la cláusula de permanencia mínima pactada en el anexo.

De acuerdo con lo anterior, presuntamente es claro para el usuario la manera de determinar el monto que debe pagar al proveedor por concepto de terminación anticipada. Sin embargo, ante la variedad de valores de subsidio que se pueden seleccionar en el formato, existe el riesgo para el usuario de comprometerse a pagar valores sobre montos de subsidios o de financiamiento que no ha recibido.

Colombia Móvil S.A.

(i) Permanencia mínima por subsidio o financiación de equipo terminal

Colombia Móvil S.A. tiene establecido un único formato de anexo de cláusula de permanencia en el cual el período de permanencia se precisa sobre tres posibles opciones (12, 18 y 24 meses). Este formato incluye una sección llamada "Información de la Venta" en la cual se indica el tipo de equipo que adquiere el usuario (teléfono o modem), se precisa una condición llamada "tipo de cláusula" con tres opciones para seleccionar (línea nueva, renovación o migración), se dispone de ocho (8) alternativas de "gama" de equipo terminal para seleccionar y se dispone de diferentes campos para registrar el cargo básico del plan tarifario que suscribe el usuario, la marca y referencia del equipo terminal y el valor subsidiado.

En otra sección del anexo, llamada "Detalle aplicación cláusula de permanencia mínima para equipos con planes de voz y/o datos", se incluyen tres tablas en las que para cada período de permanencia (12, 18 y 24 meses) y para ocho (8) gamas de equipos terminales, se precisan los valores que debe pagar el usuario en caso que decida terminar el contrato de manera anticipada. A partir de esta información se identifica que el monto aproximado de los subsidios que otorga el proveedor sobre equipos terminales corresponde al valor que debería pagar el usuario en caso que se retirara dentro del primer mes de ejecución del contrato.

Así las cosas, se establece que los montos de los subsidios oscilan entre \$80.000 y \$1.500.000 y su variación solo depende de la gama del equipo terminal, es decir, entre mayor sea la gama del equipo terminal mayor es el monto del subsidio. En este caso, el período de permanencia no afecta el monto del subsidio que se otorga sobre cada una de las gamas de los equipos terminales.

Propuesta regulatoria: Cláusulas de permanencia mínima para terminales móviles	Cód. Proyecto: 2000-3-8	Página 30 de 154	
	Actualizado: 07/11/2013	Revisado por: Coordinación de Regulación de Mercados	Fecha revisión: 07/11/2013 Revisión No. 2
Formato aprobado por: Coord. Relaciones internacionales y Comunicaciones .. Fecha de vigencia: 25/06/2013			

Cabe aclarar que según lo establecido en el formato de anexo de cláusula de permanencia mínima, los equipos terminales de las gamas 1 a 7 se ofrecen con períodos de permanencia de 12 y 18 meses. La permanencia de 24 meses se ofrece solo para equipos de gamas 6, 7 y 8. Esto indica que algunos equipos terminales (los clasificados como gama 8), sobre los que se otorga un subsidio de \$1.500.000, solo se ofrecen con período de permanencia de 24 meses.

(ii) Montos a pagar por el usuario en caso de terminación anticipada del contrato

Tal y como ya se mencionó, en el anexo de cláusula de permanencia mínima el proveedor informa los valores máximos que debe pagar el usuario en caso que decida terminar el contrato de manera anticipada en cualquiera de los meses de ejecución del período de permanencia mínima. Se observa que los valores para cada mes y gama de equipo disminuyen en la medida que se cumplen el número de meses de permanencia y tal disminución corresponde al resultado de dividir el valor del subsidio³³ entre el número de meses de permanencia (12, 18 o 24 meses).

Ahora bien, cuando se revisa la oferta de equipos terminales del proveedor Colombia Móvil S.A., no se identifica información relacionada con la gama del equipo terminal, lo que indica que el usuario solo tiene conocimiento de esta característica, del monto del subsidio y de los valores a pagar por terminación anticipada al momento de suscribir la cláusula de permanencia. Por tanto, existe un riesgo para el usuario de suscribir la cláusula de permanencia mínima por montos de subsidio superiores a los que realmente le otorga el proveedor.

Colombia Telecomunicaciones S.A.:

(i) Causales de la Permanencia mínima

Este proveedor dispone de un único formato de anexo de suscripción de la cláusula de permanencia mínima en el cual solamente de deben diligenciar o completar dos campos para precisar las condiciones de permanencia: (i) tiempo de permanencia en meses y (ii) monto de subsidio o financiación. Se observa que dentro del texto del contrato se señala que la suscripción de la permanencia mínima es con ocasión de la financiación o subsidio de un equipo terminal o de la financiación o subsidio del cargo por conexión o por el acceso a una tarifa especial. Sin embargo, no

³³ El valor del subsidio corresponde al monto que debería pagar el usuario en el caso que se retirara en el primer mes del período de permanencia.

Propuesta regulatoria: Cláusulas de permanencia mínima para terminales móviles	Cód. Proyecto: 2000-3-8	Página 31 de 154	
	Actualizado: 07/11/2013	Revisado por: Coordinación de Regulación de Mercados	Fecha revisión: 07/11/2013 Revisión No. 2
Formato aprobado por: Coord. Relaciones internacionales y Comunicaciones .. Fecha de vigencia: 25/06/2013			

se identifica algún espacio o campo en que se precise cuál es la causal de cláusula de permanencia mínima.

Cabe mencionar que al final del anexo se dispone de una tabla para registrar información sobre la "Tarifa Especial" con y sin cláusula de permanencia mínima (valor, % de descuento y unidades de consumo).

(ii) Montos a pagar por el usuario en caso de terminación anticipada del contrato

Dentro del anexo de cláusula de permanencia mínima se estipula que en el caso que el usuario que celebró el contrato lo termine de manera anticipada pagará una suma equivalente al saldo al momento de la terminación. Se indica que el saldo de la financiación o subsidio corresponde a la suma resultante de dividir el monto subsidiado o financiado por el número de meses del período de permanencia y el valor que resulte de multiplicarlo por el número de meses faltantes para el vencimiento del período de permanencia mínima. Se incluye una fórmula en la que se especifica la forma de calcular el valor por terminación del contrato.

Si bien se observa que hay claridad sobre la forma de determinar el monto que debe pagar el usuario cuando decide terminar el contrato de manera anticipada, se identifica que existe el riesgo para el usuario de comprometerse a pagar mayores montos por concepto de subsidio o financiación a los que realmente recibe, dado que esta información solo la conoce cuando firma la cláusula de permanencia mínima, pues en la oferta de equipos terminales y de planes tarifarios no se evidencia la información específica sobre los montos de subsidio o financiación³⁴ que aplica el proveedor para cada caso (equipo terminal, cargo por conexión o tarifa especial).

4.2. USO DE LA CLÁUSULA DE PERMANENCIA MÍNIMA

Con el fin de cuantificar el uso de la cláusula de permanencia mínima por parte de los usuarios, la CRC solicitó³⁵ a los proveedores la información del número de contratos suscritos con cláusula de permanencia mínima en el año 2012 y el primer trimestre de 2013.

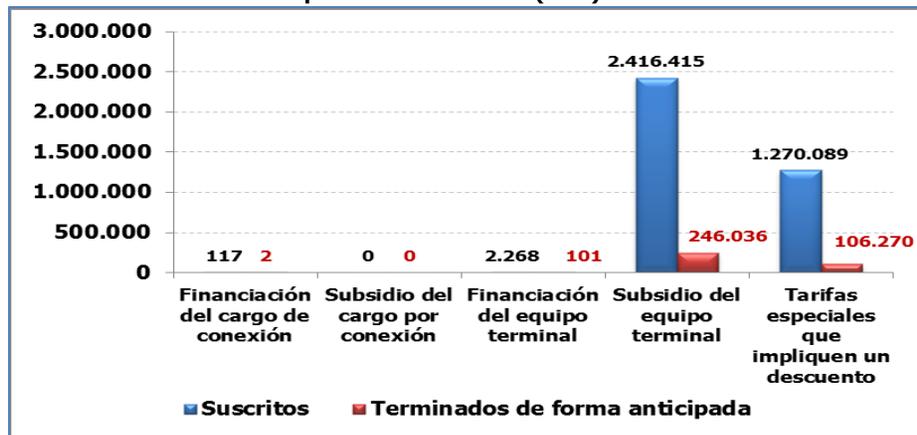
³⁴ En la página web (www.movistar.co), el proveedor oferta terminales en prepago y postpago, los planes tarifarios postpago ofertados con equipos terminales se presentan opciones de permanencia (12, 18 y 24) pero no se indica el valor del subsidio.

³⁵ Solicitud de información efectuada mediante comunicación con radicado CRC 201352409 del 24 de abril de 2013, a los proveedores Avantel S.A.S., Colombia Telecomunicaciones S.A. E.S.P., Colombia Móvil S.A., Comunicación Celular S.A., Empresa de Telecomunicaciones de Bogotá S.A., UFF Móvil SAS y UNE EPM Telecomunicaciones S.A E.SP.

Propuesta regulatoria: Cláusulas de permanencia mínima para terminales móviles	Cód. Proyecto: 2000-3-8	Página 32 de 154	
	Actualizado: 07/11/2013	Revisado por: Coordinación de Regulación de Mercados	Fecha revisión: 07/11/2013 Revisión No. 2
Formato aprobado por: Coord. Relaciones internacionales y Comunicaciones .. Fecha de vigencia: 25/06/2013			

A partir de esta información se estableció que durante el año 2012 los proveedores suscribieron un total de 3,68 millones de contratos con cláusulas de permanencia mínima de los cuales el 66% tuvieron como causal el subsidio del equipo terminal y el 34% el otorgamiento de tarifas con descuentos sustanciales³⁶. Tal situación se puede apreciar en la Gráfica 3.

Gráfica 3. Número de contratos y causales por las cuales se establecieron Cláusula de permanencia mínima (CPM) en el año 2012



Fuente: Proveedores móviles

Al revisar las cifras de primer trimestre de 2013, se encuentra que de los 911 mil contratos suscritos con permanencia mínima el 69% obedecieron al subsidio del equipo terminal y el 31% al otorgamiento de descuentos sustanciales sobre el plan tarifario.

Como se puede apreciar la principal causa por la cual los usuarios suscriben cláusulas de permanencia mínima con los proveedores móviles es con ocasión del subsidio otorgado en la compra equipos terminales. La siguiente causal de mayor uso, pero distante de la primera, es el otorgamiento de un descuento sustancial sobre el plan tarifario.

Es relativamente baja la cantidad de contratos con permanencia suscritos con ocasión del financiamiento de equipos terminales y es prácticamente nula la suscripción de permanencias mínimas como consecuencia de la financiación o subsidio del cargo por conexión.

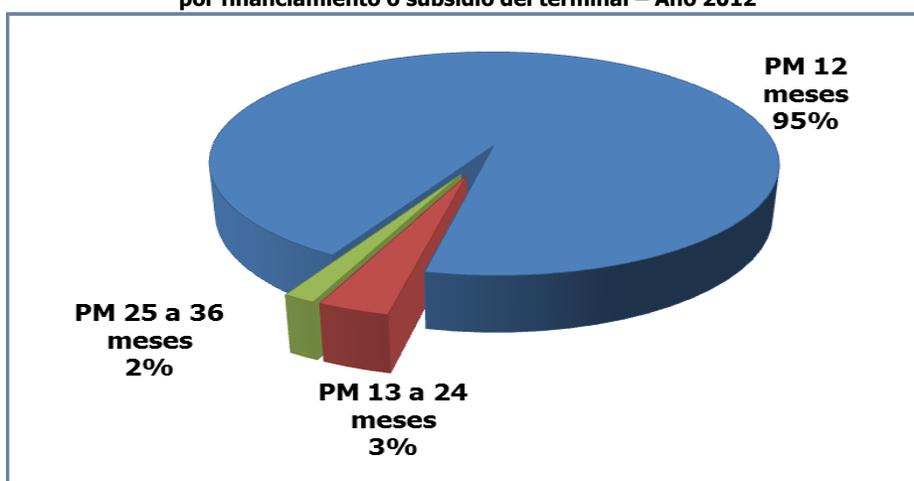
En lo que respecta a la firma de cláusulas de permanencia con ocasión del acceso a una tarifa especial que implique descuento sustancial, se encuentra que Comcel S.A. fue el único proveedor que reportó contratos suscritos con esta causal. Al indagar a dicho proveedor por este tipo de planes se estableció

³⁶ Los contratos con permanencia mínima con ocasión de descuento sobre el plan tarifario solamente fueron reportados por el proveedor Comcel S.A.

que los mismos no son ofertados de manera específica, y se hacen efectivos cuando el usuario selecciona cualquiera de los planes ofertados por el proveedor y éste le otorga uno o dos meses de servicio de manera gratuita con la condición de permanencia mínima por seis (6) o doce (12) meses.

En el caso de los contratos suscritos con permanencia mínima con ocasión del financiamiento o subsidio del equipo terminal, se encuentra que, según la información reportada por los operadores, el 95% de los 2,41 millones de usuarios que utilizaron este mecanismo para acceder al servicio suscribieron la permanencia a doce (12) meses, tal como se puede apreciar en la Gráfica 4.

Gráfica 4. Distribución contratos con permanencia mínima por financiamiento o subsidio del terminal – Año 2012

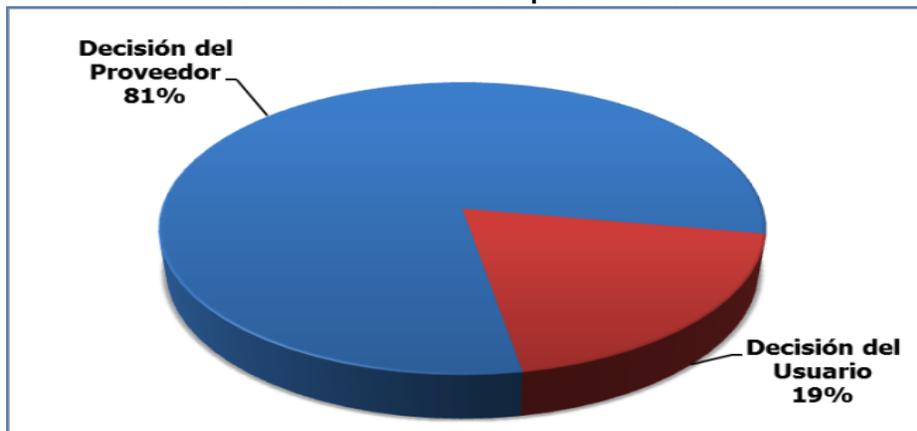


Fuente: Proveedores móviles

En el primer trimestre de 2013, de los 629 mil usuarios, que escogieron permanencia mínima con ocasión del subsidio al equipo terminal, el 91% seleccionó 12 meses como período de permanencia y un 6% aceptó un período de permanencia entre 13 a 24 meses.

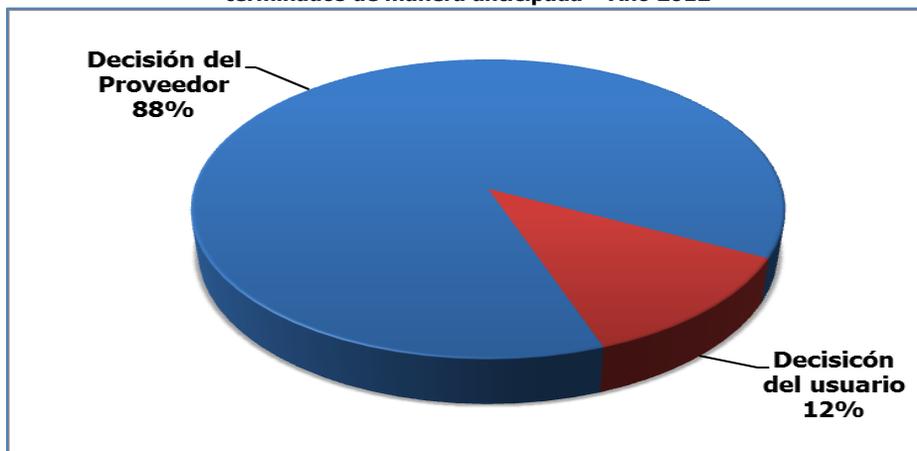
Es importante destacar que el 10% de los contratos suscritos durante el año 2012 con compromiso de permanencia mínima fueron terminados de manera anticipada, en algunos casos por decisión del usuario, pero en su mayoría por decisión de los proveedores con ocasión del incumplimiento en el pago del servicio por parte del usuario o por razones de índole comercial, tal como se puede apreciar en las Gráficas 5 y 6.

Gráfica 5. Distribución contratos con CPM (por subsidio o financiación de equipo terminal) terminados de manera anticipada – Año 2012



Fuente: Proveedores móviles

Gráfica 6. Distribución contratos con CPM (por tarifas con descuento – Comcel S.A.) terminados de manera anticipada – Año 2012



Fuente: Proveedores móviles

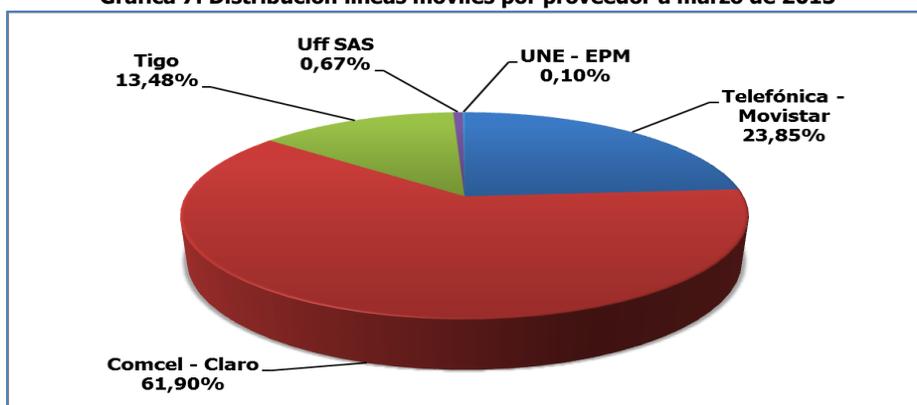
De acuerdo con lo anterior, el ejercicio del derecho del usuario a terminar el contrato de prestación de servicios es relativamente bajo entre los usuarios que suscriben cláusulas de permanencia mínima.

Una vez evidenciada que la principal causal de suscripción de cláusulas de permanencia mínima es el subsidio al equipo terminal, a continuación se realiza la estimación del porcentaje de usuarios del servicio de telefonía móvil que hace uso de dichas cláusulas:

4.2.1. Estimación de usuarios que han celebrado contratos con cláusula de permanencia mínima con ocasión de la financiación o subsidio del equipo terminal móvil.

De acuerdo con la información reportada por los proveedores de servicios de comunicaciones móviles al Sistema de Información Integral Colombia TIC, al 31 de marzo de 2013 se encontraban activas un total de 46,3 millones de líneas de telefonía móvil, siendo Comcel S.A. (Claro) con el 61,9% el proveedor con la mayor participación de abonados, seguido por Colombia Telecomunicaciones S.A. (Movistar) con el 23,9% y Colombia Móvil S.A. E.S.P. (Tigo) con el 13,5%, tal como se puede apreciar en la Gráfica 7.

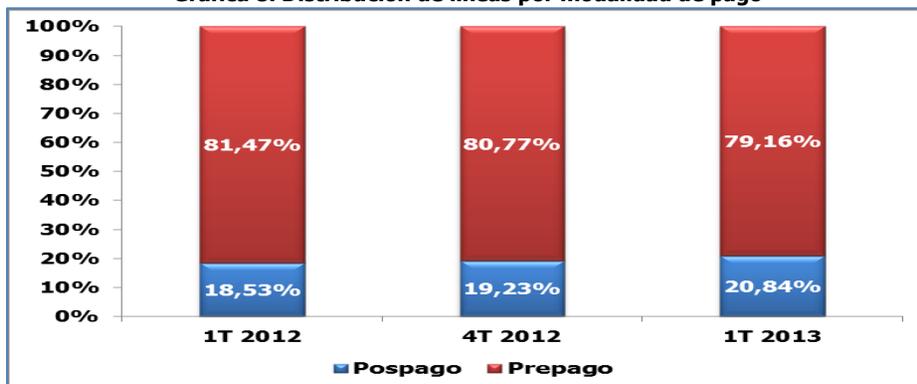
Gráfica 7. Distribución líneas móviles por proveedor a marzo de 2013



Fuente: SII Colombia TIC

En lo que respecta a la modalidad de suscripción del servicio, se encuentra que el 79,1% de las líneas corresponden a contratos de servicio prepago y el 20,8% a contratos de servicio pospago (ver Gráfica 8).

Gráfica 8. Distribución de líneas por modalidad de pago



Fuente: SII Colombia TIC

Por lo general, en el grupo de accesos en modalidad pospago, que reúne cerca de 9,6 millones de líneas, se encuentran los usuarios que contratan servicios de comunicaciones móviles de manera conjunta con la adquisición de un equipo terminal móvil y a su vez celebran contratos con sujeción a una cláusula de permanencia mínima a cambio de obtener subsidio o financiación sobre el equipo terminal móvil que adquieren. Cabe mencionar, que una vez se cumple el período de permanencia mínima el usuario que celebró el contrato puede optar por la reposición del equipo terminal móvil³⁷, caso en el cual nuevamente se suscribe una nueva cláusula de permanencia mínima con ocasión del subsidio o financiación del nuevo equipo terminal móvil.

Si bien lo anteriormente expuesto permite hacer una primera aproximación al número de usuarios que suscribe permanencia mínima con ocasión de la compra de equipos terminales móviles, de acuerdo con las cifras³⁸ de ventas de estos dispositivos suministrada por los proveedores móviles, se encuentra que en el año 2012 el número de contratos que fueron suscritos con cláusula de permanencia mínima producto del subsidio de un equipo terminal móvil fue de 2,4 millones, lo cual corresponde al 22% de las líneas suscritas en la modalidad pospago.

Si bien lo anterior, indica que es relativamente bajo el número de usuarios que anualmente hacen uso de contratos con cláusulas de permanencia mínima para acceder al subsidio o financiamiento de equipos terminales, esta cifra es mayor³⁹ o puede tender a incrementarse, pues potencialmente todos los usuarios pospago, al optar por la reposición o renovación del equipo terminal con el proveedor de comunicaciones móviles, podrían suscribir contratos con permanencia mínima, incrementándose para estos usuarios los costos para cambiarse de proveedor.

³⁷ El usuario también puede optar por la reposición cuando termina anticipadamente el contrato y paga al proveedor las respectivas sumas acordadas.

³⁸ Información obtenida previa solicitud de información efectuada por la CRC a los proveedores de telefonía móvil, mediante comunicación con radicado CRC 201352409 del 24 de abril de 2013.

³⁹ A partir de la consulta realizada por la CRC a los usuarios, se identificó que cerca del 80% de los usuarios que se encuentran en modalidad pospago, ha suscrito con el proveedor cláusula de permanencia mínima.

Propuesta regulatoria: Cláusulas de permanencia mínima para terminales móviles	Cód. Proyecto: 2000-3-8	Página 37 de 154	
	Actualizado: 07/11/2013	Revisado por: Coordinación de Regulación de Mercados	Fecha revisión: 07/11/2013 Revisión No. 2
Formato aprobado por: Coord. Relaciones internacionales y Comunicaciones .. Fecha de vigencia: 25/06/2013			

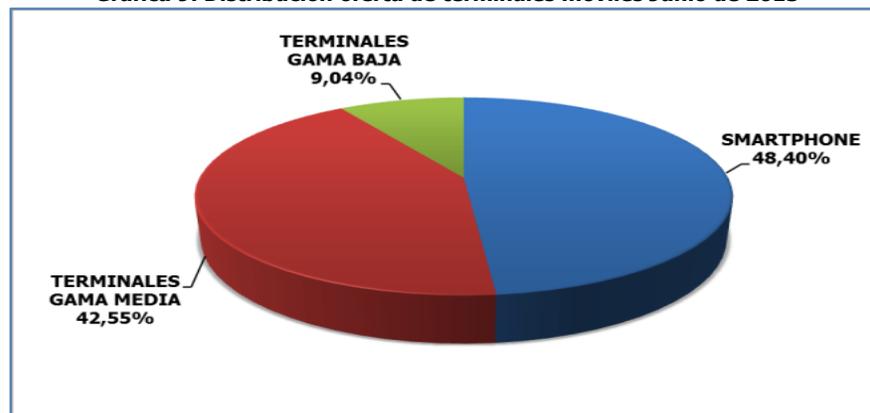
5. APROXIMACIÓN AL MERCADO DE EQUIPOS TERMINALES MÓVILES EN COLOMBIA

Con el fin de cuantificar el mercado de terminales móviles en Colombia, en la presente sección se presenta la información relacionada con la oferta de terminales móviles y se estima la venta de equipos terminales a partir de la información de importaciones provista por la Dirección de Impuestos y Aduanas Nacionales (DIAN). Posteriormente se efectúa un *benchmark* de los precios de equipos terminales ofrecidos en Colombia y en otros países de la región y se estima el margen de ganancia o subsidio sobre la venta de equipos terminales que obtienen u otorgan los proveedores móviles. Finalmente, se adelanta un análisis comparativo de precios de equipos terminales inteligentes y cláusulas de permanencia mínima.

5.1. OFERTA DE TERMINALES MÓVILES EN COLOMBIA

De acuerdo con el sistema de información Topcomm⁴⁰, durante el mes de junio de 2013 fueron ofertados en Colombia un total de 188 referencias de terminales móviles, de los cuales el 48,4% corresponde a terminales smartphone⁴¹, el 42,6% a terminales de gama media⁴² y el 9% a terminales de gama baja⁴³, tal como se puede apreciar en la Gráfica 9:

Gráfica 9. Distribución oferta de terminales móviles Junio de 2013



Fuente: Topcomm

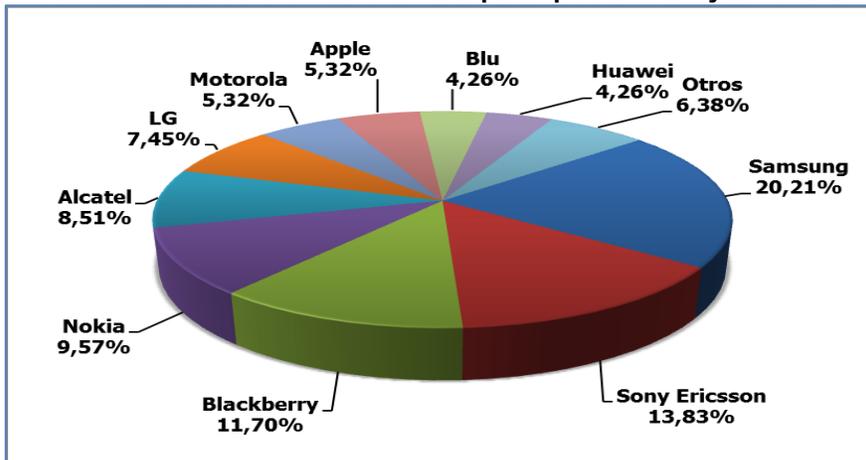
⁴⁰ Informe de terminales móviles primer trimestre 2013 - www.topcomm.biz.

⁴¹ En la categoría Smartphone se reúnen todos aquellos equipos que tienen algún sistema operativo.

⁴² En la categoría Gama Media se encuentran los teléfonos que tienen algunas de las siguientes características: cámara, mp3, bluetooth, teclado qwerty, wi-fi, pantalla touchscreen, ranura micro SD, entre otras. (Se incluyen equipos Nokia sistema operativo Symbian básico).

⁴³ En la categoría Gama Baja están los terminales que solo cuentan con radio FM, linterna o cámara VGA. Estos terminales también se diferencian de los otros por su precio, el cual es muy bajo.

Gráfica 10. Distribución de oferta de Smartphone por fabricante junio de 2013

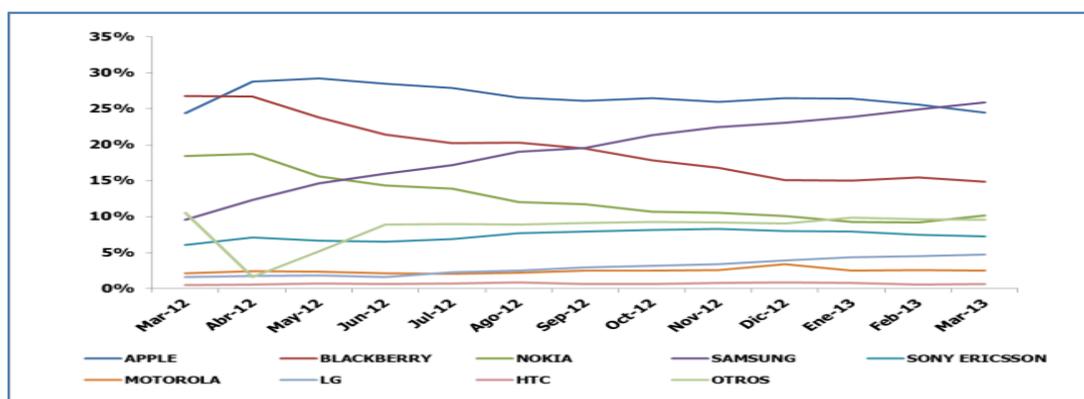


Fuente: Topcomm

Al revisar la oferta de terminales smartphone por fabricante (ver Gráfica 10) se corrobora que en el mercado de terminales móviles existe una amplia variedad de ofertas, donde las marcas Samsung con el 20%, Sony Ericsson con el 13,8% y Blackberry con el 11,7%, son los que ofrecen la mayor cantidad de modelos o referencias de equipos.

De acuerdo con el monitoreo que realiza StatCounter⁴⁴, para 2011 y 2012 los smartphone de Apple con una participación alrededor del 27% registraron el mayor tráfico, superado en el mes de marzo de 2013 por el tráfico originado desde terminales Samsung, tal como se puede apreciar en la Gráfica 11.

Gráfica 11. Marcas de terminales móviles con mayor uso en las redes de Colombia - Marzo 2012 a Marzo 2013

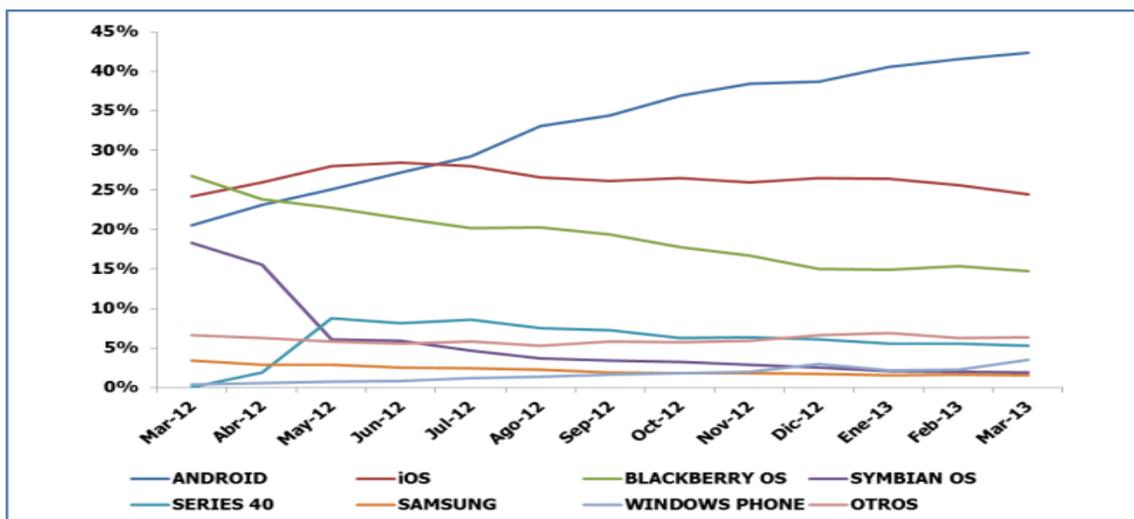


Fuente: StatCounter – Topcomm

⁴⁴ Sistema de información especializado.

Ahora bien, al observar la información de tráfico real por sistema operativo, se encuentra que Android con cerca del 44% es el que lidera el mercado colombiano seguido por el iOS de Apple con el 23% y el BlackBerry OS con el 16%. El comportamiento de este tráfico en el período marzo de 2012 a marzo de 2013 se puede apreciar en la Gráfica 12.

Gráfica 12. Participación de uso de los sistemas operativos móviles en Colombia - Marzo 2012 a Marzo 2013



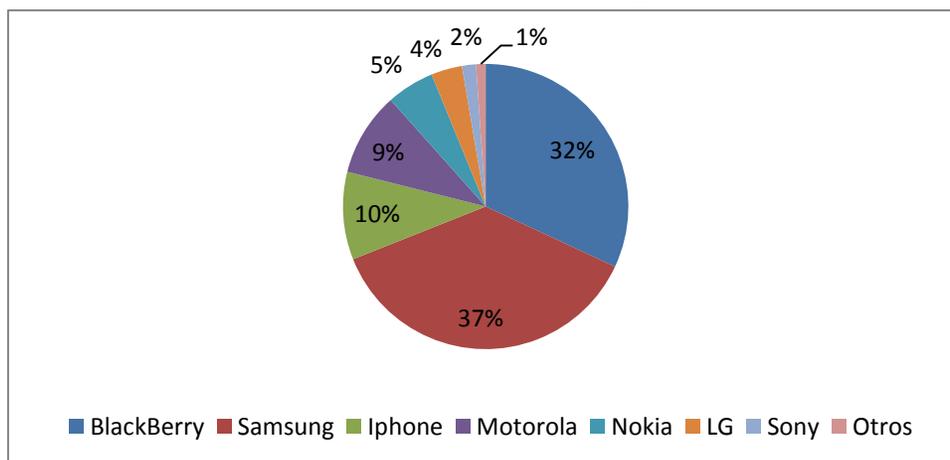
Fuente: StatCounter – Topcomm

De acuerdo con lo anterior se puede establecer que no obstante la gran variedad de equipos terminales móviles que se ofrecen en el mercado, los terminales inteligentes que generan mayor tráfico, en el período marzo de 2012 a marzo de 2013, corresponden a referencias de las marcas Samsung, Apple y BlackBerry.

De otro lado, con la información suministrada por los operadores en el Formato No. 5⁴⁵ "Cantidad de marcas y modelos de equipos con funcionalidad de acceso a Internet móvil vendidos mediante la suscripción de un contrato con cláusula de permanencia mínima operadores" se puede mostrar que los smartphones de la marcas Samsung, BlackBerry, Sony, Nokia, Apple y LG son las más vendidas para el año 2012 (Ver Gráfica 13).

⁴⁵ Información obtenida previa solicitud de información efectuada por la CRC a los proveedores de telefonía móvil, mediante comunicación con radicado CRC 201352409 del 24 de abril de 2013.

Gráfica 13. Marcas más utilizadas de Smartphones – 2012



Fuente: Elaboración CRC, a partir de datos suministrados por los operadores.

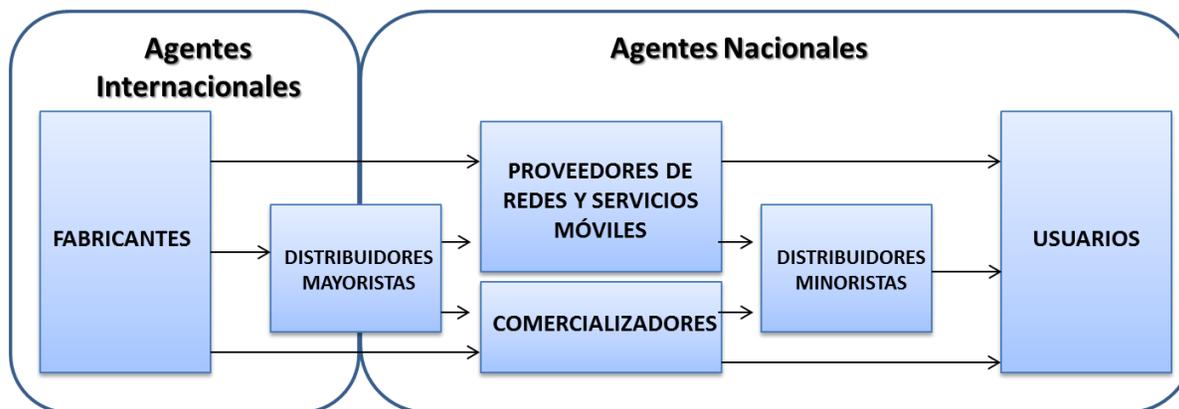
En este orden de ideas, de la información reportada por los proveedores en el Formato 5 antes mencionado, dentro de los análisis de precios que se adelantan en las siguientes secciones, se tienen en cuenta las diferentes marcas y gamas de smartphones (alta, media y baja) más vendidas durante el año 2012 y que a su vez son comercializadas por los tres proveedores de redes móviles, esto es, iPhone 5 64 GB, iPhone 5 16 GB, iPhone 4S 16 GB, Samsung Galaxy S4, Samsung Galaxy S3 Mini, Samsung Galaxy Ace 2, Samsung Galaxy S3, Sony Xperia E, Sony Xperia ZL, Sony Xperia T, LG Optimus L3, Nokia Lumia 920, BlackBerry Curve 9320, BlackBerry 9790 Bold Touch y BlackBerry Z10)⁴⁶.

5.2. ESTIMACIÓN DE VENTAS DE EQUIPOS TERMINALES MÓVILES

Dentro de las preguntas formuladas a los proveedores móviles en la consulta sectorial que realizó la CRC en junio de 2013, se indagó sobre los sujetos que intervienen en la adquisición y comercialización de equipos terminales móviles. A partir de las respuestas obtenidas se elaboró el esquema de canales de distribución de terminales móviles en Colombia, que se presenta en la Gráfica 14.

⁴⁶ Ver tabla 2 en la sección 5.3

Gráfica 14. Esquema de Canales de Suministro y Distribución de Equipos Terminales Móviles



Fuente: Elaboración CRC

De acuerdo con la información obtenida, se identificó que los equipos terminales móviles son importados al país por los proveedores de redes y servicios de comunicaciones móviles, por distribuidores mayoristas y por comercializadores de terminales. Por lo general, los fabricantes entregan los equipos terminales en el puerto de entrada al país, para que sean declarados y legalizados por parte de los mencionados importadores.

No se identifica alguna barrera de tipo normativo para la importación de terminales al país⁴⁷, lo que indica que es un mercado en el que diferentes interesados pueden competir. Sin embargo, se pueden presentar barreras de orden económico y comercial, pues la capacidad de negociación con los fabricantes depende de la capacidad económica de compra y de la disponibilidad de canales para la distribución minorista.

Por ejemplo, si bien hacia el usuario o consumidor final existen canales directos tanto para proveedores, como para comercializadores, los proveedores tienen una importante ventaja frente a los demás canales, puesto que ofrecen los servicios para los cuales han sido diseñados los terminales. Adicionalmente, bajo la condición de permanencia mínima en la suscripción del servicio, dichos agentes ofrecen al usuario un subsidio o financiamiento sobre el precio del equipo terminal. Por su parte, los comercializadores y distribuidores minoristas se deben esforzar en ofrecer terminales diferentes a los ofrecidos por los proveedores de servicios de telecomunicaciones móviles o en su

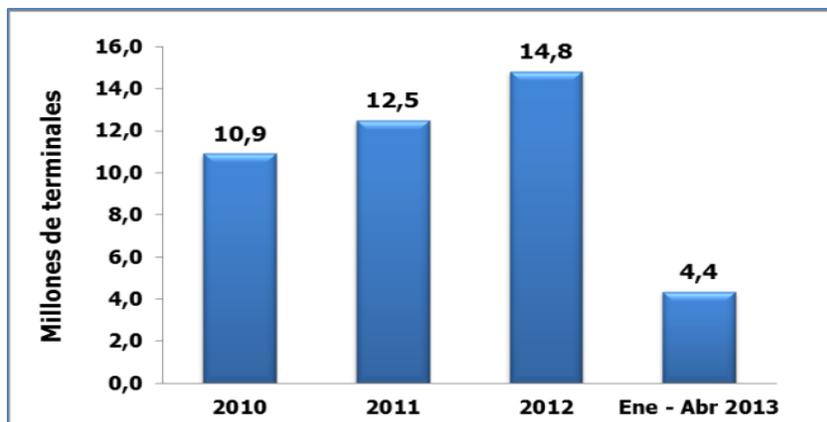
⁴⁷ La importación de equipos terminales a Colombia la puede efectuar cualquier persona natural o jurídica, debiendo cumplir con la normatividad aduanera y el pago de impuestos de importación, pero no se requiere de algún permiso especial por parte del Estado. Se aclara que para la comercialización de equipos terminales móviles, las personas naturales o jurídicas si requieren autorización de parte del Ministerio de Tecnologías de la Información y las Comunicaciones o de los proveedores de redes y servicio de telecomunicaciones móviles (Decreto 1630 de 2011 y Resolución CRC 3530 de 2012) y solamente están autorizados para comercializar equipos terminales homologados por la CRC (<http://www.sust.gov.co/siic/publico/terminal-homologada>).

defecto equipos terminales a precios similares a los fijados por los proveedores con otras alternativas de financiación⁴⁸, especialmente para los casos en que no se exige permanencia mínima al usuario.

Lo anterior, indica que potencialmente, por el vínculo directo que tiene el mercado de equipos terminales con el mercado de servicios de telecomunicaciones móviles, los mayores comercializadores de equipos terminales son los proveedores de redes y servicios de comunicaciones móviles. En tal sentido, y con el fin de establecer el volumen de venta de terminales en Colombia, la CRC recurrió a los registros de importación de la Dirección de Impuestos y Aduanas Nacionales (DIAN), identificando las declaraciones de importación o manifiestos de aduana clasificados bajo el Código "8517.12.00.00", el cual, de acuerdo con el Decreto No. 4927 de 2011⁴⁹ corresponde a *Teléfonos Móviles (Celulares) y los de otras redes inalámbricas*.

A partir de este ejercicio, se identificó que en el año 2012 fue declarado el ingreso de un total de 14,8 millones de terminales móviles, cifra que resulta superior en un 14,5% a la cantidad registrada en el 2011 y en un 35% al número de terminales que ingresó al país en el año 2010 (ver Gráfica 15). Adicionalmente, se puede apreciar que entre enero y abril de 2013 el número de terminales móviles importados fue de 4,4 millones, cantidad que es superior en un 2,5% a la registrada en el mismo período del año anterior.

**Gráfica 15. Cantidad de equipos terminales importados
-Enero 2010 a abril 2013-**



Fuente: DIAN

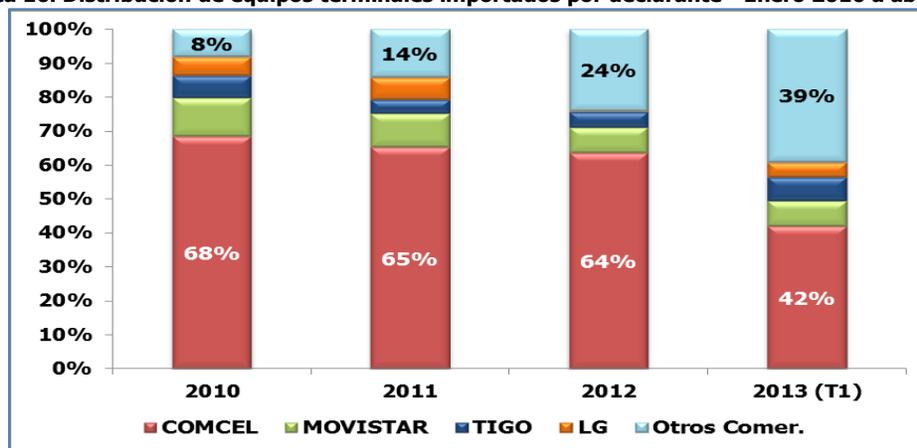
En los años 2010, 2011 y 2012 el mayor número de equipos terminales móviles importados fueron declarados por los tres mayores proveedores de redes y servicios de telecomunicaciones móviles. Es

⁴⁸ Por ejemplo tarjetas de crédito.

⁴⁹ "Por el cual se adopta el arancel de aduanas y otras disposiciones".

así como en promedio en estos tres (3) años Comcel S.A. declaró el 61% de los equipos, Colombia Telecomunicaciones S.A. (antes Telefónica Móviles Colombia S.A.) el 9% y Colombia Móvil S.A. E.S.P. el 5%. En los primeros cuatro meses de 2013, se observa que Comcel reduce su participación en la importación de terminales al 42%, mientras que los otros dos (2) proveedores registran cada uno el 7% de los terminales importados, y que los demás comercializadores incrementaron la participación del 20% al 43%. Sin embargo, en este último grupo, que reúne aproximadamente 1.100 personas jurídicas, el comercializador que mayor número de terminales importó fue LG Electronics, quién declaró el 4% del total de equipos terminales importados. Tales proporciones se pueden apreciar en la Gráfica 16.

Gráfica 16. Distribución de equipos terminales importados por declarante - Enero 2010 a abril 2013



Fuente: DIAN – Cálculos CRC

Ahora bien, al contrastar las cifras de equipos terminales móviles importados con las cifras de dichos equipos vendidos bajo la contratación de servicios con cláusula de permanencia mínima, se encuentra que en el 2011 el 17% de equipos fueron vendidos a los usuarios otorgando subsidio o financiación sobre el precio del equipo terminal móvil y en el 2012 esta cifra correspondió al 14%.

De acuerdo con lo anterior, se puede establecer que si bien los proveedores de redes y servicios de telecomunicaciones móviles son los mayores importadores de equipos terminales, la mayor cantidad de equipos terminales son comercializados sin otorgar algún subsidio por parte del proveedor al usuario o consumidor final.

5.3. BENCHMARK INTERNACIONAL DE LOS PRECIOS DE EQUIPOS TERMINALES SMARTPHONE

En este apartado se realiza un análisis comparativo de los precios internacionales y los precios de Colombia de los terminales móviles. Para tal efecto, se utiliza el “*price benchmarking*”, donde se comparan entre sí los precios de referencia externa (precios internacionales) de terminales móviles libres, es decir, los terminales que no están atados a un plan específico y no tienen cláusula de permanencia. Adicionalmente, se comparan los precios de Colombia con los precios internacionales y se revisan qué tan competitivos son los primeros respecto de los segundos y cuál es el impacto que pueden tener estos sobre el comportamiento de los usuarios.

De esta manera, en la tabla No. 2 se observan los precios promedio en dólares de Estados Unidos de un grupo de terminales móviles para proveedores móviles de países como Argentina, Chile, México, Brasil, Perú y Colombia, así como también precios promedio obtenidos de páginas de Internet de Estados Unidos y Colombia⁵⁰.

**Tabla No. 2 Precio promedio de terminales móviles en prepago (USD)⁵¹
(TRM promedio de Junio 2013⁵² = \$ 1.909,85)**

Equipo terminal	Precio promedio del equipo Libre, sin cláusulas de permanencia en:							
	Proveedores Móviles Colombia (A)	Páginas de Internet COL (B)	Páginas de Internet en EEUU (C)	Argentina (D)	Chile (E)	México (F)	Brasil (G)	Perú (H)
iPhone 5 64GB	\$ 929	\$ 990	\$ 859	NA	\$ 901	\$ 1.127	\$ 1.414	NA
iPhone 5 16GB	\$ 755	\$ 837	\$ 672	NA	\$ 766	\$ 867	\$ 1.131	NA
iPhone 4S 16GB	\$ 713	\$ 707	\$ 547	NA	\$ 636	\$ 732	\$ 950	\$ 1.095
Samsung Galaxy S4	\$ 890	\$ 759	\$ 698	\$ 1.240	\$ 965	\$ 953	\$ 1.178	\$ 1.038
Samsung Galaxy S 3 Mini	\$ 464	\$ 497	\$ 310	\$ 567	\$ 463	\$ 432	\$ 518	\$ 460
Samsung Galaxy ACE 2	\$ 258	\$ 225	\$ 219	NA	\$ 201	\$ 246	\$ 256	\$ 247

⁵⁰ Datos de los Terminales móviles obtenidos de las páginas de Internet de Colombia (www.mercadolibre.com.co, www.alamaulacom.co, www.linio.com.co etc.), Estados Unidos (<http://www.amazon.com>, <http://www.quebarato.org>, <http://miami-express-shop.com>, <http://www.tubbmiami.com>, <http://www.bestbuy.com> y <http://www.walmart.com/>) así como los terminales de los proveedores móviles de Argentina, Chile, México, Brasil, Perú y Colombia provistos en el informe de terminales móviles de <http://topcomm.biz>. Todos los terminales son nuevos y no están atados a un plan específico, es decir, no tienen cláusula de permanencia.

⁵¹ El precio promedio de estos equipos es después de impuestos (IVA) en el caso que apliquen y fueron obtenidos de las páginas y de los operadores móviles antes mencionados y pasados a dólares teniendo en cuenta el promedio de tasa representativa del mes de junio de 2013.

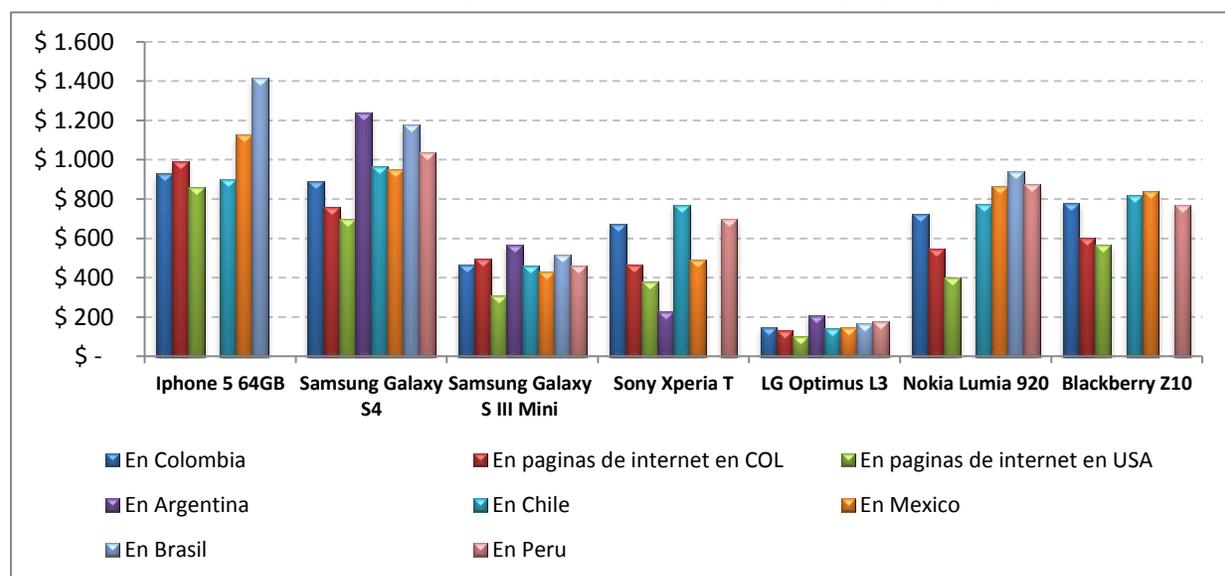
⁵² TRM promedio tomada de la página de la Superfinanciera. <http://www.superfinanciera.gov.co/Cifras/informacion/diarios/tcrm/tcrm.htm>

Equipo terminal	Precio promedio del equipo Libre, sin cláusulas de permanencia en:							
	Proveedores Móviles Colombia (A)	Páginas de Internet COL (B)	Páginas de Internet en EEUU (C)	Argentina (D)	Chile (E)	México (F)	Brasil (G)	Perú (H)
Samsung Galaxy S 3	\$ 706	\$ 497	\$ 525	\$ 929	\$ 867	\$ 851	\$ 738	NA
Sony Xperia E	\$ 203	\$ 354	\$ 155	NA	NA	NA	NA	\$ 251
Sony Xperia ZL	\$ 746	\$ 618	\$ 626	NA	\$ 918	\$ 786	NA	\$ 1.026
Sony Xperia T	\$ 672	\$ 466	\$ 378	\$ 226	\$ 771	\$ 489	NA	\$ 699
LG Optimus L3	\$ 149	\$ 131	\$ 102	\$ 210	\$ 143	\$ 147	\$ 165	\$ 178
Nokia Lumia 920	\$ 723	\$ 547	\$ 401	NA	\$ 775	\$ 865	\$ 943	\$ 874
BlackBerry Curve 9320	\$ 238	\$ 209	\$ 196	\$ 274	\$ 250	\$ 315	NA	\$ 456
BlackBerry Bold 9790	\$ 419	\$ 372	\$ 289	NA	\$ 505	\$ 606	NA	\$ 852
Blackberry Z10	\$ 782	\$ 602	\$ 564	NA	\$ 818	\$ 839	NA	\$ 770

Fuente: Cálculos CRC a partir de la información suministrada por los operadores, páginas de internet y Topcomm

En general se observa como en los operadores colombianos, el precio de los diferentes terminales móviles para algunas marcas es mucho más alto que los precios internacionales de los terminales móviles en un mercado competitivo, con excepción de algunos países de Latinoamérica como Brasil y Perú que tiene precios más altos en casi todas las referencias de teléfonos inteligentes⁵³. (Ver Gráfica 17).

Gráfica No. 17. Precio promedio de terminales móviles en prepagado (USD)



Fuente: Cálculos CRC a partir de la información suministrada por los operadores, páginas de Internet y Topcomm

⁵³ El alto costo de los terminales móviles se puede deber a la existencia del Impuesto Especial a Productos y Servicios (IEPS) de 3% que se aplicó a las telecomunicaciones en México desde 2010 y que se mantuvo en la Ley de Ingresos para 2013. <http://www.aduanas-mexico.com.mx/claa/ctar/leyes/lieps.html>

A continuación se presenta la diferencia de precios de los terminales móviles en Colombia comparados con los precios internacionales. Se debe recordar que en estos ejercicios el precio de las páginas de Internet, es un precio minorista que involucra un monto promedio de ganancia establecido por el vendedor del dispositivo al usuario final.

En la tabla No. 3 siguiente, se hace una comparación de precios en dólares entre los equipos ofrecidos por los operadores en Colombia y los precios de los equipos ofrecidos por los operadores en los diferentes países⁵⁴, donde la desigualdad positiva indica que los precios promedio de los operadores móviles en Colombia son más altos que los precios internacionales de un mercado competitivo como es el caso de Estados Unidos⁵⁵. En general los precios de los terminales en Colombia son igual de altos que el resto de Latinoamérica.

Tabla No. 3. Diferencia entre precios promedio de Smartphones de equipos sin cláusula de permanencia vendido por PRST móviles de Colombia frente a Precios promedio de otros países (en USD). (TRM promedio de Junio 2013⁵⁶ = \$ 1.909,85)

	Páginas de Internet ⁵⁷ COL en USD (A-B)*	Páginas de Internet en EEUU ⁵⁸ en USD (A-C)*	Argentina en USD (A-D)*	Chile en USD (A-E)*	México en USD (A-F)*	Brasil en USD (A-G)*	Perú en USD (A-H)*
iPhone 5 64GB	(\$ 61)	\$ 70	N.A	\$ 28	(\$ 198)	(\$ 485)	N.A
iPhone 5 16GB	(\$ 82)	\$ 83	N.A	(\$ 11)	(\$ 112)	(\$ 376)	N.A
iPhone 4S 16GB	\$ 6	\$ 166	N.A	\$ 77	(\$ 19)	(\$ 237)	(\$ 381)
Samsung Galaxy S4	\$ 131	\$ 192	(\$ 350)	(\$ 75)	(\$ 63)	(\$ 288)	(\$ 147)
Samsung Galaxy S 3 Mini	(\$ 33)	\$ 154	(\$ 103)	\$ 1	\$ 32	(\$ 54)	\$ 4

⁵⁴ Para este análisis se tomó la información suministrada por Topcomm para algunos países de Latinoamérica y para el caso de Estados Unidos, se tomó la información proveniente de páginas de Internet mencionadas anteriormente.

⁵⁵ Donde existe la posibilidad de entrar y salir libremente del mercado, donde hay muchos compradores y vendedores, donde cada comprador sabe que hay varios vendedores entre los cuales puede elegir y cada vendedor es consciente de que su producto es similar al que ofrecen otros vendedores, donde se comercializan terminales móviles similares de tal forma que cada comprador y vendedor es precio-aceptante, es decir, donde ningún comprador y/o vendedor puede influir en el precio y donde solo se controla en parte el precio y tiene en cuenta los precios de mercado. Tomado de "Mercados competitivos y no competitivos, el significado de la competencia y la competencia perfecta". http://www.uv.es/~ssaz/Tema_5_CC_Ambientales.pdf

⁵⁶ TRM promedio tomada de la página de la Superfinanciera. <http://www.superfinanciera.gov.co/Cifras/informacion/diarios/tcrm/tcrm.htm>

⁵⁷ Precios promedio tomados de las páginas de Colombia: http://www.linio.com.co/?utm_source=pampanetwork&utm_medium=Affiliates&utm_campaign=50acd4024f125 <http://www.mercadolibre.com.co/> y <http://www.alamaula.com.co/>

⁵⁸ Precios promedio tomados de los precios de las páginas de Estados Unidos: <http://www.amazon.com/>, <http://www.quebarato.org>, <http://miami-express-shop.com>, <http://www.tubbmiami.com>, <http://www.bestbuy.com/> y <http://www.walmart.com/>

	Páginas de Internet ⁵⁷ COL en USD (A-B)*	Páginas de Internet en EEUU ⁵⁸ en USD (A-C)*	Argentina en USD (A-D)*	Chile en USD (A-E)*	México en USD (A-F)*	Brasil en USD (A-G)*	Perú en USD (A-H)*
Samsung Galaxy ACE 2	\$ 33	\$ 39	N.A	\$ 57	\$ 12	\$ 2	\$ 11
Samsung Galaxy S 3	\$ 209	\$ 181	(\$ 223)	(\$ 161)	(\$ 145)	(\$ 32)	N.A
Sony Xperia E	(\$ 151)	\$ 48	N.A	N.A	N.A	N.A	-48
Sony Xperia ZL	\$ 128	\$ 120	N.A	(\$ 172)	(\$ 40)	N.A	(\$ 281)
Sony Xperia T	\$ 206	\$ 294	\$ 446	(\$ 99)	\$ 183	N.A	(\$ 28)
LG Optimus L3	\$ 18	\$ 47	(\$ 61)	\$ 6	\$ 2	(\$ 15)	(\$ 29)
Nokia Lumia 920	\$ 176	\$ 322	N.A	(\$ 52)	(\$ 142)	(\$ 219)	(\$ 151)
BlackBerry Curve 9320	\$ 29	\$ 42	(\$ 36)	(\$ 12)	(\$ 77)	N.A	(\$ 218)
BlackBerry Bold 9790	\$ 47	\$ 130	N.A	(\$ 86)	(\$ 187)	N.A	(\$ 433)
Blackberry Z10	\$ 180	\$ 218	N.A	(\$ 36)	(\$ 57)	N.A	\$ 13

*Corresponde a las columnas señaladas en la tabla No. 2.

Fuente: Cálculos CRC a partir de la información suministrada por los operadores, páginas de Internet y Topcomm

Ahora bien, en la Tabla No. 4 se realiza una relación de precios en la que se utiliza el factor de conversión de la paridad del poder adquisitivo, que es la cantidad de unidades de una moneda nacional que se requieren para adquirir la misma cantidad de bienes y servicios en el mercado nacional que se podrían adquirir con dólares de los Estados Unidos en ese país.

Tabla No. 4. Relación: Precio del terminal - el factor de conversión de la paridad del poder adquisitivo (PPA) - Nivel de precios nacional.
(TRM promedio de Junio 2013⁵⁹ = \$ 1.909,85)

Equipo	Factor de conversión de la PPA (PIB) para comercializar en proporción de la tasa de cambio ⁶⁰					
	PPA Colombia en USD	PPA USA en USD	PPA Chile en USD	PPP México en USD	PPP Brasil en USD	PPP Perú en USD
iPhone 5 64GB	1.327,46	859,48	1.286,71	1.878,10	1.414,16	N.A
iPhone 5 16GB	1.078,37	672,49	1.093,80	1.444,45	1.131,23	N.A
iPhone 4S 16GB	1.018,91	547,21	907,90	1.219,95	950,47	1.824,46
Samsung Galaxy S4	1.271,73	698,39	1.378,40	1.588,05	1.178,38	1.729,40
Samsung Galaxy S 3 Mini	662,86	309,95	661,29	719,98	518,23	766,16
Samsung Galaxy ACE 2	368,85	219,12	287,06	410,12	255,73	411,28

⁵⁹ TRM promedio tomada de la página de la Superfinanciera:

<http://www.superfinanciera.gov.co/Cifras/informacion/diarios/tcrm/tcrm.htm>

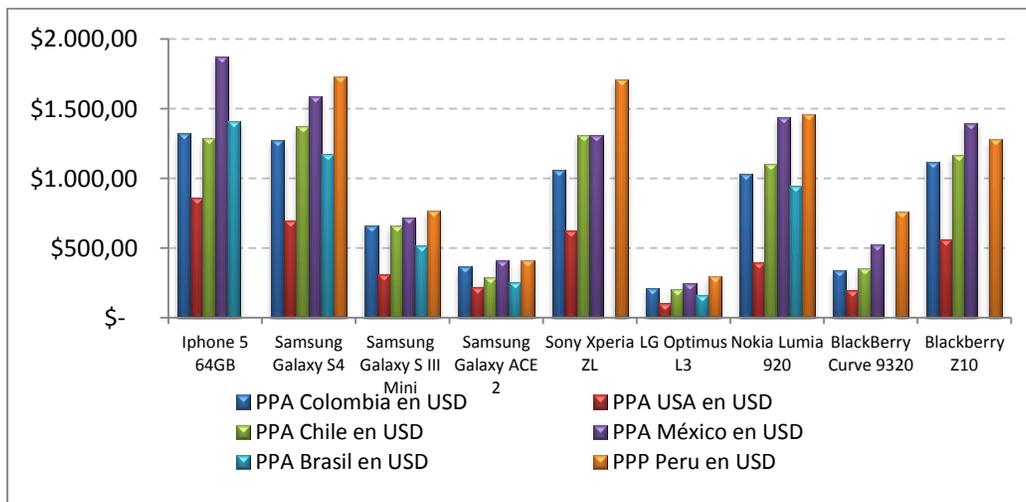
⁶⁰ Factor tomado de <http://datos.bancomundial.org/indicador/PA.NUS.PPPC.RF>

Equipo	Factor de conversión de la PPA (PIB) para comercializar en proporción de la tasa de cambio ⁶⁰					
	PPA Colombia en USD	PPA USA en USD	PPA Chile en USD	PPP México en USD	PPP Brasil en USD	PPP Perú en USD
Samsung Galaxy S 3	1.008,44	524,82	1.238,87	1.418,27	738,28	N.A
Sony Xperia E	289,61	154,82	N.A	N.A	N.A	417,62
Sony Xperia ZL	1.065,28	625,76	1.311,67	1.309,17	N.A	1.710,39
Sony Xperia T	959,44	377,89	1.100,94	814,25	N.A	1.165,40
LG Optimus L3	213,27	102,43	204,40	244,27	164,57	297,21
Nokia Lumia 920	1.033,49	400,76	1.106,70	1.441,23	942,61	1.456,91
BlackBerry Curve 9320	339,68	195,64	357,49	524,90	N.A	759,82
BlackBerry Bold 9790	598,53	289,00	722,00	1.010,65	N.A	1.419,52
Blackberry Z10	1.117,64	564,41	1.168,16	1.398,20	N.A	1.282,64

Fuente: Cálculos CRC a partir de la información suministrada por los operadores, páginas de Internet y Banco Mundial

Como se observa en la Tabla 4 y en la Gráfica 18⁶¹, en general a un colombiano le cuesta más comprar un terminal móvil inteligente que a un usuario de Estados Unidos y Chile. A manera de ejemplo, un iPhone 5 de 64GB en el mercado en función del PPA (PIB) en el mercado de Estados Unidos cuesta \$859,48 dólares, mientras que en Chile cuesta \$1.286,71, en Colombia \$1.327,46 y en México \$1.878,10 dólares.

Gráfica 18. Relación: Precio del terminal - el factor de conversión de la paridad del poder adquisitivo (PPA) - Nivel de precios nacional



⁶¹ La relación entre el factor de conversión de la PPA y el tipo de cambio de mercado es el resultado de dividir el factor de conversión de la PPA por el tipo de cambio de mercado. Esta relación, también denominada nivel de precios nacional, hace posible la comparación del costo del grupo de bienes que conforman el producto bruto interno (PIB) entre todos los países. Indica cuántos dólares son necesarios para comprar el mismo bien en el país por un valor equivalente en dicha moneda, en comparación a las que se compraría en los Estados Unidos.

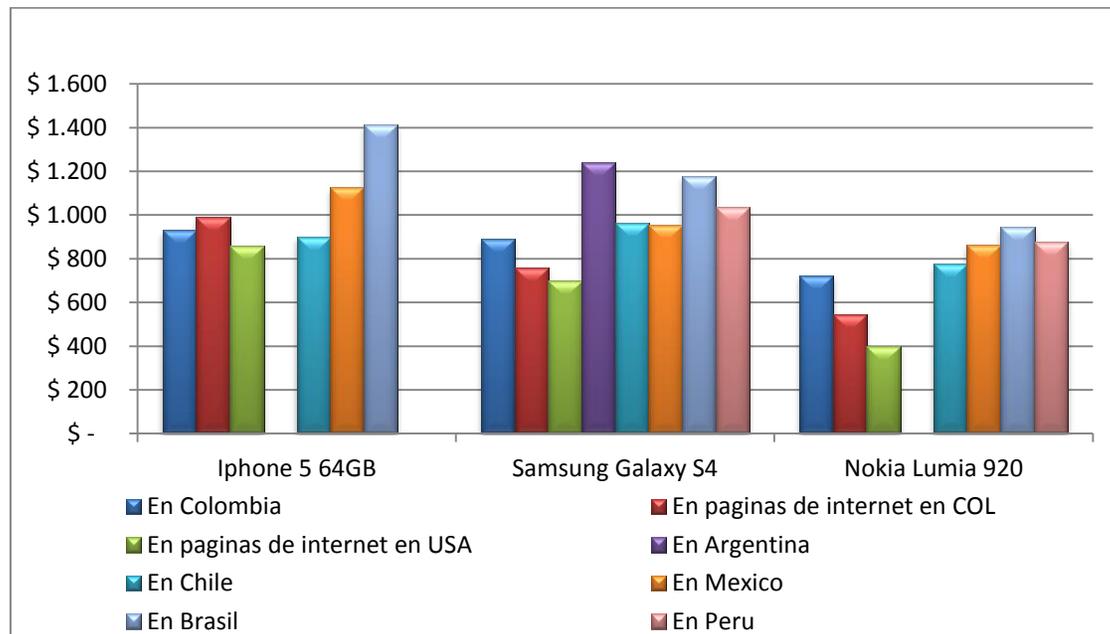
Fuente: Cálculos CRC a partir de la información suministrada por los operadores, páginas de Internet y Banco Mundial

Adicional a lo anterior, a continuación se hace la comparación de los precios de algunos terminales móviles que pueden llegar a ser compatibles con la tecnología 4G⁶² que se actualmente se ofrecen en Colombia, bajo esta característica se encuentran los siguientes equipos: el iPhone 5 de Apple, el Samsung Galaxy S4, los Nokia Lumia 920 y 820 y el LG Optimus G.

En la Gráfica 19 se observa que los precios de los diferentes terminales móviles de cuarta generación en Colombia son mucho más altos que los precios internacionales, con excepción de México y Brasil que tiene precios más elevados en casi todas las referencias de teléfonos inteligentes.

En general, de los análisis presentados, se puede concluir que los precios de los terminales móviles en Colombia y Latinoamérica son mucho más altos comparados con los precios de un mercado competitivo como Estados Unidos.

Gráfica No. 19 Precio promedio de terminales móviles con tecnología 4G



Fuente: Cálculos CRC a partir de la información suministrada por los operadores, páginas de internet y Topcomm

⁶² La tecnología 4G, se trata de la cuarta generación en telefonía móvil que permite a los usuarios, entre otras cosas, acceder a servicios de voz por IP (Internet Protocol), recibir y compartir datos multimedia de alta definición. Es decir, los usuarios cuentan con acceso a Internet móvil de alta velocidad y con una red inalámbrica más eficiente, lo cual depende de la frecuencia de cada operador,

5.4. ESTIMACIÓN DE MÁRGENES DE GANANCIA O SUBSIDIOS SOBRE LA VENTA DE EQUIPOS TERMINALES MÓVILES

Como punto de partida de este análisis, debe mencionarse que conforme con las respuestas suministradas por los proveedores de redes y servicios de telecomunicaciones móviles en la consulta sectorial adelantada por la CRC en junio de 2013, y de acuerdo con los estados financieros de dichos proveedores, los costos por concepto de la venta de terminales son mayores que los ingresos obtenidos de dicha venta, lo que implica que los proveedores en su ejercicio contable registran pérdidas por la comercialización de equipos terminales⁶³.

Sobre esta base, dado que el estimado de ventas anuales por parte de los proveedores móviles es del orden de los 9,8 millones de equipos⁶⁴ terminales móviles, y que según lo expuesto en la sección 6.2.1 es relativamente bajo el número de equipos terminales móviles que son vendidos con compromiso de permanencia mínima, se puede inferir que la pérdida contable que registran los proveedores por concepto de la venta de equipos terminales móviles es producto de la venta del 25%⁶⁵ de dichos equipos, es decir que el 75% de las ventas de equipos amortiza la mencionada pérdida.

En tal sentido, resulta pertinente estimar, por una parte, cuál es el margen de ganancia que obtienen los proveedores móviles en los equipos terminales que venden en la modalidad prepago o en la modalidad pospago sin compromiso de permanencia, y, por otra, cuáles son los porcentajes de subsidio respecto del costo de los terminales.

Así las cosas, a partir de los valores de las declaraciones de importación de equipos terminales, la CRC identificó el costo unitario por equipo para algunas referencias específicas, y lo comparó frente a los precios de venta ofertados por los proveedores móviles. Para efectos de este ejercicio, al costo de declaración de importación se agregó un costo adicional del 15%, el cual se considera que reúne los costos financieros y de comercialización y logística⁶⁶ en que incurren los proveedores para efectuar la venta de terminales.

⁶³ Con base en la información de estados financieros de los tres (3) principales proveedores del servicio de telefonía móvil, se identifica que contablemente todos los proveedores registraron en conjunto una pérdida por concepto de venta de equipos terminales de \$515 mil millones año 2012 y de \$317 mil millones en el año 2011.

⁶⁴ Solo teniendo en cuenta las declaraciones de importación de terminales móviles que fueron realizadas por los proveedores de redes móviles.

⁶⁵ Corresponde a 2,4 millones de contratos suscritos con permanencia mínima con ocasión del financiamiento o subsidio del equipo terminal, en el año 2012.

⁶⁶ Los costos de comercialización y logística en algunos casos son compartidos con los fabricantes de los equipos, por ejemplo la publicidad y el mercadeo en los puntos de venta.

Propuesta regulatoria: Cláusulas de permanencia mínima para terminales móviles	Cód. Proyecto: 2000-3-8	Página 51 de 154	
	Actualizado: 07/11/2013	Revisado por: Coordinación de Regulación de Mercados	Fecha revisión: 07/11/2013 Revisión No. 2
Formato aprobado por: Coord. Relaciones internacionales y Comunicaciones .. Fecha de vigencia: 25/06/2013			

De manera concreta para la estimación del margen de utilidad en la venta de equipos terminales se aplica la siguiente fórmula:

$$\text{Mgvt} = \text{Pvt} - (\text{Cdi} + \text{Cfcl})$$

donde:

Mgvt: Corresponde al margen de ganancia obtenido por la venta del terminal.

Pvt: Corresponde al precio de venta unitario (incluido IVA en los casos que aplica) ofrecido por el proveedor, el cual puede ser en la modalidad prepago o en pospago. En este último caso el precio del terminal varía de acuerdo con los períodos de permanencia mínima y valor de cargo mensual al que corresponde el plan tarifario.

Cdi: Costo unitario por terminal según declaración de importación. Para el cálculo de este costo, en cada declaración revisada, se han totalizado el valor declarado de la mercancía, el valor de IVA y los valores de fletes y seguros⁶⁷ y se ha dividido la cifra en el total de unidades declaradas.

Cfcl: Corresponde a los costos de financiación, comercialización y logística en que incurren los proveedores en la venta de los terminales. Se estima para el presente ejercicio que estos costos corresponden al 15% del costo de importación declarado.

En tales condiciones, a partir de una muestra de 113 declaraciones de importación realizadas por los proveedores móviles en los meses de marzo y abril de 2013, se observó en primera instancia que la diferencia en el costo unitario de importación de los equipos terminales entre los tres (3) proveedores móviles⁶⁸ se encuentra entre el 0,9% y el 1,5%⁶⁹, lo que indica que las diferencias que se presentan en los precios finales de los equipos al público dependen directamente de criterios, estrategias y decisiones de dichos proveedores.

En caso del proveedor Comcel S.A.⁷⁰ se observa que en la venta de equipos terminales en la modalidad prepago o sin permanencia mínima obtiene márgenes de utilidad que van desde el 10% hasta el 23%, dependiendo del equipo terminal vendido. En el caso de la venta de equipos con contratos de permanencia mínima se observa que a mayor precio de plan y mayor tiempo de permanencia, el proveedor efectivamente prevé descontar respecto del costo del equipo porcentajes que oscilan entre el 19% al 99% del costo del terminal, tal como se puede apreciar en la Gráfica 20.

⁶⁷ La tasa de arancel aplicada a los equipos terminales es cero (0), por ello el arancel no afecta el costo de los equipos terminales.

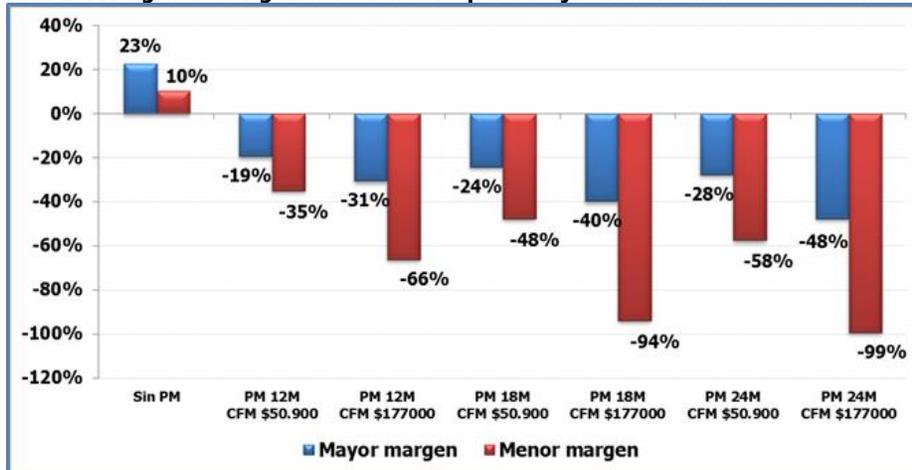
⁶⁸ Comunicación Celular S.A., Colombia Telecomunicaciones S.A. y Colombia Móvil S.A.

⁶⁹ Salvo en el caso de una referencia que se identificó una diferencia de costo de importación del 7,9%.

⁷⁰ Al comparar los planes de cargo fijo mensual de \$50.900 y \$177.000, que corresponden a planes ofrecidos para todos los equipos terminales de la muestra y que permiten realizar comparaciones con otros proveedores.

Propuesta regulatoria: Cláusulas de permanencia mínima para terminales móviles	Cód. Proyecto: 2000-3-8	Página 52 de 154	
	Actualizado: 07/11/2013	Revisado por: Coordinación de Regulación de Mercados	Fecha revisión: 07/11/2013 Revisión No. 2
Formato aprobado por: Coord. Relaciones internacionales y Comunicaciones .. Fecha de vigencia: 25/06/2013			

Gráfica 20. Rangos de márgenes de utilidad o porcentajes de subsidios – Caso Comcel S.A.*

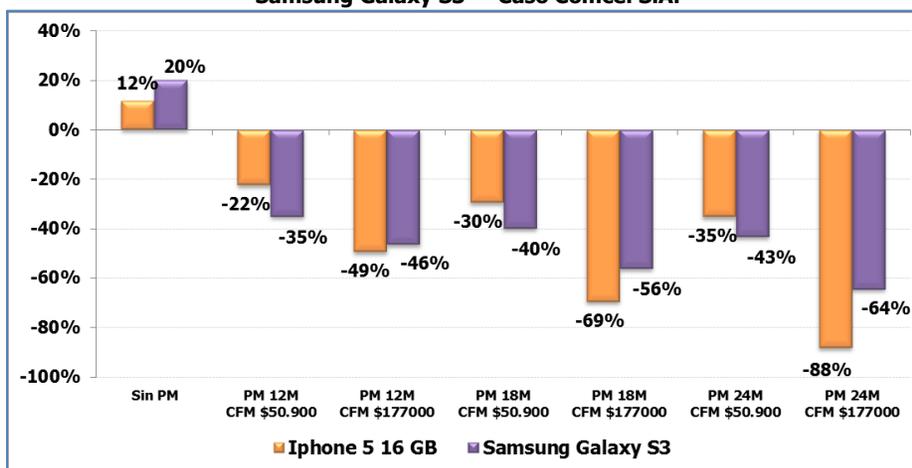


Fuente: DIAN – Proveedor – Cálculos CRC

* Según oferta de equipos BlackBerry Curve 9320, BlackBerry Z10, iPhone 4S 16 GB, iPhone 5 16 GB, Nokia Lumia 920, Samsung Galaxy S3, Samsung Galaxy S3 Mini, Sony Xperia T, Sony Xperia ZL.

Ahora bien, cuando se comparan equipos de precios y características similares (ver Gráfica 21) se observa que el proveedor Comcel aplica criterios diferenciales de subsidio entre equipos, lo cual, si bien es discrecional del proveedor, tiende a hacer más compleja la decisión del usuario en cuanto al plan tarifario de su preferencia.

Gráfica 21. Márgenes de utilidad o porcentajes de subsidios en los equipos iPhone 5 (16G) y Samsung Galaxy S3 – Caso Comcel S.A.

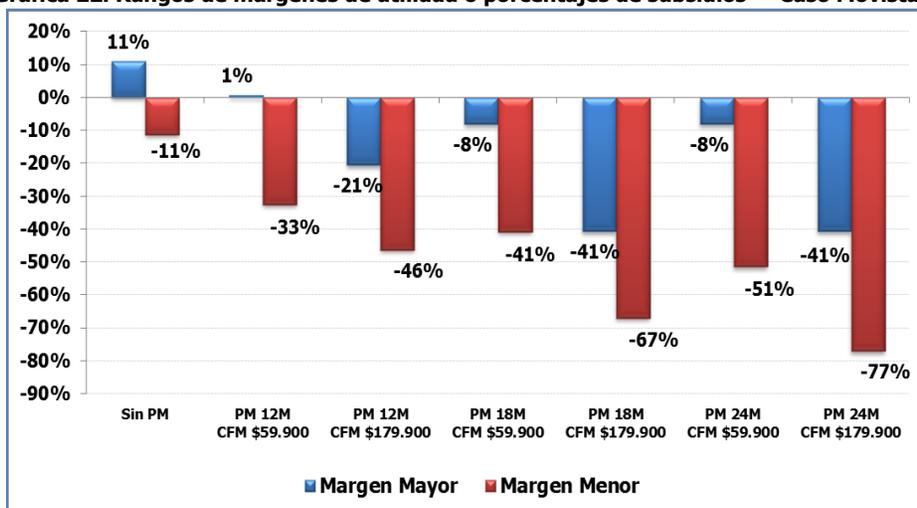


Fuente: DIAN – Proveedor – Cálculos CRC

En lo que respecta al proveedor Colombia Telecomunicaciones S.A.⁷¹, el ejercicio muestra que en la venta de equipos terminales sin permanencia mínima logra márgenes de rentabilidad hasta del 11%, aunque en el caso de algunos equipos el proveedor efectivamente otorga al usuario un subsidio del 11%. De otra parte, se encuentra que en el plan de \$59 mil pesos con permanencia de 12 meses el proveedor otorga subsidio hasta del 33%, sin embargo, en algunos casos obtiene un pequeño margen de ganancia, lo cual tentativamente desdibujaría la causal por la cual se suscribe la cláusula de permanencia mínima.

En las Gráficas 22 y 23 se observa que en el caso de Colombia Telecomunicaciones el porcentaje de los subsidios es mayor en la medida que el plan tarifario tiene un mayor precio, por el contrario el incremento en el período de permanencia, tiene baja influencia o afectación sobre el porcentaje de subsidio aplicado.

Gráfica 22. Rangos de márgenes de utilidad o porcentajes de subsidios – Caso Movistar*

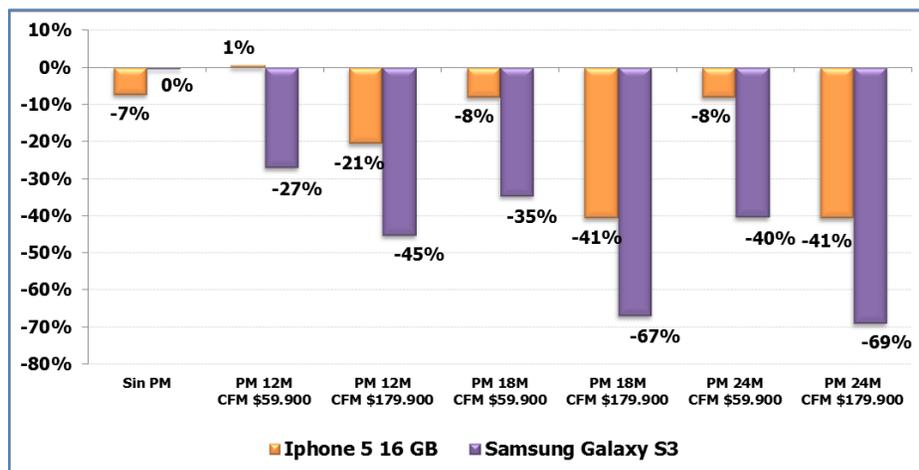


Fuente: DIAN – Proveedor – Cálculos CRC

* Según oferta de equipos iPhone 5 16 GB, Samsung Galaxy S3, Samsung Galaxy S3 Mini y Sony Xperia ZL.

⁷¹ Al comparar los planes de cargo fijo mensual de \$59.900 y \$179.900, que corresponden a planes ofrecidos para todos los equipos terminales de la muestra de este proveedor y que permiten realizar comparaciones con otros proveedores.

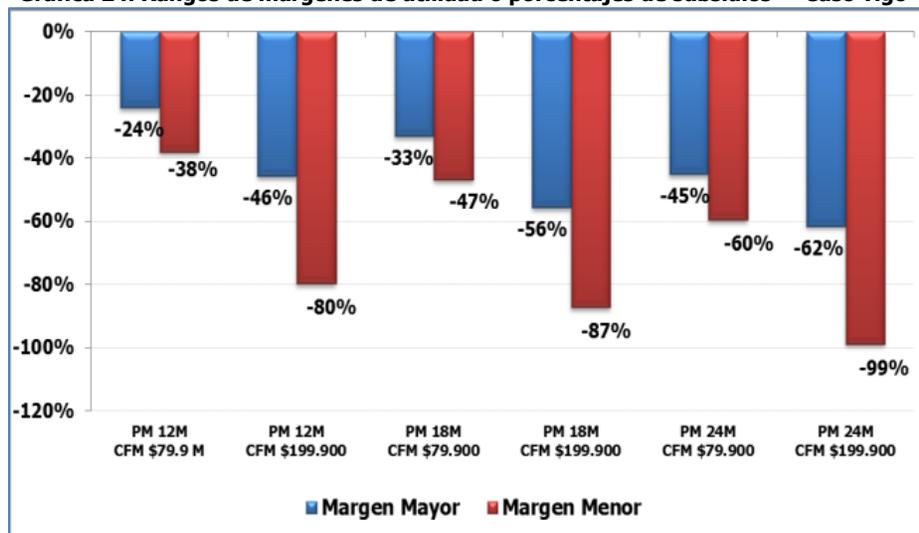
Gráfica 23. Márgenes de utilidad o porcentajes de subsidios en los equipos iPhone 5 (16G) y Samsung Galaxy S3 – Caso Movistar



Fuente: DIAN – Proveedor – Cálculos CRC

En cuanto al proveedor Colombia Móvil S.A. E.S.P.⁷² es importante precisar que no reportó precios de terminales en prepago o sin permanencia mínima, por ello no es posible determinar el margen de ganancia que obtiene al vender equipos bajo tal modalidad o condición. En lo que respecta a los planes con permanencia mínima se observa que los montos de subsidio asignado oscilan entre el 24% hasta el 99%, tal como se puede apreciar en la Gráfica 24.

Gráfica 24. Rangos de márgenes de utilidad o porcentajes de subsidios – Caso Tigo*



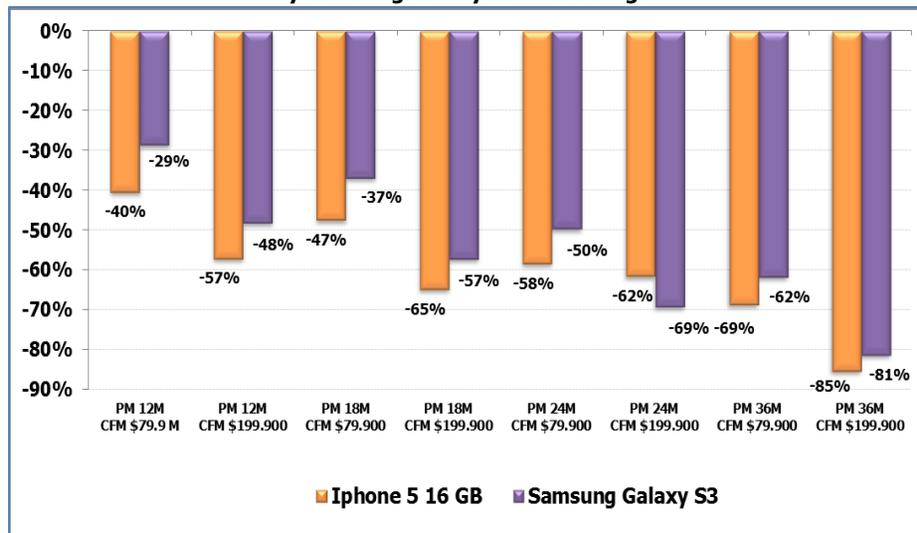
Fuente: DIAN – Proveedor – Cálculos CRC

* Según oferta de equipos iPhone 4S 16 GB, iPhone 5 16 GB, Nokia Lumia 920, Samsung Galaxy S3, Samsung Galaxy S3 Mini, Samsung Galaxy S4.

⁷² Al comparar los planes de cargo fijo mensual de \$79.900 y \$199.900, que corresponden a planes ofrecidos para todos los equipos terminales de la muestra y que permiten realizar comparaciones con otros proveedores.

Obsérvese que entre mayor es el valor del plan y el período de permanencia, el porcentaje de descuento respecto del costo del equipo se incrementa. En el caso de la comparación del porcentaje de descuento entre equipos de precios similares, se encuentra que hay diferencia hasta de once (11) puntos porcentuales en los planes de menor valor mensual y menor permanencia, mientras que en el otro extremo, planes de mayor valor mensual y permanencia de 36 meses la diferencia es de cuatro (4) puntos porcentuales (ver Gráfica 25).

Gráfica 25. Márgenes de utilidad o porcentajes de subsidios en los equipos iPhone 5 (16G) y Samsung Galaxy S3 – Caso Tigo



Fuente: DIAN – Proveedor – Cálculos CRC

Ahora bien, con base en las diferencias que se registran en los subsidios que asignan los proveedores móviles para equipos terminales de igual referencia (marca y modelo) es posible inferir que éstos tienen incentivos y capacidad de fijar el precio final de los equipos terminales. Adicionalmente, debido a la variación en los precios de los equipos y de los porcentajes de subsidio en relación con el precio de plan tarifario al que se debe suscribir el usuario, se puede establecer que la venta conjunta de equipos terminales con los servicios de comunicaciones es un factor que afecta el precio de los servicios de comunicaciones móviles.

Lo anterior implica, por una parte, que los usuarios al acceder a un precio particular de un terminal, pueden estar contratando mayores capacidades de comunicación a las que realmente requieren y, por otra parte, que los usuarios pueden estar pagando mayores precios por los servicios de comunicaciones que reciben, esto último en razón a que: (i) Si el usuario desea suscribirse a un plan tarifario, sin comprarle al proveedor el equipo terminal, debe pagar lo mismo que un usuario que sí

adquiere el terminal con el proveedor (con subsidio), y; (ii) si el usuario desea suscribir un plan tarifario comprándole el terminal al proveedor (con subsidio), se debe comprometer a pagarle al proveedor un determinado monto de dinero en caso de terminar el contrato de manera anticipada a lo pactado como permanencia mínima, lo que indica que dentro del valor mensual del plan tarifario el usuario está retribuyendo al proveedor el monto inicialmente subsidiado sobre el equipo terminal.

De otra parte, con el fin de evaluar qué tanto están siendo afectados los precios de los terminales por los fabricantes o por los proveedores de redes y servicios de comunicaciones, la CRC adelantó un ejercicio de comparación de los valores o precios de equipos terminales declarados en los manifiestos de importación⁷³ (antes de IVA) con respecto a los precios de los mismos equipos terminales ofertados a través de páginas de Internet para Estados Unidos⁷⁴, utilizando para ello la mencionada muestra de 113 declaraciones de importación realizadas por los proveedores móviles.

En las gráficas 26 a 28 se puede apreciar que los valores declarados de importación por parte de los proveedores móviles para algunas referencias de equipos terminales son superiores al precio minorista de los mismos equipos ofrecidos en un mercado minorista competitivo, lo cual indica que los precios minoristas ofrecidos por los proveedores en Colombia aparentemente tienen una significativa afectación por los precios fijados por los fabricantes de éstos.

En el caso de los equipos de la marca Samsung el valor declarado de importación en cuatro (4) referencias es superior hasta un 22,56% al precio minorista del terminal en EEUU; en el caso de los equipos Nokia el valor declarado de importación supera hasta en un 33,33% a los precios minoristas de los terminales en EEUU. En lo que respecta a los equipos Sony, tal diferencia alcanza el 33,08% en el caso de la referencia Xperia LT.

En el caso de los equipos BlackBerry, el valor declarado de importación para las referencias Z10 y 9790 es superior hasta en un 13,73% respectivamente en comparación con el precio del terminal en EEUU, y en el caso de las referencias 9320 y 9321 el precio minorista de referencia es superior al valor declarado de importación, sin embargo, la diferencia es solamente del 2,17%, respectivamente.

⁷³ El valor unitario por equipo terminal en aduana fue calculado a partir de los campos "Valor Aduana (Valor FOB + seguros + fletes + descuentos)" y "Cantidad" del Formulario 500 de la DIAN "Declaración de importación", el primero indica el valor total de la mercancía declarada incluidos seguros y fletes y el segundo indica el número de unidades de la mercancía declarada.

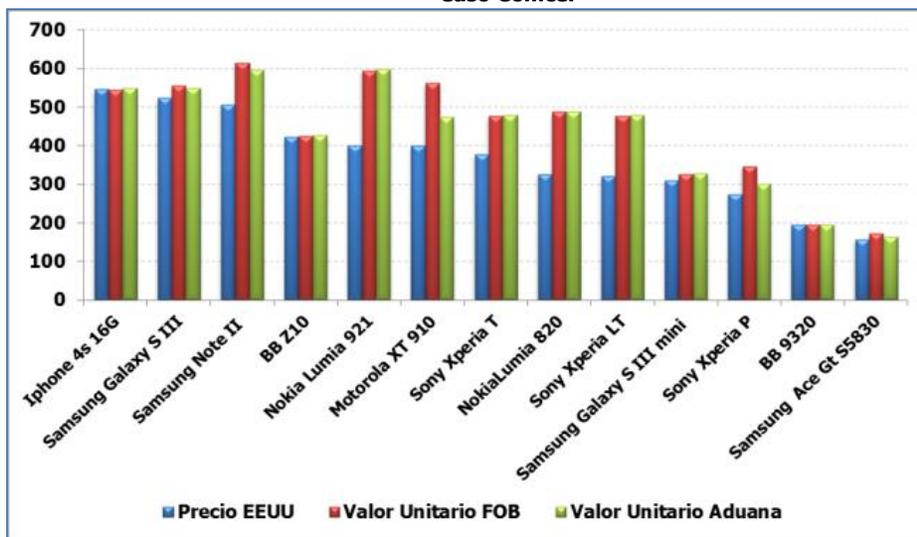
⁷⁴ En los dos casos los equipos terminales son nuevos. Los precios de EEUU corresponden a precios promedio de equipos terminales para uso libre (sin contrato y con bandas desbloqueadas). Los precios incluyen impuestos y fueron consultados a través de www.amazon.com, www.walmart.com, www.bestbuy.com.

Propuesta regulatoria: Cláusulas de permanencia mínima para terminales móviles	Cód. Proyecto: 2000-3-8	Página 57 de 154	
	Actualizado: 07/11/2013	Revisado por: Coordinación de Regulación de Mercados	Fecha revisión: 07/11/2013 Revisión No. 2
Formato aprobado por: Coord. Relaciones internacionales y Comunicaciones .. Fecha de vigencia: 25/06/2013			

En lo que respecta a los equipos de la marca Apple, la referencia iPhone 4S 16G, el valor declarado de importación es superior en un 0,36% al precio del terminal en EEUU y en el caso del iPhone 5 16G si bien el referido precio minorista es superior al valor declarado de importación, la diferencia es del 3,54%.

Si bien en el anterior grupo de equipos terminales se evidencia una significativa influencia de los fabricantes en la fijación de los precios finales a los usuarios, en el caso de referencias como el iPhone 5 32G y el iPhone 4 8G los valores declarados en aduana son superiores en un 15% y 31% a los precios minoristas en EEUU, respectivamente. En el caso de referencias como el BlackBerry 9981, Nokia Asha 201, Nokia Asha 300, Nokia 100, Huawei Ascend y Huawei U9508, entre otros, tal diferencia es superior al 27%. Esto indica que para tales casos, los proveedores de servicios de comunicaciones tienen significativa influencia en la determinación de los precios minoristas de los equipos terminales en Colombia.

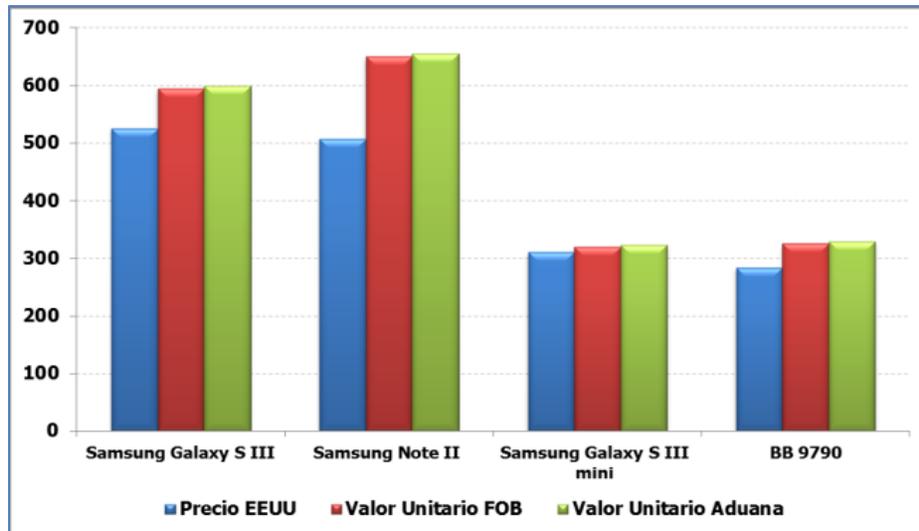
Gráfica 26. Comparación valores declarados de importación vs precios de equipos en EEUU (USD)
Caso Comcel⁷⁵



Fuente: DIAN – Proveedor – Cálculos CRC

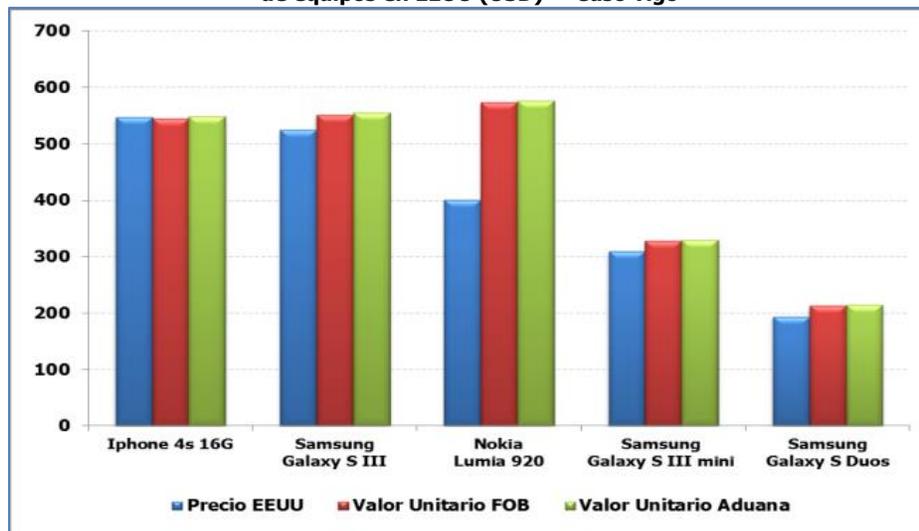
⁷⁵ En los casos de algunas referencias de equipos como el Samsung Note II, Motorola XT 910 y Sony Xperia P, el valor FOB resulta superior al valor declarado en aduana, lo cual obedece a que en la declaración se aplican algunos descuentos que resultan mayores a los seguros y fletes pagados.

Gráfica 27. Comparación valores declarados de importación vs precios de equipos en EEUU (USD) – Caso Movistar



Fuente: DIAN – Proveedor – Cálculos CRC

Gráfica 28. Comparación valores declarados de importación vs precios de equipos en EEUU (USD) – Caso Tigo



Fuente: DIAN – Proveedor – Cálculos CRC

6. ANÁLISIS DE LOS MODELOS DE ADQUISICIÓN Y FINANCIAMIENTO DE EQUIPOS TERMINALES MÓVILES

A partir de la realidad que enfrentan los usuarios que han suscrito con los proveedores móviles una cláusula de permanencia mínima con ocasión del subsidio sobre la compra de un equipo terminal, en la presente sección se realiza un ejercicio de análisis respecto del financiamiento que hace el proveedor sobre dicho monto y la incidencia que tiene tal financiación sobre el precio que paga el usuario sobre el servicio de telefonía móvil contratado.

Para tal fin, inicialmente se hace un recuento de la forma en que opera el compromiso de permanencia mínima cuando se suscribe por la obtención de un subsidio en la compra de un equipo terminal y se comparan los precios de algunos de los terminales ofrecidos por los proveedores con respecto a los menores precios que puede obtener el usuario a través de otras alternativas de comercialización. Con base en esta información se estiman los porcentajes de subsidio que realmente recibe el usuario.

Posteriormente, haciendo uso de los montos de subsidio, que como se podrá apreciar corresponden a montos financiados a los usuarios, se estima el costo financiero implícito de tal financiación y cómo se traduce ésta en el precio del servicio de comunicaciones móviles.

6.1. HECHOS ESTILIZADOS

Retomando lo expuesto en secciones anteriores, actualmente, el establecimiento de cláusulas de permanencia en los contratos bajo la modalidad de pospago de telefonía móvil se justifica en la mayoría de los casos por el otorgamiento de “subsidiros” a los equipos terminales. No obstante, este sistema de subsidios en realidad corresponde a un esquema de financiamiento en el que se espera que el usuario cubra más que el costo del equipo durante el período de vigencia de su contrato. De hecho, las cláusulas de permanencia indican que si el usuario decide terminar de manera anticipada el contrato, debe pagar por tal concepto, lo que podría interpretarse como el saldo que aún le falta por cubrir por el préstamo que se le otorgó sobre parte del valor del equipo.

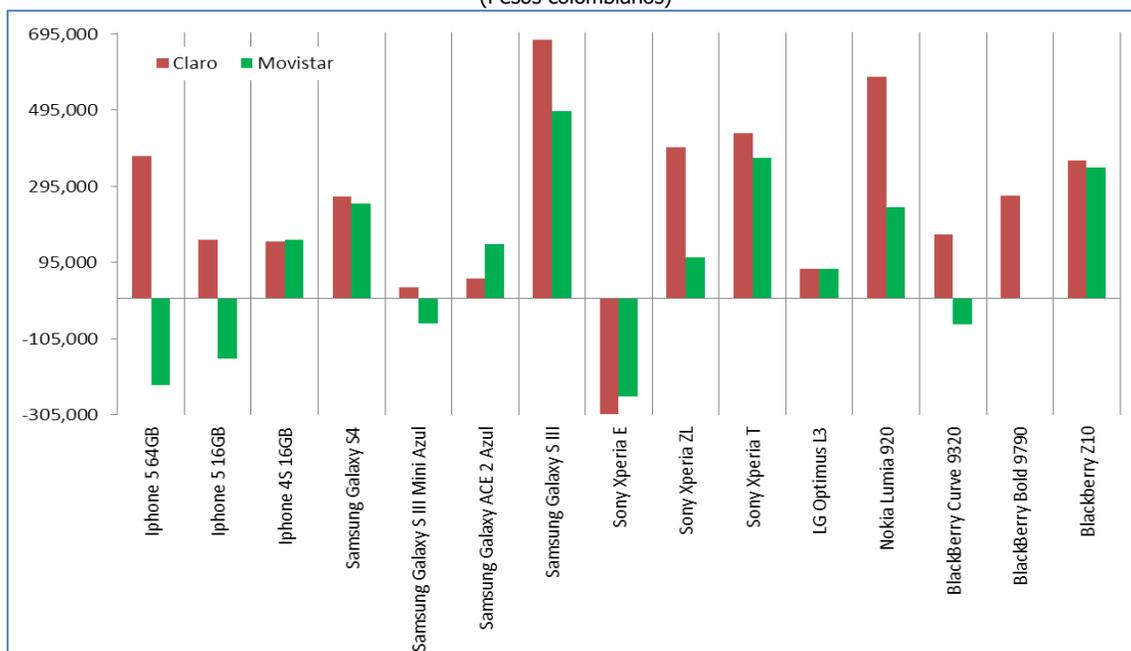
Ahora bien, el monto del “subsidio” o valor a financiar del equipo se ve incrementado por el hecho que el valor al que los proveedores móviles ofrecen equipos para adquirirlos sin cláusula de

Propuesta regulatoria: Cláusulas de permanencia mínima para terminales móviles	Cód. Proyecto: 2000-3-8	Página 60 de 154	
	Actualizado: 07/11/2013	Revisado por: Coordinación de Regulación de Mercados	Fecha revisión: 07/11/2013 Revisión No. 2
Formato aprobado por: Coord. Relaciones internacionales y Comunicaciones .. Fecha de vigencia: 25/06/2013			

permanencia es superior al valor al que éstos pueden obtenerse en el mercado nacional e internacional. Al comparar el precio⁷⁶ de distintos equipos vendidos a través de los proveedores móviles, con el precio al que se obtienen en diversas jurisdicciones⁷⁷ se encuentra que en la mayoría de los casos el precio ofrecido por los proveedores móviles es sustancialmente superior.

La diferencia entre los precios cobrados por Claro (Comcel), frente a los denominados precios de referencia⁷⁸ es positiva en todos los casos, exceptuando en el caso del Sony Xperia ZL. Esta diferencia alcanza un máximo de 73%⁷⁹, esto es hasta \$690.000 en el caso del Samsung Galaxy S3. Esto implica que en la mayoría de los casos, los subsidios, o financiamiento, ofrecidos por dicho proveedor podrían encontrarse sobreestimados. Los precios ofrecidos por Movistar, por su parte, son inferiores a los precios de referencia para el caso del iPhone 5 (64GB y 16GB), el Sony Xperia ZL y el BlackBerry Curve 9320 (Gráfica 29).

Gráfica 29. Diferencia en el precio de los equipos vendidos⁸⁰ por los proveedores móviles respecto de los precios de referencia de MercadoLibre.com
(Pesos colombianos)



*Se utilizó la tasa de cambio promedio de junio de 2013 para transformar los precios de referencia de dólares a pesos (COP/USD 1.910)

Nota: Tigo no ofrece dispositivos sin cláusula de permanencia por lo que no es posible incluirlo en esta comparación.

Fuente: mercadolibre.com, Cálculos Propios.

⁷⁶ El precio corresponde a la oferta de venta sin cláusula de permanencia mínima.

⁷⁷ Sitio web www.mercadolibre.com y páginas de Internet de EEUU (www.amazon.com, www.walmart.com, www.bestbuy.com), fueron consultados precios de equipos terminales nuevos y libres (bandas abiertas).

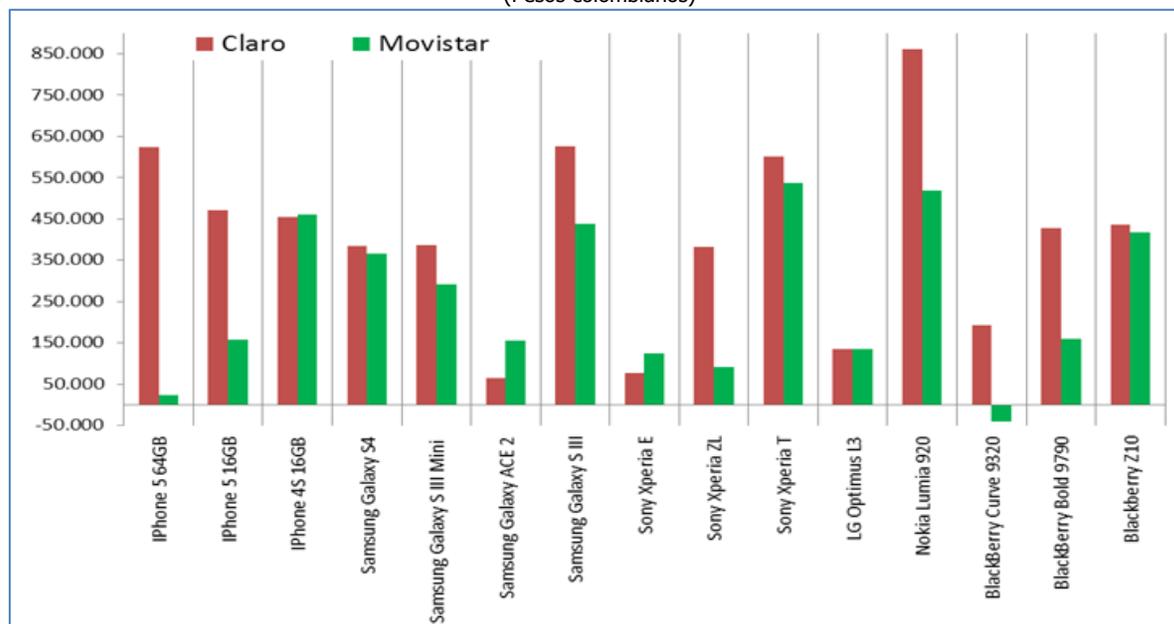
⁷⁸ Precio en www.mercadolibre.com.

⁷⁹ Con respecto al precio en www.mercadolibre.com.

⁸⁰ Corresponde a precio del equipo cuando se ofrece sin cláusula de permanencia mínima.

Adicionalmente, cuando se realiza esta comparación utilizando precios de referencia de un mercado competitivo como Estados Unidos⁸¹ (Gráfica 30), la diferencia entre lo ofrecido por los proveedores móviles y estos precios⁸² es aún mayor. Para todos los dispositivos, salvo para el BlackBerry Curve 9320 de Movistar, el precio ofrecido es, en todos los casos, mayor al precio observado. De hecho, la diferencia promedio entre precios es igual a \$408.422 pesos para Claro y \$255.811 para Movistar, lo cual representa un incremento con respecto al promedio observado de las diferencias con los precios de referencia de Mercadolibre.com (\$246.666 pesos para Claro y \$94.056 pesos para Movistar).

Gráfica 30. Diferencia en el precio de los equipos vendidos por los proveedores móviles respecto de los precios de referencia de Páginas de Internet en EEUU*
(Pesos colombianos)



*Se utilizó la tasa de cambio promedio de junio de 2013 para transformar los precios de referencia de dólares a pesos (COP/USD 1.910)

Nota: Tigo no ofrece dispositivos sin cláusula de permanencia por lo que no es posible incluirlo en esta comparación.

Fuente: páginas de Internet de EEUU (www.amazon.com, www.walmart.com, www.bestbuy.com), Cálculos Propios.

Los precios de referencia constituyen un referente importante en la medida en que representan el costo de oportunidad del usuario. Por lo tanto, al evaluar la magnitud de los subsidios para los diferentes equipos, es importante tomar en cuenta las mencionados precios, en la medida en que representan la mejor alternativa en el mercado para el usuario, en caso de que éste quisiera adquirir el equipo por separado y posteriormente activarlo en algún proveedor móvil, máxime cuando se ha determinado que el usuario no recibe beneficio alguno en la tarifa al llevar un equipo de su propiedad. Así, si se tienen en cuenta estos precios, tanto el monto del financiamiento como el monto del

⁸¹ www.amazon.com, www.walmart.com, www.bestbuy.com.

⁸² Incluido impuestos y costos de envío.

aparente subsidio ofrecido por los proveedores móviles al usuario, la suma es sustancialmente menor a la que resulta de tener en cuenta el precio sin cláusula de permanencia ofrecido por dichos proveedores.

Haciendo uso de la información de planes⁸³ de telefonía móvil ofrecidos por los proveedores móviles y teniendo en cuenta lo anterior, al evaluar la magnitud del *descuento*, "*subsidio*" ofrecido o *valor a financiar*, se encuentra –como era de esperarse⁸⁴– que este es creciente en la duración de la cláusula de permanencia. Por lo tanto, el proveedor móvil asume una proporción más grande del equipo cuando el usuario se compromete a hacer uso del servicio con el mismo operador durante un período más extenso. Ahora, resulta llamativo, que en el caso de Movistar, el equipo Samsung Galaxy S3, no sólo sea vendido a un precio más alto que el de referencia, si no que el precio con cláusula de permanencia de 12 meses sea también superior al precio de referencia para algunos planes de 100 y 200 minutos. En estos casos el descuento o monto a financiar resultaría negativo, cuando se compara con los precios de referencia del mercado. Este resultado sugiere que si el usuario estuviera mejor informado acerca de su costo de oportunidad, en ningún caso optaría por una alternativa en la que el equipo con cláusula de 12 meses resulta más costoso que comprado a un intermediario distinto al proveedor móvil. Sin embargo, este es un resultado atípico en los datos analizados.

También se encuentra que el valor financiado, como proporción del valor del equipo, es más grande para planes de consumo mensual que involucran un número más elevado de minutos. Por ejemplo, en el caso de Claro (Comcel), mientras que los planes que incluyen un menor nivel de consumo (por ejemplo un plan de 240 minutos), la mayoría de los subsidios se concentran por debajo de 35%, en el caso del plan que cubre 1.440 minutos, se ofrecen subsidios de más de 35% para la mayoría de los teléfonos (Gráfica 31).

⁸³ Los planes tarifarios utilizados para cada proveedor son los siguientes y fueron obtenidos del sitio web de cada proveedor:
Claro - Comcel: Plan Seamos Claro 240 Abierto, Plan Seamos Claro 550 Abierto, Plan Seamos Claro 790 Abierto, Plan Seamos Claro 1440 Abierto, Plan Seamos Claro 1440 Mixto.
Telefónica - Movistar: Plan BB Familia 100 Abierto, Plan innovación BB 200 Minutos con familia y amigos Control, BB Innovación 380 Smart, BB Innovación 1020 Smart, Plan Innovación 100 Con Familia y Amigos Abierto. Plan innovación 200 con familia y amigos Abierto, Super Plan 360 Minutos Abierto Smartphone, Plan Innovación 1100 Minutos Smartphone.
Colombia Móvil - TIGO: Arma tu plan Oro, Arma tu plan Optimo, Arma tu plan Móvil, Arma tu plan Plus, Arma tu plan Ideal, Arma tu plan Extra.

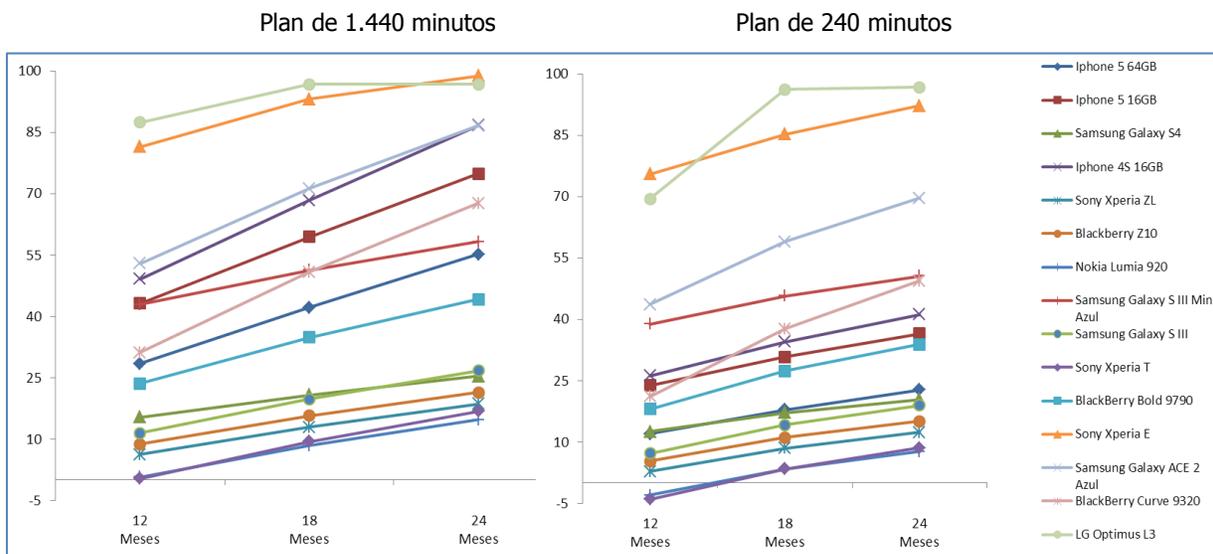
De manera complementaria, mediante radicado CRC 201353567 del 6 de junio de 2013 se solicitó a los proveedores información de precios de equipos terminales según plan tarifario y período de permanencia mínima.

⁸⁴ De acuerdo con la oferta de contratos con permanencia mínima de los proveedores Comcel S.A. y Colombia Telecomunicaciones S.A., pues en el caso Colombia Móvil S.A. la oferta del contrato de permanencia mínima indica que el monto de subsidio o financiación solo obedece a la Gama del equipo terminal.

Propuesta regulatoria: Cláusulas de permanencia mínima para terminales móviles	Cód. Proyecto: 2000-3-8	Página 63 de 154	
	Actualizado: 07/11/2013	Revisado por: Coordinación de Regulación de Mercados	Fecha revisión: 07/11/2013 Revisión No. 2
Formato aprobado por: Coord. Relaciones internacionales y Comunicaciones .. Fecha de vigencia: 25/06/2013			

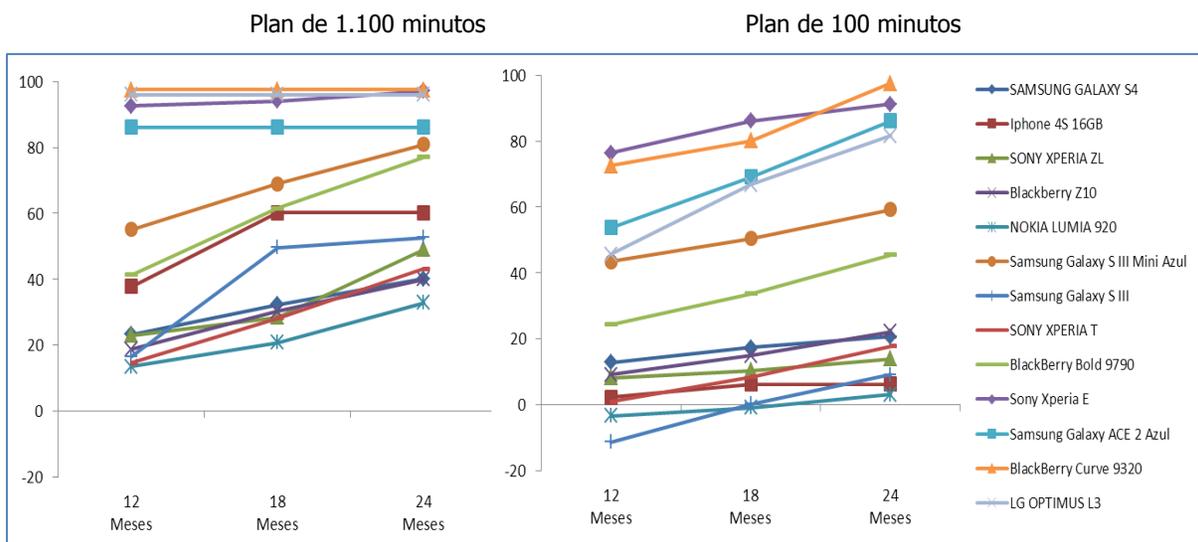
Esta tendencia es evidente también para Tigo y Movistar (Gráficas 32, y 33), siendo mucho más marcada para Tigo, donde los subsidios comienzan en aproximadamente 30% del valor del equipo para los planes tarifarios de mayor valor, mientras que para los planes tarifarios de menor valor, casi la mitad de los equipos reciben subsidios inferiores a 30% del valor del equipo.

Gráfica 31. Subsidio como % del Precio de Referencia – Claro



Nota: Los valores negativos de los subsidios se explican porque el precio del dispositivo ofrecido por el operador con cláusula de permanencia es mayor al precio de referencia obtenido en páginas de Internet.
Fuente: CRC, Cálculos Propios.

Gráfica 32. Subsidio como % del Precio de Referencia – Movistar

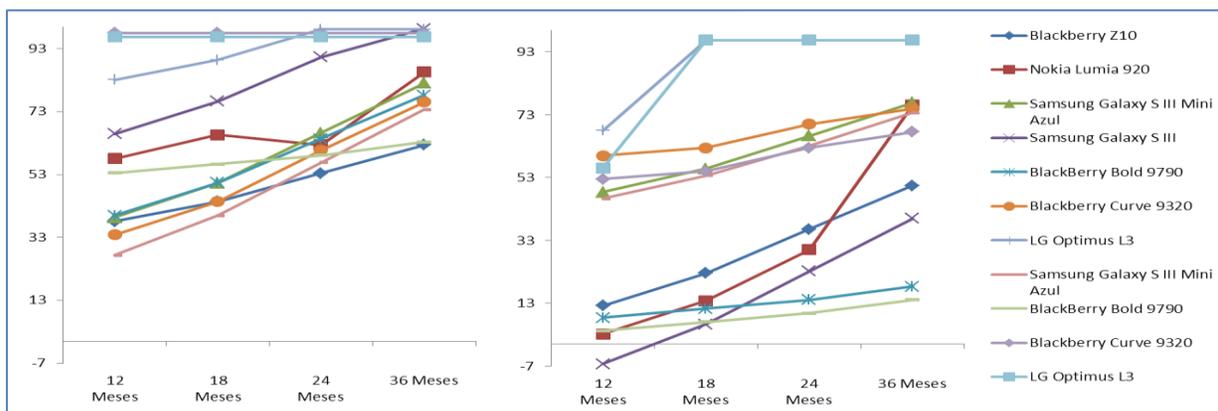


Nota: Los valores negativos de los subsidios se explican porque el precio del dispositivo ofrecido por el operador con cláusula de permanencia es mayor al precio de referencia obtenido en páginas de Internet.
Fuente: CRC, Cálculos Propios.

Gráfica 33. Subsidio como % del Precio de Referencia – TIGO

Arma tu plan Oro (199.990 \$/mes)

Arma tu plan Ideal (79.900 \$/mes)

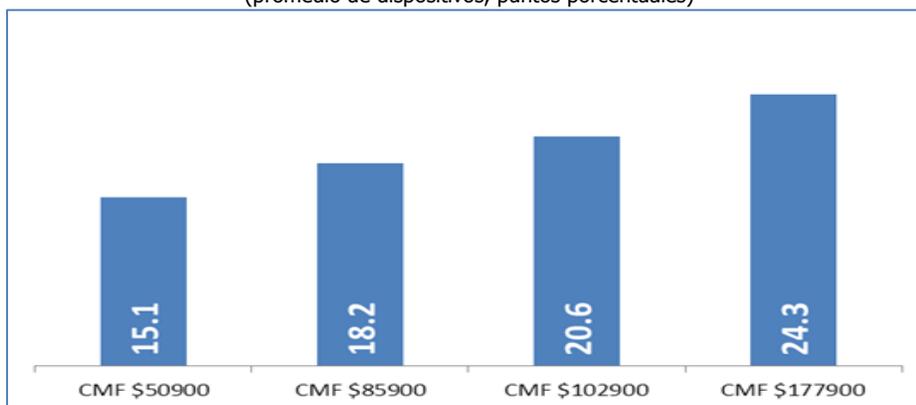


Nota: Los valores negativos de los subsidios se explican porque el precio del dispositivo ofrecido por el operador con cláusula de permanencia es mayor al precio de referencia obtenido en páginas de Internet.

Fuente: CRC, Cálculos Propios

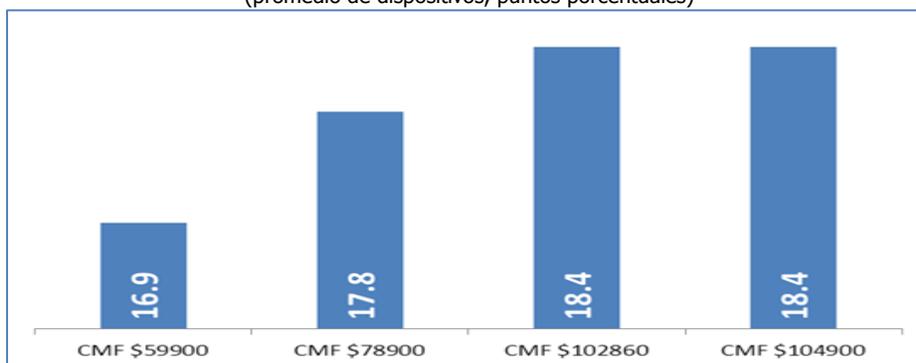
Adicionalmente, se encuentra que entre más costoso es el plan mensual de voz (es decir, entre más minutos incluye) es mayor la diferencia entre la magnitud del subsidio más alto y el más bajo. Esto hace que en la medida en que el consumidor escoja un plan más costoso, se va a ver cada vez más atraído por subsidios más elevados, que naturalmente vienen acompañados de una cláusula de permanencia de mayor duración. Por ejemplo, en el caso de los planes ofrecidos por Claro, una vez un usuario opta por el plan de \$177.900, lo más probable es que se sienta atraído por la cláusula de permanencia de 24 meses, al compararla con la cláusula de 12 meses, ya que el subsidio, o monto financiado del equipo, duplica el ofrecido para una cláusula de permanencia de 12 meses (Gráfica 34).

Gráfica 34. Diferencia entre el subsidio más alto y el subsidio más bajo por valor del plan mensual de voz – Claro
(promedio de dispositivos, puntos porcentuales)



Fuente: Cálculos CRC

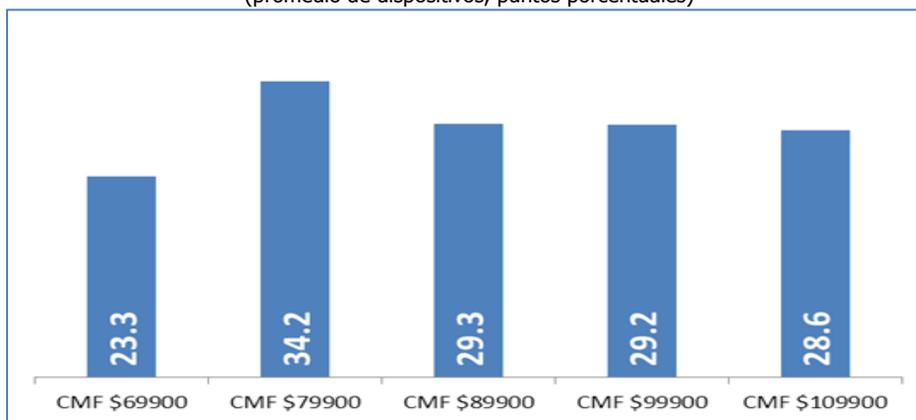
Gráfica 35. Diferencia entre el subsidio más alto y el subsidio más bajo por valor del plan mensual de voz - Movistar
(promedio de dispositivos, puntos porcentuales)



Fuente: Cálculos CRC

Esto implica que el incremento en el valor subsidiado o financiado, no sólo es más que proporcional que el incremento en el plazo de la cláusula de permanencia, sino que esta relación se vuelve más inclinada para planes de mayor valor. Esta tendencia es evidente también para Movistar (Gráfica 35), aunque menos clara para Tigo (Gráfica 36).

Gráfica 36. Diferencia entre el subsidio más alto y el subsidio más bajo por valor del plan mensual de voz – Tigo
(promedio de dispositivos, puntos porcentuales)

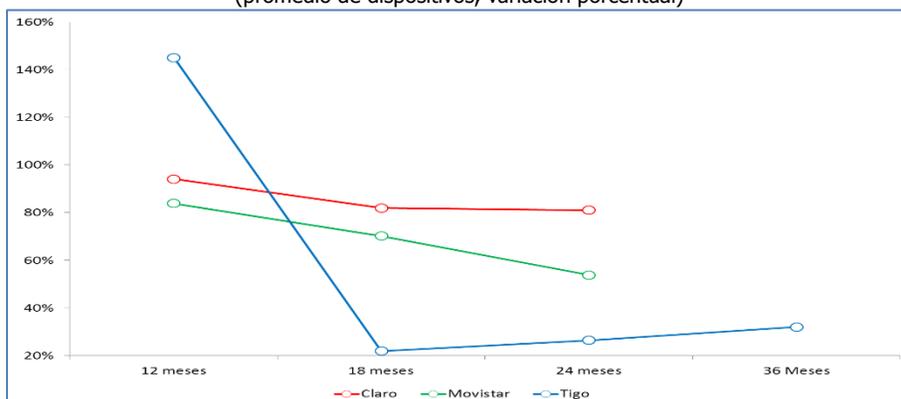


Fuente: Cálculos CRC

Por otro lado, se analizó la diferencia relativa del subsidio entre el Plan Mensual Vigente (PMV) más económico y el más costoso dada una longitud de la cláusula de permanencia. Es decir, se calculó el crecimiento porcentual del subsidio ofrecido cuando se elige el PMV más económico con el subsidio frente a la alternativa de escoger el PMV más costoso para la cláusula de 12 meses, luego para la cláusula de 18 meses, después para la de 24 meses, y, finalmente, para la cláusula de permanencia de 36 meses (en el caso del proveedor Tigo). Los resultados muestran que el incremento porcentual

del subsidio es mayor entre más corta es la cláusula de permanencia (Gráfica 37). Este resultado es congruente con el hecho de que en la medida que el usuario elija la cláusula más corta, el proveedor tiene incentivos para que el usuario escoja el PMV más alto para poder recuperar en un menor período el monto de subsidiado o financiado. A mayor plazo de la cláusula de permanencia mínima, la necesidad del proveedor móvil de imponer planes costosos es menor.

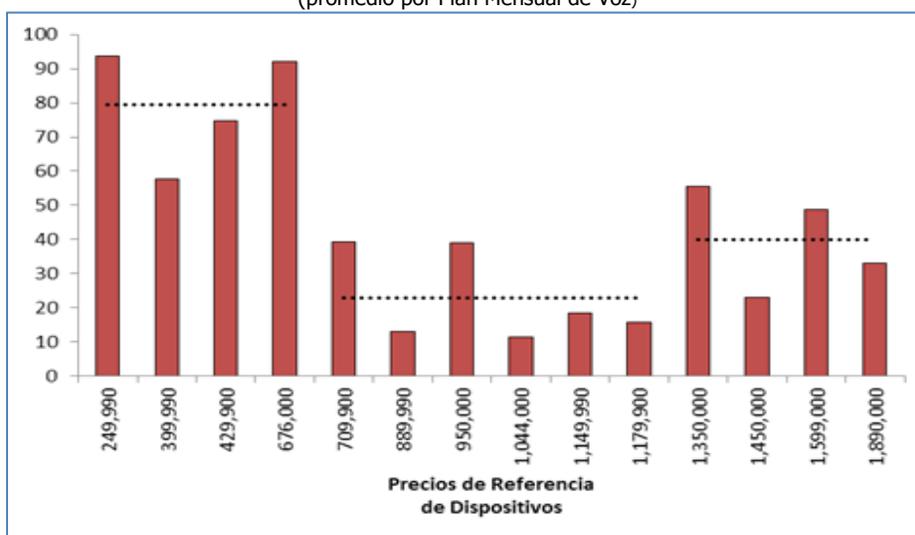
Gráfica 37. Diferencia del Subsidio entre el PMV más caro y el PMV más económico
(promedio de dispositivos, variación porcentual)



Fuente: Cálculos CRC

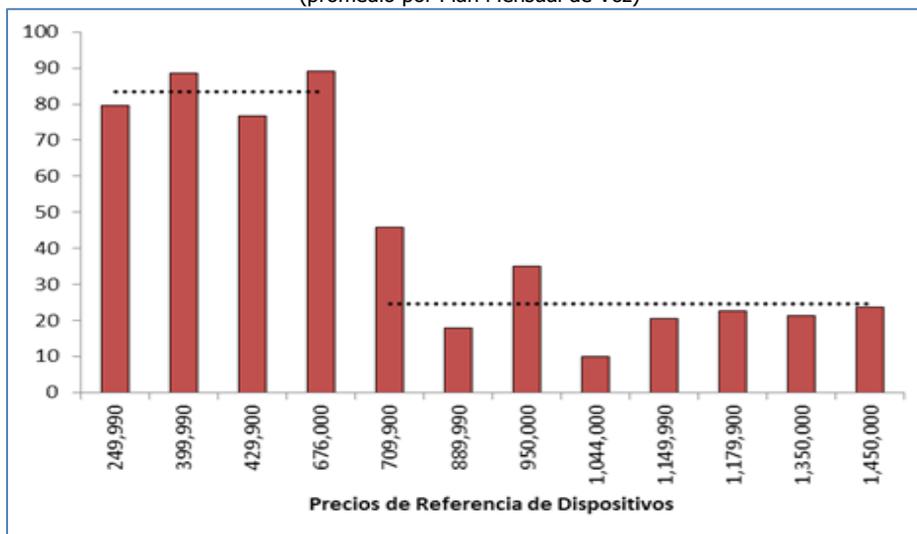
Ahora bien, en términos relativos, el porcentaje del valor del equipo que es subsidiado o financiado, es más alto para los equipos de menor valor. Esto no es sorprendente, teniendo en cuenta que en muchos casos el 100% del valor de un equipo de menor gama equivale a menos de la mitad del valor en pesos del subsidio otorgado a equipos más costosos (Gráficas 38-40).

Gráfica 38. Valor subsidiado o financiado cómo % del valor del equipo – Claro
(promedio por Plan Mensual de Voz)



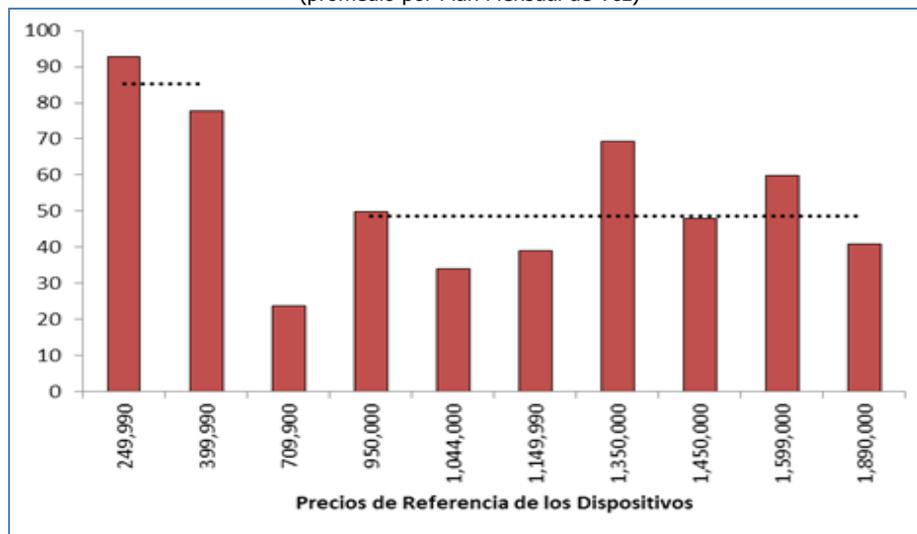
Fuente: Cálculos CRC

Gráfica 39. Valor subsidiado o financiado como % del valor del equipo – Movistar
(promedio por Plan Mensual de Voz)



Fuente: Cálculos CRC

Gráfica 40. Valor subsidiado o financiado como % del valor del equipo – Tigo
(promedio por Plan Mensual de Voz)



Fuente: Cálculos CRC

6.2. ANÁLISIS EMPÍRICO DEL FINANCIAMIENTO DE EQUIPOS TERMINALES

El propósito de esta sección es estimar empíricamente “el costo financiero implícito” en los contratos de telefonía móvil para financiar los equipos que teóricamente son subsidiados, con el fin de evaluar las implicaciones de bienestar asociadas a las cláusulas de permanencia en términos de si éstas

representarían la mejor alternativa para que los usuarios puedan acceder a equipos terminales de última tecnología.

El ejercicio parte de que el denominado subsidio presenta las mismas características de un crédito de corto plazo, en la medida que el usuario paga una proporción de contado y se le financia el remanente a un plazo que puede oscilar entre 12 y 24 meses. En este caso, el usuario no puede prepagar el crédito, pero si decide abandonar su contrato de telefonía móvil con el proveedor que le vendió el equipo terminal, deberá pagar el monto correspondiente a la terminación anticipada que puede interpretarse como el saldo que el usuario aún no ha cancelado de su crédito.

Por lo tanto, es claro que el descuento mensual que se le señala al usuario para el servicio de telefonía móvil tiene dos propósitos: una parte debe cubrir el crédito (monto financiado) que tiene con el proveedor, y otra parte, pagar el tráfico en minutos incluido en el plan a un precio determinado.

Con el fin de establecer qué tan onerosos son estos contratos para el usuario en relación con las alternativas de crédito provistas por el sistema financiero, es preciso inferir el costo financiero que tiene para el usuario las diferentes modalidades de cláusulas de permanencia (o plazos de crédito).

Para realizar este análisis se hizo uso de dos fuentes de información:

- (i) La información provista⁸⁵ por cada uno de los proveedores de telefonía móvil a la CRC para un total de 15 equipos terminales⁸⁶, referente al valor al que se vende el cada equipo terminal sin cláusula de permanencia y con cláusulas de permanencia de entre 12 y 24 meses. Estos datos se incluyen para entre 5 y 7 planes de voz distintos, dependiendo del operador, tomando como referencia planes abiertos por ser los mismos estrictamente comparables entre sí.
- (ii) La información de precios de referencia de equipos terminales en un mercado competido, la cual corresponde a los precios obtenidos de las páginas de Internet en EEUU, según lo señalado en la sección 6.1 del presente documento.

⁸⁵ En atención a la solicitud de información realizada mediante radicado CRC 201353567 del 6 de junio de 2013.

⁸⁶ Los equipos terminales seleccionados corresponden a smartphone que actualmente se encuentran ofertados en el mercado y que corresponden a referencias o modelos de los fabricantes que han registrado el mayor número de ventas de Smartphone en el país (ver sección 6 del presente documento). Los equipos terminales seleccionados son: Iphone 5 64GB, Iphone 5 16GB, Iphone 4S 16GB, Samsung Galaxy S4, Samsung Galaxy S 3 Mini Azul, Samsung Galaxy ACE 2 Azul, Samsung Galaxy S 3, Sony Xperia E, Sony Xperia ZL, Sony Xperia TLG Optimus L3, Nokia Lumia 920, BlackBerry Curve 9320, BlackBerry Bold 9790, Blackberry Z10.

Propuesta regulatoria: Cláusulas de permanencia mínima para terminales móviles	Cód. Proyecto: 2000-3-8	Página 69 de 154	
	Actualizado: 07/11/2013	Revisado por: Coordinación de Regulación de Mercados	Fecha revisión: 07/11/2013 Revisión No. 2
Formato aprobado por: Coord. Relaciones internacionales y Comunicaciones .. Fecha de vigencia: 25/06/2013			

Con fundamento en esta información se procedió a resolver un sistema de ecuaciones que permitiera identificar el costo financiero implícito en los contratos, partiendo del supuesto de que éste último era constante para los distintos plazos del crédito.

Así las cosas, para mayor claridad, a continuación se describe el modelo de análisis para identificar el mencionado costo financiero implícito y posteriormente se aplica el modelo y se realizan los análisis utilizando dos alternativas diferentes de estimación de montos o valores financiados a los usuarios, de acuerdo con los siguientes criterios:

Tabla 5. Alternativas de estimación de montos de financiación y del costo financiero implícito

	Estimación con precios de referencia de cada proveedor	Estimación con precios de referencia de un mercados competido
Descripción	En este caso el monto financiado corresponde a la diferencia entre el precio del equipo terminal ofrecido por el proveedor móvil sin permanencia mínima y el precio del mismo equipo terminal ofrecido por el proveedor móvil con permanencia mínima a 12, 18 y 24 meses y para las (cinco o siete) alternativas de plan tarifario.	En este caso el monto financiado corresponde a la diferencia entre el precio del equipo terminal ofrecido para un mercado competido y el precio del mismo equipo terminal ofrecido por el proveedor móvil con permanencia mínima a 12, 18 y 24 meses y para las (cinco o siete) alternativas de plan tarifario.
Fórmula estimación monto financiado	<p>MFp = PE SPM - PE CPM, donde</p> <p>MFp: Monto financiado según información del proveedor.</p> <p>PE SPM: Precio equipo sin permanencia mínima.</p> <p>PE CPM: Precio equipo con permanencia mínima para 12, 18 y 24 meses y para los planes tarifarios ofrecidos por el proveedor móvil.</p>	<p>MFc = PE MC - PE CPM, donde</p> <p>MFc: Monto financiado respecto de precios de un mercado competido.</p> <p>PE MC: Precio equipo sin permanencia mínima.</p> <p>PE CPM: Precio equipo con permanencia mínima para 12, 18 y 24 meses y para los planes tarifarios ofrecidos por el proveedor móvil.</p>
Fuente de Información	Cada proveedor móvil suministró la información del precio de terminal sin permanencia mínima y con permanencia mínima, para diferentes períodos de permanencia y planes tarifarios.	La información de precios de referencia de un mercado competido se obtuvo de páginas web en EEUU ⁸⁷ y la información de precios de terminales con permanencia mínima, para diferentes períodos de permanencia y planes tarifarios, fue suministrada por cada proveedor móvil.

⁸⁷ www.amazon.com, www.walmart.com, www.bestbuy.com.

6.2.1. Modelo

El modelo parte entonces de que, como se mencionó anteriormente, la cuota mensual pagada por el usuario se distribuye para remunerar el servicio y el crédito otorgado sobre el equipo terminal. Esto implica que:

$$C_i = M_i P + F_i A \quad (1)$$

Donde:

C_i = La cuota mensual pagada en el plan i .

M_i = El número de minutos incluidos en el plan i .

P = El precio por minuto cobrado en el plan i .

F_i = El monto del crédito para el plan i (valor del equipo financiado por el operador), que se obtiene: (i) como la diferencia entre el precio sin cláusula del equipo cobrado por el operador y el precio al que se vende con cláusula de permanencia y (ii) como la diferencia entre el precio del equipo terminal en un mercado competido y el precio al que el proveedor móvil vende el equipo con cláusula de permanencia

A = Función de la tasa de interés r que determina el valor mensual a pagar por el crédito.

Teniendo en cuenta lo anterior, se construye un sistema de ecuaciones dentro del cual sea posible despejar la tasa de interés:

$$\begin{aligned} C^A &= M^A \cdot P + F^A \cdot A \\ C^B &= M^B \cdot P + F^B \cdot A \end{aligned} \quad (2)$$

Donde los supraíndices A y B hacen referencia a determinados planes ofrecidos por el operador.

Ahora, para resolver el sistema de ecuaciones es necesario que P sea el mismo en ambos casos, lo cual no necesariamente es el caso al comparar distintos planes, ya que se esperaría en principio que el precio por minuto fuera más bajo en los planes que incluyen un mayor número de minutos.

Por lo tanto, se procedió a resolver P en el sistema de ecuaciones agrupando los planes en pares que tuvieran la mayor cercanía en número de minutos ofrecidos. Por ejemplo, en el caso de Claro, para cada equipo terminal ofrecido se compararon los planes que ofrecían 240 y 550 minutos, para despejar un precio que se interpretaría como el precio por minuto promedio entre estos dos planes, es decir, el precio para un plan "teórico" de 395 minutos. Similarmente, se despejó otro precio promedio

por minuto comparando los planes de 790 y 1.440 minutos. Este ejercicio se hizo para plazos de 12, 18 y 24 meses, obteniendo entonces dos precios promedio⁸⁸ para cada período.

Esta es la única forma posible para trazar una línea entre los dos precios promedio calculados, obteniendo la relación entre precios y número de minutos incluidos en el plan para cada plazo del crédito. Al obtenerse estas funciones, es posible inferir el precio por minuto asociado a cada uno de los planes (continuado con el ejemplo del caso de Claro, para los planes de 240 minutos, 550 minutos, 790 minutos y 1.440 minutos).

El precio promedio se obtiene despejando (2) como:

$$P = \frac{C^A - \left[\frac{C^B - \frac{M^B \cdot C^A}{M^A}}{F^B - \frac{M^B \cdot F^A}{M^A}} \right] F^A}{M^A} \quad (3)$$

Mientras que al despejar A se obtiene:

$$A = \frac{C^B - \frac{M^B \cdot C^A}{M^A}}{F^B - \frac{M^B \cdot F^A}{M^A}} \quad (4)$$

Ahora, la expresión A se puede definir en función de la tasa de interés (ver **Anexo 2**), por lo que es posible demostrar que este término a su vez corresponde a:

$$A = \frac{I}{n} \left[1 + \frac{r}{12} \left(\frac{n+1}{2} \right) \right] \quad (5)$$

⁸⁸ Se encuentra un precio promedio (teniendo en cuenta el número de minutos del plan) para cada celular ofrecido, y posteriormente, se promedia este precio entre los diversos celulares, para obtener un precio promedio por término de duración de la cláusula de permanencia.

donde n corresponde al número de meses de duración de la cláusula de permanencia o del crédito y r es la tasa de interés nominal anual del crédito⁸⁹.

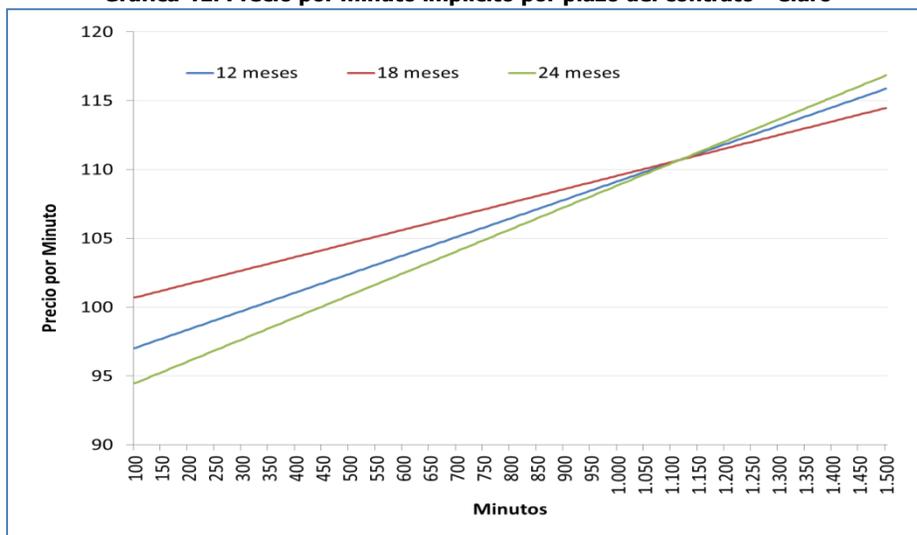
Esta expresión hace referencia a la porción de la mensualidad pagada por el usuario que se destina a pagar el crédito. Por lo tanto, el término A multiplicado por el valor del crédito (F) determina el valor que el usuario amortiza del crédito cada mes, incluyendo tanto intereses como capital.

6.2.2. Precios

Mediante la metodología expuesta anteriormente, se obtienen inicialmente dos precios por minuto para cada uno de los plazos de la cláusula de permanencia. Al estimar una función lineal que atraviese por estos puntos, es posible obtener el valor del precio por minuto para el número de minutos incluido en cada uno de los planes, con el fin de resolver el sistema de ecuaciones planteado en (2). De esta manera se obtienen las ecuaciones plasmadas en las Gráficas 41 y 42, donde cada línea representa la relación implícita entre el número de minutos en el plan y el precio por minuto cobrado.

En el caso de Tigo (Gráfica 43) se observa una única línea, como resultado de que el monto financiado es el mismo para todos los plazos de la cláusula de permanencia⁹⁰.

Gráfica 41. Precio por minuto implícito por plazo del contrato - Claro

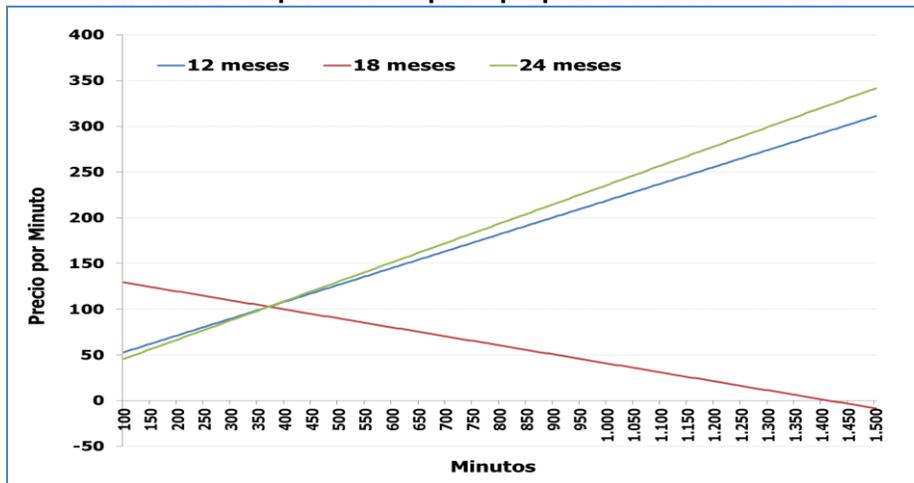


Fuente: Cálculos CRC

⁸⁹ Esta tasa corresponde al costo de financiación del crédito.

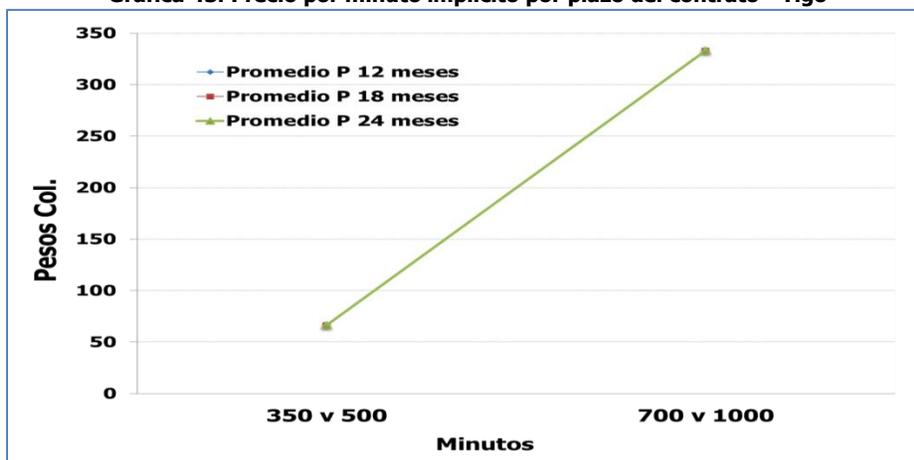
⁹⁰ Información obtenida a partir de la oferta de cláusula de permanencia mínima del proveedor Tigo.

Gráfica 42. Precio por minuto implícito por plazo del contrato – Movistar



Fuente: Cálculos CRC

Gráfica 43. Precio por minuto implícito por plazo del contrato - Tigo



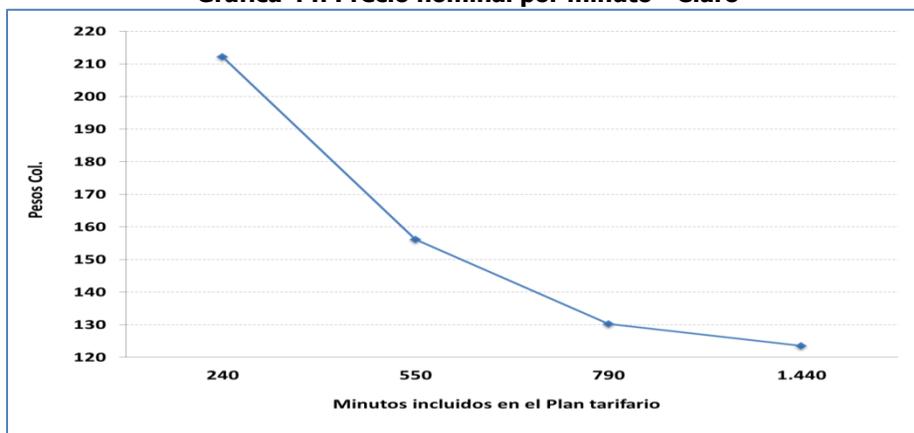
Fuente: Cálculos CRC

En la mayoría de los casos, se obtiene una relación positiva entre el precio por minuto y el número de minutos incluido en el plan. Ahora bien, este resultado en principio puede parecer contraintuitivo, dado que se espera que el precio por minuto descienda en la medida que el cargo fijo cubra un mayor número de minutos (como en el caso del plan con cláusula de permanencia de 18 meses de Movistar). De hecho, esto es lo que en principio podría concluirse si se calcula un precio promedio por minuto dividiendo el valor de la mensualidad por el número de minutos incluidos en el plan. Este valor podría denominarse el precio "nominal" por minuto y se observa en la Gráfica 44.

La diferencia entre el nivel de precios plasmado en la Gráfica 41 y la Gráfica 44 radica en que en el segundo caso no se está teniendo en cuenta que parte de la cuota mensual cobrada al usuario debe cubrir el financiamiento del equipo terminal, y este financiamiento es mayor para los planes que

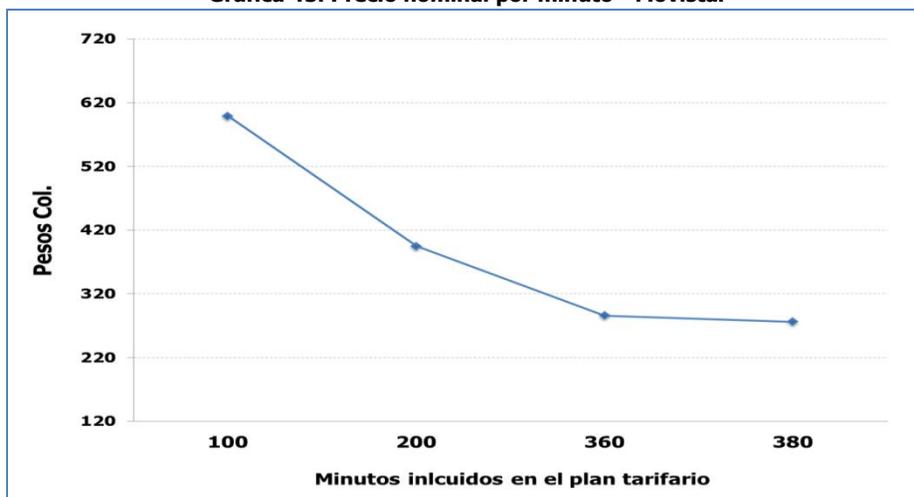
incluyen un mayor número de minutos. Ahora, como se mostrará más adelante cuando se comparan los precios de los terminales ofrecidos por los proveedores móviles sin permanencia y con permanencia, a partir de cierto nivel de planes, y para ciertos equipos, en efecto se otorga un subsidio al usuario, dado que éste, mediante el cargo fijo, no terminaría de pagar el valor del crédito⁹¹. Sin embargo, este cargo fijo es el mismo que pagan otros usuarios que no reciben subsidio. Al comparar el precio por minuto de estos dos tipos de usuarios, se encuentra que necesariamente el segundo – que recibe el subsidio– paga un precio por minuto más elevado que el usuario que debe destinar parte del mismo cargo fijo para cancelar el crédito recibido sobre el teléfono.

Gráfica 44. Precio nominal por minuto - Claro



Fuente: Cálculos CRC

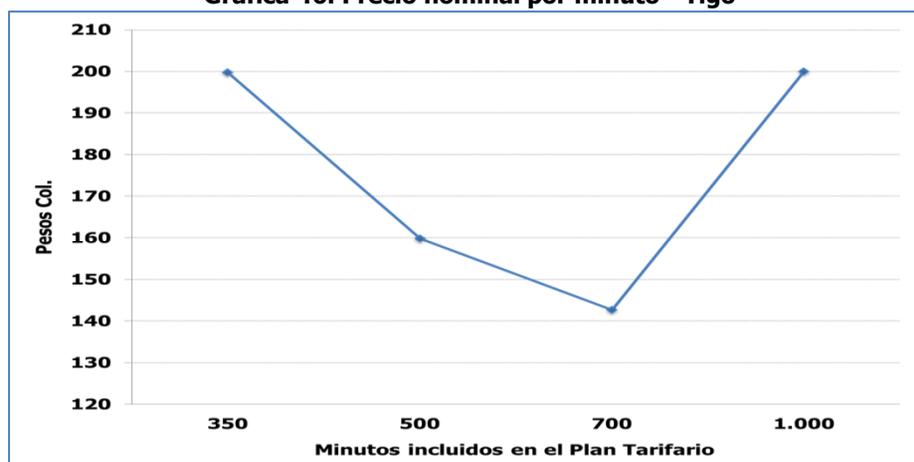
Gráfica 45. Precio nominal por minuto - Movistar



Fuente: Cálculos CRC

⁹¹ Esta situación se identifica en un menor número de equipos terminales cuando se comparan los precios de los equipos terminales de un mercado competido con los precios de los terminales ofrecidos por los proveedores con permanencia mínima.

Gráfica 46. Precio nominal por minuto - Tigo



Fuente: Cálculos CRC

La tendencia de precios nominales para el caso de Movistar es similar a la observada para Claro, aunque el nivel es más elevado para el primer caso (Gráfica 45). De otra parte, a diferencia de Claro, la relación entre los precios implícitos encontrados en los planes ofrecidos por Movistar y el número de minutos incluidos tiene pendiente negativa. Esta diferencia se explica por la magnitud del subsidio o financiación ofrecida. En el caso de Movistar el monto financiado es en promedio equivalente a la mitad del valor financiado por Claro.

La tendencia de los precios nominales es algo distinta en el caso de los planes evaluados de Tigo (ver Tabla 5). En este caso, como se observa en la Gráfica 46, la curva tiene forma de U, como resultado de que el plan de 1.000 minutos a cualquier destino, tiene un precio nominal por minuto tan alto como el del plan que incluye solamente 350 minutos. Las diferencias entre estos planes no radican en el número de minutos a cualquier destino, sino en el número de elegidos, o el número de minutos a Tigo. Estas particularidades de los planes ofrecidos por dicho proveedor móvil hacen que los resultados sean más complejos de interpretar, a pesar que sean similares a los que se obtiene de la información de los otros dos proveedores.

6.2.3. "Costo financiero del subsidio o financiamiento de equipos terminales" – Estimación con base en precios de referencia de cada proveedor

En la medida en que el monto que se le financia al usuario es más grande, una mayor parte de la mensualidad pagada por el usuario debe ir a cubrir este financiamiento (manteniendo constante el plazo). Como se mostró en la sección 6.1 (hechos estilizados) de este informe, el monto del subsidio o crédito es creciente en el valor del cargo fijo mensual, es decir, los planes que incluyen un mayor número de minutos, permiten que se le financie al usuario una mayor porción del equipo.

Sin embargo, la pendiente de las funciones de precio por minuto encontradas para Claro y Movistar plasmadas en las Gráficas 41 y 42 sólo es clara cuando se resuelve el sistema de ecuaciones para obtener el costo financiero⁹² implícito en cada uno de los contratos de financiamiento. Al resolver el sistema de ecuaciones se obtiene una tasa de interés por equipo para cada plan y para cada plazo de la cláusula de permanencia. Esta información se puede utilizar para construir gráficas de la tasa de interés *vis a vis* valor financiado del equipo terminal, por cada plan y para cada plazo de duración de la cláusula de permanencia.

En el caso de Claro se obtiene que, en todos los casos, la relación entre el costo de financiación que se obtiene y el monto financiado es inversa, lo que implica que se le está cobrando una tasa más alta a los equipos terminales de menor valor, para los que el monto “subsidiado” naturalmente es más bajo. Las tasas de interés nominal cobradas a los usuarios a los que se les financia un monto de \$207.000 pesos, es decir para equipos de menor valor, teóricamente superaría 100% anual para el plan más económico (de 240 minutos) en un plazo de 12 meses. Este resultado supone que, en efecto, el precio cobrado por minuto asciende, en promedio a 99 pesos. En la práctica, la tasa de interés cobrada podría ser más baja, pero necesariamente el precio por minuto que se le cobra al usuario en ese tipo de planes tendría que ser sustancialmente más elevado.

El valor de la tasa de interés nominal anual más alta cobrada por Claro (Comcel) se reduce hasta 73,2%, para un monto “subsidiado” de \$251.000 para un plan de 550 minutos y una permanencia de 24 meses. En estos casos es evidente que dado el precio por minuto obtenido, si el mismo fuera un contrato de crédito, se le estaría cobrando al usuario una tasa excesiva, muy superior a la de cualquier crédito de consumo, por lo que el usuario se beneficiaría en mayor medida si financiara su equipo a través del sistema financiero.

Ahora bien, así como algunos usuarios (los que adquieren planes más económicos y aceptan cláusulas de permanencia cortas) enfrentan costos de financiación elevados⁹³, otros usuarios aparentemente reciben un beneficio⁹⁴. Esto implica que ciertos usuarios, en efecto, están recibiendo un subsidio de parte del proveedor, ya que a través de la cuota que el usuario paga mensualmente no es posible cubrir el financiamiento del equipo en el plazo pactado en la cláusula de permanencia, dado el precio promedio por minuto obtenido. Sólo en estos casos se puede hablar de un subsidio.

⁹² Correspondiente la tasa de interés del crédito o monto financiado.

⁹³ Inclusive superiores a la tasa de usura.

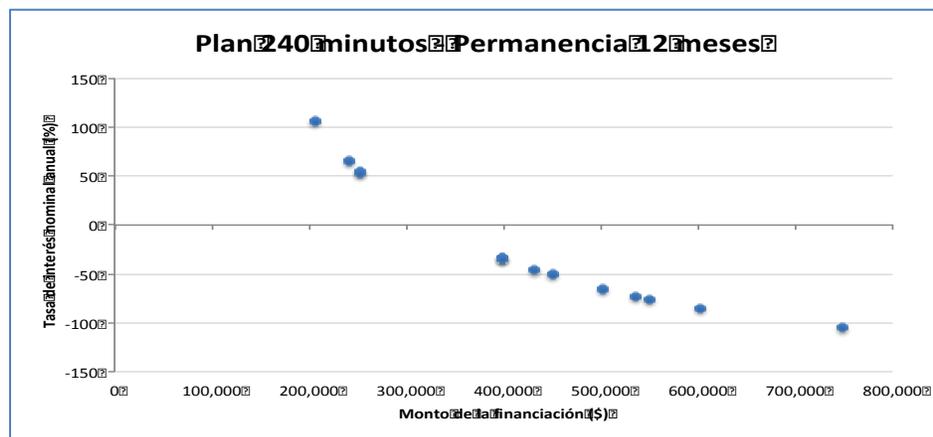
⁹⁴ Cuando se obtiene una tasa de interés nominal negativa.

Propuesta regulatoria: Cláusulas de permanencia mínima para terminales móviles	Cód. Proyecto: 2000-3-8	Página 77 de 154	
	Actualizado: 07/11/2013	Revisado por: Coordinación de Regulación de Mercados	Fecha revisión: 07/11/2013 Revisión No. 2
Formato aprobado por: Coord. Relaciones internacionales y Comunicaciones .. Fecha de vigencia: 25/06/2013			

Así las cosas, los usuarios que se benefician del subsidio son aquellos para los cuales el monto financiado (F) es más elevado; en el caso de Claro (Comcel), cuando dicho monto es superior a \$398.000.

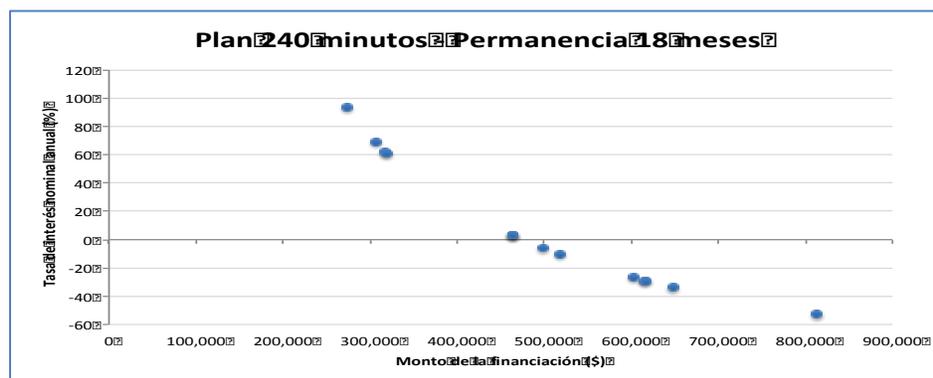
La tasa de interés se va haciendo más negativa en la medida en que el monto financiado es más alto, o lo que es lo mismo, el precio del equipo terminal es más caro. No obstante, el valor a partir del cual la tasa se vuelve negativa –y el equipo terminal subsidiado– se eleva en la medida en que la cláusula de permanencia es de mayor duración. Por lo tanto, un usuario que recibe un subsidio por adquirir cierto equipo con una permanencia de 12 meses, con un plan de 240 minutos puede ya no recibirlo si se suscribe al mismo plan con una cláusula de permanencia a 24 meses (Ver Gráficas 47 a 58).

Gráfica 47. Tasa de interés vs. monto financiado por equipo terminal - planes Claro (Comcel)



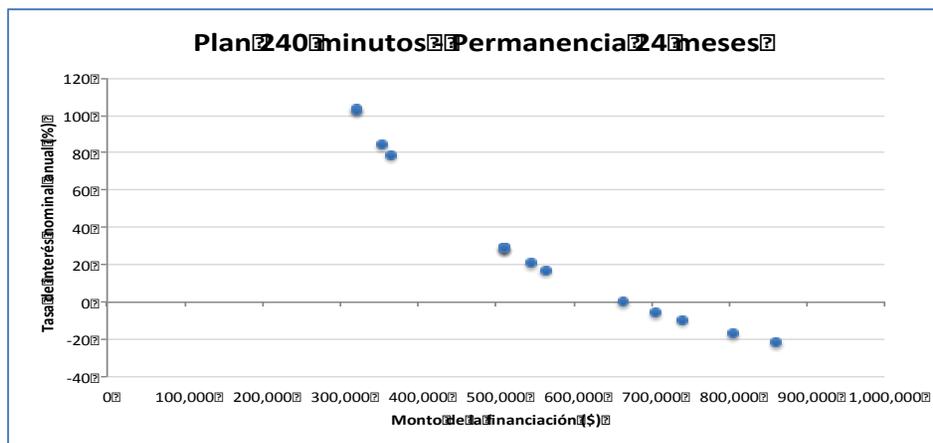
Fuente: Cálculos CRC

Gráfica 48. Tasa de interés vs. monto financiado por equipo terminal - planes Claro (Comcel)



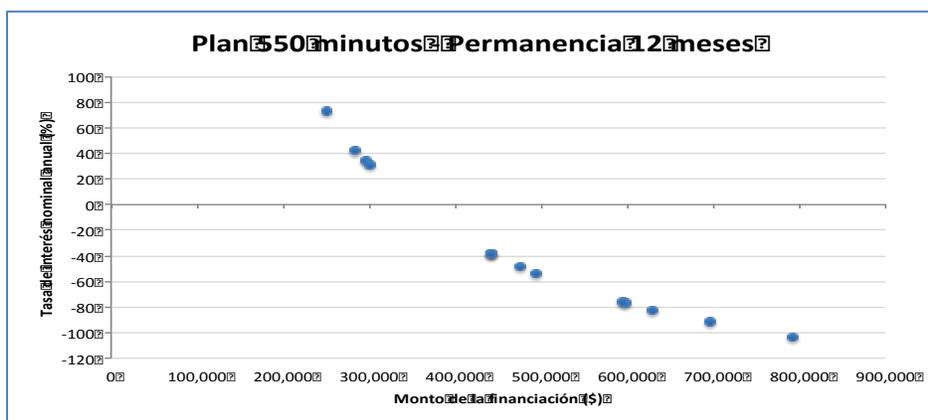
Fuente: Cálculos CRC

Gráfica 49. Tasa de interés vs. monto financiado por equipo terminal - planes Claro (Comcel)



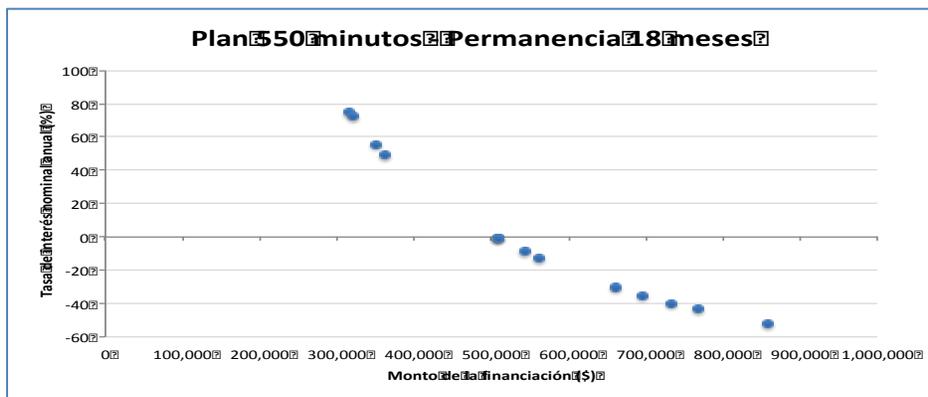
Fuente: Cálculos CRC

Gráfica 50. Tasa de interés vs. monto financiado por equipo terminal - planes Claro (Comcel)



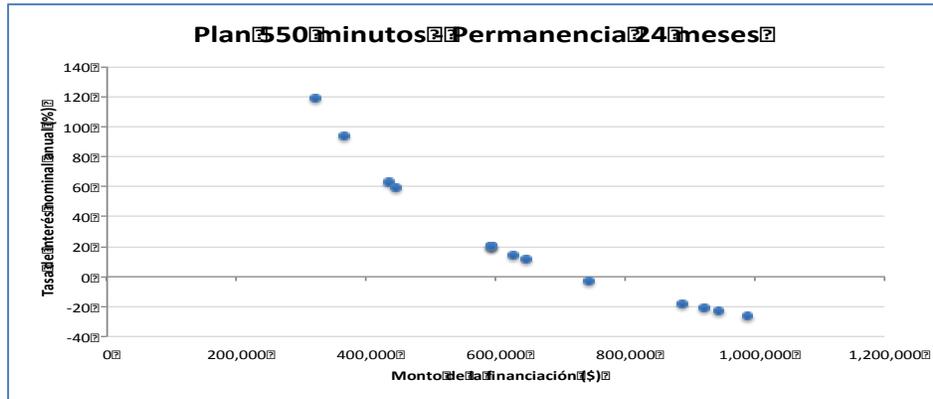
Fuente: Cálculos CRC

Gráfica 51. Tasa de interés vs. monto financiado por equipo terminal - planes Claro (Comcel)



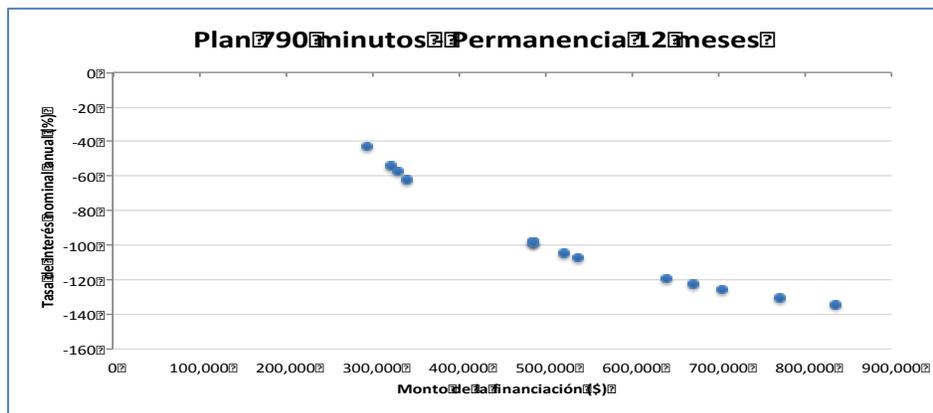
Fuente: Cálculos CRC

Gráfica 52. Tasa de interés vs. monto financiado por equipo terminal - Claro (Comcel)



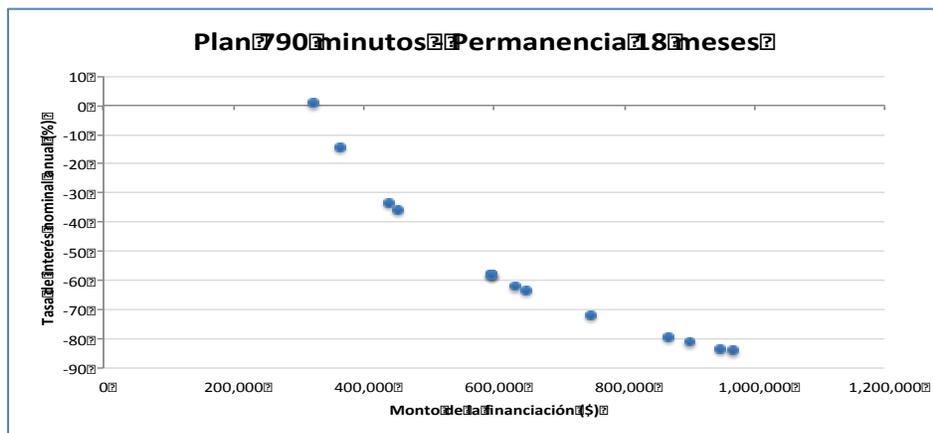
Fuente: Cálculos CRC

Gráfica 53. Tasa de interés vs. monto financiado por equipo terminal - Planes Claro (Comcel)



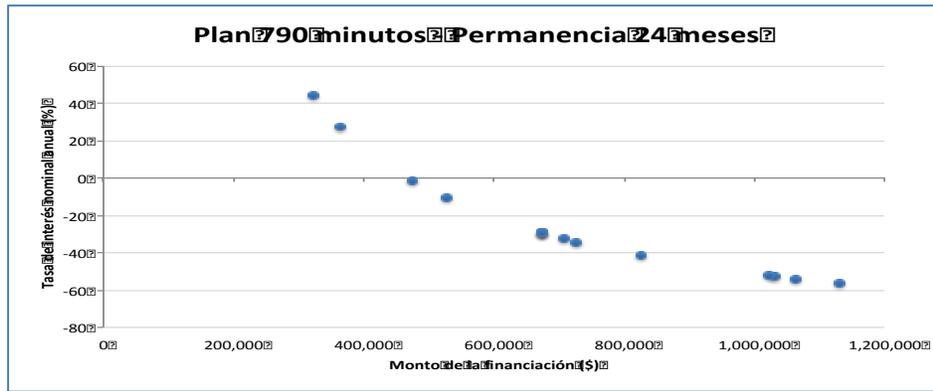
Fuente: Cálculos CRC

Gráfica 54. Tasa de interés vs. monto financiado por equipo terminal - planes Claro (Comcel)



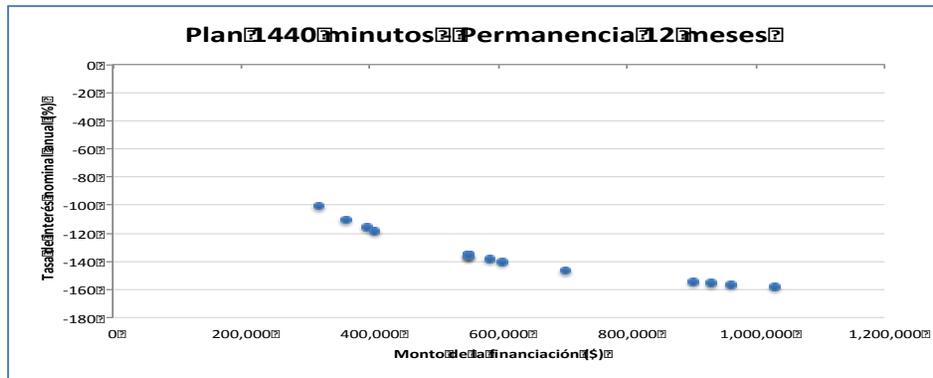
Fuente: Cálculos CRC

Gráfica 55. Tasa de interés vs. monto financiado por equipo terminal - planes Claro (Comcel)



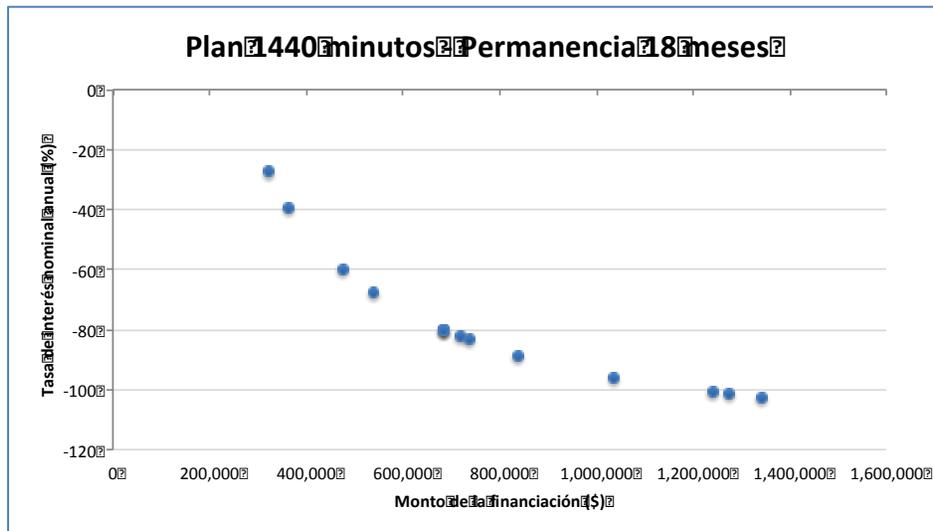
Fuente: Cálculos CRC

Gráfica 56. Tasa de interés vs. monto financiado por equipo terminal - planes Claro (Comcel)



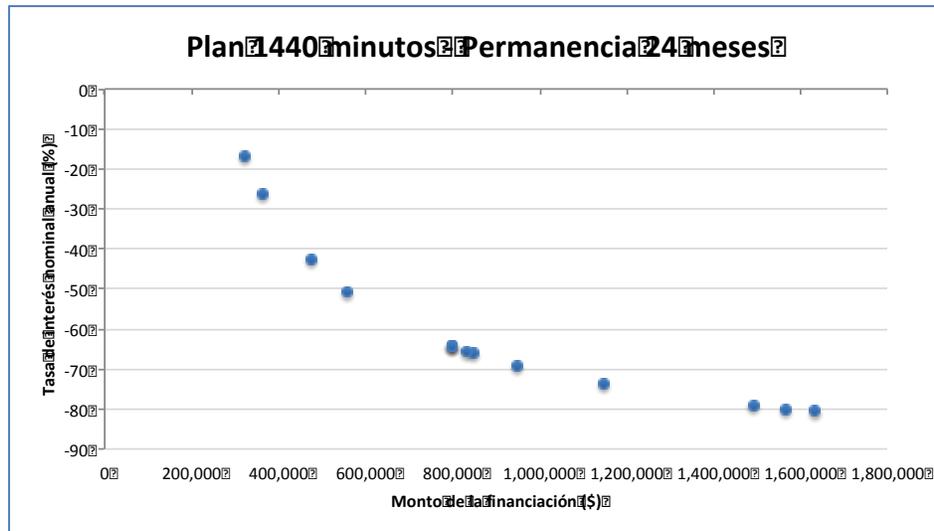
Fuente: Cálculos CRC

Gráfica 57. Tasa de interés vs. monto financiado por equipo terminal - planes Claro (Comcel)



Fuente: Cálculos CRC

Gráfica 58. Tasa de interés vs. monto financiado por equipo terminal - planes Claro (Comcel)



Fuente: Cálculos CRC

En la medida en que el número de minutos incluido en el plan se incrementa, el número de equipos terminales⁹⁵ aparentemente subsidiados es mayor. Por lo tanto, en el caso de Claro, para el plan de 240 minutos con permanencia de 12 meses surgen nueve (9) equipos para los cuales la tasa de interés es negativa, y consecuentemente el equipo subsidiado. Sin embargo, al pasar al plan de 790 minutos, la tasa de interés resulta negativa, dado el precio por minuto promedio obtenido, implicando que todos los equipos terminales son efectivamente subsidiados.

Esto explica el resultado de que el precio promedio por minuto sea más elevado para los planes que incluyen un mayor número de minutos. En la medida en que el plan es más costoso e incluye más minutos, la tasa de interés cobrada al usuario se vuelve negativa, lo que implica que la parte del cargo fijo mensual destinado a pagar el servicio se vuelve más elevada. En la medida en que esto sucede, el precio promedio por minuto cobrado se vuelve más alto, simplemente porque la cuota ya no se debe usar para cubrir la financiación del equipo. Por lo tanto, cuando este precio es comparado con el que se cobra a un plan de por ejemplo 240 minutos, que por el contrario paga la financiación del equipo a una tasa alta, la porción del cargo fijo mensual que queda para cubrir el servicio es menor, y consecuentemente el precio promedio por minuto inferior.

⁹⁵ De los 15 modelos o referencias de equipos terminales analizados.

Este resultado se desprende del hecho de que usuarios que opten por un mismo plan, en términos de minutos incluidos, pero distintos equipos terminales, y distintas cláusulas de permanencia, no reciben el mismo subsidio. De hecho unos usuarios reciben subsidio y otros no. Al pagar el mismo cargo fijo mensual, necesariamente enfrentan distintos precios por minuto promedio, y distintas tasas de interés. Los que no reciben subsidio, sino financiamiento, pagarían un precio por minuto más bajo, pero una tasa de interés sustancialmente más elevada. En cambio, aquellos que reciben subsidio y no pagan parte del valor del equipo, implícitamente pagan un precio por minuto más alto, al pagar la misma cuota mensual que quienes no reciben subsidio.

Los anteriores resultados se resumen en la Tabla 6 a continuación:

Tabla 6. Distribución del cargo fijo mensual entre financiamiento y remuneración al servicio – Claro (Comcel)

	12 meses		18 meses		24 meses	
	% de la cuota que paga el servicio	% de la cuota disponible para pagar la financiación	% de la cuota que paga el servicio	% de la cuota disponible para pagar la financiación	% de la cuota que paga el servicio	% de la cuota disponible para pagar la financiación
240 minutos	46.6	53.4	48.2	51.8	45.6	54.4
550 minutos	66.0	34.0	67.4	32.6	65.1	34.9
790 minutos	81.6	18.4	82.6	17.4	81.0	19.0
1550 minutos	93.1	6.9	92.2	7.8	93.8	6.2

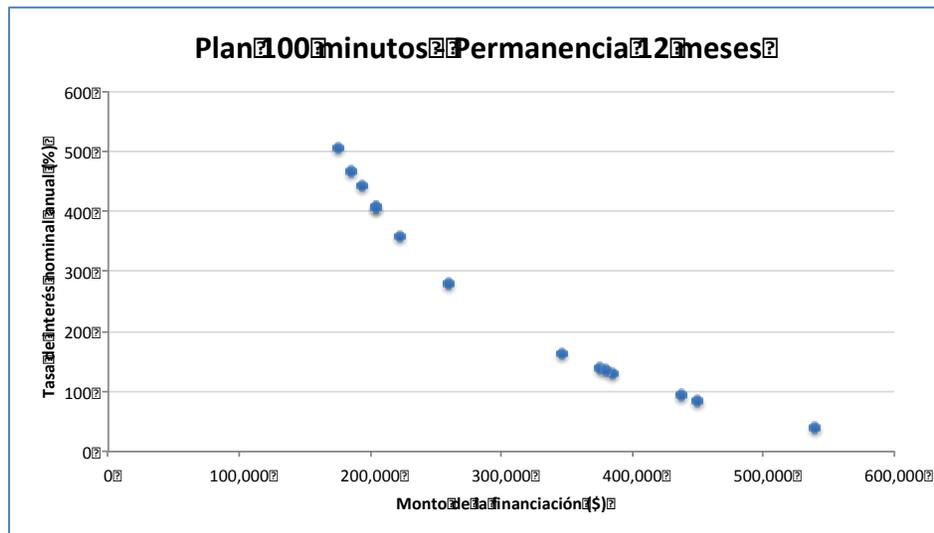
Fuente: Cálculos CRC

En la Tabla 6 se observa la manera en que, de acuerdo con los resultados obtenidos, se distribuye la cuota mensual pagada por los usuarios entre remuneración al servicio (en función del número de minutos incluido en el plan) y el pago de la financiación del equipo. Según esto, para Claro (Comcel), en los planes que incluyen 240 minutos, y una cláusula de permanencia de 12 meses, el 46,6% de la cuota mensual se destina a la remuneración del servicio, mientras que 53,4% se utiliza para el pago de intereses y amortizaciones del financiamiento recibido por el equipo. Por el contrario, para el plan más costoso (1.440 minutos) y la mayor duración de la cláusula de permanencia (24 meses), es decir para los casos en que los usuarios reciben un crédito más elevado, el 93,8% de la cuota mensual remunera el servicio, mientras que tan sólo 6,2% se iría a cubrir el financiamiento. Esto se explica por el hecho de que estos usuarios reciben efectivamente un subsidio, que puede interpretarse como una tasa de interés negativa según los resultados obtenidos, de tal forma que no reponen siquiera el 100% del capital.

De otra parte, a diferencia de Claro (Comcel), Movistar no subsidia los equipos vendidos a usuarios que adquieren planes de un número elevado de minutos (los de mayor monto financiado). Si bien la tasa de interés cobrada es más baja que la asociada con montos inferiores de financiación, es positiva en todos los casos, de tal forma que el usuario estaría pagando la totalidad de la financiación del

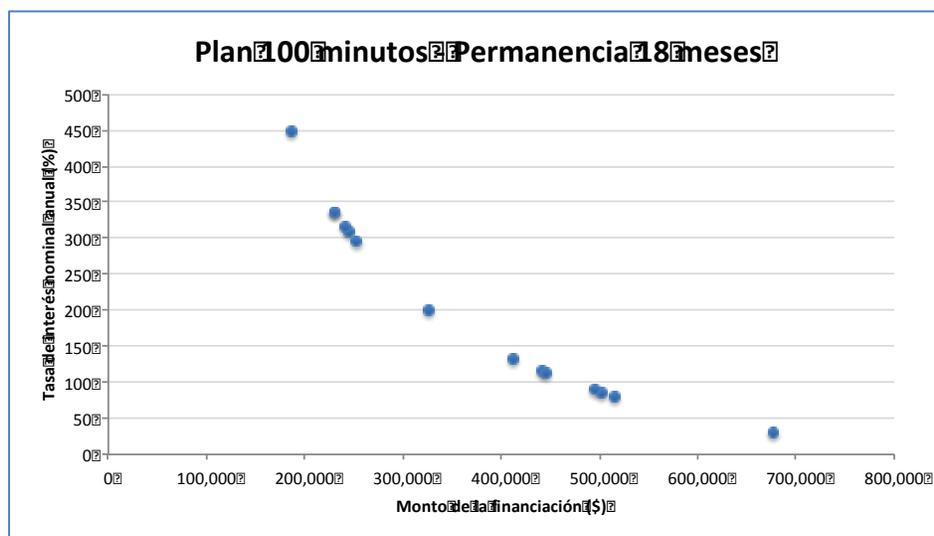
equipo en el tiempo previsto. Este hecho permite que los precios por minuto no se distorsionen de la misma manera que se observa en las ofertas de Claro (Comcel). No obstante, la tasa de interés obtenida para los valores financiados más pequeños, también resulta supremamente elevada y en ocasiones supera el 500% anual, dado el precio promedio por minuto obtenido. Este último oscila entre \$52 y \$120 por minuto, en promedio, dependiendo del número de minutos incluido en el plan, así como la duración de la cláusula de permanencia. (Ver Gráficas 59 a 70).

Gráfica 59. Tasa de interés vs. monto financiado por equipo terminal - Planes Movistar



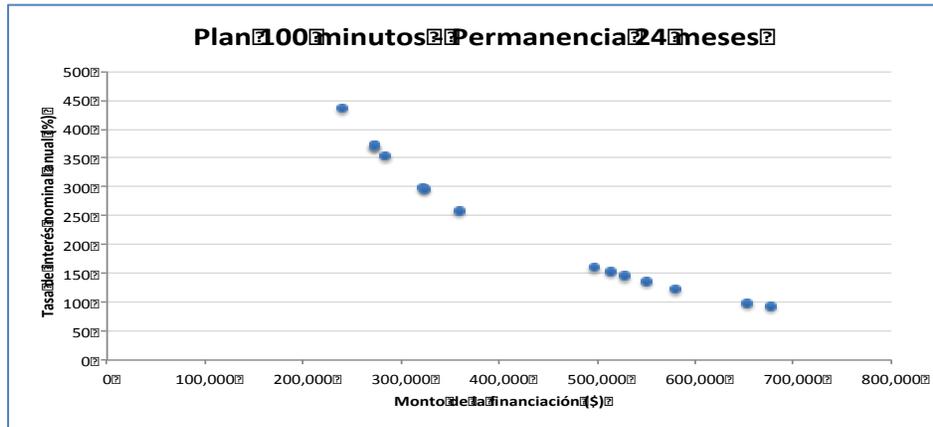
Fuente: Cálculos CRC

Gráfica 60. Tasa de interés vs. monto financiado por equipo terminal - Planes Movistar



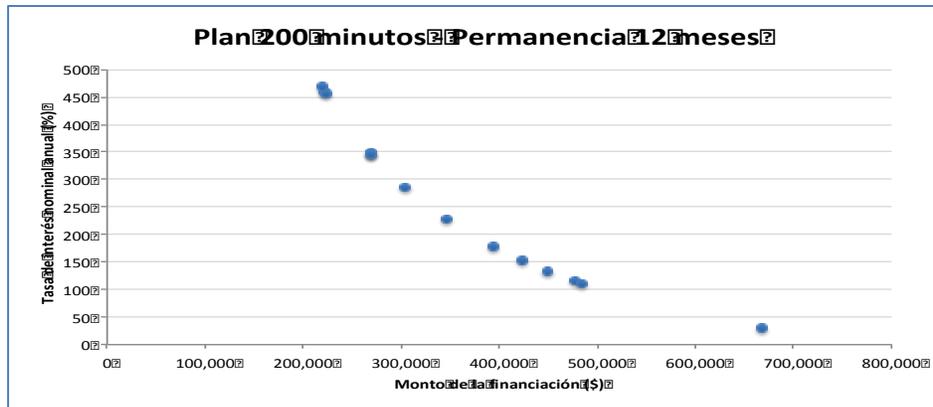
Fuente: Cálculos CRC

Gráfica 61. Tasa de interés vs. monto financiado por equipo terminal- Planes Movistar



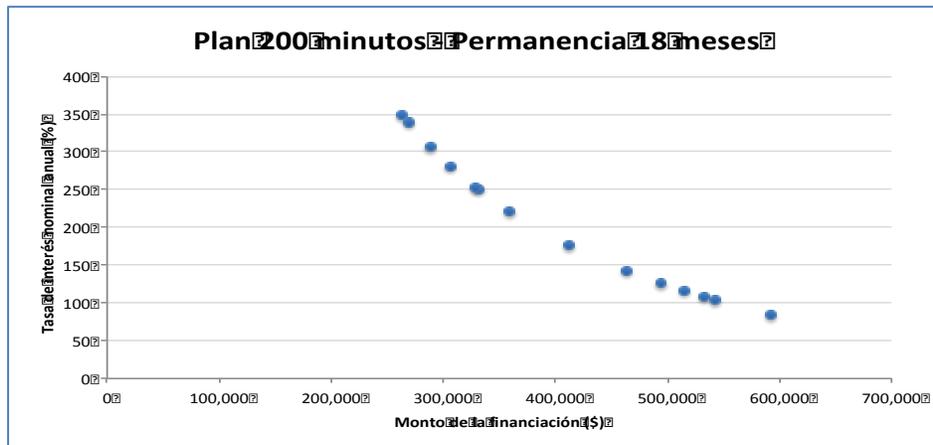
Fuente: Cálculos CRC

Gráfica 62. Tasa de interés vs. monto financiado por equipo terminal- Planes Movistar



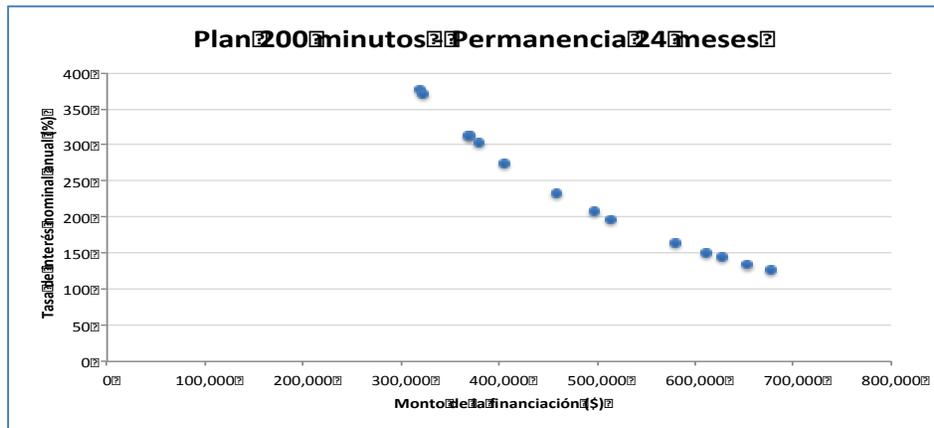
Fuente: Cálculos CRC

Gráfica 63. Tasa de interés vs. monto financiado por equipo terminal- Planes Movistar



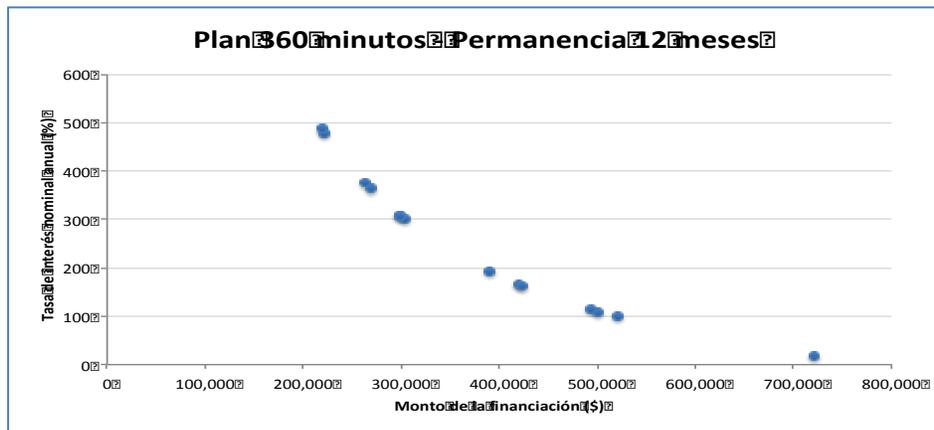
Fuente: Cálculos CRC

Gráfica 64. Tasa de interés vs. monto financiado por equipo terminal- Planes Movistar



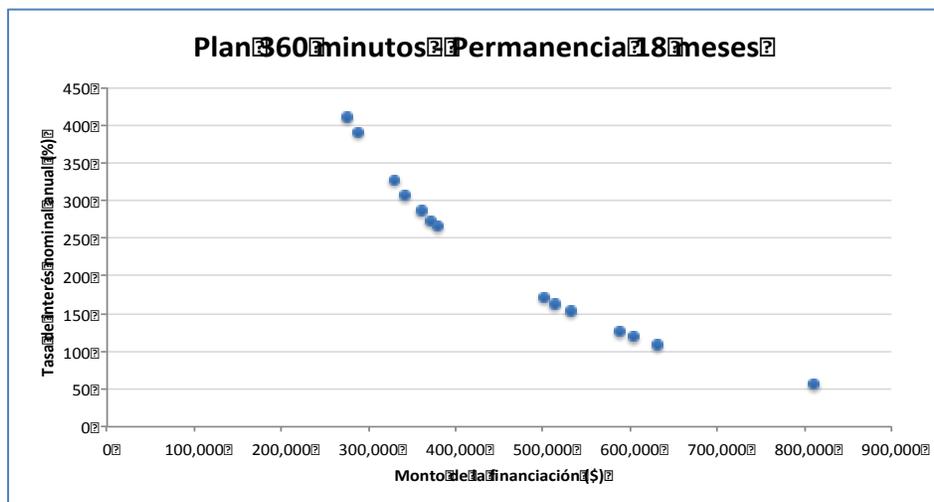
Fuente: Cálculos CRC

Gráfica 65. Tasa de interés vs. monto financiado por equipo terminal- Planes Movistar



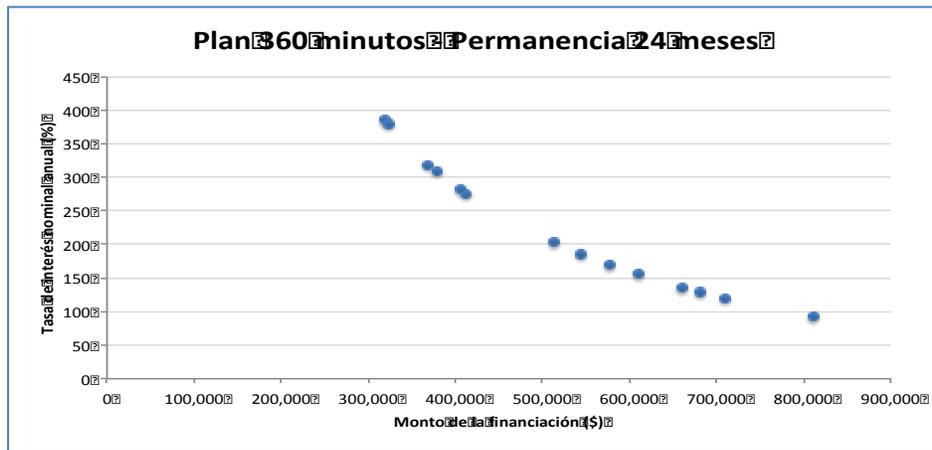
Fuente: Cálculos CRC

Gráfica 66. Tasa de interés vs. monto financiado por equipo terminal- Planes Movistar



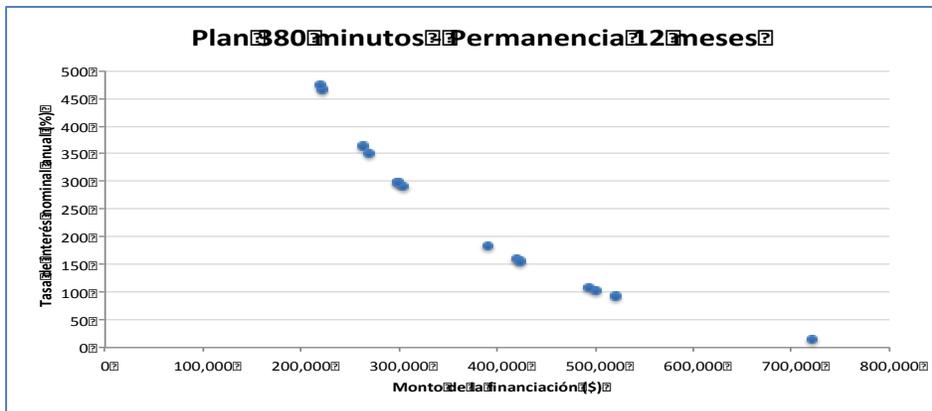
Fuente: Cálculos CRC

Gráfica 67. Tasa de interés vs. monto financiado por equipo terminal- Planes Movistar



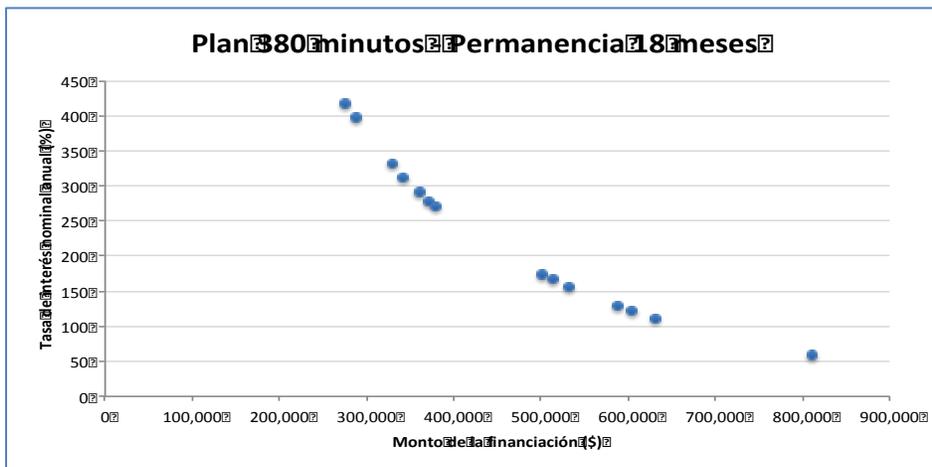
Fuente: Cálculos CRC

Gráfica 68. Tasa de interés vs. monto financiado por equipo terminal- Planes Movistar



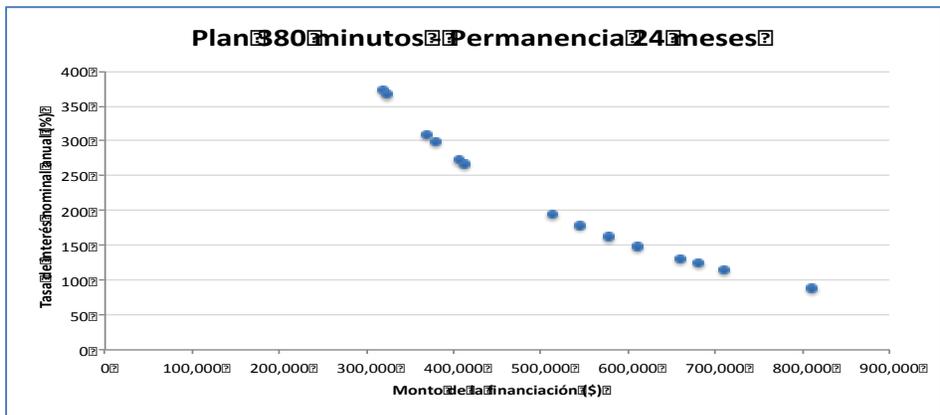
Fuente: Cálculos CRC

Gráfica 69. Tasa de interés vs. monto financiado por equipo terminal- Planes Movistar



Fuente: Cálculos CRC

Gráfica 70. Tasa de interés vs. monto financiado por equipo terminal- Planes Movistar



Fuente: Cálculos CRC

La descomposición del cargo fijo mensual entre financiamiento y remuneración al servicio para Movistar se observa en la Tabla 7. En este caso, llama la atención que para el plan de 100 minutos, con una cláusula de permanencia de 12 meses, en promedio el 91,1% de la cuota mensual durante este período se destina al pago de la financiación (\$54.569 mensuales), y el precio por minuto asciende a \$53. Algo similar ocurre para el plan de 100 minutos con cláusula de permanencia a 24 meses.

Tabla 7. Distribución del cargo fijo mensual entre financiamiento y remuneración al servicio - Movistar

	12 meses		18 meses		24 meses	
	% de la cuota que paga el servicio	% de la cuota disponible para pagar la financiación	% de la cuota que paga el servicio	% de la cuota disponible para pagar la financiación	% de la cuota que paga el servicio	% de la cuota disponible para pagar la financiación
100 minutos	8.9	91.1	21.6	78.4	7.6	92.4
200 minutos	18.1	81.9	30.3	69.7	16.9	83.1
360 minutos	35.3	64.7	36.3	63.7	35.2	64.8
380 minutos	37.9	62.1	36.9	63.1	38.0	62.0

Fuente: CRC, Cálculos Propios

Por otra parte, en el caso de Claro, se observa que el porcentaje de la cuota que se destina a remunerar el servicio es más alto entre más minutos incluya el plan, sin importar el plazo del contrato (permanencia). Este resultado, una vez más, corrobora lo que se encontró con respecto al comportamiento de los precios por minuto, y es que en la medida en que el número de minutos incluido en el plan aumenta, es más elevado el precio por minuto, teniendo en cuenta que se le subsidia el equipo. Esto podría interpretarse como que a los usuarios que se les subsidia el equipo

terminal, es decir que no lo terminan de pagar el monto financiado al finalizar el período de la cláusula de permanencia, se les incrementa el precio por minuto.

Los anteriores ejercicios, de determinación de precios promedio y tasas de interés implícitas, también fueron realizados para Tigo. Sin embargo, existen vacíos en la información entregada, que hacen que los resultados no sean fiables y complejos de interpretar. Como se observa en la Tabla 8, cinco (5) de los seis (6) planes evaluados, ofrecen el mismo número de minutos a Tigo, así como el mismo nivel de navegación, aun cuando los precios oscilan entre \$79.900 y \$199.900. De otra parte, los planes Ideal y Plus, así como Móvil y Óptimo, son prácticamente idénticos, a excepción del número de favoritos. Dado que esta última variable no se encuentra incorporada en el modelo, los planes son idénticos para el propósito del ejercicio, con una diferencia de \$10.000 en su valor. En la medida en que el precio de los planes no se refleja en un mayor número de minutos al aire, el sistema de ecuaciones no sirve para resolver los precios, y consecuentemente la información contenida en estos precios se ve distorsionada.

Tabla 8. Planes ofrecidos por Tigo

Plan	Minutos a todo destino	Minutos a Tigo	Navegación	Favoritos	Valor (\$)
Extra	350	1,200	3GB	5	69,900
Ideal	500	2,000	3GB	6	79,900
Plus	500	2,000	5GB	7	89,900
Móvil	700	2,000	5GB	8	99,900
Optimo	700	2,000	5GB	9	109,900
Oro	1,000	2,000	5GB	12	199,900

Fuente: Proveedor Tigo

Adicionalmente, se encuentran algunas particularidades en la política de precios de Tigo, que lo diferencian de los demás proveedores móviles. Dado que aparentemente no se ofrecen los equipos terminales analizados sin cláusula de permanencia, no se tiene un precio de referencia contra el cual se pueda comparar el precio al cual se vende el equipo –con las distintas cláusulas de permanencia– para determinar el monto financiado.

En consecuencia se tomó como indicador del monto financiado (variable F del sistema de ecuaciones) el valor que se debe cancelar en caso de que el usuario decida terminar el contrato antes del vencimiento del plazo de permanencia mínima⁹⁶. En particular, se tomó el valor correspondiente a

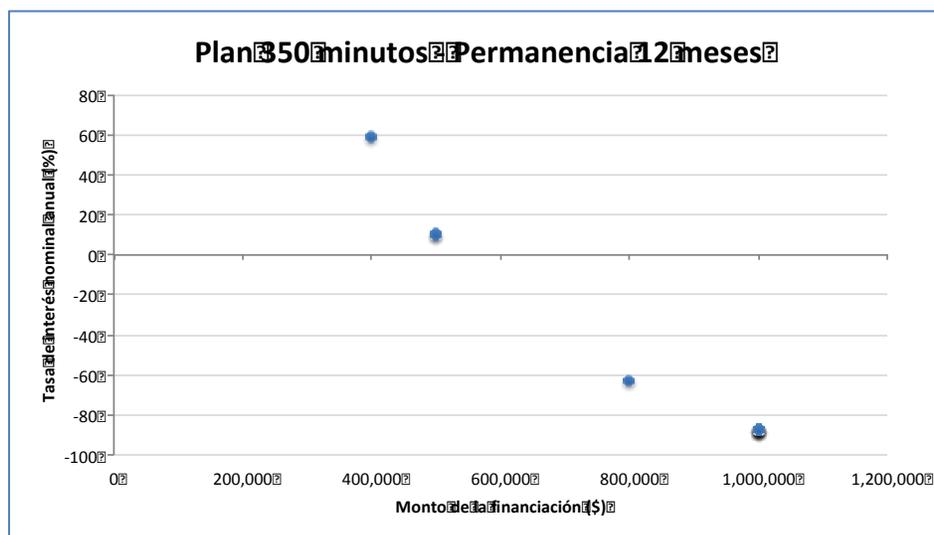
⁹⁶ Valores correspondientes a los montos por terminación anticipada que se ofertan evidencian en el anexo de Cláusula de Permanencia Mínima del contrato de prestación del servicio.

pagar al mes siguiente de haberse suscrito el contrato, ya que este es el que más debe aproximarse al valor financiado por Tigo. No obstante, debe tenerse en cuenta que este valor puede incorporar un valor adicional por la cancelación del contrato, lo que implica que se puede estar sobreestimando el valor financiado.

Ahora bien, a diferencia de los demás operadores, el monto financiado es constante para una misma gama de equipos, sin importar la duración de permanencia. En consecuencia, no se observa una relación entre la magnitud financiada del equipo y la duración del contrato, como es el caso de los demás operadores. Este resultado es particular dado que implica que dos equipos terminales idénticos hipotéticamente adquiridos sin cláusula de permanencia podrían tener precios distintos, cuando estos se calculan como la suma entre el valor financiado y el valor que debe pagar el usuario dependiendo de la duración del contrato.

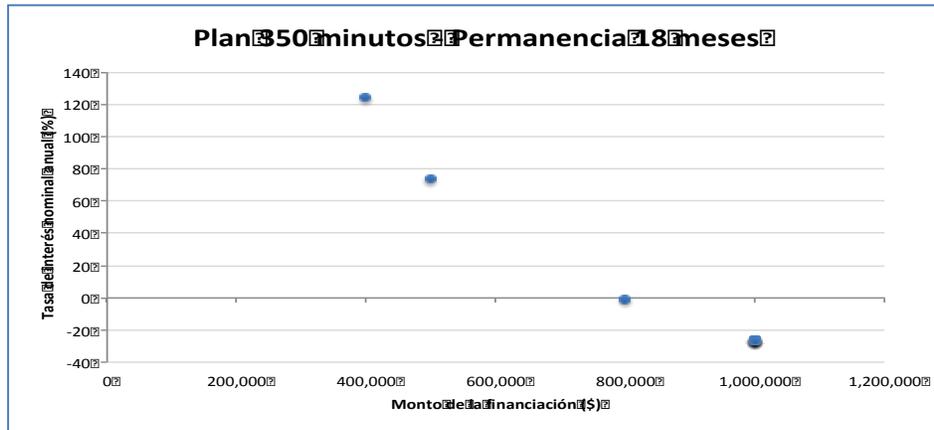
Haciendo estas salvedades, los resultados obtenidos para Tigo son similares a los de los demás operadores (Ver Gráficas 71 a 82).

Gráfica 71. Tasa de interés vs. monto financiado por equipo terminal - Planes Tigo



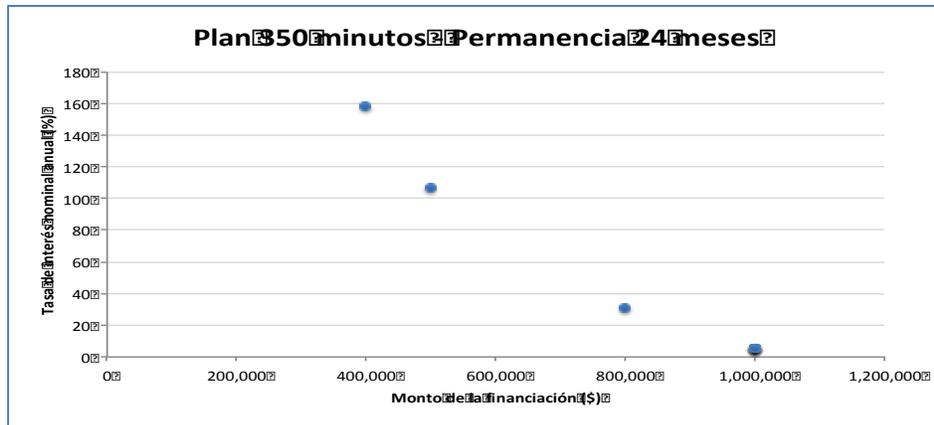
Fuente: Cálculos CRC

Gráfica 72. Tasa de interés vs. monto financiado por equipo terminal - Planes Tigo



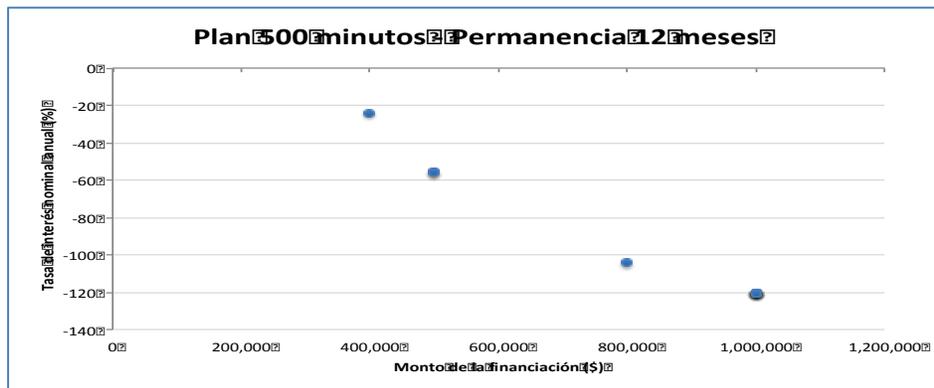
Fuente: Cálculos CRC

Gráfica 73. Tasa de interés vs. monto financiado por equipo terminal - Planes Tigo



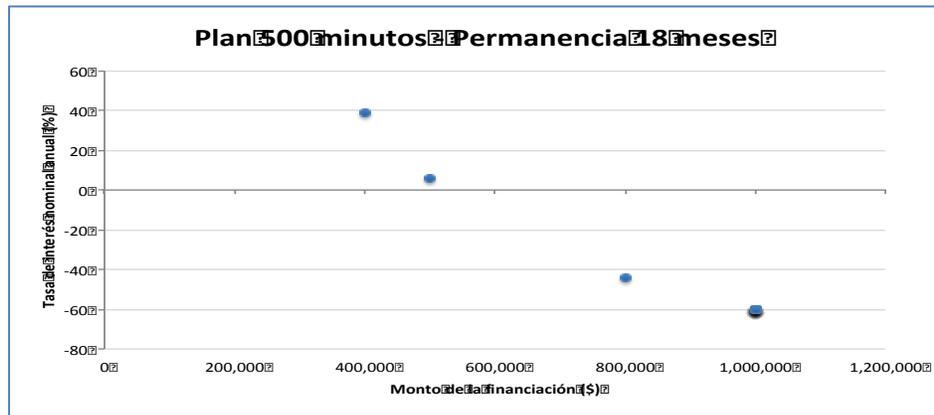
Fuente: Cálculos CRC

Gráfica 74. Tasa de interés vs. monto financiado por equipo terminal - Planes Tigo



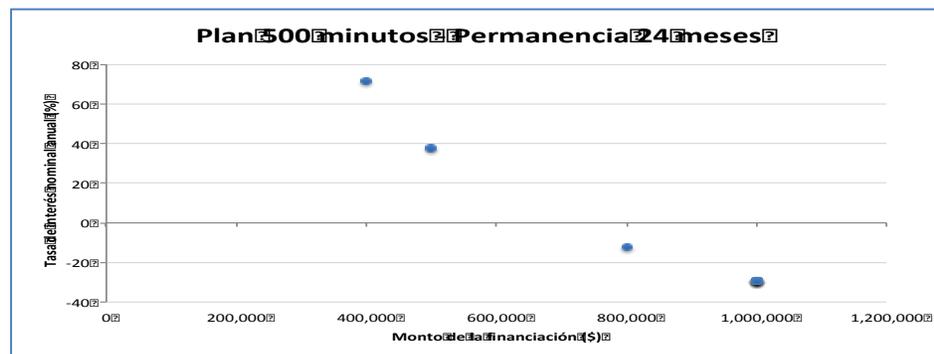
Fuente: Cálculos CRC

Gráfica 75. Tasa de interés vs. monto financiado por equipo terminal - Planes Tigo



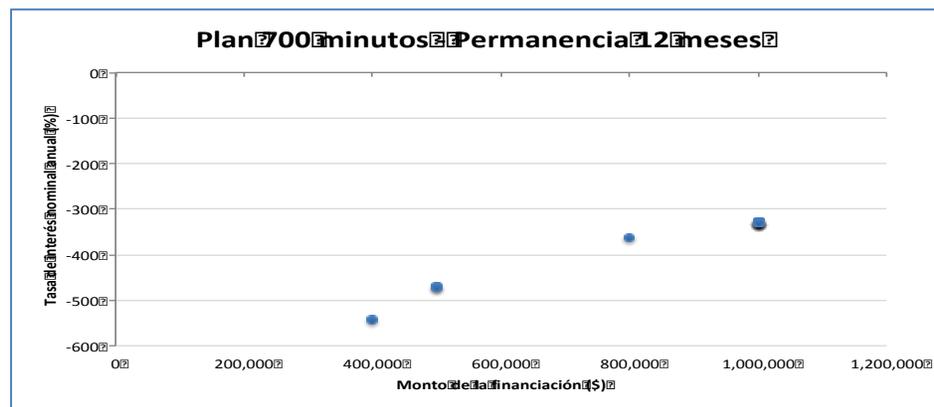
Fuente: Cálculos CRC

Gráfica 76. Tasa de interés vs. monto financiado por equipo terminal - Planes Tigo



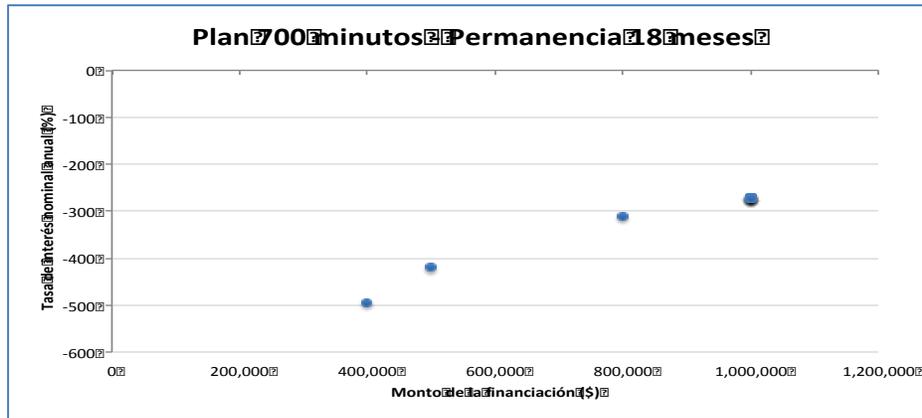
Fuente: Cálculos CRC

Gráfica 77. Tasa de interés vs. monto financiado por equipo terminal - Planes Tigo



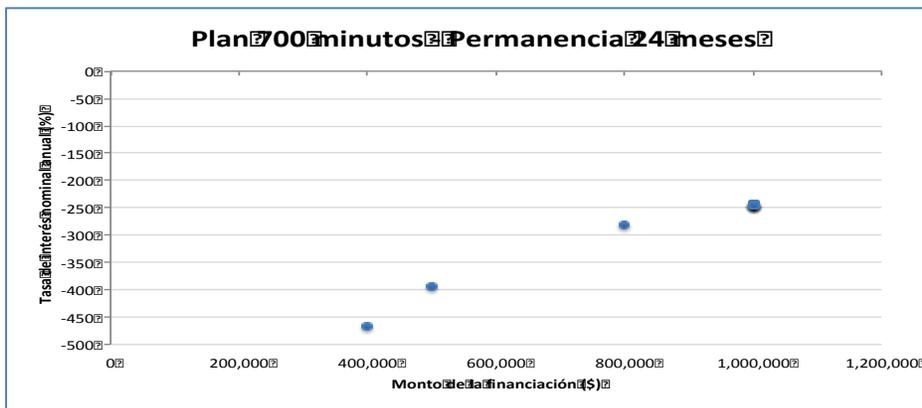
Fuente: Cálculos CRC

Gráfica 78. Tasa de interés vs. monto financiado por equipo terminal - Planes Tigo



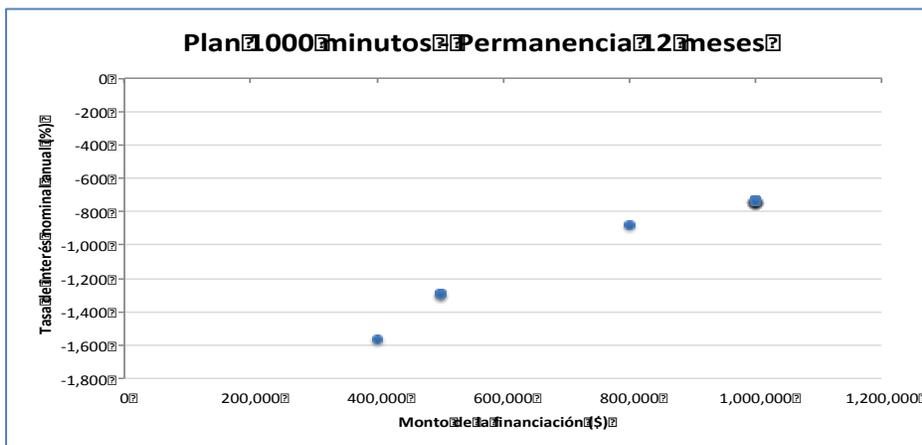
Fuente: Cálculos CRC

Gráfica 79. Tasa de interés vs. monto financiado por equipo terminal - Planes Tigo



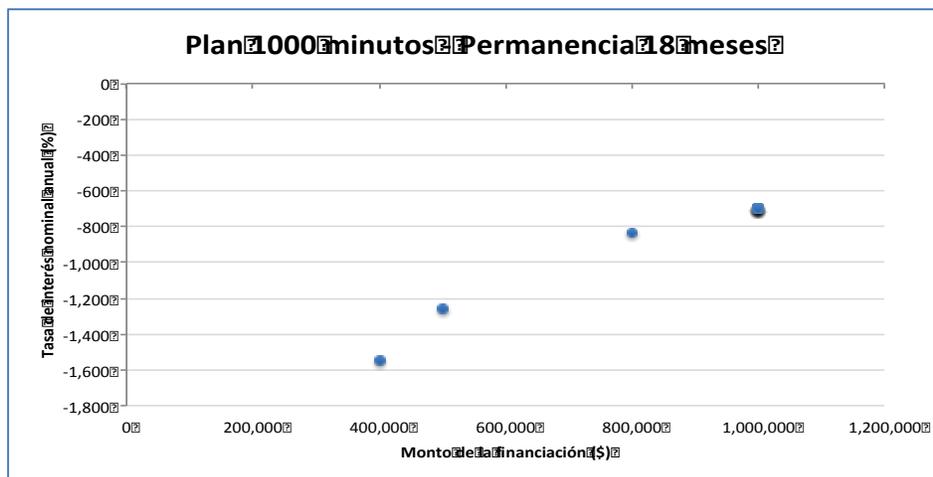
Fuente: Cálculos CRC

Gráfica 80. Tasa de interés vs. monto financiado por equipo terminal - Planes Tigo



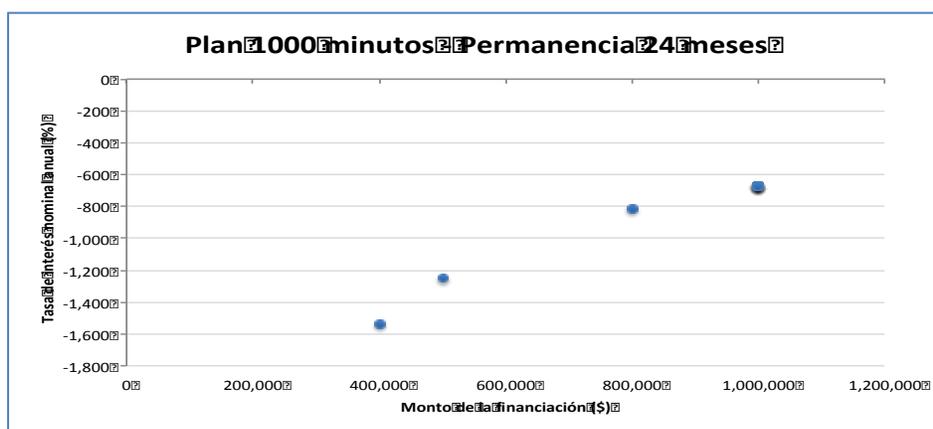
Fuente: Cálculos CRC

Gráfica 81. Tasa de interés vs. monto financiado por equipo terminal - Planes Tigo



Fuente: Cálculos CRC

Gráfica 82. Tasa de interés vs. monto financiado por equipo terminal - Planes Tigo



Fuente: Cálculos CRC

La política de precios empleada por Tigo, dificulta la interpretación de los resultados de los ejercicios, por las razones señaladas arriba. En la Tabla 9, se muestra, que para todos los planes de 350 minutos, sin importar el plazo de permanencia, el 86,5% del cargo fijo se destina a cubrir el financiamiento del equipo terminal, mientras que el 13,5% cubre el servicio. Esta composición se invierte para los planes de 500 minutos, en donde la participación de la financiación en el cargo fijo cae a 33,8% en todos los casos. La razón por la cual la estructura es idéntica, sin importar la cláusula de permanencia, radica en que el monto a pagar por incumplir con la cláusula de permanencia mínima al mes de haber firmado el contrato, que se tomó como *proxy* del monto financiado, es la misma para todos los plazos.

No resulta posible obtener el detalle de la composición entre financiamiento y servicio para los planes de más de 500 minutos, sin importar la cláusula de permanencia. A partir de los precios y tasas de interés estimados, en todos estos casos se obtiene que el 100% del cargo fijo se destina a cubrir el servicio, mientras que nada se destinaría a pagar la financiación. Lo anterior se desprende del hecho de que las diferencias en los precios de los planes ofrecidos por Tigo, no se traducen en diferencias importantes en el servicio, en términos de minutos al aire.

Tabla 9. Distribución del cargo fijo mensual entre financiamiento y remuneración al servicio - Tigo

	12 meses		18 meses		24 meses	
	% de la cuota que paga el servicio	% de la cuota disponible para pagar la financiación	% de la cuota que paga el servicio	% de la cuota disponible para pagar la financiación	% de la cuota que paga el servicio	% de la cuota disponible para pagar la financiación
350 minutos	13.5	86.5	13.5	86.5	13.5	86.5
500 minutos	66.2	33.8	66.2	33.8	66.2	33.8
700 minutos	-	-	-	-	-	-
1000 minutos	-	-	-	-	-	-

Fuente: CRC, Cálculos Propios

6.2.4. “Costo financiero del subsidio o financiamiento de equipos terminales” – Estimación con base en precios de referencia de mercados competitivos.

Desarrollando la misma metodología de estimación de costo de financiación de la sección 7.2.3, y tomado como precio de referencia el precio al cual se puede obtener un equipo en páginas de Internet en Estados Unidos⁹⁷, más impuestos y envío, se obtiene que en la totalidad de los casos el valor financiado o de subsidio es menor que al tomar como precio de referencia el ofrecido por el proveedor sin cláusula de permanencia. Esta es la situación para los tres proveedores y resulta a partir de los casos en que los proveedores ofrecen los equipos terminales sin cláusula de permanencia⁹⁸, a un precio superior al que se puede obtener directamente en páginas de Internet. Esto hace que el subsidio, o monto financiado, parezca más elevado, y por ende más atractivo, a los ojos del usuario. Adicionalmente, el costo de los planes de voz es el mismo si se compra el equipo terminal con el proveedor o si se trae de Estados Unidos. Esto implica que los usuarios que traen su

⁹⁷ Precios promedio obtenidos de www.amazon.com, www.walmart.com, www.bestbuy.com, entre otras, a los cuales se les sumó un monto de USD 25 por concepto de los costos (fletes, servicio postal y seguro) de traslado del equipo terminal a Colombia y al valor resultante se ha aplicado un valor de TRM de \$1.901 correspondiente a la TRM promedio del mes de junio de 2013.

⁹⁸ En caso del proveedor Colombia Móvil, el valor financiado a comparar corresponde al monto de terminación anticipada según la gama del equipo terminal y el período de permanencia.

equipo terminal y lo activan con el proveedor incurren en un sobre costo al tener que pagar el equivalente a la financiación a pesar de no haberse beneficiado de la misma. Esto, naturalmente debería actuar como un desincentivo para adquirir el equipo terminal con el proveedor.

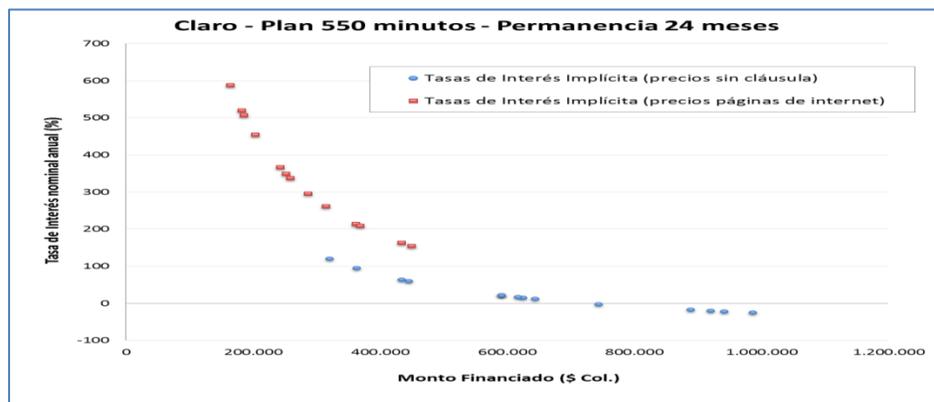
En todos los casos se observa que la curva entre la tasa de interés cobrada al usuario y la magnitud del financiamiento se desplaza hacia la izquierda, y en ocasiones hacia abajo, al tener en cuenta los precios de páginas de Internet como el costo de oportunidad del usuario (ver Gráficas 83 a 91). Al ser menor el monto financiado, y el valor del plan el mismo, la tasa de interés se vuelve más alta, en valor absoluto, en todos los casos. Así mismo, cambia el número de equipos que son efectivamente subsidiados, dependiendo del valor del precio por minuto que resulta de resolver el nuevo sistema de ecuaciones. A continuación se presentan algunos ejemplos de los resultados que se obtienen para cada proveedor:

Gráfica 83. Ejemplo comparación tasas de interés implícitas - Plan Comcel - Claro (240 minutos)



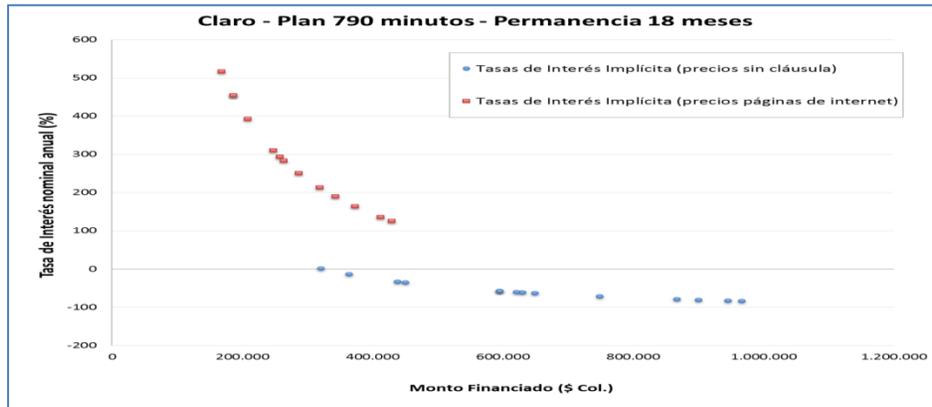
Fuente: Cálculos CRC

Gráfica 84. Ejemplo comparación tasas de interés implícitas - Plan Comcel - Claro (550 minutos)



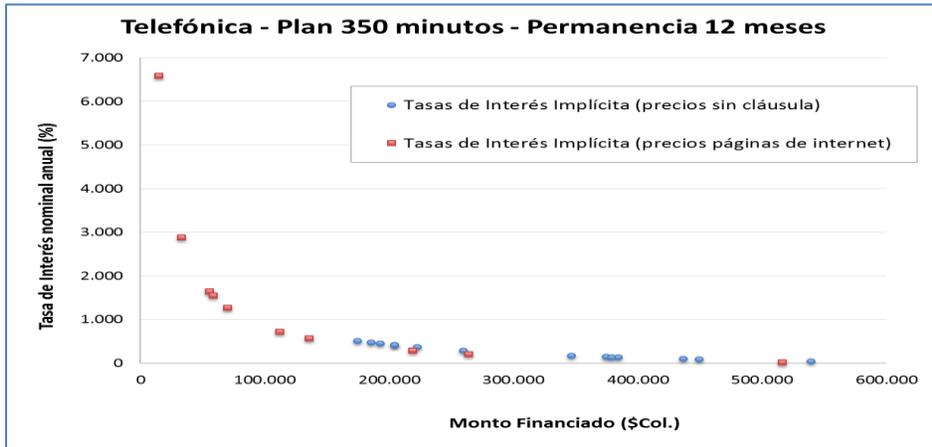
Fuente: Cálculos CRC

Gráfica 85. Ejemplo comparación tasas de interés implícitas - Plan Comcel - Claro (790 minutos)



Fuente: Cálculos CRC

Gráfica 86. Ejemplo comparación tasas de interés implícitas - Plan Movistar (350 minutos)



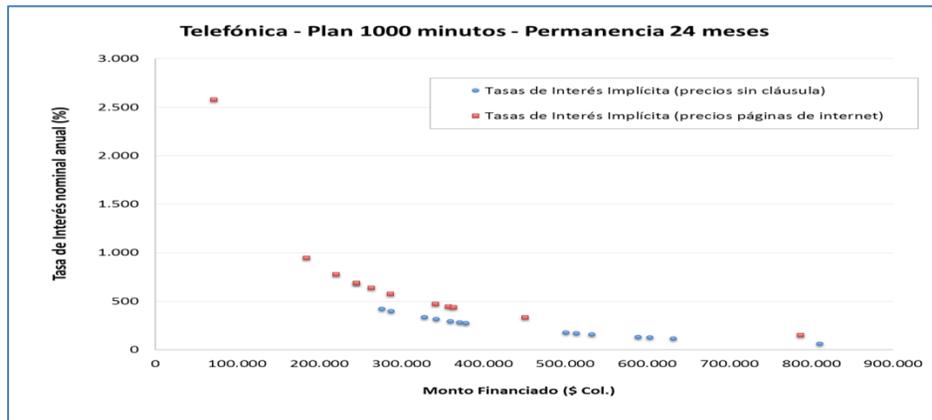
Fuente: Cálculos CRC

Gráfica 87. Ejemplo comparación tasas de interés implícitas - Plan Movistar (700 minutos)



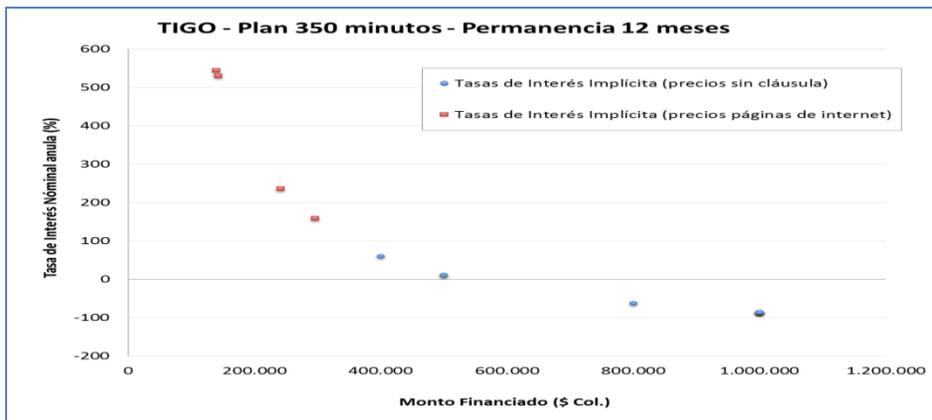
Fuente: Cálculos CRC

Gráfica 88. Ejemplo comparación tasas de interés implícitas - Plan Movistar (1000 minutos)



Fuente: Cálculos CRC

Gráfica 89. Ejemplo comparación tasas de interés implícitas - Plan Tigo (350 minutos)



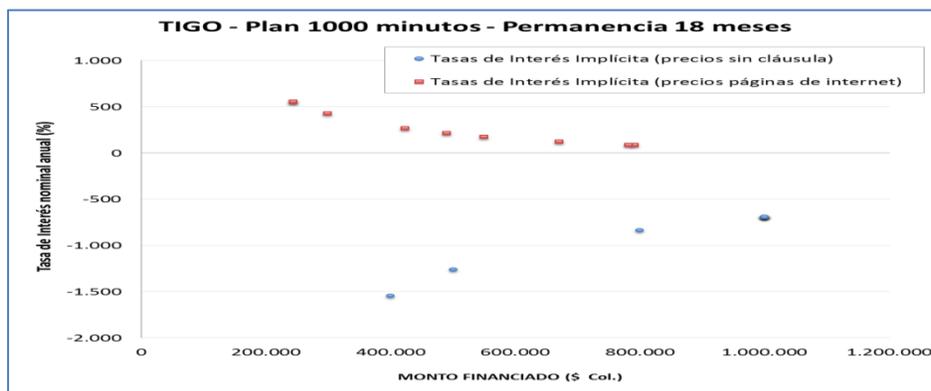
Fuente: Cálculos CRC

Gráfica 90. Ejemplo comparación tasas de interés implícitas - Plan Tigo (700 minutos)



Fuente: Cálculos CRC

Gráfica 91. Ejemplo comparación tasas de interés implícitas - Plan Tigo (1000 minutos)



Fuente: Cálculos CRC

El ejercicio desarrollado con base en precios de referencia de equipo terminales de páginas web en EEUU, permite evidenciar para la mayoría de los casos (equipos terminales, planes tarifarios y permanencias) que no existe un subsidio de parte del proveedor hacia el usuario, puesto que en este caso, al ser menor el monto financiado por el proveedor, la parte de la cuota mensual que paga el usuario dentro del cargo fijo del plan tarifario, efectivamente permite cubrir tal monto financiado en el período de permanencia.

Los resultados descritos anteriormente deben ser interpretados con cuidado, dado que las curvas no son estrictamente comparables. De hecho, el planteamiento teórico del ejercicio parte de aproximarse a la estrategia comercial de los proveedores, a partir de sus precios y planes para inferir las tasas de interés cobradas. En este caso, las tasas de interés obtenidas, así como el precio por minuto, hacen referencia al precio del equipo terminal obtenido en otro sitio, pero financiado haciendo uso de la estrategia del proveedor móvil en Colombia. En todo caso, es evidente que la venta conjunta de equipo terminales y con el servicio (suscripción a un plan tarifario con y sin permanencia mínima) efectivamente generan distorsiones tanto en el precio del terminal como en el precio del servicio.

6.2.5. Conclusiones del análisis del financiamiento de equipos terminales.

De acuerdo con los análisis de la presente sección se concluye que no todos los equipos cuya venta esté sujeta a una cláusula de permanencia están subsidiados. A los usuarios se les entrega un crédito por el equipo, amortizado (con intereses) con una porción de la cuota mensual pagada por el usuario durante el período cubierto por la cláusula de permanencia.

Se encontró que entre menor sea el valor absoluto del crédito otorgado, más alto es el costo financiero implícito que enfrenta el usuario. A partir de determinado umbral, que se incrementa con el

valor mensual del plan tarifario, la tasa de interés que se obtiene se vuelve negativa, lo que implica que el usuario efectivamente recibe un subsidio por el equipo terminal, en la medida en que no repaga el total de la financiación durante el período de vigencia de la cláusula de permanencia. Esto implica que la financiación subsidiada⁹⁹ se otorga a los usuarios que adquieren equipos costosos y planes de un mayor número de minutos, por un mayor período de duración. Por otra parte, si bien a estos usuarios se les subsidia parte del valor del equipo, se les cobra un precio por minuto más elevado.

Es importante que los resultados de los ejercicios anteriores sean interpretados con cautela, en la medida que los resultados obtenidos de tasas de interés dependen del nivel promedio de precios que se deriva del sistema de ecuaciones, por lo cual podrían no ser un reflejo de la realidad. Sin embargo, es evidente que la venta conjunta de los equipos terminales con el servicio (suscripción a un plan tarifario) genera distorsiones en los precios tanto del terminal como del servicio de telefonía móvil.

Debido a los factores expuestos arriba, es concluyente que la información de precios a disposición del usuario no es transparente, en la medida en que éste desconoce las condiciones en las que se le está financiando el equipo terminal, y tampoco conoce el verdadero precio por minuto que se le está cobrando en cada uno de los planes.

El usuario está en una posición de asimetría en la información frente al proveedor ya que éste no puede observar el precio competitivo de manera directa en las ofertas que le presenta el proveedor, pues como se ha demostrado, los precios de los equipos terminales ofertados sin permanencia mínima son sustancialmente superiores a los observados en otras jurisdicciones. El usuario al momento de tomar la decisión de compra utiliza como referencia los precios de equipos terminales del proveedor que se encuentran afectados por el plan tarifario y por el periodo de permanencia mínima.

En la medida en que, para algunas combinaciones de equipos y planes la tasa de interés implícita en la financiación de los primeros es sustancialmente elevada, el usuario podría obtener un crédito por el mismo en condiciones más favorables con el sistema financiero, tanto en términos de tasa como de plazo. Adicionalmente, aquellos que se ven atraídos por equipos de alta gama, que en el presente análisis se encontró, reciben una financiación subsidiada si escogen cláusulas de permanencia de

⁹⁹ Es decir que parte del monto que es financiado por el proveedor efectivamente es subsidiado, dado que el usuario no alcanza cubrir la totalidad del monto financiado con parte de cargo fijo mensual que aplica como cuota de financiación.

Propuesta regulatoria: Cláusulas de permanencia mínima para terminales móviles	Cód. Proyecto: 2000-3-8	Página 100 de 154	
	Actualizado: 07/11/2013	Revisado por: Coordinación de Regulación de Mercados	Fecha revisión: 07/11/2013 Revisión No. 2
Formato aprobado por: Coord. Relaciones internacionales y Comunicaciones .. Fecha de vigencia: 25/06/2013			

mayor duración, no se percatan de estar pagando precios por minuto considerablemente más elevados que los pagados por usuarios con cláusulas de permanencia cortas.

Teniendo en cuenta lo anterior, es fundamental que los operadores separen completamente los contratos de adquisición de terminales de los contratos de prestación del servicio de telefonía móvil, en aras de otorgar una mayor transparencia en la información a los usuarios y así éstos reciban las señales correctas tanto en los precios de los servicios de comunicaciones como de los terminales y seleccionen aquél plan tarifario que mejor se adapte a su consumo, y en últimas se maximice el bienestar de los mismos. Los primeros deben hacer explícitos la tasa de interés, el descuento, y/o el plazo de financiación otorgada de una forma estandarizada que permita a la CRC recopilar esta información y publicarla para efectos de comparación a todos los usuarios. Las condiciones del crédito no deben estar ligadas de forma alguna al tipo de plan que desee contratar el usuario y, por lo tanto, cualquier plan debe estar disponible para cualquier usuario que tenga capacidad de pago, independientemente del teléfono que escoja. Adicionalmente, los contratos de servicios, por su parte, deben hacer explícitos los precios por minuto a distintos destinos.

Estas medidas, al incrementar la transparencia, deberían redundar en un incremento en la competencia tanto en precios por minuto ofrecidos por cada operador, como en una tasa de interés visible para la financiación del equipo terminal. Si bien la mayor competencia debería traducirse en menores precios por minuto para el usuario, no necesariamente es de esperar una reducción en todos los precios por minuto ofrecidos. En la medida en que los precios por minuto se restringen a la prestación del servicio y no incluyen una parte para cubrir el financiamiento, estos deberán adquirir la tendencia esperada de tal forma que los paquetes que incluyen más minutos resulten en una menor tarifa por minuto¹⁰⁰.

No obstante, la separación de los contratos de prestación de los servicios y de compraventa del equipo terminal móvil representa una ganancia en términos de transparencia de precios, que por esta vía facilita la competencia, en la medida en que para el usuario es más fácil comparar el costo del servicio provisto por distintos operadores, independientemente de donde decida adquirir su equipo terminal móvil. Así mismo, es de esperar que la tasa de interés cobrada por el financiamiento del equipo se reduzca –para los usuarios que pagan el 100% del financiamiento de su equipo– como resultado de una mayor competencia, al incluir nuevos jugadores a participar en la oferta de financiación para este mercado.

¹⁰⁰ No obstante, no hay forma de predecir *ex ante* el nivel de estos precios.

Propuesta regulatoria: Cláusulas de permanencia mínima para terminales móviles	Cód. Proyecto: 2000-3-8	Página 101 de 154	
	Actualizado: 07/11/2013	Revisado por: Coordinación de Regulación de Mercados	Fecha revisión: 07/11/2013 Revisión No. 2
Formato aprobado por: Coord. Relaciones internacionales y Comunicaciones .. Fecha de vigencia: 25/06/2013			

7. CONSULTA A USUARIOS

Tal y como se mencionó en la introducción del presente documento, la CRC publicó para discusión tanto con el sector como con los usuarios, dos documentos de consulta, los cuales fueron tomados como insumo y forman parte importante dentro de los análisis llevados a cabo por esta Comisión. El primero de ellos (consulta sectorial), se sometió a comentarios entre el 12 de junio y el 3 de julio de 2013, estando dirigido a los proveedores de redes y servicios de telecomunicaciones y/o agremiaciones de dichos proveedores el cual incluyó un cuestionario. Por su parte, el segundo documento (consulta a usuarios) correspondió a un cuestionario dirigido a los usuarios, el cual fue puesto a consideración de los interesados entre el 24 de junio y el 5 de julio del mismo año.

De esta forma, en cuanto a la consulta a usuarios se refiere, se tuvieron en cuenta el total de aportes obtenidos a partir de la misma, esto es, un total de 1.687 respuestas allegadas oportunamente. En la presente sección se presenta un análisis de las respuestas recibidas con ocasión de la consulta a usuarios publicada en la página web de la CRC.¹⁰¹

El ejercicio consistió en la elaboración de un formulario web, para que los usuarios interesados en las temáticas allí recogidas, a través de respuestas a preguntas en forma de “*test*,” dieran a conocer su experiencia, percepción y expectativas respecto de las cláusulas de permanencia mínima. En complemento, la CRC tuvo en cuenta un análisis de las Peticiones, Quejas, Reclamos y Sugerencias (PQRS) que se allegan a esta Comisión con ocasión del tema de cláusulas de permanencia mínima.

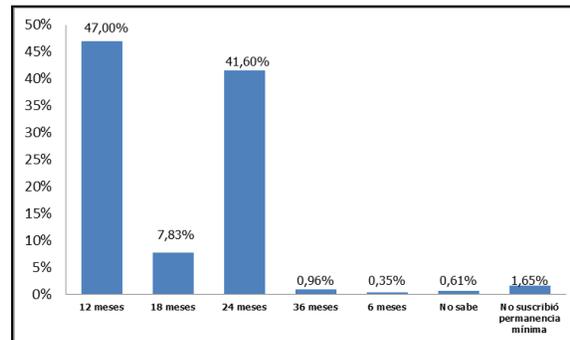
Cabe aclarar que esta consulta permite conocer la percepción de algunos usuarios respecto a los escenarios que fueron planteados al sector en el documento de Consulta Sectorial (el cual se, aunque la misma no responda a un diseño muestral propio de la estadística descriptiva. En tal sentido, es importante precisar que al día 5 de julio de 2013 se obtuvieron un total de 1.687 respuestas a la misma. De los resultados observados, se tiene que en el 80,91% de las respuestas se indica que los usuarios compraron un equipo terminal a través del proveedor móvil con compromiso de cláusula de permanencia mínima, lo cual permite deducir que quienes respondieron la encuesta son principalmente usuarios en la modalidad postpago. De estos usuarios, el 19,60% manifestó que ahorró entre 150 mil y 350 mil pesos en el valor de su equipo terminal móvil por haber suscrito una cláusula

¹⁰¹ <http://www.crcm.gov.co/index.php?idcategoria=65240>

Propuesta regulatoria: Cláusulas de permanencia mínima para terminales móviles	Cód. Proyecto: 2000-3-8	Página 102 de 154	
	Actualizado: 07/11/2013	Revisado por: Coordinación de Regulación de Mercados	Fecha revisión: 07/11/2013 Revisión No. 2
Formato aprobado por: Coord. Relaciones internacionales y Comunicaciones .. Fecha de vigencia: 25/06/2013			

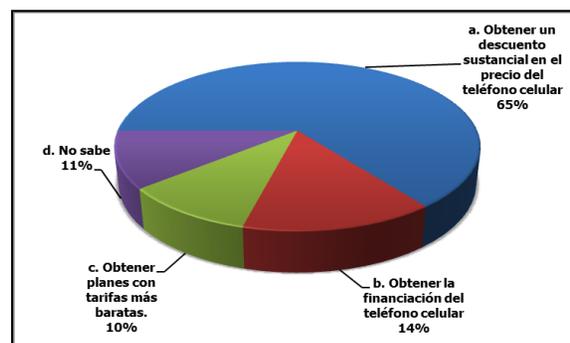
de permanencia mínima. De otro lado, el 88% de los usuarios acordó con su operador contratos de permanencia mínima fijados a 12 y 24 meses, lo cual se puede apreciar en la Gráfica 92.

Gráfica 92. Número de meses de permanencia mínima que acordó el usuario con su operador



Fuente: Cálculos CRC, a partir de la Consulta a Usuarios (junio 24 de 2013).

Gráfica 93. Cuando usted ha contratado con permanencia mínima con un operador móvil, ha sido a cambio de:



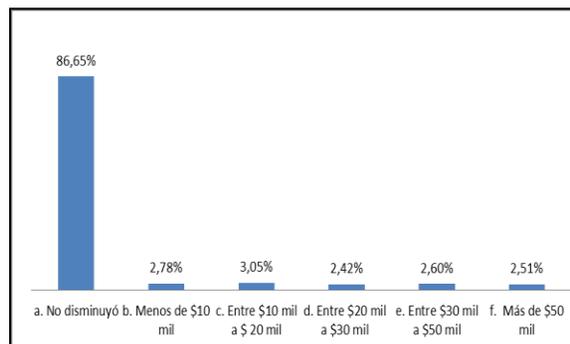
Fuente: Cálculos CRC, a partir de la Consulta a Usuarios (junio 24 de 2013).

Por otra parte, los usuarios manifestaron que cuando contratan sus servicios con cláusula de permanencia mínima con un proveedor móvil, ha sido a cambio de un descuento sustancial en el precio del terminal por la financiación del mismo (ver Gráfica 93), lo cual está en línea con lo manifestado por los proveedores móviles en la consulta sectorial y con lo desarrollado en el apartado 4.2 referente al "uso de las cláusulas de permanencia mínima" de este documento, donde se estableció que durante el 2012 los proveedores suscribieron un total de 3,68 millones de contratos con cláusulas de permanencia mínima, de los cuales el 66% tuvieron como causal el subsidio del equipo terminal y el 34% el otorgamiento de tarifas con descuentos sustanciales.

De igual forma en la consulta realizada, los usuarios manifestaron que si no hubiesen suscrito cláusula de permanencia mínima con el operador, el 43% de ellos tendría un celular de menor tecnología y un 39% tendría el mismo modelo de celular que posee actualmente.

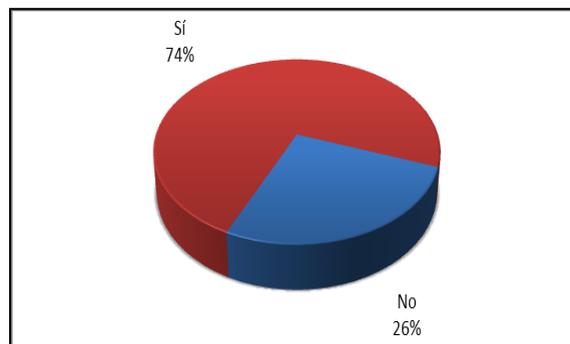
Ahora bien, los usuarios manifestaron en su mayoría, que al terminar el período de permanencia mínima, no percibieron ningún descuento en el cobro mensual del servicio (ver Gráfica 94). Adicionalmente, el 74% de los usuarios encuentra viable la compra de cartera entre proveedores (ver Gráfica 95). Este resultado está acorde con lo expresado por los operadores móviles virtuales (en la consulta sectorial) que manifestaron la posibilidad de ofrecer equipos a través de figuras como el financiamiento, el *leasing*, compra de cartera o cualquier nueva alternativa de financiación que permita fomentar la competencia entre operadores y ofrecer mejores planes tarifarios con mejores precios.

Gráfica 94. Cuando ha contratado con permanencia mínima, al terminar dicha permanencia, ¿Cuánto disminuyó el cobro mensual del servicio?



Fuente: cálculos CRC, a partir de la Consulta a Usuarios (junio de 2013).

Gráfica 95. Si un operador distinto al que tiene actualmente, paga por usted la deuda por terminación anticipada a cambio de suscribir con éste un plan tarifario con permanencia mínima ¿Usted cambiaría de operador?

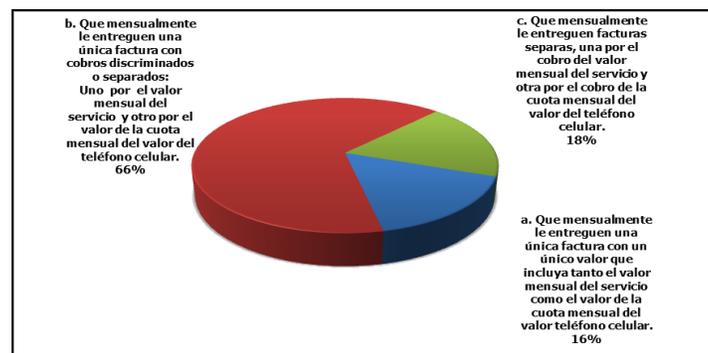


Fuente: cálculos CRC, a partir de la Consulta a Usuarios (junio de 2013).

Por otra parte en lo referente al tema de facturación, el 66% de los usuarios manifestó que le gustaría tener una única factura con cobros discriminados o separados, uno por el servicio y otro por el terminal móvil (ver Gráfica 96).

Ahora bien, cerca del 53,49% de los usuarios preferiría contratar sin permanencia mínima, escogiendo pagar el terminal por medio de una financiación y cerca del 40,26% opta por contratar el servicio sin permanencia, pagando de contado el terminal. (Ver Gráfica 97). Esto último indica que aproximadamente el 93,75% de los usuarios que respondieron el cuestionario, prefieren contratar el servicio sin permanencia mínima.

Gráfica 96. Cuando usted adquiere el servicio de telefonía móvil y a su vez financia el pago del teléfono celular con un mismo operador usted prefiere:



Fuente: cálculos CRC, a partir de la Consulta a Usuarios (junio de 2013).

Gráfica 97. Preferencia planes con permanencia, sin permanencia y financiación de terminales



Fuente: cálculos CRC, a partir de la Consulta a Usuarios (junio de 2013).

Por otra parte, la CRC procedió a realizar, en complemento a la consulta de usuarios publicada, un ejercicio de evidencia anecdótica a través de la revisión de algunas Peticiones, Quejas, Reclamos y Sugerencias (PQRS) referentes a las cláusulas de permanencia mínima¹⁰².

¹⁰² Peticiones, quejas, reclamos y sugerencias (PQRS) que identificó la Coordinación de Atención al Cliente para los meses de junio, julio y agosto de 2013, radicadas en la CRC referentes al tema de cláusulas de permanencia con los números: 201371851,

En tal sentido, los argumentos más comunes allegados a la CRC por parte de los usuarios con ocasión de la mencionada temática, son: (i) imposibilidad de terminar el contrato de manera anticipada, (ii) inconformidad por las continuas fallas en la calidad del servicio y que pese a ello se debe pagar la cláusula de permanencia al contemplar la posibilidad de terminar el contrato. Lo anterior se refleja en la percepción de los usuarios de ver dicha figura como un mecanismo de retención obligada de los mismos, (iii) inconformidad por el pago de multas por la terminación del contrato de manera anticipada, (iv) al momento de suscribir el contrato, que incluye cláusula de permanencia mínima, no se cuenta con la información clara y suficiente sobre las condiciones que la rige, (v) al suscribir el contrato no se brinda la información suficiente sobre sus derechos y obligaciones, entre otros.

Lo anterior se ve reflejado, en que los proveedores no brindan información transparente y clara a los usuarios para una toma de decisión de compra informada, lo que en últimas podría resultar en un mayor costo de cambio para los usuarios que suscriben cláusulas de permanencia mínima.

Adicionalmente, estos resultados se ven reforzados por las conclusiones que fueron presentadas en el apartado 4.1 respecto de la información que se debe indicar en el anexo de cláusula de permanencia mínima de los contratos, donde de la revisión de los contratos efectuada se evidenció que, en algunos casos, los proveedores de redes y servicios móviles no dan a conocer de manera completa o lo hacen con poca claridad, la información al usuario respecto a la clasificación del plan tarifario en su diversidad de oferta, el periodo de permanencia que acepta, la gama del equipo terminal, la causal de la permanencia suscrita, entre otros.

Así mismo, se observó que en la oferta de equipos terminales y de planes tarifarios no se evidencia la información específica sobre los montos de subsidio o financiación que aplican para cada caso (equipo terminal, cargo por conexión o tarifa especial), lo que indica que el usuario solo tiene conocimiento del monto del subsidio y de los valores a pagar por terminación anticipada al momento de suscribir la cláusula de permanencia, reflejándose en un potencial riesgo para el usuario de suscribir la cláusula de permanencia mínima por montos de subsidio superiores a los que realmente le otorga el proveedor.

201371908, 201372612, 201372089, 201372749, 201381624, 201382009, 201382044, 201382196, 201382203, 201371864, 201371909, 201371971, 201372472, 201371851, 201371267, 201371512, 201373138 y 201371433.

Propuesta regulatoria: Cláusulas de permanencia mínima para terminales móviles	Cód. Proyecto: 2000-3-8	Página 106 de 154	
	Actualizado: 07/11/2013	Revisado por: Coordinación de Regulación de Mercados	Fecha revisión: 07/11/2013 Revisión No. 2
Formato aprobado por: Coord. Relaciones internacionales y Comunicaciones .. Fecha de vigencia: 25/06/2013			

8. CONSULTA SECTORIAL

A partir del análisis efectuado en el marco del presente estudio, la CRC identificó posibles escenarios hacia los cuales podría migrar la regulación en relación con el establecimiento de cláusulas de permanencia mínima en los contratos de prestación de los servicios de comunicaciones móviles. En tal sentido, se consideró necesario contar con los aportes y comentarios de los agentes del sector, en relación con el uso de las cláusulas de permanencia mínima, su percepción respecto de las mencionadas cláusulas, las ventajas y desventajas que encuentran en la utilización de ellas en los contratos de prestación del servicio y respecto de los escenarios regulatorios identificados por la CRC con el fin de promover la competencia, abriendo, para tal fin, la posibilidad que los mencionados agentes, además de sus aportes y comentarios, allegaran estudios realizados sobre dichas temáticas.

Es así, que la CRC, el 12 de junio de 2013, publicó para discusión con el sector un documento de consulta, anunciando ajustes regulatorios sobre las condiciones para la suscripción de cláusulas de permanencia mínima en los contratos de prestación de servicios de comunicaciones móviles y sometiendo a discusión los siguientes escenarios:

- i) Prohibir las cláusulas de permanencia mínima atadas a terminales móviles y separación de contratos.
- ii) Permitir que las cláusulas de permanencia sean negociables entre proveedores, es decir, no eliminarlas, sino darles un valor comercial a las mismas, y
- iii) Combinación de los escenarios 1 y 2. De manera transitoria, darles valor comercial a las cláusulas de permanencia en el corto plazo (que se puedan negociar entre proveedores), para aquellos casos con cláusulas de permanencia vigentes a la fecha de la eventual eliminación de las cláusulas de permanencia mínima y prohibir la suscripción de cláusulas de permanencia mínima atadas a terminales móviles, para todos aquellos casos a partir de la eventual expedición de la regulación.

En este orden de ideas, una vez cumplido el plazo otorgado para conocer la percepción y argumentos de los diferentes interesados sobre la consulta, se recibieron comentarios y observaciones de doce (12) proveedores¹⁰³ de redes y servicios y de dos (2) agentes¹⁰⁴ adicionales, entre ellos un estudio allegado por ASÓMOVIL¹⁰⁵.

¹⁰³ AVANTEL S.A.S., COLOMBIA MÓVIL S.A. E.S.P., COMUNICACIÓN CELULAR COMCEL S.A., TELMEX TELECOMUNICACIONES S.A. E.S.P., DIRECTV S.A., EDATel S.A. E.S.P., EMPRESA DE TELECOMUNICACIONES DE PEREIRA S.A. E.S.P., ETB S.A. E.S.P.,

Propuesta regulatoria: Cláusulas de permanencia mínima para terminales móviles	Cód. Proyecto: 2000-3-8	Página 107 de 154	
	Actualizado: 07/11/2013	Revisado por: Coordinación de Regulación de Mercados	Fecha revisión: 07/11/2013 Revisión No. 2
Formato aprobado por: Coord. Relaciones internacionales y Comunicaciones .. Fecha de vigencia: 25/06/2013			

A continuación se presenta una síntesis de los comentarios, observaciones y estudios obtenidos a partir de la consulta, para lo cual se han clasificado en cuatro grupos, a saber: **a.** Operadores de red; **b.** Operadores Móviles Virtuales (OMV); **c.** Operadores entrantes a los servicios de comunicaciones móviles IMT, derivado de la adquisición de Espectro Radioeléctrico (ERE) de 4G; y **d.** ASOMÓVIL y Universidad Externado de Colombia. En cuanto a los escenarios propuestos, básicamente se presentan las observaciones respecto de los Escenarios 1 y 2, dado que el Escenario 3 corresponde a una situación que combina los dos primeros.

8.1. COMENTARIOS GENERALES SOBRE LOS ESCENARIOS PROPUESTOS

De las respuestas a la consulta sectorial realizada, respecto a los mencionados escenarios, se puede deducir de manera global, en cuanto al **escenario 1**, que las principales preocupaciones de los proveedores de red, así como de la agremiación, se centran en: (i) el potencial incremento de precios tanto para la adquisición de los equipos como para la prestación del servicio, (ii) la reducción de la oferta comercial y de la libertad de elegir de los consumidores y (iii) el estancamiento de la penetración de smartphones y de Internet móvil.

Por su parte, los OMV señalaron estar a favor de la propuesta lo que daría mayor transparencia a los usuarios al poder identificar de manera clara el valor del equipo y el valor del servicio, incrementando la competencia y la libertad para el usuario de escoger el plan y equipo que más se ajuste a su perfil de consumo. Por su parte, uno de estos proveedores señaló un potencial efecto en cuanto a que el escenario propuesto podría ir en contravía a la regulación existente tendiente a combatir el hurto de equipos, esto es, que frente a una potencial eliminación de las cláusulas de permanencia, se dejaría abierta la posibilidad, en mayor medida, que los usuarios adquieran sus equipos en establecimientos diferentes que no necesariamente garantizan la legalidad de los mismos y por ende podría generar una menor eficacia frente a los procedimientos contra el hurto de celulares.

De otra parte, si bien en general los proveedores entrantes manifestaron las mismas preocupaciones de los proveedores de red, uno de ellos señaló que el escenario propuesto permitiría una oferta más transparente y la posibilidad de migrar a operadores con mejor servicio así como una optimización de la decisión del usuario, basada en la calidad del servicio y no en el costo del terminal.

COLOMBIA TELECOMUNICACIONES S.A. E.S.P., UFF MÓVIL S.A.S., UNE EPM TELECOMUNICACIONES S.A. E.S.P. y VIRGIN MOBILE S.A.S.

¹⁰⁴ ASOMÓVIL y UNIVERSIDAD EXTERNADO DE COLOMBIA.

¹⁰⁵ Incidencia de la eliminación de la cláusula de permanencia sobre la eficiencia en telefonía móvil.

Propuesta regulatoria: Cláusulas de permanencia mínima para terminales móviles	Cód. Proyecto: 2000-3-8	Página 108 de 154	
	Actualizado: 07/11/2013	Revisado por: Coordinación de Regulación de Mercados	Fecha revisión: 07/11/2013 Revisión No. 2
Formato aprobado por: Coord. Relaciones internacionales y Comunicaciones .. Fecha de vigencia: 25/06/2013			

Finalmente, la Universidad Externado de Colombia se pronunció indicando la necesidad de la separación de contratos para la prestación del servicio y para la financiación de equipos en pro de la transparencia de información para el usuario.

Por su parte en cuanto al **escenario 2**, las principales preocupaciones de los proveedores de red se traducen en (i) un aumento de precios al limitar el tiempo máximo de permanencia y aumento de costos por incurrir en remuneraciones adicionales y (ii) riesgo que el proveedor con posición de dominio en el mercado minorista de “Voz Saliente Móvil” sea más agresivo al comprar las cláusulas. No obstante, uno de ellos señaló que el escenario propuesto generaría un mayor beneficio para los usuarios.

Por su parte, los OMV no están de acuerdo con este escenario debido principalmente a su complejidad práctica y operativa. No obstante, uno de ellos está de acuerdo con la financiación de equipos por parte de otras entidades y otro de ellos considera este escenario como el menos gravoso.

Finalmente, en cuanto a los proveedores entrantes, uno de ellos manifestó estar a favor del escenario propuesto, toda vez que podría volverse un factor determinante en el aumento de los índices de portabilidad numérica y motivaría la competencia, así como el efecto positivo en la libre escogencia por parte del usuario, no obstante aumentaría el riesgo financiero de los proveedores.

Para mayor ilustración, en el **Anexo 3** del presente documento, se presenta en detalle un cuadro que resume los principales argumentos presentados por los agentes del sector que dieron respuesta a la consulta.

8.2. COMENTARIOS GENERALES SOBRE EL USO Y PERCEPCIÓN DE LAS CLÁUSULAS DE PERMANENCIA

De las respuestas a la consulta sectorial realizada, se deduce de manera global, en cuanto a los esquemas alternos de financiación o propuestas alternas a las estudiadas por esta Comisión, que los argumentos centrales de los proveedores de red giran en torno a que, la implementación de cualquier esquema de financiación alterno generaría incremento de los costos de accesibilidad para el usuario, ya que se le cobrarían intereses en virtud de dicho financiamiento. Adicionalmente señalaron que deben mantenerse las condiciones regulatorias existentes.

Propuesta regulatoria: Cláusulas de permanencia mínima para terminales móviles	Cód. Proyecto: 2000-3-8	Página 109 de 154	
	Actualizado: 07/11/2013	Revisado por: Coordinación de Regulación de Mercados	Fecha revisión: 07/11/2013 Revisión No. 2
Formato aprobado por: Coord. Relaciones internacionales y Comunicaciones .. Fecha de vigencia: 25/06/2013			

Por su parte, en cuanto a los OMV, algunos señalaron que habrá mayor transparencia para el usuario, mayor competencia en el mercado y mayor penetración de equipos inteligentes, en contraste, uno de estos proveedores señaló como potencial efecto el decrecimiento de la comercialización de equipos inteligentes y adicionalmente, que es necesario mantener la regulación vigente la cual responde a la problemática señalada. Uno de estos proveedores comparte la necesidad de crear mecanismos para el fortalecimiento de la libertad del usuario para elegir al prestador del servicio y apoya la propuesta de eliminación, en tanto que el mismo mercado ofrecerá mecanismos diferentes de financiación.

De otro lado, uno de los proveedores entrantes manifestó que habrá mayores opciones para la adquisición de equipos vía figuras como el financiamiento, *leasing*, compra de cartera, entre otros, lo que incrementará la competencia creando una oferta más transparente a los usuarios.

Finalmente, la Universidad Externado de Colombia se pronunció reiterando que no deberían existir cláusulas de permanencia mínima en contratos de prestación de servicios de comunicaciones que estén atadas a la financiación de equipos terminales móviles, y que el usuario debe contar con plena libertad de desistir del contrato de prestación de servicios en el momento en que lo desee, así como la necesidad indiscutible de la separación de contratos.

Para mayor ilustración, en el **Anexo 4** del presente documento, se presenta en detalle un cuadro que resume los principales argumentos presentados por los agentes del sector que dieron respuesta a la consulta, no solo respecto de esquemas alternos de financiación o propuestas alternativas, sino de manera complementaria, algunos argumentos sobre las figuras de financiamiento y subsidio.

8.3. ESTUDIOS ALLEGADOS

Tal y como se mencionó al inicio de este capítulo, la CRC en la consulta sectorial, abrió la posibilidad para que los agentes del sector, además de sus aportes y comentarios, allegaran los estudios realizados sobre las temáticas contempladas en la presente propuesta regulatoria.

Al respecto, de los agentes que dieron respuesta a la consulta, únicamente ASOMÓVIL allegó a la CRC un estudio denominado "*Incidencia de la eliminación de la cláusula de permanencia sobre la eficiencia en telefonía móvil*", donde se pronuncia respecto al "Proyecto de Ley 259 de 2013" que tiene como objetivo la eliminación de las cláusulas de permanencia en la prestación de servicios de comunicaciones, además, de la separación de estos últimos de la venta de dispositivos móviles.

Propuesta regulatoria: Cláusulas de permanencia mínima para terminales móviles	Cód. Proyecto: 2000-3-8	Página 110 de 154	
	Actualizado: 07/11/2013	Revisado por: Coordinación de Regulación de Mercados	Fecha revisión: 07/11/2013 Revisión No. 2
Formato aprobado por: Coord. Relaciones internacionales y Comunicaciones .. Fecha de vigencia: 25/06/2013			

En el mencionado estudio ASOMÓVIL, plantea los siguientes resultados:

(i) Para el caso de un aumento en el precio de los smartphones, el análisis de las 37 referencias comparables expuso que los precios mínimos de los terminales sin cláusulas de permanencia se encontraban entre \$244.000 y \$1.547.000. Por su parte, los precios de los dispositivos móviles con cláusulas de permanencia se registraron entre \$114.000 y \$1.293.000. De esta forma, el cálculo del subsidio promedio a los smartphones por parte de los operadores cuando se ofrecen contratos de permanencia mínima a 12 meses es del 48%.

Ahora bien de ser aprobado el Proyecto de Ley, los consumidores ya no tendrían la posibilidad de adquirir un Smartphone con un subsidio estimado en al menos 48%, generando implicaciones en la demanda de este tipo de dispositivos.

(ii) Para el caso de las tarifas, simulando distintos escenarios de aumentos del *Churn* y bajo diferentes parámetros de los costos de adquisición de clientes se encontró un rango dentro del cual estaría el eventual aumento sobre los precios de los servicios. Los resultados indican que el incremento en las tarifas estaría entre un 0,14% y un 0,4%. y, que de acuerdo con la curva de demanda de telefonía móvil estimada por Fedesarrollo¹⁰⁶, ante aumentos en los precios entre 0,14% y 0,4% el excedente del consumidor se vería disminuido entre 0,42 y 1,2 billones de pesos de 2011.

8.4. CONSIDERACIONES DE LA CRC

A continuación algunas consideraciones por parte de la CRC frente a los argumentos enunciados por ASOMÓVIL y sobre dos (2) de los principales argumentos manifestados por algunos agentes del sector que dieron respuesta a la consulta, a saber, (i) el potencial incremento en los precios de adquisición de los equipos terminales así como de la prestación del servicio y (ii) la posible afectación del desarrollo de la tecnología 4G en el país y el consecuente cumplimiento de las metas del Plan VIVE DIGITAL.

8.4.1. Consideraciones respecto al estudio de ASOMÓVIL

Respecto a lo manifestado por ASOMÓVIL en su estudio, surgen las siguientes inquietudes respecto de las conclusiones del mismo.

¹⁰⁶ Benavides y Castro, (2012). Impacto de las Tecnologías de la Información y las Comunicaciones (TIC) en el Desarrollo y la Competitividad del País.

Propuesta regulatoria: Cláusulas de permanencia mínima para terminales móviles	Cód. Proyecto: 2000-3-8	Página 111 de 154	
	Actualizado: 07/11/2013	Revisado por: Coordinación de Regulación de Mercados	Fecha revisión: 07/11/2013 Revisión No. 2
Formato aprobado por: Coord. Relaciones internacionales y Comunicaciones .. Fecha de vigencia: 25/06/2013			

- **¿Cómo se concluye que los precios de los equipos terminales se incrementarán?**

Es importante señalar por una parte, que el 48% referente al subsidio promedio a los Smartphone, corresponde en realidad a la estimación de un promedio simple del subsidio y por otra parte, es discutible la forma en que se construye el subsidio por tipo de aparato y, por ende el pronóstico sobre cuál es el aumento del precio esperado si se llega a suprimir la cláusula de permanencia mínima. En complemento a lo anterior, si bien ASOMÓVIL argumenta que sólo se analizan equipos terminales que sean financiados bajo parámetros comparables, cabe la posibilidad de la existencia de sesgo de selección. De manera adicional, no se identifica por qué se utiliza el promedio simple del subsidio para el total de equipos terminales y no otra medida de tendencia, en tal sentido no es claro el comportamiento de los datos utilizados.

- **¿Cómo se ven reflejados en los precios los subsidios según el modelo de negocio de venta de equipos terminales de los proveedores?**

Al respecto, vale la pena aclarar que, en este modelo no se incorpora o considera el modelo de negocio de venta de equipos terminales de los proveedores. La hipótesis principal es que la eliminación de las cláusulas de permanencia genera un sobre costo a los proveedores, pues ésta se constituye en un mecanismo para mantener a los usuarios. Por tanto, sin cláusulas de permanencia, no solo se pierde la opción de financiar, sino también se espera un incremento del *churn*, lo cual incrementa el costo de los proveedores (en publicidad, en mercadeo, etc.) por lo cual el estudio espera un efecto directo sobre la tarifa.

Así las cosas, es cuestionable el caso "posible" que se propone, donde al suprimirse la cláusula de permanencia, el *churn* hace que aumente la tarifa promedio por minuto del servicio de voz y de datos; hoy por hoy, en la tarifa del servicio de voz y de datos, está incluido, aunque no de forma explícita, el pago del subsidio que se otorga por los equipos terminales móviles, de manera que esperar que esa tarifa no va a reducirse cuando se elimine la cláusula de permanencia sino que va a incrementarse, es poco probable, toda vez que se asumiría entonces que no existe competencia en el mercado de terminales.

Propuesta regulatoria: Cláusulas de permanencia mínima para terminales móviles	Cód. Proyecto: 2000-3-8	Página 112 de 154	
	Actualizado: 07/11/2013	Revisado por: Coordinación de Regulación de Mercados	Fecha revisión: 07/11/2013 Revisión No. 2
Formato aprobado por: Coord. Relaciones internacionales y Comunicaciones .. Fecha de vigencia: 25/06/2013			

En síntesis, al no incorporar el modelo de negocio y asumir de manera exclusiva que el efecto de la eliminación de la cláusula de permanencia se centrará en la valoración de la posibilidad que aumente el *churn* y no en la disminución de la tarifa dada la competencia en el mercado, no es clara la conclusión del estudio, dado que no se refleja la realidad del caso colombiano, en tal sentido, el efecto sobre la tarifa no es concluyente.

Ahora bien, en cuanto a la metodología expuesta por ASOMÓVIL, respecto al impacto en el bienestar de los consumidores, el uso de modelos utilizados en otras investigaciones impide hacer una revisión exhaustiva de las conclusiones a las que se llega, ya que solo se enuncian dichos modelos. Es el caso para la supuesta estimación de bienestar donde se partió como referente de una curva de demanda utilizada en un estudio de Fedesarrollo de 2012 bajo la hipótesis que el efecto competencia es muy bajo.

Finalmente, en cuanto a los argumentos esgrimidos por ASOMÓVIL referidos a que los efectos estimados de la eliminación de las cláusulas de permanencia mínima, se basan en la hipótesis de "igualación de EBITDA" también conocida como "hipótesis de precios compensatorios", en la cual la variación de los costos es igual a la variación de los ingresos y, por tanto, el aumento en los costos de los operadores se vería reflejado en las tarifas a los usuarios, es importante aclarar que ésta última hipótesis es más bien conocida con el término de "demanda compensada", el cual hace referencia a la relación entre el precio de un bien y la cantidad adquirida del mismo, partiendo del supuesto que los demás precios y la utilidad se mantienen constantes¹⁰⁷. Este argumento difiere del presentado por ASOMÓVIL razón por la cual se rechaza la hipótesis de igualación del EBITDA.

8.4.2. Consideraciones respecto de algunas de las preocupaciones manifestadas por el sector

Frente a las principales preocupaciones manifestadas por algunos agentes del sector que dieron respuesta a la consulta en mención, sobre el potencial incremento en los precios de adquisición de los equipos terminales así como de la prestación del servicio y una posible afectación del desarrollo de la tecnología 4G en el país y del cumplimiento de las metas del Plan VIVE DIGITAL, de manera complementaria a los argumentos previos expuestos por la CRC, se tiene que una potencial prohibición de las cláusulas de permanencia mínima con ocasión de la financiación o subsidio de equipos terminales móviles dentro de los contratos, propende por imprimir mayor dinámica al

¹⁰⁸ Grandes Almacenes e Hipermercados Minoristas GAHM o Tiendas por departamentos.

Propuesta regulatoria: Cláusulas de permanencia mínima para terminales móviles	Cód. Proyecto: 2000-3-8	Página 113 de 154	
	Actualizado: 07/11/2013	Revisado por: Coordinación de Regulación de Mercados	Fecha revisión: 07/11/2013 Revisión No. 2
Formato aprobado por: Coord. Relaciones internacionales y Comunicaciones .. Fecha de vigencia: 25/06/2013			

mercado de servicios de comunicaciones móviles, toda vez que al dar participación a otros agentes como por ejemplo comercializadores y grandes superficies¹⁰⁸, se logra que los proveedores de redes y servicios móviles se enfoquen en su principal actividad que es ofrecer servicios de comunicaciones a los usuarios y no en la posible búsqueda de potenciales rentas de la venta de equipos terminales móviles.

Lo anterior, se traduce en mercados más atomizados lo que permite en mayor medida, reducir cualquier potencial riesgo de poder de mercado de algún agente en la venta y comercialización de equipos terminales móviles.

Esto es, según lo explicado en la sección 4.2.1, si bien la mayoría de equipos terminales móviles son importados por los proveedores de servicios de comunicaciones móviles, con ocasión de las medidas que se han adelantado al interior del país con el fin de combatir el hurto de equipos, se han hecho grandes esfuerzos para que los pequeños comercializadores de terminales se formalicen y esto genere un incremento en la participación de otros comercializadores diferentes a los proveedores de comunicaciones móviles.

En todo caso, es importante precisar que dentro de los comercializadores (diferentes a los proveedores en mención) también se encuentran fabricantes y distribuidores de equipos terminales, que una vez adelantados los trámites de importación entregan los equipos (para su comercialización) a los proveedores de servicios de comunicaciones móviles o a almacenes de grandes superficies.

Al respecto, vale la pena mencionar a manera de ejemplo (por tener elementos de análisis análogos al caso del mercado de equipos terminales móviles), la Resolución SIC 48092 de 2012¹⁰⁹ referente a una averiguación preliminar por concepto de práctica comercial restrictiva contra los almacenes de grandes superficies del país, especialmente los almacenes ÉXITO, ALKOSTO, KTRONIX, FALABELLA, entre otros, por la posible realización de un acuerdo contrario a la libre competencia en el mercado de los televisores LCD¹¹⁰.

En primera instancia, es importante explicar, a manera de contexto el funcionamiento de este mercado, donde se encuentran las empresas SAMSUNG, LG, SONY y PANASONIC, que importan los

¹⁰⁸ Grandes Almacenes e Hipermercados Minoristas GAHM o Tiendas por departamentos.

¹⁰⁹ Por la cual se ordena un archivo de una averiguación preliminar

¹¹⁰ Para la verificación de una posible práctica concertada de fijación de precio del televisor marca SONY de la referencia LCD HD 32BX300.

Propuesta regulatoria: Cláusulas de permanencia mínima para terminales móviles	Cód. Proyecto: 2000-3-8	Página 114 de 154	
	Actualizado: 07/11/2013	Revisado por: Coordinación de Regulación de Mercados	Fecha revisión: 07/11/2013 Revisión No. 2
Formato aprobado por: Coord. Relaciones internacionales y Comunicaciones .. Fecha de vigencia: 25/06/2013			

productos ya manufacturados de países como México y Corea (por lo que se consideran como importadores en la mencionada resolución). Para llegar al consumidor final, emplean diferentes canales de distribución, incluyendo, en algunos casos, la venta directa. Dentro de los canales de distribución se encuentran los Distribuidores Mayoristas, los Distribuidores Especializados, los Distribuidores Especialistas y a los Grandes Almacenes e Hipermercados Minoristas (GAHM).

En cuanto a este último canal, participan almacenes como ÉXITO, CARREFOUR, ALKOSTO, FALABELLA, LA 14, COLSUBSIDIO, entre otros. La pauta de caracterización del canal es la comercialización de gran diversidad de bienes, productos de gran consumo, textiles, hogar y entretenimiento, bajo el formato de tiendas por departamentos. Se distingue de otros canales por los costos logísticos, volumen de ventas, número de empleados, política de descuentos y el valor agregado que constituye para los proveedores.

Lo anterior con el fin de resaltar que en este mercado, participan agentes diferentes a las mismas empresas (importadores), que se constituyen en canales de distribución como las grandes superficies, denominadas en este caso como GAHM, lo cual imprime mayor competencia como se verá a continuación.

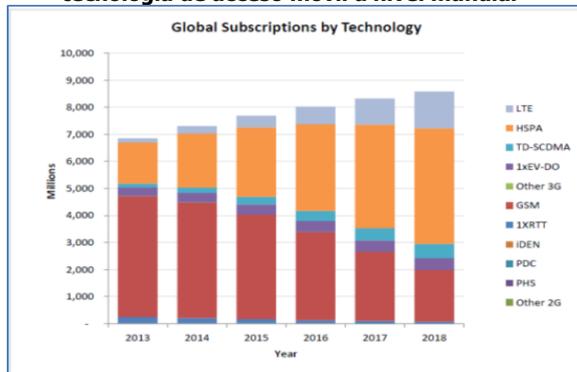
Cabe reiterar, tal y como se ha señalado que la propuesta regulatoria aunque no busca en principio hacer más dinámica la competencia en el mercado de terminales, una medida regulatoria puede incentivar la participación en el mercado de otras agentes distintos a los proveedores de redes y servicios móviles, lo cual permitirá transformar el mercado de servicios de comunicaciones móviles al ampliar la oferta, incorporando nuevos agentes como por ejemplo comercializadores y grandes superficies, lo que se traduce en mercados más atomizados tendiendo a reducir cualquier potencial riesgo de poder de mercado de algún agente en la venta y comercialización de equipos terminales móviles.

Por otra parte, los mismos proveedores de redes y servicios móviles pueden ofrecer a los usuarios mecanismos alternativos de financiación, con el fin de brindar diferentes herramientas de adquisición de equipos terminales a través de figuras tales como el *leasing*, lo cual iría en consonancia con las tendencias internacionales, tal y como se expuso en el apartado 3.3 del presente documento, donde se explicó que a nivel internacional, están siendo utilizados por diferentes proveedores, mecanismos de financiación de *smartphone*, en los cuales se pasó de un esquema basado en el costo de adquisición del suscriptor a uno basado en la financiación de equipos con planes de pago, resultando en bajos costos para la adquisición de suscriptores móviles y de comercialización.

Propuesta regulatoria: Cláusulas de permanencia mínima para terminales móviles	Cód. Proyecto: 2000-3-8	Página 115 de 154	
	Actualizado: 07/11/2013	Revisado por: Coordinación de Regulación de Mercados	Fecha revisión: 07/11/2013 Revisión No. 2
Formato aprobado por: Coord. Relaciones internacionales y Comunicaciones .. Fecha de vigencia: 25/06/2013			

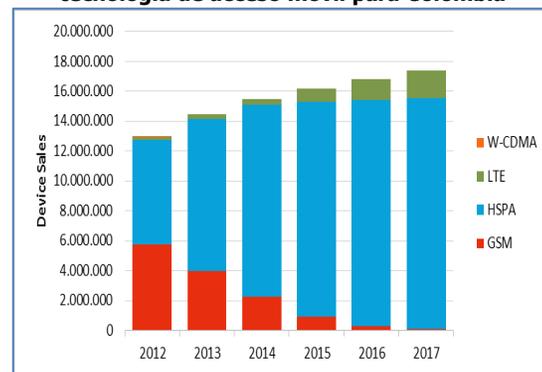
Ahora bien, en cuanto a tendencias internacionales, de acuerdo con el sistema de información Informa Telecoms & Media, las proyecciones de crecimiento de suscriptores por tecnologías de acceso móvil, indican que los próximos años las tecnologías HSPA y LTE serán las más utilizadas a nivel mundial, reduciéndose el uso de la tecnología 3G, tal como se puede apreciar en la Gráfica 98.

Gráfica 98. Proyección de suscriptores por tecnología de acceso móvil a nivel mundial



Fuente: Informa Telecoms & Media

Gráfica 99. Proyección de suscriptores por tecnología de acceso móvil para Colombia



Fuente: Informa Telecoms & Media

Para el caso Colombiano (ver Gráfica 99) la tendencia es similar a la proyectada a nivel mundial, lo que indica que el uso de la tecnología LTE (4G) en Colombia, con el transcurso de los años, tendrá un mayor auge.

Al contrastar estos pronósticos con la evolución del servicio de Internet fijo y móvil para el caso colombiano, se encuentra que están acorde con los resultados registrados por el país, pues según datos del boletín trimestral de las TIC¹¹¹ para el primer trimestre de 2013, se observa que los suscriptores a Internet fijo y móvil conservaron su tendencia creciente, al pasar de 7.115.944 de suscriptores en el cuarto trimestre a 7.532.594 de suscriptores en el primer trimestre de 2013, lo que corresponde a un crecimiento del 5,86% para este período, y con relación al mismo trimestre del año inmediatamente anterior, el crecimiento fue del 16,5%.

En complemento de la tendencia señalada de manera previa, según datos de TopComm¹¹², las ventas mundiales de Smartphones llegarán a 1.000 millones en 2013, incluso superarán dicha cifra, impulsadas por el bajo costo de esos celulares y las ganancias en los mercados emergentes. Según la

¹¹¹ Disponible en la siguiente dirección de Internet: <http://colombiatic.mintic.gov.co/index.php/novedades/124-boletin-trimestral-de-las-tic-primer-trimestre-de-2014>

¹¹² <http://www.topcomm.biz/home/index.php/component/content/article/12-topcomm-noticias/destacadas/4330-globo-smartphones-llegaran-a-mil-millones-en-2013.html>

empresa especializada *International Data Corp (IDC)*, el mercado de teléfonos inteligentes crecerá 40 por ciento (40%) este año, y es probable que alcance los 1,7 millones anuales hacia 2017.

Las ventas totales de teléfonos móviles aumentarán un 7,4%, de acuerdo con el IDC. Se espera que las ventas totales de celulares rondan los 1,8 millones, más de la mitad de ellos correspondientes al segmento de teléfonos inteligentes. En este sentido, para el año 2017, se espera que los teléfonos inteligentes lideren casi todas las ventas en las economías más desarrolladas¹¹³.

Ahora bien, para el caso de América Latina y el Caribe, ya suman 25 las redes comerciales 4G que brindan cobertura en distintos sectores de 12 países de la región: Antigua & Barbuda, Bolivia, Brasil, Chile, Colombia, República Dominicana, México, Paraguay, Puerto Rico, Uruguay, Islas Vírgenes y Venezuela. Para junio de año en curso, ya había 165.000 conexiones 4G en la región.

Según previsiones¹¹⁴, las redes LTE sumarían 250 para finales de este año, para cuando se espera que existan 150 millones de conexiones de este tipo, más del doble de las registradas al final de 2012 (72 millones). Para 2018, se estima que llegarían a 1.000 millones.

Lo anterior, evidencia el crecimiento en el uso de la tecnología LTE (4G) y en consecuencia, en la producción mundial de smartphones, lo que, por economías de escala, permite prever un potencial descenso en los precios de los equipos terminales móviles.

De manera adicional, según Informa Telecoms & Media¹¹⁵, existe una reciente tendencia por parte de los fabricantes de revisar la cadena de valor en la producción y comercialización de equipos terminales, con el fin de reducir costos y hacer dichos equipos más asequibles para los usuarios.

En este sentido, la asequibilidad de los dispositivos ya no solo se dirige o se enfoca a los mercados emergentes, sino que los mismos son consumidos de manera significativa en países desarrollados como los operadores están reduciendo los subsidios a los dispositivos. Los consumidores son conscientes de los precios y, como las tecnologías maduran, los vendedores de dispositivos son capaces de llevar la tecnología a niveles de precios más bajos.

¹¹³ El pronóstico de IDC indica que la cuota de mercado del Windows Phone aumentará a 10,2% en 2017 del 3,9% de este año, mientras que la de Android pasará al 75% del 68% actual. Apple, en tanto, verá modestas ganancias, con una cuota de mercado de 17,9% en 2017, del 16,9% de este año, según ID.

¹¹⁴ <http://www.topcomm.biz/home/index.php/component/content/article/12-topcomm-noticias/destacadas/4070-america-latina-ya-hay-12-paises-con-4g-en-america-latina-y-el-caribe.html>

¹¹⁵ Affordable smartphones webinar: Assessing market opportunities across the mobile industry value chain. Septiembre 25, 2013

Propuesta regulatoria: Cláusulas de permanencia mínima para terminales móviles	Cód. Proyecto: 2000-3-8	Página 117 de 154	
	Actualizado: 07/11/2013	Revisado por: Coordinación de Regulación de Mercados	Fecha revisión: 07/11/2013 Revisión No. 2
Formato aprobado por: Coord. Relaciones internacionales y Comunicaciones .. Fecha de vigencia: 25/06/2013			

En cuanto a la reducción de costos, Informa señala que los fabricantes de dispositivos deberían considerar la figura del *outsourcing* en cuanto al diseño de los mismos en el segmento de bajo costo¹¹⁶. Esto ayudaría a lograr bajos costos de investigación y desarrollo, acelerar el tiempo del producto, y mejorar sus márgenes de operación en estos segmentos de mercado. La emergencia de dicha figura, está ayudando a las pequeñas marcas a competir más eficazmente en el mercado de teléfonos inteligentes llevando rápidamente nuevas tecnologías a bajos niveles de precios, “dando lugar a aquellas marcas que de manera sostenida innoven en capacidades tecnológicas y diseño en sus equipos¹¹⁷”.

De lo anterior, se puede deducir que el mercado de Smartphones se encuentra atravesando una etapa de reconfiguración, impulsada fundamentalmente por el proceso de innovación tecnológica, la evolución de los sistemas operativos y la celebración de acuerdos entre operadores y fabricantes que han permitido a los usuarios acceder a novedosos equipos con una amplia variedad de funciones a precios cada vez más accesibles. Se habla de una reconfiguración en el mercado de smartphones porque la participación de mercado de las principales marcas hace apenas dos años dista mucho de la composición actual¹¹⁸.

Finalmente, en Colombia el reciente proceso de subasta 4G, permitió que a los participantes se les adjudicara espectro para servicios de cuarta generación. En cuanto a las inversiones realizadas por los proveedores, Claro se adjudicó uno de los bloques abiertos de 2.500 MHz por el que pagó \$120.000 millones aproximadamente, mientras Directv adquirió dos de esos mismos bloques por los cuales pagó más de \$149.000 millones. Por su parte, Avantel también compró un bloque de AWS, por el cual pagó más de \$107.000 millones. Entre tanto, la unión temporal ETB-Tigo compró también en esta banda un segmento, pagando más de \$195.000 millones. En cuanto a Movistar, que también compró en la banda AWS, adquirió un lote que le costó \$198.000 millones aproximadamente¹¹⁹.

¹¹⁶ En la industria de equipos terminales móviles, existen por un lado, las empresas manufactureras que diseñan y fabrican dispositivos (ODM por sus siglas en inglés) y por otro, las empresas manufactureras que fabrican dispositivos (OEM por sus siglas en inglés), la diferencia entre ellas es que unas diseñan y fabrican productos, mientras que las otras simplemente fabrican productos.

¹¹⁷ http://www.the-ciu.net/nwsltr/171_2Distro.html

¹¹⁸ http://www.the-ciu.net/nwsltr/171_2Distro.html

¹¹⁹ <http://www.dinero.com/empresas/tecnologia/articulo/la-anhelada-subasta-4g-no-tuvo-mucha-puja/178713>

Propuesta regulatoria: Cláusulas de permanencia mínima para terminales móviles	Cód. Proyecto: 2000-3-8	Página 118 de 154	
	Actualizado: 07/11/2013	Revisado por: Coordinación de Regulación de Mercados	Fecha revisión: 07/11/2013 Revisión No. 2
Formato aprobado por: Coord. Relaciones internacionales y Comunicaciones .. Fecha de vigencia: 25/06/2013			

Adicional a la suma que pagaron los operadores, tendrán que destinar recursos para cumplir con obligaciones de cobertura a las cabeceras municipales más alejadas, planes especiales y compras de 556.374 tabletas para los estudiantes más pobres como parte del pago por el espectro¹²⁰.

Lo anterior permite evidenciar que la subasta de espectro garantizó la entrada de varios proveedores al mercado, quienes buscarán ofrecer precios competitivos y estrategias de asequibilidad a los equipos terminales móviles para sus usuarios, lo que aumentará la competencia en el mercado de dichos terminales.

Finalmente, frente a las mencionadas preocupaciones de algunos proveedores, es importante reiterar que una potencial prohibición de las cláusulas de permanencia mínima con ocasión de la financiación o subsidio de equipos terminales móviles, propende por la reducción de los costos de cambio que enfrentan los usuarios cuando deciden cambiar de proveedor, lo que se traduce en una herramienta competitiva para los proveedores y, permite que los usuarios basen su elección de compra en la calidad del servicio y no en el costo del equipo terminal, así como una mayor libertad del usuario para escoger el plan y equipo que mejor se adapte a su perfil de consumo.

Lo anterior, permitirá dinamizar tanto el mercado de comunicaciones móviles como el mercado de equipos terminales con distintas alternativas de financiación, lo cual redundaría en el incremento de la venta de equipos inteligentes, al abrir otras posibilidades de adquisición de los mismos, en línea con las tendencias a nivel internacional, tal y como fue expuesto en la sección 4.3 de este documento.

En síntesis, a partir de los análisis realizados en la presente sección, es importante señalar que la conjunción de una serie de factores como: (i) la participación en el mercado de terminales móviles de otros agentes distintos a los proveedores de redes y servicios, (ii) mercados más atomizados y por ende, menor riesgo de poder de mercado, (iii) ofrecimiento por parte de los proveedores de redes y servicios de mecanismos alternativos de financiación para los usuarios, (iv) bajos costos de comercialización, (v) incremento en el uso de la tecnología LTE (4G) en la región, (vi) tendencia creciente en el número de suscriptores de Internet móvil, (vii) incremento en la producción, comercialización y venta de equipos terminales para 4G, (viii) revisión de la cadena de valor en la producción y comercialización de equipos terminales, con el fin de reducir costos, (ix) la capacidad de los vendedores de dispositivos de llevar la tecnología a niveles de precios más bajos, (x) aumento de la competencia por parte de nuevos agentes “pequeñas marcas”, (xi) proceso de subasta de espectro

¹²⁰ <http://www.dinero.com/empresas/tecnologia/articulo/la-anhelada-subasta-4g-no-tuvo-mucha-puja/178713>

Propuesta regulatoria: Cláusulas de permanencia mínima para terminales móviles	Cód. Proyecto: 2000-3-8	Página 119 de 154	
	Actualizado: 07/11/2013	Revisado por: Coordinación de Regulación de Mercados	Fecha revisión: 07/11/2013 Revisión No. 2
Formato aprobado por: Coord. Relaciones internacionales y Comunicaciones .. Fecha de vigencia: 25/06/2013			

traducido en la entrada de nuevos proveedores y (xii) la búsqueda de precios competitivos y estrategias de asequibilidad a los equipos terminales móviles para los usuarios, propenden, de manera conjunta, por hacer más dinámica la competencia en el mercado de terminales, transformando el mercado de servicios de comunicaciones móviles al ampliar la oferta e incorporando nuevos agentes al mismo, lo que en últimas permite concluir que no se materialicen las preocupaciones manifestadas por el sector respecto del potencial incremento en los precios de adquisición de los equipos terminales y de una posible afectación del desarrollo de la tecnología 4G en el país, como consecuencia de la eliminación de las cláusulas de permanencia mínima con ocasión de la financiación o subsidio de los equipos terminales.

Propuesta regulatoria: Cláusulas de permanencia mínima para terminales móviles	Cód. Proyecto: 2000-3-8	Página 120 de 154	
	Actualizado: 07/11/2013	Revisado por: Coordinación de Regulación de Mercados	Fecha revisión: 07/11/2013 Revisión No. 2
Formato aprobado por: Coord. Relaciones internacionales y Comunicaciones .. Fecha de vigencia: 25/06/2013			

9. CONCLUSIONES GENERALES

De acuerdo con los diferentes análisis adelantados en el presente documento, se obtienen las siguientes conclusiones:

- La principal causal para establecer cláusulas de permanencia en los contratos de prestación de los servicios de comunicaciones móviles es el subsidio de equipos terminales. Lo que implica que los usuarios que adquieren equipos terminales con los proveedores de servicios de comunicaciones móviles, celebren un único contrato para la prestación del servicio y la compra del terminal.
- Por otra parte, se evidenció un muy bajo uso de la causal para establecer cláusulas de permanencia con ocasión del financiamiento de equipos terminales y un uso inexistente de la causal referida al subsidio o financiamiento del cargo por conexión. Respecto a la causal de tarifas especiales, se identificó su uso únicamente por parte del proveedor de servicios de comunicaciones móviles Comcel.
- Se identificó que la mayor cantidad de contratos con compromiso de permanencia mínima, son celebrados para un período de 12 meses.
- De acuerdo con las cifras de ventas de equipos terminales móviles suministradas por los proveedores, se encuentra que en el año 2012 el número de contratos que fueron suscritos con cláusula de permanencia mínima producto del subsidio de un equipo terminal móvil fue de 2,4 millones, lo cual corresponde al 22% de las líneas suscritas en la modalidad postpago. En relación con la cifra de importación de terminales móviles de 2012, se encuentra que el 14% de éstos fue vendido con compromiso de permanencia mínima. Sin embargo, el potencial de usuarios que puede hacer uso de cláusulas de permanencia mínima corresponde a la totalidad de usuarios en la modalidad postpago.
- De conformidad con los ejercicios de comparación de precios realizados por la CRC, el precio de los diferentes equipos terminales móviles en Colombia es más alto que los precios internacionales de los equipos terminales móviles, con excepción de México.
- A partir de las experiencias internacionales revisadas y los análisis realizados por la CRC, se identifica que la permisión de subsidios puede producir en el mediano y largo plazo efectos

Propuesta regulatoria: Cláusulas de permanencia mínima para terminales móviles	Cód. Proyecto: 2000-3-8	Página 121 de 154	
	Actualizado: 07/11/2013	Revisado por: Coordinación de Regulación de Mercados	Fecha revisión: 07/11/2013 Revisión No. 2
Formato aprobado por: Coord. Relaciones internacionales y Comunicaciones .. Fecha de vigencia: 25/06/2013			

negativos sobre la competencia en los servicios de comunicaciones móviles, toda vez que los subsidios aplicados por los proveedores a los terminales móviles, afectan o distorsionan el precio de los servicios de comunicaciones móviles que adquiere el usuario. Esto implica que, por un parte, los usuarios al acceder a un precio particular de un terminal, pueden estar contratando mayores capacidades de comunicación a las que realmente requieren, y por otra, los usuarios pueden estar pagando mayores precios por los servicios de comunicaciones que reciben.

- La OCDE concluye en el Communications Outlook (2013) que los subsidios no representaban un descuento significativo para los usuarios en la mayoría de los países pertenecientes al organismo.
- Los proveedores tienen incentivos y capacidad de fijar el precio final de los equipos terminales puesto que utilizan criterios diferenciales en la asignación de subsidios a los terminales según la marca y el modelo del terminal.
- En la revisión de los contratos se evidenció que, en algunos casos, los proveedores de redes y servicios móviles no dan a conocer de manera completa o lo hacen con poca claridad, la información al usuario respecto a la clasificación del plan tarifario en su diversidad de oferta, el período de permanencia que acepta el mismo, la gama del equipo terminal, la causal de la permanencia suscrita, entre otros aspectos.
- Así mismo, en la oferta de equipos terminales y de planes tarifarios, no se evidencia la información específica sobre los montos de subsidio o financiación que aplican para cada caso (equipo terminal, cargo por conexión o tarifa especial), lo que indica que el usuario solo tiene conocimiento del monto del subsidio y de los valores a pagar por terminación anticipada al momento de suscribir la cláusula de permanencia, reflejándose en un potencial riesgo para el usuario de suscribir la cláusula de permanencia por montos de subsidio superiores a los que realmente le otorga el proveedor.
- Los precios de los terminales, o los subsidios que éstos involucran, efectivamente afectan o distorsionan el precio de los servicios de telefonía móvil que adquiere el usuario. Esto implica que los usuarios al acceder a un precio particular de un equipo terminal, pueden estar contratando mayores capacidades de comunicación a las que realmente requieren.

Adicionalmente, los usuarios pueden estar pagando mayores precios por los servicios de comunicaciones que reciben, esto último en razón a que: (i) Si el usuario desea suscribirse a un

Propuesta regulatoria: Cláusulas de permanencia mínima para terminales móviles	Cód. Proyecto: 2000-3-8	Página 122 de 154	
	Actualizado: 07/11/2013	Revisado por: Coordinación de Regulación de Mercados	Fecha revisión: 07/11/2013 Revisión No. 2
Formato aprobado por: Coord. Relaciones internacionales y Comunicaciones .. Fecha de vigencia: 25/06/2013			

plan tarifario, sin comprarle al proveedor el equipo terminal, debe pagar lo mismo que un usuario que si adquiere el terminal con su proveedor, y, (ii) si el usuario desea contratar un plan tarifario comprándole el equipo terminal móvil al proveedor (con subsidio), se debe comprometer a pagarle al proveedor un determinado monto de dinero en caso de terminar el contrato de manera anticipada a lo pactado como permanencia mínima, lo que indica que dentro del valor mensual del plan tarifario el usuario está retribuyendo al proveedor el monto inicialmente subsidiado sobre el equipo terminal.

- No todos los equipos terminales cuya venta está sujeta a una cláusula de permanencia con ocasión del subsidio sobre el equipo terminal realmente están subsidiados. A los usuarios se les entrega un crédito por el equipo, amortizado (con intereses) con una porción de la cuota mensual pagada por el usuario durante el período cubierto por la cláusula de permanencia.
- Entre menor sea el valor absoluto del crédito otorgado más alto es el costo financiero que enfrenta el usuario. A partir de determinado umbral, que se incrementa con el valor del plan tarifario, la tasa de interés que se obtiene se vuelve negativa, lo que implica que el usuario efectivamente recibe un subsidio por el equipo, en la medida en que no paga el total de la financiación durante el período de vigencia de la cláusula de permanencia. Esto implica que la financiación subsidiada se otorga a los usuarios que adquieren equipos costosos y planes de un mayor número de minutos, por un mayor período de duración. Por otra parte, si bien a estos usuarios se les subsidia parte del valor del equipo, se les cobra un precio por minuto más elevado.
- En la medida en que, para algunas combinaciones de equipos terminales móviles y de planes tarifarios, la tasa de interés implícita en la financiación de los equipos terminales es sustancialmente elevada, el usuario podría obtener un crédito para la compra del mismo equipo terminal en condiciones más favorables con el sistema financiero, tanto en términos de tasa como de plazo. Adicionalmente, aquellos usuarios que se ven atraídos por equipos terminales de alta gama, si bien reciben una financiación subsidiada si escogen cláusulas de permanencia de mayor duración, no se percatan de estar pagando precios por minuto considerablemente más elevados que los pagados por usuarios con cláusulas de permanencia cortas.

Debido a los factores expuestos anteriormente, la información de precios a disposición del usuario no es transparente para el mismo, en la medida en que éste desconoce las condiciones en las que se le está descontando o financiando el equipo. El usuario tampoco conoce el verdadero precio

Propuesta regulatoria: Cláusulas de permanencia mínima para terminales móviles	Cód. Proyecto: 2000-3-8	Página 123 de 154	
	Actualizado: 07/11/2013	Revisado por: Coordinación de Regulación de Mercados	Fecha revisión: 07/11/2013 Revisión No. 2
Formato aprobado por: Coord. Relaciones internacionales y Comunicaciones .. Fecha de vigencia: 25/06/2013			

por minuto que se le está cobrando en cada uno de los planes, al solamente recibir una señal del precio nominal por minuto del plan tarifario.

- El usuario está en una posición de asimetría de información frente al proveedor ya que el primero no puede observar el precio competitivo de manera directa en las ofertas que le presenta el proveedor, pues como se ha demostrado, los precios de los equipos terminales ofertados sin permanencia mínima son sustancialmente superiores a los observados en otras jurisdicciones. El usuario al momento de tomar la decisión de compra utiliza como referencia los precios de equipos terminales del proveedor que se encuentran afectados por el plan tarifario y por el período de permanencia mínima.
- La falta de transparencia en la información que entregan los proveedores a los usuarios en últimas se traduce en un mayor costo de cambio para los usuarios que suscriben cláusulas de permanencia mínima.
- De acuerdo con lo anterior, se encuentra que es necesario establecer dentro de la regulación la prohibición del establecimiento de cláusulas de permanencia mínima en los contratos de prestación de servicios de comunicaciones móviles con ocasión del subsidio y financiamiento de equipos terminales móviles u otros equipos requeridos para la prestación de los servicios, y del subsidio y financiamiento de cargo por conexión, sean éstos ofrecidos en forma individual o empaquetada, con el fin de lograr total transparencia en la información de precios al usuario y garantizar la protección de sus derechos.
- Lo anterior, implica que los proveedores de servicios de comunicaciones móviles, deban separar completamente los contratos de compraventa o de cualquier modo de adquisición de los equipos terminales móviles de los contratos de prestación de los servicios de comunicaciones móviles, en aras de otorgar una mayor transparencia en la información a los usuarios y así éstos reciban la información correcta tanto en los precios de los servicios de comunicaciones como de los equipos terminales móviles y seleccionen aquél plan tarifario que mejor se adapte a su consumo, y en últimas se maximice el bienestar de los usuarios.
- Además, para los contratos de compraventa de los equipos terminales móviles debe permitirse el pago de los mismos a elección del usuario y en todo caso, garantizando el derecho del usuario a la libre elección del equipo terminal móvil y del proveedor, de modo que si el usuario desea cambiar de proveedor de servicios de comunicaciones móviles, si el equipo fue financiado con el

Propuesta regulatoria: Cláusulas de permanencia mínima para terminales móviles	Cód. Proyecto: 2000-3-8	Página 124 de 154	
	Actualizado: 07/11/2013	Revisado por: Coordinación de Regulación de Mercados	Fecha revisión: 07/11/2013 Revisión No. 2
Formato aprobado por: Coord. Relaciones internacionales y Comunicaciones .. Fecha de vigencia: 25/06/2013			

proveedor del que se retira, el usuario pueda pagarle anticipadamente sin lugar a cargos extraordinarios lo que debe a su proveedor respecto del valor del equipo financiado. El objeto de estas dos últimas previsiones, que en efecto darían fin a las cláusulas de permanencia, es independizar completamente las estrategias comerciales de prestación del servicio de las de financiación de los equipos terminales móviles. Lo anterior, en la medida en que este estudio encontró que la posibilidad de compensar los subsidios ofrecidos al financiamiento de ciertos equipos con el precio por minuto es indeseable al generar distorsiones en la información contenida en los precios.

- Estas medidas, al incrementar la transparencia, deberían redundar en un potencial incremento en la competencia tanto en precios por minuto ofrecidos por cada operador, como en una tasa de interés visible para la financiación del equipo terminal.
- Si bien la mayor competencia debería traducirse en menores precios por minuto para el usuario, no necesariamente es de esperar una reducción en todos los precios por minuto ofrecidos. En la medida en que los precios por minuto se restringen a la prestación del servicio y no incluyen una parte para cubrir el financiamiento, estos deberán adquirir la tendencia esperada de tal forma que los paquetes que incluyen más minutos resulten en una menor tarifa por minuto¹²¹.
- No obstante, la separación de los contratos de prestación de los servicios y de compraventa del equipo terminal móvil representa una ganancia en términos de transparencia de precios, que por esta vía facilita la competencia, en la medida en que para el usuario es más fácil comparar el costo del servicio provisto por distintos operadores, independientemente de donde decida adquirir su equipo terminal móvil. Así mismo, es de esperar que la tasa de interés cobrada por el financiamiento del equipo se reduzca –para los usuarios que pagan el 100% del financiamiento de su equipo– como resultado de una mayor competencia, al incluir nuevos jugadores a participar en la oferta de financiación para este mercado.
- No obstante a lo expuesto, a pesar de la prohibición del establecimiento de las cláusulas de permanencia mínima a los proveedores de servicios de comunicaciones móviles, un importante número de usuarios deberá cumplir con sus obligaciones derivadas de los contratos con cláusula de permanencia mínima celebrados con su proveedor de comunicaciones móviles con anterioridad a que se expida la regulación, frente a lo cual es de recordar que dichos usuarios cuentan con la

¹²¹ No obstante, no hay forma de predecir *ex ante* el nivel de estos precios.

Propuesta regulatoria: Cláusulas de permanencia mínima para terminales móviles	Cód. Proyecto: 2000-3-8	Página 125 de 154	
	Actualizado: 07/11/2013	Revisado por: Coordinación de Regulación de Mercados	Fecha revisión: 07/11/2013 Revisión No. 2
Formato aprobado por: Coord. Relaciones internacionales y Comunicaciones .. Fecha de vigencia: 25/06/2013			

posibilidad de dar por terminado su contrato conforme a lo dispuesto en el artículo 66 de la Resolución CRC 3066, pero ahora contarán además con la posibilidad de aplicar en su caso concreto la siguiente medida transitoria consistente en la posibilidad de que un tercero ajeno a la formación de un contrato de prestación de servicios de comunicaciones móviles, proveedor a elección del usuario, pueda pagar por éste los valores asociados a la terminación anticipada del contrato, y en el caso de la portación del número que sea el proveedor receptor quien pueda pagar por el usuario los valores asociados a la terminación anticipada subrogándose en los derechos del proveedor donante en las mismas condiciones en las que se estaba ejecutando la cláusula de permanencia mínima con el proveedor donante.

- Lo anterior, implica desde el punto de vista económico, que este grupo de usuarios percibirá altos costos de cambio (*switching costs*) mientras cumplen el período de permanencia con el proveedor, razón por la cual es necesario establecer, dentro del proceso de portación, el derecho del usuario de elegir entre la terminación del contrato con su proveedor original o la subrogación de los derechos del proveedor donante con respecto al proveedor receptor, a fin de mitigar los efectos que para el usuario representan los altos costos de cambio.
- A partir de la consulta realizada a los usuarios y de la revisión de los modelos de contratos con cláusula de permanencia mínima, se identificó que la información allí consignada es confusa para el usuario, lo que hace más complejo para el mismo tomar una decisión informada al momento de la celebración del contrato. En tal sentido, se refuerza la necesidad de hacer transparente la información de precios tanto del servicio como de los equipos terminales móviles.
- Finalmente a partir de la consulta sectorial realizada se aprecia que las principales preocupaciones manifestadas por el sector con relación a la eliminación de las cláusulas de permanencia mínima con ocasión de la financiación o subsidio de los equipos terminales, son el potencial incremento en los precios de adquisición de los equipos terminales y una posible afectación del desarrollo de la tecnología 4G en el país. Al respecto, y de acuerdo con los diferentes factores analizados en la sección 9 del presente documento, se concluye que dichos factores¹²² de manera conjunta permiten concluir que tales preocupaciones difícilmente se materializarán.

¹²² A manera de síntesis, los factores analizados en este apartado son los siguientes:

- (i) la participación en el mercado de terminales móviles de otros agentes distintos a los proveedores de redes y servicios,
- (ii) mercados más atomizados y por ende, menor riesgo de poder de mercado,
- (iii) ofrecimiento por parte de los proveedores de redes y servicios de mecanismos alternativos de financiación para los usuarios,
- (iv) bajos costos de comercialización,

Propuesta regulatoria: Cláusulas de permanencia mínima para terminales móviles	Cód. Proyecto: 2000-3-8	Página 126 de 154	
	Actualizado: 07/11/2013	Revisado por: Coordinación de Regulación de Mercados	Fecha revisión: 07/11/2013 Revisión No. 2
Formato aprobado por: Coord. Relaciones internacionales y Comunicaciones .. Fecha de vigencia: 25/06/2013			

10. PROPUESTA REGULATORIA

Una vez efectuados los análisis y estudios económicos, técnicos y jurídicos y teniendo en cuenta las conclusiones compiladas en la sección 10 del presente documento, la CRC presenta para discusión el proyecto de resolución que se publica en forma simultánea al presente documento, mediante el cual se propone expedir una regulación que contenga los siguientes planteamientos:

- i) Adicionar un párrafo al artículo 17 de la Resolución CRC 3066 de 2011, que en relación con la contratación de los servicios de comunicaciones móviles, pueden establecerse cláusulas de permanencia mínima, únicamente respecto de la causal asociada a las tarifas especiales que impliquen un descuento sustancial al usuario, para lo cual deberá darse cabal cumplimiento a las reglas del artículo 17 citado.

- ii) Crear un nuevo artículo aplicable únicamente a los servicios de comunicaciones móviles, que se adicione como artículo 17a de la Resolución CRC 3066 de 2011, en virtud del cual se refleja la decisión de la CRC de eliminar la posibilidad que tenían los proveedores de dichos servicios de ofrecer y establecer cláusulas de permanencia mínima con ocasión del financiamiento o subsidio de equipos terminales móviles y del financiamiento o subsidio del cargo por conexión dentro de los contratos con sus usuarios, sean éstos ofrecidos en forma individual o empaquetada, lo que necesariamente implica la separación de los contratos de prestación de los servicios de comunicaciones móviles de los de compra de equipos terminales móviles lo cual queda expresamente señalado en la propuesta.

- iii) Crear un nuevo artículo 17b que se adicione a la Resolución CRC 3066 de 2011, mediante el cual se establece un mecanismo transitorio que aplica al cambio de proveedor respecto de las solicitudes de terminación que presenten los usuarios a sus proveedores, con los cuales tuvieran un contrato de prestación de servicios móviles sujeto a cláusula de permanencia

-
- (v) incremento en el uso de la tecnología LTE (4G) en la región,
 - (vi) tendencia creciente en el número de suscriptores de Internet móvil,
 - (vii) incremento en la producción, comercialización y venta de equipos terminales para 4G,
 - (viii) revisión de la cadena de valor en la producción y comercialización de equipos terminales, con el fin de reducir costos,
 - (ix) la capacidad de los vendedores de dispositivos de llevar la tecnología a niveles de precios más bajos,
 - (x) aumento de la competencia por parte de nuevos agentes "pequeñas marcas",
 - (xi) proceso de subasta de espectro traducido en la entrada de nuevos proveedores y la respectiva amortización del costo incurrido,
 - (xii) la búsqueda de precios competitivos y estrategias de asequibilidad a los equipos terminales móviles para los usuarios,

Propuesta regulatoria: Cláusulas de permanencia mínima para terminales móviles	Cód. Proyecto: 2000-3-8	Página 127 de 154	
	Actualizado: 07/11/2013	Revisado por: Coordinación de Regulación de Mercados	Fecha revisión: 07/11/2013 Revisión No. 2
Formato aprobado por: Coord. Relaciones internacionales y Comunicaciones .. Fecha de vigencia: 25/06/2013			

mínima vigente al momento de la expedición del acto administrativo propuesto. Mecanismo consistente en que un tercero ajeno a la formación de un contrato de prestación de servicios de comunicaciones móviles, un nuevo proveedor a elección del usuario, ofrezca al usuario la posibilidad de pagar por él, al proveedor con el cual el usuario desea terminar el contrato, los valores asociados a la terminación anticipada de éste, subrogándose en los derechos del proveedor con el cual el usuario desea terminar dicho contrato, en iguales condiciones en las que se estaba ejecutando la cláusula de permanencia mínima con tal proveedor

- iv) Crear un nuevo artículo 17c que se adicione a la Resolución CRC 3066 de 2011, mediante el cual se establece el mecanismo transitorio que aplique a los procesos de portación respecto de las solicitudes de portación que presenten los usuarios a los proveedores, en los eventos en que dichos usuarios hicieran parte de un contrato de prestación de servicios móviles sujeto a cláusula de permanencia mínima vigente al momento de la expedición del presente acto administrativo. Mecanismo consistente en la posibilidad de que un tercero, esto es, un nuevo proveedor elegido por el usuario (Proveedor Receptor), debe ofrecer al usuario que solicita la portación las dos siguientes opciones para que el usuario elija: i) la posibilidad de pagar por él los valores asociados a la terminación anticipada subrogándose en los derechos del Proveedor Donante en las mismas condiciones en las que se venía ejecutando la cláusula de permanencia mínima con el Proveedor Donante o, ii) la posibilidad de que el usuario pague al Proveedor Donante los valores asociados a la terminación anticipada.

Así las cosas, en la propuesta queda claro el deber de información por parte del Proveedor Receptor antes de iniciarse el proceso de portación, de informar al usuario sobre las dos posibles alternativas señaladas, indicando de manera expresa que la subrogación de los derechos del Proveedor Donante, procederá únicamente cuando el proceso de portación haya sido exitoso y se hubiera realizado la ventana de cambio de acuerdo con lo dispuesto por el artículo 14 de la Resolución 2355 de 2010.

- v) Que una vez revisado lo anterior, teniendo en cuenta que se establece un mecanismo transitorio adicional dentro del proceso de portación lo cual impacta además los derechos de los usuarios y sus obligaciones, es preciso mencionar que bajo la decisión contenida en el presente acto administrativo, la CRC considera necesario modificar los artículos 5, 6 y 14 de la Resolución 2355, respecto del proceso de portación en los contratos vigentes con anterioridad a la expedición del presente acto administrativo, que se encuentren sujetos a cláusula de permanencia mínima. Agregando la posibilidad que tiene el usuario de elegir entre que el

Propuesta regulatoria: Cláusulas de permanencia mínima para terminales móviles	Cód. Proyecto: 2000-3-8	Página 128 de 154	
	Actualizado: 07/11/2013	Revisado por: Coordinación de Regulación de Mercados	Fecha revisión: 07/11/2013 Revisión No. 2
Formato aprobado por: Coord. Relaciones internacionales y Comunicaciones .. Fecha de vigencia: 25/06/2013			

nuevo proveedor, Proveedor Receptor, pague por él la suma asociada a la terminación anticipada del contrato o que pague el mismo usuario dichas sumas al Proveedor Donante conforme lo dispondría el artículo 7c de la Resolución CRC 3066, que se propone para discusión.

- vi) Crear un nuevo artículo 17d que se adicione a la Resolución CRC 3066 de 2011, mediante el cual se recoja lo señalado por el artículo 19 de la Ley 256 de 1996 el cual establece que se considera desleal pactar en los contratos de suministro cláusulas de exclusividad, cuando dichas cláusulas tengan por objeto o como efecto, restringir el acceso de los competidores al mercado, o monopolizar la distribución de productos o servicios.

10.1. MEDIDA TRANSITORIA PARA LOS CONTRATOS VIGENTES A LA EXPEDICIÓN DE LA REGULACIÓN QUE RESULTE DE ESTA PROPUESTA

Teniendo en cuenta que cuando la CRC expida la regulación que será resultado de la revisión de las reglas aplicables a las cláusulas de permanencia mínima de los servicios de comunicaciones móviles, como resultado del presente estudio, en la medida en que habrán contratos de servicios de telefonía móvil sujetos a cláusula de permanencia mínima que se encuentren vigentes con anterioridad a la nueva regulación, se identifica la necesidad de establecer el derecho de los usuarios a cambiarse de proveedor en cualquier tiempo sin que para ello puedan encontrar dificultad alguna por el hecho de mediar en su contrato una cláusula de permanencia mínima, para lo cual la CRC ha considerado la necesidad de establecer un mecanismo mediante el cual pueda garantizarse el derecho a la libre elección del proveedor por parte de los usuarios, según la elección del usuario, con o sin portación numérica, para este último caso considerando para ello los términos de la Ley 1245 de 2008 y la regulación vigente sobre la materia, que al respecto ha expedido esta Comisión a través de la Resolución 2355 de 2010 *"Por la cual se establecen las condiciones para la implementación y operación de la Portabilidad Numérica para telefonía móvil en Colombia"*, incluidas todas sus modificaciones hasta la Resolución CRC 3069 de 2011.

De acuerdo con lo cual, la CRC encontró pertinente adoptar una medida que introduzca un mayor dinamismo a la competencia del mercado móvil que promueva la circulación de los intereses económicos de un contrato a terceros ajenos a la formación del mismo, consistente en que un tercero proveedor a elección del usuario, asuma el pago de la deuda asociado a la terminación anticipada del contrato subrogándose en los derechos del proveedor con el cual el usuario tiene una relación contractual, en las mismas condiciones pactadas en el contrato original.

Propuesta regulatoria: Cláusulas de permanencia mínima para terminales móviles	Cód. Proyecto: 2000-3-8	Página 129 de 154	
	Actualizado: 07/11/2013	Revisado por: Coordinación de Regulación de Mercados	Fecha revisión: 07/11/2013 Revisión No. 2
Formato aprobado por: Coord. Relaciones internacionales y Comunicaciones .. Fecha de vigencia: 25/06/2013			

De la misma forma, aplicaría para las situaciones donde el usuario solicita la portación del número, estando sujeto a un contrato celebrado con anterioridad a la regulación contenida en el presente acto administrativo, en el sentido de que el proveedor receptor pueda ofrecerle al usuario, la posibilidad de pagar por él los valores asociados a la terminación anticipada subrogándose en los derechos del proveedor donante en las mismas condiciones pactadas en el contrato original o que el usuario pueda terminar su contrato con el proveedor donante.

Frente a lo anterior, resulta importante recordar que la ley permite la posibilidad de que una prestación sea pagada, no sólo por el deudor sino por un tercero. Así lo establece el artículo 1630 del Código Civil en virtud del cual *"Puede pagar por el deudor cualquiera persona a nombre de él, aún sin su conocimiento o contra su voluntad, y aún a pesar del acreedor"*.

Así las cosas, cuando un tercero satisface el crédito se produce un doble efecto: por un lado, hay pago en cuanto el acreedor original ve satisfecho su crédito, pero, por el otro lado, la obligación no se extingue totalmente sino que subsiste para efectos de transmitirse al tercero que pagó, que se convierte en nuevo acreedor¹²³. Extingue la obligación en relación original y traslada la obligación a un nuevo acreedor, es decir no libera al deudor¹²⁴. Esta transmisión se denomina subrogación y se encuentra regulada en los artículos 1666 al 1671 del Código Civil.

Tras el pago de la deuda, el tercero se subroga por ministerio de la ley en los eventos especiales dispuestos en ella taxativamente (subrogación legal, regulada en el art. 1668 del Código Civil)¹²⁵. Esto significa que, en esos eventos, *"como la ley desea que el pago se realice, lo facilita presumiéndolo de derecho"*¹²⁶, incluso en contra de la voluntad del acreedor. Para comprender el alcance de los efectos de la subrogación por ministerio de la ley, es menester entender que implica "por ministerio de la ley". Esto puede resumirse en:

*"Cuando se habla de que una consecuencia jurídica debe darse por **Ministerio de la ley**, lo que implica es que dicha consecuencia debe acaecer forzosamente por cuanto es la ley misma quien lo ordena. Así las cosas, estando los jueces de la República, sujetos a la Constitución y a la ley, son ellos los llamados esencialmente a hacer valer los dictámenes imperativos de ley. Por consiguiente, cuando por Ministerio de la ley se exija una consecuencia jurídica*

¹²³ Castro, Marcela. "Derecho de las obligaciones". Tomo II, volumen 2, Universidad de los Andes-Editorial Temis, 2010, p. 87.

¹²⁴ Hinestroza, Fernando. "Tratado de las obligaciones". Tomo 1. Universidad Externado, 2008, p. 418-419.

¹²⁵ Corte Constitucional, T-387 de 2007, M.P. Manuel José Cepeda; Corte Suprema de Justicia. Sala de Casación Civil. Sentencia del 23 de marzo de 2004, M.P. Silvio Trejos.

¹²⁶ Ibidem, p. 89.

Propuesta regulatoria: Cláusulas de permanencia mínima para terminales móviles	Cód. Proyecto: 2000-3-8	Página 130 de 154	
	Actualizado: 07/11/2013	Revisado por: Coordinación de Regulación de Mercados	Fecha revisión: 07/11/2013 Revisión No. 2
Formato aprobado por: Coord. Relaciones internacionales y Comunicaciones .. Fecha de vigencia: 25/06/2013			

*forzosamente el juez debe hacerla **efectiva de oficio**, sin ningún otro tipo de consideración, de interpretación, de valoración ó de solicitud. Sencillamente debe cumplirse lo que la ley ordena. Cuando se habla de Ministerio de la ley se hace referencia a un mandato de la ley. (Imperio de la ley. Art. 230 constitucional)¹²⁷.*

Dentro de los casos en los cuales la ley presume de derecho la subrogación (por ministerio de la ley), se encuentra el que paga una deuda ajena, consintiéndola expresa o tácitamente el deudor (numeral 5° del artículo 1668 del Código Civil). La subrogación se opera simultáneamente con el pago; no antes ni después. El ministerio de la ley obra en el acto mismo de la prestación¹²⁸. Este evento es el que ocurre en la propuesta de regulación.

Finalmente, la subrogación por ministerio de la ley se diferencia de la subrogación convencional porque esta última opera cuando un tercero paga una deuda ajena y la ley no le concede el beneficio directamente de la subrogación. Este tercero sólo puede obtener el beneficio de la subrogación si el acreedor le cede todos sus derechos y acciones mediante un acuerdo que se denomina subrogación convencional (artículo 1669 del Código Civil).

En consecuencia, al establecer la medida transitoria para los casos en que medie solicitud de terminación del usuario o de portación numérica, respecto de un contrato con cláusula de permanencia mínima vigente con anterioridad a la expedición de la regulación propuesta, se está haciendo referencia a la figura de la subrogación de que trata el numeral del artículo 1668 del Código Civil.

11. REFERENCIAS

Ballebye, H., Karlsen, S., Pedersen, T., & Tops, J. (2008). How Does Handset Subsidies affect Incentives to Innovate? Norwegian Post and Telecommunications Authority.

Daoud, F., H. Hämmäinen (2004). Market Analysis of Mobile Handsets, Helsinki University of Technology.

Doganoglu T. y L. Grzybowski (2005). Dynamic Duopoly Competition with switching costs and network externalities. Center for Information and Network Economics, University of Munich.

¹²⁷ Corte Constitucional, Auto 294 de 2007. Aclaración de Voto M.P. Jaime Araujo.

¹²⁸ Corte Suprema de Justicia. Sala de Casación Civil. Sentencia de noviembre 26 de 1935, M.P. Miguel Moreno Jaramillo.

Propuesta regulatoria: Cláusulas de permanencia mínima para terminales móviles	Cód. Proyecto: 2000-3-8	Página 131 de 154	
	Actualizado: 07/11/2013	Revisado por: Coordinación de Regulación de Mercados	Fecha revisión: 07/11/2013 Revisión No. 2
Formato aprobado por: Coord. Relaciones internacionales y Comunicaciones .. Fecha de vigencia: 25/06/2013			

- Entner, R. (2011). International Comparisons: The Handset Replacement Cycle. RECON Analytics.
- FCC. (2013). Statement from FCC chairman Julius Genachowski on the copyright office of the library of congress position on dmca and unlocking new cell phones.
- Ford, G. T. Kousky y L. Spiwak. Consumers and Wireless Carterfine: An Economic Perspective. Phoenix Center Policy Bulletin No. 21, Septiembre de 2008.
- Geere, D. (2011). EU mandates mobile networks to sell 12-month contracts. Retrieved 5 15, 2013, from wired.co.uk: <http://www.wired.co.uk/news/archive/2011-02/01/ofcom-demands-networks-sell-12-month-contracts>
- Japan's MIC moves to end handset subsidies. (2007, Diciembre 6). Telecomasia.
- Kim, H., Byun, S., & Park, M. (2004). Mobile handset subsidy policy in Korea: Historical analysis and evaluation. Telecommunications Policy, 28, 23-42.
- Malmberg C. (2004). Regulation and Welfare in the Mobile Market: welfare effects of regulating termination charges in mobile networks. Universidad de Estocolmo.
- Martin, S. (1998). Strategic and welfare implications of bundling. Economic letters (1999), 371 – 376.
- Mayo, J. (2010) Regulating Early Termination Fees: When “Pro-Consumer” Legislation Isn’t. Georgetown University, McDonough School of Business.
- OECD. (2012). Estudio de la OCDE sobre Políticas y Regulación de telecomunicaciones en México.
- OECD. (2013). Panorama de las Comunicaciones (Communications Outlook).
- OECD. (2013). Mobile Handset Acquisition Models.
- Ono, S., & Tang, P. (2010). The role of mobile handsets in advanced network service evolution: Evidence from Japan. Telecommunications Policy, 34, 444-460.

Propuesta regulatoria: Cláusulas de permanencia mínima para terminales móviles	Cód. Proyecto: 2000-3-8	Página 132 de 154	
	Actualizado: 07/11/2013	Revisado por: Coordinación de Regulación de Mercados	Fecha revisión: 07/11/2013 Revisión No. 2
Formato aprobado por: Coord. Relaciones internacionales y Comunicaciones .. Fecha de vigencia: 25/06/2013			

Park, M. (2010). The Economic Impact of Wireless Number Portability. Haas School of Business, UC Berkeley.

PRI va contra plazo forzoso en telefonía. (2013, abril 3). CNNExpansión.

Puschel, J. (2012). The smartphone conundrum: How to optimize smartphones subsidies to maximize CLTV. Informa Telecoms & Media.

Radicati, F. (2013). Handset-Financing programs: Transparency, simplicity, flexibility are key to success. Informa Telecoms & Media.

Ralf Dewenter, Justus Haucap, Ricardo Kim,H., Byun, S., & Park, M. (2004). Mobile handset subsidy policy in Korea: Historical analysis and evaluation. Telecommunications Policy, 28, 23-42.

Luther, Peter Rotzel. Hedonic prices in the German market for mobile phones. Telecommunications Policy 31 (2007) 4–13.

Sung-Soo Han, Sung Ho Choi, Byeong-Kwan y Hyun Chung. A quantitative analysis of the effects of a handset subsidy on consumer welfare. ETRI Journal, Volume 28, Number 5, October 2006.

Mathias Tallberg, Heikki Hammainen, Juuso Toyli, Sauli Kampparia, Antero Kivi. Impacts of handset bundling on mobile data usage: the case of Finland. Telecommunications Policy 31 (2007) 648–659.

Propuesta regulatoria: Cláusulas de permanencia mínima para terminales móviles	Cód. Proyecto: 2000-3-8	Página 133 de 154	
	Actualizado: 07/11/2013	Revisado por: Coordinación de Regulación de Mercados	Fecha revisión: 07/11/2013 Revisión No. 2
Formato aprobado por: Coord. Relaciones internacionales y Comunicaciones .. Fecha de vigencia: 25/06/2013			

ANEXO 1

EXPERIENCIAS INTERNACIONALES EN LA REGULACIÓN DE LOS SUBSIDIOS A LOS EQUIPOS DE TELEFONÍA

Con el fin de contar con elementos que permitan identificar las medidas que se pueden adoptar en beneficio del bienestar social y en el aumento de la competencia de los diferentes mercados, a continuación se presenta un resumen de las medidas que han adoptado otros países en cuanto a las condiciones en que los proveedores pueden exigir a los usuarios una permanencia mínima en la suscripción al servicio.

Cabe aclarar que esta revisión internacional, se concentra en la posibilidad o no que tienen los proveedores de exigir a los usuarios una permanencia mínima cuando han subsidiado o financiado un equipo terminal móvil, lo cual corresponde a la principal causa de suscripción de contratos con cláusula de permanencia en Colombia.

Así las cosas, a continuación se presentan en detalle la experiencia regulatoria en Finlandia y Corea del Sur, dos (2) países donde no está permitido subsidiar equipos, no obstante en este último, la prohibición no significó la eliminación de esta práctica por completo por parte de los operadores y temporalmente, se ha permitido el uso de subsidios para equipos de última tecnología con el objetivo de acelerar la adopción por parte de los consumidores, tal y como se explica más adelante. Posteriormente se analizan distintas medidas regulatorias vigentes en otras partes del mundo que afectan de manera directa o indirecta el subsidio de equipos. Adicionalmente, se presentan decisiones recientes de operadores privados en Estados Unidos y Europa sobre los subsidios a equipos.

El caso de Corea del Sur

Según Kim, Byun y Park (2004), la historia de la regulación de los subsidios a equipos de telefonía móvil en Corea del Sur se puede dividir en tres (3) períodos diferentes. Entre 1997 y abril de 1999, los operadores de ese país utilizaron libremente los subsidios a los equipos junto con cláusulas de permanencia para atraer clientes. Esta libertad en el mercado llevó a una “guerra” entre los operadores donde el valor promedio del subsidio pasó de 35% del valor del teléfono con una cláusula de permanencia de 12 meses hasta un subsidio del 100% con una permanencia obligatoria de 36 meses. En este último escenario, los operadores registraron pobres resultados financieros como consecuencia de los altos subsidios que debían financiar; y, adicionalmente, según Kim, Byun y Park

Propuesta regulatoria: Cláusulas de permanencia mínima para terminales móviles	Cód. Proyecto: 2000-3-8	Página 134 de 154	
	Actualizado: 07/11/2013	Revisado por: Coordinación de Regulación de Mercados	Fecha revisión: 07/11/2013 Revisión No. 2
Formato aprobado por: Coord. Relaciones internacionales y Comunicaciones .. Fecha de vigencia: 25/06/2013			

(2004), se incrementaron las disputas entre los operadores y los usuarios por el aumento de la suscripción mínima requerida. Lo más complicado de este escenario es que el mercado se encontraba en “equilibrio”, es decir que para ningún operador era beneficioso utilizar una estrategia diferente porque perdía clientes frente a sus competidores que ofrecían equipos “más económicos”.

Como respuesta a esta situación, el Ministerio de Información y Comunicaciones (MIC) del país asiático impuso un límite superior de 30% del valor del equipo al valor del subsidio, y la disminución de la longitud del período de suscripción obligatoria. Sin embargo, la KFTC (*Korea Fair Trade Commission*), consideraba que la penalidad pecuniaria que debía pagar un consumidor por no cumplir con la cláusula de permanencia sin tener en cuenta la calidad del servicio brindado por el operador era una práctica no deseada, por lo que en agosto de 1998 decidió prohibir el cobro de esta penalidad. En consecuencia, para los operadores la cláusula de permanencia perdió sentido al no tener como ejercer un castigo por su incumplimiento. Por esta razón, en febrero de 1999, los operadores junto al MIC decidieron eliminar las cláusulas de permanencia (Kim, Byun, & Park, 2004).

Entre abril de 1999 y junio de 2000, los operadores coreanos ofrecieron subsidios a los equipos sin ningún período de suscripción obligatorio. En septiembre de 1999, los operadores llegaron a un acuerdo para establecer como tope un subsidio equivalente al 35% del valor del equipo promedio con el objetivo de mejorar las finanzas de las empresas; no obstante, este acuerdo no se cumplió, y se llegaron a observar subsidios por cerca del 60% del valor del equipo. Esta regulación llevó a que los consumidores cambiaran de equipo telefónico a un ritmo superior al que podría considerarse óptimo, además facilitó que usuarios sin capacidad de pago se registraran con algún operador. De acuerdo a Kim, Byun y Park (2004), a finales de 1999, el 13% de los usuarios dejaron de pagar el cobro mensual por los servicios de telefonía celular. Por otro lado, a pesar de que los períodos de suscripción obligatoria no estaban permitidos, entre abril de 1999 y febrero de 2000, la KCC (*Korea Communications Commission*) había impuesto multas a cada uno de los cinco operadores existentes en ese momento por continuar el uso de cláusulas de permanencia. En este contexto, el MIC consideró nociva la existencia del subsidio a los equipos, y, en junio de 2000, los prohibió en Corea del Sur.

Con la prohibición de los subsidios, la demanda por equipos nuevos cayó drásticamente en este país. Sin embargo, al igual que sucedió con las cláusulas de permanencia, la prohibición no significó la eliminación de esta práctica por completo por parte de los operadores. De hecho, la KCC emitió una advertencia a algunos operadores a finales del año pasado por ofrecer subsidios durante las pre-órdenes de los iPhone 5.

Propuesta regulatoria: Cláusulas de permanencia mínima para terminales móviles	Cód. Proyecto: 2000-3-8	Página 135 de 154	
	Actualizado: 07/11/2013	Revisado por: Coordinación de Regulación de Mercados	Fecha revisión: 07/11/2013 Revisión No. 2
Formato aprobado por: Coord. Relaciones internacionales y Comunicaciones .. Fecha de vigencia: 25/06/2013			

Temporalmente, el MIC ha permitido el uso de subsidios para equipos de última tecnología con el objetivo de acelerar la adopción por parte de los consumidores. Sin embargo, durante estos períodos se ha limitado el valor del subsidio. Por ejemplo, entre 2004 y 2006, el MIC permitió subsidios para equipos por el valor máximo del 40% para equipos con tecnología WCDMA y del 30% para teléfonos con pantallas de 2,7 pulgadas (Tallberg, Hämmäinen, Töyli, Kamppari, & Kivi, 2007).

Según Kim, Byun y Park (2004), entre octubre de 1997 y septiembre del 2000, el número de usuarios pasó de 5,6 millones a 28,2 millones; un crecimiento de 404%, expansión que los autores atribuyen en su mayor parte a la existencia de los subsidios.

Sin embargo, este incremento en penetración tiene como contrapartida un pobre desempeño financiero de los operadores durante el mismo período. En 1997, la suma de utilidades netas de los operadores fue cercana a -218 millones mientras que en el primer trimestre de 2001 la utilidad neta total llegó a 435 millones. Es más, durante el período en que estuvo vigente el subsidio dos de los cinco operadores registraron utilidades negativas todos los años, y otra registró utilidades negativas en tres de los cuatro años.

Por último, con la prohibición de los subsidios, los operadores se vieron forzados a recurrir a otras estrategias para atraer clientes. Por esta razón, en abril del 2000, los operadores redujeron entre 4% y 16% los cargos fijos y variables del servicio de telefonía celular (Kim, Byun, & Park, 2004).

En suma, la eliminación de los subsidios a los equipos en Corea del Sur respondió a dos razones. Por un lado, a una guerra de precios entre operadores que volvió financieramente insostenible la estrategia, y, por el otro, la prohibición de la cláusula de permanencia para favorecer a los consumidores llevó a que los usuarios renovaran los dispositivos a un ritmo superior del que hacía financieramente viable la estrategia para los operadores y permitió que usuarios sin capacidad de pago accedieran a los subsidios. El impacto de esta política fue variado tanto para operadores como para usuarios finales. Por un lado, a pesar de aumentar la penetración de la telefonía móvil y por ende, el número de suscriptores, los operadores registraron resultados financieros negativos por culpa del alto valor de los subsidios. Por el otro lado, aunque la prohibición de los subsidios incrementó el precio de venta del equipo para los usuarios finales, éstos se beneficiaron de la reducción en las tarifas de los servicios de telefonía.

Propuesta regulatoria: Cláusulas de permanencia mínima para terminales móviles	Cód. Proyecto: 2000-3-8	Página 136 de 154	
	Actualizado: 07/11/2013	Revisado por: Coordinación de Regulación de Mercados	Fecha revisión: 07/11/2013 Revisión No. 2
Formato aprobado por: Coord. Relaciones internacionales y Comunicaciones .. Fecha de vigencia: 25/06/2013			

Finlandia

A comienzos de los noventa, Finlandia era el país líder en telefonía móvil, de ahí que el primer operador en el mundo en lanzar los servicios GSM fue una empresa finlandesa (FinnishRadiolinja) en 1991. Sin embargo, a finales de la década, Finlandia perdió esta posición con otros países como Japón y Corea del Sur. Entre las razones que exponen algunos analistas sobre el poco dinamismo del mercado móvil finlandés se encuentra la prohibición al empaquetamiento del equipo con el servicio en 1997 (Tallberg, Hämmäinen, Töyli, Kamppari, & Kivi, 2007).

Desde dicho año, el equipo se vende a los consumidores sin subsidio y al precio del mercado minorista. De acuerdo con el gobierno finlandés, el precio de un equipo no debe depender de si el comprador se suscribe, o no, con un operador (*Communications Market Act*, 2003). Por ende, se podría argumentar que la razón para la prohibición del empaquetamiento en Finlandia, a diferencia de Corea, es filosófica más no el resultado de un mal uso por parte del mercado de esta estrategia (Tallberg, Hämmäinen, Töyli, Kamppari, & Kivi, 2007).

En junio de 2005, el Ministerio de Transporte y Comunicaciones finlandés presentó ante el parlamento una propuesta para promover la adopción de nuevas tecnologías al permitir el subsidio y el empaquetamiento de equipos con tecnología 3G. La propuesta incluía que el período máximo de suscripción obligatoria sería de 24 meses, que no se realizara un cobro extra al consumidor por solicitar el desbloqueo de la tarjeta SIM al finalizar estos 24 meses, y que los operadores debían ofrecer de manera simultánea los equipos sin empaquetamiento. Esta modificación fue acogida por el Parlamento Finlandés, y, a partir de abril de 2006 por un período de tres (3) años se permitieron los subsidios a los equipos de mejor tecnología (Tallberg, Hämmäinen, Töyli, Kamppari, & Kivi, 2007).

M. Tallberg et al. (2007) realizan un estudio de caso del impacto de la práctica de empaquetamiento en telefonía móvil para Finlandia. El estudio se basó en entrevistas a expertos de la industria así como un análisis cuantitativo de datos de consumo. Esta experiencia es relevante dado que este país pasó de tener una regulación que prohibía el empaquetamiento a permitirlo con el propósito de promover la difusión tecnológica.

Mediante el análisis se concluye que hay una clara preferencia de los operadores por la estrategia de empaquetamiento. De hecho, aunque cuando se permitió esta práctica, se les forzó a ofrecer servicios no empaquetados, sin embargo, se observó una fuerte estrategia de mercadeo para ofrecer contratos empaquetados. Los autores señalan que el costo del subsidio se consideraba el precio a pagar por

Propuesta regulatoria: Cláusulas de permanencia mínima para terminales móviles	Cód. Proyecto: 2000-3-8	Página 137 de 154	
	Actualizado: 07/11/2013	Revisado por: Coordinación de Regulación de Mercados	Fecha revisión: 07/11/2013 Revisión No. 2
Formato aprobado por: Coord. Relaciones internacionales y Comunicaciones .. Fecha de vigencia: 25/06/2013			

contratos de largo plazo que redujeran la tasa a la que los usuarios se cambian de operador (*churn rate*). En cambio, el regulador veía la política de empaquetamiento, y el consecuente subsidio a los equipos, como el mecanismo idóneo para agilizar la renovación de los equipos de telefonía móvil por equipos de alta tecnología que sirvieran de plataforma para el uso de servicios más sofisticados. De acuerdo con el estudio, este resultado en efecto se vio dado que aparentemente el incremento en la tasa de penetración del servicio de 3G no habría podido darse a la velocidad a la que se dio en ausencia de subsidios a los equipos. No obstante, también se observa una reducción sustancial en la tasa a la cual los usuarios cambian de operador, pasando de 40% en el primer trimestre de 2005 a 10% en el tercer trimestre de 2006.

En este orden de ideas se sugiere que los contratos sujetos a la cláusula de permanencia sean cortos, precisamente para hacer más rápida la adopción de nuevas tecnologías. Sin embargo, la experiencia del Corea del Sur con contratos cortos no fue positiva en el sentido que cayó sustancialmente el período de tenencia de un equipo (a entre 3 y 4 meses), con consecuencias financieras negativas para los operadores. En este sentido se concluye que, si el propósito de la política de empaquetamiento es facilitar la difusión tecnológica, los contratos deben ser más cortos que los existentes en Finlandia (24 meses) y el porcentaje del valor subsidiado elevado. No obstante, se señala como una alternativa para regular la práctica de empaquetamiento el restringir esta actividad a cierto tipo de equipos altamente sofisticados que permitan promover el uso de determinada tecnología. Ahora bien, esto puede incrementar los costos de la supervisión.

Experiencias en otros países

En Estados Unidos, no existe prohibición para subsidiar equipos como tampoco para establecer contratos con un período mínimo de suscripción entre usuarios y operadores. No obstante, el enfoque de los últimos años de la *Federal Communications Commission* (FCC), organismo encargado de regular el servicio de comunicaciones en dicho país, ha sido obligar a los operadores a presentar información clara al usuario sobre los diferentes servicios y costos que éste está pagando. La política general de la FCC busca empoderar a los consumidores con información para que los usuarios puedan tomar decisiones informadas y adecuadas en temas relacionados con los servicios de comunicación (FCC News, mayo 26 de 2010). Este enfoque de la FCC surge en parte como consecuencia de una encuesta realizada entre abril y mayo de 2010, la cual muestra, entre otras cosas, que el 47% de los usuarios que quería terminar su contrato antes del mínimo tiempo requerido no sabían cuánto era el valor de la penalidad dado que las facturas no incluyen información clara sobre cuánto es esta penalidad (*Early Termination Fee*).

Propuesta regulatoria: Cláusulas de permanencia mínima para terminales móviles	Cód. Proyecto: 2000-3-8	Página 138 de 154	
	Actualizado: 07/11/2013	Revisado por: Coordinación de Regulación de Mercados	Fecha revisión: 07/11/2013 Revisión No. 2
Formato aprobado por: Coord. Relaciones internacionales y Comunicaciones .. Fecha de vigencia: 25/06/2013			

En Europa, el Marco Regulatorio de Telecomunicaciones de la Unión Europea establece los lineamientos que la regulación de los 27 países miembros debe seguir con el objetivo de unificar un único mercado de telefonía móvil en la región. Este marco, que popularmente se denomina "Paquete Telecom", establece una longitud máxima de 24 meses a los contratos de telefonía móvil y, además, exige que los operadores deban ofrecer la posibilidad de contratos por doce meses.

En Dinamarca, según Ballebye, Karlsen, Pedersen, & Tops (2008), la regulación establece que los contratos de suscripción no pueden ser más largos a 6 meses mientras que en Noruega, los contratos tienen una duración máxima de 12 meses. El caso noruego es relevante dado que la restricción a la duración de la permanencia obligatoria no se debe a la regulación oficial sino a un acuerdo entre los operadores y el mayor representante de los consumidores (Forbrukerombude). En ninguno de estos países está prohibido en alguna medida el subsidio a los equipos de telefonía móvil, incluso en Noruega hay subsidio parcial. Italia es el único país donde existe una restricción completa, sin excepciones, al subsidio de los equipos. Sin embargo, según Entner (2011), este mercado se caracteriza por ser el país europeo con mayor participación del servicio prepago en el mercado (87% del total de contratos), en cuyos contratos donde no aplicaría el subsidio. En Alemania, Reino Unido, y Suecia no existe restricción para subsidiar los equipos y el promedio, no el máximo, de duración de los contratos de suscripción obligatoria está entre 12 y 24 meses (Ballebye, Karlsen, Pedersen, & Tops, 2008). En consecuencia, el mercado de telefonía móvil de la mayoría de países se vería afectada por el "Paquete Telecom" ya que, salvo por Dinamarca, Italia (donde no hay), y Suecia, no existen límites de la regulación para los períodos de suscripción obligatoria.

El mercado de telefonía celular en Japón se caracteriza por una excesiva integración vertical entre operadores y fabricantes de equipos de telefonía móvil. Lo anterior, afirma Tallberg (2004), ha llevado a la producción de equipos exclusivos para cada operador, lo que se ha traducido en la necesidad de otorgar subsidios más altos para atraer y retener usuarios. Se dice que el subsidio en Japón a mediados de la década anterior alcanzaba a ser del 90% del valor del equipo. A partir de 2007, el Gobierno Japonés decidió disminuir poco a poco el valor de los subsidios y promover la separación entre el precio del equipo y el valor del servicio (Japan's MIC moves to end handset subsidies, 2007). En Japón, no existe regulación que prohíba el subsidio o que delimite la longitud del período de suscripción obligatoria.

A nivel Latinoamericano se observa que el Reglamento de Servicio Público Telefónico de Chile establece una diferencia entre el contrato de arrendamiento del equipo telefónico con opción de

Propuesta regulatoria: Cláusulas de permanencia mínima para terminales móviles	Cód. Proyecto: 2000-3-8	Página 139 de 154	
	Actualizado: 07/11/2013	Revisado por: Coordinación de Regulación de Mercados	Fecha revisión: 07/11/2013 Revisión No. 2
Formato aprobado por: Coord. Relaciones internacionales y Comunicaciones .. Fecha de vigencia: 25/06/2013			

compra y el contrato de suministro telefónico (servicio). Esta división permite, de ser el caso, que un usuario pueda tener un contrato de arrendamiento de un equipo con un operador y el contrato de suministro telefónico con otro operador. Además, la regulación chilena establece que el operador no puede exigir una indemnización o solicitar algún tipo de cobro por el término anticipado de un contrato de suministro mientras que un usuario deberá pagar la totalidad de las cuotas de arrendamiento inicialmente acordadas de un equipo así haya dado por terminado de manera anticipada el contrato de arrendamiento. La regulación chilena, al separar el equipo del servicio, posibilita una financiación del equipo diferente al subsidio provisto por el operador que disminuye los costos de suscribirse al servicio sin incrementar los costos de traslado de los usuarios.

En México, la regulación permite el subsidio a los equipos así como el período de suscripción obligatorio que se denomina plazo forzoso. En un estudio sobre la regulación de telecomunicaciones en México, la OCDE (2012) aconseja reducir el límite de tiempo “forzoso” de los contratos y disminuir las sanciones de salida anticipada para empoderar más a los consumidores. El estudio también afirma que en un mercado con portabilidad numérica es esencial para empoderar a los consumidores para que con sus decisiones puedan castigar el mal desempeño de los operadores. De acuerdo a los medios de comunicación, el PRI, partido político del Presidente de México Enrique Peña Nieto, presentó a principios de abril una reforma que busca prohibir que los operadores establezcan plazos forzosos de contratación.

Regulación sobre subsidios a equipos terminales móviles y cláusulas de permanencia por países

País	¿Subsidiar equipos de telefonía móvil es permitido?	¿Existen cláusulas de permanencia en los contratos?	Otros
Corea del Sur	No	No	Se han hecho excepciones para promover la adopción de nueva tecnología
Finlandia	No	No	Se han hecho excepciones para promover la adopción de nueva tecnología
Italia	No	No	
EEUU	Si	Si	
Europa ¹²⁹	Si	Si pero la permanencia exigida no puede ser mayor a 24 meses	
Chile	Separación entre equipo y servicio	Depende del tipo de contrato	

¹²⁹ De acuerdo con el “Paquete Telecom” que reúne las Directivas de la UE relacionadas con la regulación de los servicios de telecomunicaciones. Cabe aclarar que cada país puede optar por una regulación diferente a la indicada por las Directivas.

País	¿Subsidiar equipos de telefonía móvil es permitido?	¿Existen cláusulas de permanencia en los contratos?	Otros
México	Si	Si pero existe la intención de eliminar el plazo forzoso	
Dinamarca	Si	Si pero la permanencia exigida no puede ser mayor a seis (6) meses	
Noruega	Si	Si pero la permanencia exigida no puede ser mayor a doce (12) meses	
Suecia	Si	Si	
Alemania	Si	Si	
Reino Unido	Si	Si	
Japón	Si	Si	Disminución del valor de los subsidios y promoción de la separación el equipo y el servicio.

Fuente: (Ballebye, Karlsen, Pedersen & Tops, 2008), (Kim, Byun, & Park, 2004), SUBTEL (Chile).

Como se observa en la Tabla anterior, la mayoría de países estudiados no tienen una prohibición explícita al subsidio a los equipos o la permanencia mínima obligatoria. Sin embargo, la regulación se enfoca hacia una mayor transparencia en los precios y a una mayor facilidad para el cambio entre operadores por parte del usuario, reduciendo los costos de traslado.

La experiencia coreana indica que mantener un subsidio a los equipos de telefonía sin cláusula de permanencia no es financieramente sostenible en el tiempo. Un ejemplo novedoso de regulación se presenta en Chile donde al separar el equipo del servicio permite disminuir los costos de traslado, lo que promueve la competencia y la calidad del servicio, al mismo tiempo que no afecta los costos del servicio o el equipo.

Se resalta que el enfoque de una regulación para empoderar al usuario ha ganado espacio, por lo que la regulación se está dirigiendo a disminuir costos de traslado (*switching costs*), lo que se traduce en límites máximos o eliminación de los períodos de suscripción.

Al respecto, resulta importante mencionar que, a partir del reporte *Global Handset Financing and Leasing Schemes* de Informa Telecoms & Media¹³⁰, se identificó que, en una muestra de 136 países, el 38,97% (53) de los países es obligatorio separar los contratos de servicio de la compra del terminal,

¹³⁰ <http://www.informatandm.com/section/home-page/>

mientras que en el 61,03% (83) es opcional tal separación. Adicionalmente, se identificó que en el 63,97% de los casos existe un apoyo (*partner*) financiero, mientras que en el 36% no se encuentran definidas las condiciones de tal apoyo.

Propuesta regulatoria: Cláusulas de permanencia mínima para terminales móviles	Cód. Proyecto: 2000-3-8	Página 142 de 154	
	Actualizado: 07/11/2013	Revisado por: Coordinación de Regulación de Mercados	Fecha revisión: 07/11/2013 Revisión No. 2
Formato aprobado por: Coord. Relaciones internacionales y Comunicaciones .. Fecha de vigencia: 25/06/2013			

ANEXO 2

Suponga un operador que ofrece dos planes, A y B . Por el primero, el usuario debe pagar C^A cada mes, o C^B por el segundo. Si el usuario no escoge ningún plan, puede adquirir el terminal a un precio P_0 pero, si escoge alguno de los dos, el terminal le cuesta P_A o P_B .

Una vez toma la decisión de tomar el plan A o el B , el usuario adquiere el terminal al precio correspondiente y realiza llamadas de acuerdo con la opción escogida. De ahí en adelante, el operador sólo recibe un único pago de parte del usuario, equivalente a C^A o C^B , el cual debe ser suficiente para:

- cubrir el valor del servicio prestado
- pagar la financiación del terminal (diferencia entre P^0 y el valor del terminal según el plan escogido)

Por lo tanto, tanto para el plan A como para el plan B debe ser cierto que:

$$C^A = M^A \cdot P + A \cdot F^A \quad (\text{A.1})$$

$$C^B = M^B \cdot P + A \cdot F^B \quad (\text{A.2})$$

donde M^A (M^B) corresponde al número de minutos incluido en el plan A (plan B), P representa el precio por minuto que cobra el operador a sus usuarios, F^A (F^B) corresponde al monto financiado en la compra del terminal y A representa la porción de dicho monto que se cancela en cada pago mensual.

Por supuesto:

$$F^A = P_0 - P_A$$

$$F^B = P_0 - P_B$$

La solución del sistema de ecuaciones en P y A es la siguiente:

$$P = \frac{C^A - \left[\frac{C^B - \frac{M^B \cdot C^A}{M^A}}{F^B - \frac{M^B \cdot F^A}{M^A}} \right] F^A}{M^A} \quad (\text{A.3})$$

$$A = \frac{C^B - \frac{M^B \cdot C^A}{M^A}}{F^B - \frac{M^B \cdot F^A}{M^A}} \quad (\text{A.4})$$

Ahora bien, es razonable suponer que la financiación conlleva el pago de intereses. Olvidándonos por un segundo del tema de financiación de terminales, un crédito por valor I_0 que se paga en n cuotas mensuales, con intereses sobre saldos a la tasa i (mensual), el repago de I_0 debería darse de acuerdo con la siguiente tabla:

Mes	Saldo Inicial	Cuota	Saldo Final	Intereses
1	I_0	$\frac{1}{n} \cdot I_0$	$\left(1 - \frac{1}{n}\right) \cdot I_0$	$i \cdot I_0$
2	$\left(1 - \frac{1}{n}\right) \cdot I_0$	$\frac{1}{n} \cdot I_0$	$\left(1 - \frac{2}{n}\right) \cdot I_0$	$i \cdot \left(1 - \frac{1}{n}\right) \cdot I_0$
3	$\left(1 - \frac{2}{n}\right) \cdot I_0$	$\frac{1}{n} \cdot I_0$	$\left(1 - \frac{3}{n}\right) \cdot I_0$	$i \cdot \left(1 - \frac{2}{n}\right) \cdot I_0$
...
n	$\left(1 - \frac{n-1}{n}\right) \cdot I_0$	$\frac{1}{n} \cdot I_0$	0	$i \cdot \left(1 - \frac{n-1}{n}\right) \cdot I_0$

La suma de todas las cuotas, por supuesto, da I_0 . La suma de los intereses pagados, por su parte, estaría dada por:

$$i \cdot \left[1 + \left(1 - \frac{1}{n}\right) + \left(1 - \frac{2}{n}\right) + \dots + \left(1 - \frac{n-1}{n}\right) \right] \cdot I_0 = i \cdot \left[\frac{n + (n-1) + (n-2) + \dots + 1}{n} \right] \cdot I_0$$

Dado que:

$$n + (n-1) + \dots + 1 = \frac{n \cdot (n+1)}{2}$$

se tiene entonces que la suma de los intereses pagados está dada por:

$$i \cdot \left[\frac{n+(n-1)+(n-2)+\dots+1}{n} \right] \cdot I_0 = i \cdot \left[\frac{n \cdot (n+1)}{2n} \right] \cdot I_0 = i \cdot \left(\frac{n+1}{2} \right) \cdot I_0$$

Al sumar capital e intereses:

$$I_0 + i \cdot \left(\frac{n+1}{2} \right) \cdot I_0 = \left[1 + i \cdot \left(\frac{n+1}{2} \right) \right] \cdot I_0$$

La anterior expresión muestra el monto total de dinero que es necesario pagar por un crédito I_0 , pagadero en n períodos, que paga la tasa i mensual sobre saldos. Si cada mes que dura el crédito se paga una enésima parte de ese monto total, la cuota mensual total, incluyendo intereses, está dada por:

$$\left[1 + i \cdot \left(\frac{n+1}{2} \right) \right] \cdot \frac{I_0}{n} \quad (\text{A.5})$$

Dado que la financiación del equipo (F^A o F^B) se puede tratar como un crédito que paga intereses, uno u otro valor se puede asimilar a I_0 . Por lo tanto, la variable A que se encontró al resolver el sistema de ecuaciones compuesto por (1) y (2) se puede asimilar a la expresión que acompaña a I_0 en (5). En otras palabras, si $F^A = I_0$, entonces:

$$A = \left[1 + i \cdot \left(\frac{n+1}{2} \right) \right] \cdot \frac{I}{n} \quad (\text{A.6})$$

Tal como se mencionó arriba, la tasa de interés i es mensual, así que se puede reexpresar en términos de su equivalente anual, que llamaremos r . Por lo tanto:

$$i = \frac{r}{12} \quad (\text{A.7})$$

Al reemplazar (A.7) en (A.6) se obtiene:

Propuesta regulatoria: Cláusulas de permanencia mínima para terminales móviles	Cód. Proyecto: 2000-3-8	Página 145 de 154	
	Actualizado: 07/11/2013	Revisado por: Coordinación de Regulación de Mercados	Fecha revisión: 07/11/2013 Revisión No. 2
Formato aprobado por: Coord. Relaciones internacionales y Comunicaciones .. Fecha de vigencia: 25/06/2013			

$$A = \left[1 + \frac{r}{12} \cdot \left(\frac{n+1}{2} \right) \right] \cdot \frac{1}{n} \quad (\text{A.8})$$

Finalmente, despejando r en (A.8), se tiene que:

$$r = \frac{12 \cdot (An - 1) \cdot 2}{n + 1} \quad (\text{A.9})$$

Propuesta regulatoria: Cláusulas de permanencia mínima para terminales móviles	Cód. Proyecto: 2000-3-8	Página 146 de 154	
	Actualizado: 07/11/2013	Revisado por: Coordinación de Regulación de Mercados	Fecha revisión: 07/11/2013 Revisión No. 2
Formato aprobado por: Coord. Relaciones internacionales y Comunicaciones .. Fecha de vigencia: 25/06/2013			

ANEXO 3

COMENTARIOS GENERALES A LOS ESCENARIOS PROPUESTOS

Comentarios	Escenario 1	Escenario 2
<p>Operadores de Red (TIGO, CLARO y TELEFÓNICA)</p>	<p>La reducción de la oferta comercial al eliminarse los planes con cláusulas de permanencia a su vez reduciría directamente la libertad de elegir de los consumidores.</p> <p>Adicionalmente, la prohibición de las cláusulas resulta contradictoria a las metas del Gobierno de generar una mayor penetración de Internet, además generaría que no se pueda acceder a ningún Smartphone mediante subsidios a través de cláusulas de permanencia mínima, de manera que en el mercado sólo estarían disponibles estos dispositivos a precios "completos" incentivando estímulos perversos, aumento de precios, y el incremento del contrabando y el robo. Igualmente se desincentiva la venta de servicios con valor agregado, como los planes de datos.</p> <p>La eliminación de las cláusulas de ninguna manera representa mejoras en bienestar del usuario, puesto que disminuye la libertad de elección de los usuarios, aumento de precios y estanca la penetración de Smartphones y de Internet móvil, no creando bajo la medida nuevas posibilidades de compra de dichos equipos.</p> <p>La existencia de cláusulas de permanencia genera un aumento en la masificación de equipos (Smartphones) que permiten acceso a Internet, reduciendo la brecha digital que el Gobierno pretende minimizar.</p> <p>COLOMBIA MÓVIL no hace uso de financiación, sólo de subsidio para el establecimiento de dicha cláusulas.</p> <p>Lo anterior generaría adicionalmente la separación de contratos, y con ello el aumento de precios tanto para adquisición de los equipos como para la prestación de</p>	<p>En opinión de COLOMBIA MÓVIL, la negociación de las cláusulas generaría un mayor beneficio para los usuarios, lo anterior teniendo en cuenta que los usuarios con contrato sujeto a cláusulas de permanencia vigentes podrían portarse de un operador a otro, llevando consigo la cláusula de permanencia pactada por el término que aún queda pendiente. Bajo este esquema, los operadores se pagarían entre sí los saldos pendientes en relación con las cláusulas de permanencia mínimas de los usuarios portados.</p> <p>Para CLARO, esta propuesta implica el aumento de precios al limitar el tiempo máximo de permanencia a 12 meses, frente a lo cual indica: (i) no podría compartirse información confidencial en bases de datos compartidas se trata de información personal y de secreto empresarial, (ii) se aumentarían los precios si se tiene en cuenta que muchos de los subsidios de hoy en día se encuentran cohesionados a permanencias superiores a 12 meses.</p> <p>TELEFÓNICA no encuentra ningún efecto adicional en la portabilidad numérica, ya que las normas vigentes incluso permiten que la portabilidad se lleve a cabo aún cuando se hayan firmado cláusulas de permanencia. Señala que: (i) el proveedor con posición dominante sería más agresivo al comprar las cláusulas, (ii) los precios de los equipos entre proveedores no son comparables, (iii) los proveedores tendrían incentivos para cargar cláusulas por su valor real, (iv) se incrementarían costos por la necesidad de remunerar al administrador de la base de datos.</p>

Comentarios	Escenario 1	Escenario 2
	<p>los servicios.</p> <p>CLARO señala que a través de la propuesta se crean mecanismos de financiación de equipos sin la mediación de los proveedores, a través de bancos u otras entidades no bancarias, los cuales se lucrarán por dichos negocios distinto de los proveedores que no se lucran ni obtienen utilidad alguna por la venta de equipos.</p>	
<p>Operadores móviles virtuales (Virgin Mobile, UFF y ETB)</p>	<p>Se encuentran a favor de la eliminación o reducción al máximo de los costos de cambio para los usuarios, lo cual además se convierte en una herramienta competitiva para operadores móviles virtuales. Daría mayor transparencia a los usuarios, en la medida en que conocerían el valor por el equipo y el valor por el servicio, incrementaría competencia entre proveedores y el usuario tendría mayor libertad de escoger el plan y equipo que más se adapte a sus necesidades. La mezcla de mercados de equipos terminales con mercados de servicios genera distorsiones, incluso subsidios cruzados, no es transparente al usuario, se distorsiona la competencia.</p> <p>Esta propuesta dinamiza el mercado con distintas alternativas de financiación lo cual redundaría en el incremento de la venta de equipos inteligentes, así como se abrirían otras posibilidades de adquisición de equipos para el mercado de equipos prepago.</p> <p>ETB expresa que de eliminarse la cláusula de permanencia mínima, habrá un impacto en los usuarios en la dificultad de acceder a subsidios de fidelización, así como en el aumento de los precios de tarifa de los servicios y de los equipos. Los usuarios optarán por equipos de bajo costos, en sitios no autorizados contrario a la regulación tendiente a combatir el hurto de celulares.</p>	<p>No están de acuerdo con el segundo escenario debido a su complejidad práctica y operativa de la implementación de mecanismos transables o de negociación de cláusulas de permanencia entre operadores, lo cual podría prestarse a situaciones de posibles prácticas restrictivas o de posibles abusos en contra de los intereses de los usuarios y de operadores entrantes, en especial en un contexto de concentración del mercado móvil.</p> <p>No obstante, UFF está de acuerdo con la financiación de equipos por parte de otras entidades, bancarias, promoviendo así la competencia.</p> <p>ETB considera que el segundo escenario de la consulta puede ser el menos gravoso, en la medida en que deja abierta posibilidad de que sea el usuario quién elija la financiación de los equipos, la cláusula de permanencia, la forma y lugar donde quiera comprar su equipo, este escenario fortalece la competencia dejando en manos de los usuarios y del mercado las ofertas más favorables.</p>
<p>Operadores entrantes 4G (Directv y Avantel)</p>	<p>Con la eliminación de las cláusulas de permanencia mínima se generará una pérdida en el retorno de la inversión que se realiza para adquirir un nuevo suscriptor, hace referencia al impacto sobre otros</p>	<p>AVANTEL está a favor del segundo escenario, señala que si las cláusulas de permanencia mínima se transaran, podría volverse un factor determinante en el aumento de los índices de portabilidad</p>

Comentarios	Escenario 1	Escenario 2
	<p>servicios distintos al de telefonía móvil. Se podría reducir el acceso a la tecnología de punta por parte de los usuarios. Conllevaría a ofertas agresivas de competidores para motivar a los suscritores a cancelar sus actuales contratos y cambiar de proveedor y de servicios sin que el mismo usuario hubiese estudiado bien la decisión a tomar. Los usuarios serían impactados con el alza de precios.</p> <p>AVANTEL indica que en el caso de redes IMT, donde los usuarios pueden usar los equipos en cualquier red, la eliminación de los subsidios y la cláusula de permanencia, permitirá una oferta más transparente y la posibilidad de migrar a operadores con mejor servicio. Señala que la única manera de competir con los precios de equipos ofrecidos por la competencia, es crear alternativas diferentes que permitan bajar el precio del equipo, tales como la financiación o el pago diferido, pues el subsidio afecta la rentabilidad del negocio y crea mayores costos para competir. El financiamiento o el pago diferido, contrario al subsidio, fomentan nuevas formas de adquirir clientes en condiciones más beneficiosas para el usuario, pues al no incurrir en el costo de equipos, los operadores pueden ofrecer mejores condiciones en sus planes.</p> <p>Además, considera que el escenario 1 es el más beneficioso para el usuario, pues el cliente puede basar su decisión en la calidad del servicio y no en el costo de equipo. Al separar la asociación entre la prestación del servicio con la compra del equipo a un proveedor, los proveedores pueden adaptarse fácilmente al modelo de negocio que no incluya el costo del equipos como parte de los elementos para la adquisición de clientes, pues el diseño de su estrategia comercial ahora estará orientada a la creación de mejores planes y no a la recuperación del costo asociado a la compra de equipos.</p> <p>Sin perjuicio de lo anterior, reitera que en el</p>	<p>numérica y motivaría la competencia. De cara al usuario, bajo este escenario, al eliminar el argumento del costo del equipo y que se tenga que hacer a través de un proveedor, el usuario podrá escoger libremente, sin que esta situación se encuentre directamente relacionada con que las cláusulas de permanencia sean o no transables.</p> <p>Aumentaría el riesgo financiero de los proveedores bajo este escenario, pues debe considerarse que en el mercado colombiano existe un operador declarado como dominante en el mercado móvil, el cual podría ejercer prácticas restrictivas de la competencia que pueden afectar la estabilidad financiera y permanencia en el mercado de sus competidores, al tener la posibilidad de comprar la totalidad de la cartera de un operador y dejarlo sin usuarios en un corto período de tiempo.</p>

Comentarios	Escenario 1	Escenario 2
	<p>caso de tecnología no IMT como es el caso de iDEN, no debería aplicarse la misma lógica puesto que la única forma de soportar la compra de equipos propietarios con funcionalidades especiales es mediante el subsidio de los mismos.</p>	
<p>Otros (Universidad Externado de Colombia y ASOMÓVIL)</p>	<p>UNIVERSIDAD EXTERNADO manifiesta que independientemente del tipo de determinación que se tome, ya sea para prohibir o permitir las cláusulas de permanencia mínima, exista una separación clara entre el contrato de prestación de servicios de comunicaciones y el contrato de financiación de equipos terminales móviles, y que el usuario tenga plena certeza de cuánto paga por cada uno de los conceptos.</p> <p>En línea con lo anterior, agrega que no deberían existir cláusulas de permanencia mínima en contratos de prestación de servicios de comunicaciones que estén atadas a la financiación de equipos terminales móviles, es decir, el usuario debe tener plena libertad de desistir del contrato de prestación de servicios en el momento que quiera, sin perjuicio de que existan mecanismos de financiación de terminales móviles sea con el mismo operador, sea con otras entidades. Pues una cosa es el contrato de prestación de servicios de comunicaciones y otra la deuda que se tenga por concepto de la financiación del equipo respectivo.</p> <p>ASOMÓVIL indica que las cláusulas de permanencia permiten mejorar el funcionamiento, la eficiencia y el tamaño de los mercados, a partir de la reducción de costos de negociación, mitigación de los riesgos asociados al proceso de negociación y ampliación del número de intercambios.</p> <p>Considera ASOMÓVIL que la eliminación de este esquema, de financiación de equipos a través de las cláusulas de permanencia, puede implicar que en el mediano y largo plazo, el costo de todo teléfono nuevo, en su gran mayoría los equipos denominados de "alta gama", deban ser asumidos en su totalidad por el usuario, y por lo tanto la</p>	

Comentarios	Escenario 1	Escenario 2
	<p>probabilidad de la adquisición a terminales móviles de mejor tecnología disminuirá, y se pondrán potenciales obstáculos a los buenos ritmos de crecimiento y expansión de las políticas de masificación en el uso del Internet móvil en el país, y el aumento en el precio de estos teléfonos, puede incentivar el aumento en el hurto de celulares, lo cual podría llevar mayores problemas.</p> <p>Agrega que los efectos de la eliminación de las cláusulas de permanencia en los operadores móviles puede estancar el dinamismo de los procesos de adopción de los nuevos desarrollos de tecnologías móviles. La realidad actual muestra que el compromiso de permanencia es utilizado hoy en día por la mayoría de operadores con la finalidad de garantizar que el cliente no se irá a la competencia antes de amortizar el terminal subvencionado o la ventaja económica ofrecida. Una práctica, que dentro de los márgenes expuestos, se enmarca dentro de la legalidad.</p>	

ANEXO 4

COMENTARIOS GENERALES SOBRE USO Y PERCEPCIÓN DE LAS CLÁUSULAS DE PERMANENCIA

COMENTARIOS	FINANCIAMIENTO	SUBSIDIO	ESQUEMAS ALTERNOS DE FINANCIACIÓN	PROPUESTAS ALTERNAS
Operadores de Red (TIGO, CLARO y TELEFÓNICA)	COLOMBIA MÓVIL y TELEFONICA no ofrecen a sus usuarios esquemas de financiación de equipos, sólo subsidios entonces no se ve variación en el cobro al usuario al terminar la permanencia. CLARO señala que los valores cobrados en la factura al cumplirse el tiempo de permanencia no varían.	Sí han subsidiado el valor total de los equipos, a excepción del IVA que es asumido por el usuario. TELEFÓNICA lo hizo más en el pasado y sólo con equipos de gama baja, regaló [gratuitamente] dichos equipos a los usuarios. Es preciso diferenciar financiación de subsidio, lo que eliminaría la CRC con su propuesta es el subsidio y la financiación tiene costos adicionales.	En cualquier esquema alternativo de financiación se incrementan los costos de accesibilidad para el usuario ya que se le cobrarían intereses en virtud de dicho financiamiento. Además actualmente son diversos los esquemas de financiación de equipos.	Deben mantenerse las condiciones regulatorias que actualmente están vigentes y suponen la posibilidad de pactar cláusulas de permanencia mínima con los usuarios. Desde el año 2011 se abrió la posibilidad de que se establecieran cláusulas hasta por 36 meses, tiempo que ni siquiera ha terminado de transcurrir no debería pensarse en modificación regulatoria.
Operadores móviles virtuales (Virgin Mobile, UFF y ETB)	No manejan planes pospago entonces no aplican las inquietudes propuestas sobre el particular.	No manejan planes pospago entonces no aplican las inquietudes propuestas sobre el particular.	UFF expresa que habrá mayor transparencia para el usuario quien conocerá el valor de los equipos así como el valor de los servicios en forma clara y precisa, mayor competencia en el	VIRGIN comparte la necesidad de crear mecanismos para el fortalecimiento de la libertad del usuario para elegir al prestador del servicio. Igualmente, apoya la propuesta de eliminación, el mercado ofrecerá mecanismos diferentes de

COMENTARIOS	FINANCIAMIENTO	SUBSIDIO	ESQUEMAS ALTERNOS DE FINANCIACIÓN	PROPUESTAS ALTERNAS
			mercado y mayor penetración de los equipos inteligentes. Puede presentarse en opinión de ETB el decrecimiento de la comercialización de equipos inteligentes o de alto costo y la reducción de la masificación de las TIC.	financiación para la adquisición de terminales por parte de los usuarios. ETB considera que como está la regulación ofrece todos los escenarios que elija cada empresa para su modelo de negocio, propone que se estudien más alternativas en los plazos de la permanencia. UFF no tiene propuestas alternas.
Operadores entrantes 4G (DIRECTV y AVANTEL) -DIRECTV comentó más sobre el impacto en otros servicios distintos a telefonía móvil-	AVANTEL no utiliza la figura del financiamiento de equipos, pero si maneja una figura de pago diferido sin cobro de intereses, en la cual el usuario se compromete a permanecer con la compañía hasta el momento en que termine de pagar su equipo. Una vez finaliza el pago, en su factura automáticamente se evidencia una reducción correspondiente al valor del equipo.	Con el fin de facilitar la venta y disminuir el impacto del valor de los equipos como barrera de entrada, AVANTEL efectivamente ha realizado subsidios por el 100% del valor de los equipos.	AVANTEL considera que habrá mayores opciones para la adquisición de equipos vía figuras como el financiamiento, <i>leasing</i> , compra de cartera o cualquier nueva línea de negocio; se fomentará la competencia entre operadores; se eliminará el mayor costo de adquisición de clientes, permitiendo así ofrecer mejores planes con mejores precios; y se creará una oferta más transparente a los usuarios.	Para AVANTEL es importante hacer una diferenciación frente a los operadores con espectro IMT y los que no lo tienen, pues en caso de cláusulas transables, planteadas dentro del escenario 2, estas no pueden aplicar para la tecnología iDEN, pues los equipos no son estándar y no podrán ser activados en otras redes, por lo cual es necesario hacer la exclusión de manera expresa.
Otros (Universidad Externado de Colombia)	No se responde concretamente, por estar enfocada a la	No se responde concretamente por estar	No se responde concretamente, por estar	UNIVERSIDAD EXTERNADO indica que no deberían existir

COMENTARIOS	FINANCIAMIENTO	SUBSIDIO	ESQUEMAS ALTERNOS DE FINANCIACIÓN	PROPUESTAS ALTERNAS
	práctica de cada proveedor.	enfocada a la práctica de cada proveedor.	enfocada a la práctica de cada proveedor.	<p>cláusulas de permanencia mínima en contratos de prestación de servicios de comunicaciones que estén atadas a la financiación de equipos terminales móviles, es decir, el usuario debe tener plena libertad de desistir del contrato de prestación de servicios en el momento que quiera, sin perjuicio de que existan mecanismos de financiación de terminales móviles sea con el mismo operador, sea con otras entidades.</p> <p>Además, expresa que es importante que independientemente del tipo de determinación que se tome, ya sea para prohibir o permitir las cláusulas de permanencia mínima, exista una separación clara entre el contrato de prestación de servicios de comunicaciones y el contrato de financiación de equipos terminales móviles, y que el usuario tenga plena certeza de cuánto paga por cada uno de los conceptos.</p>