

---

# Comentarios de Analysys Mason

24 de noviembre de 2023 • 677682699-475

---

## **Comentarios de Analysys Mason a la propuesta regulatoria “Por la cual se adoptan medidas para la promoción de la competencia, se modifican algunas disposiciones de la Resolución CRC 5050 de 2016 y se dictan otras disposiciones”**

El pasado viernes 3 de noviembre, la Comisión de Regulación de Comunicaciones (CRC) publicó para comentarios la propuesta regulatoria de medidas a imponer en el mercado relevante minorista “Servicios Móviles”. En dicho documento, la CRC incluye un paquete de diez medidas para tratar de mitigar las consecuencias de la presunta ausencia de competencia efectiva en el mercado, identificada por la CRC en la reciente revisión del mercado relevante minorista de “Servicios Móviles”<sup>1</sup>.

A este respecto, Claro Colombia remitió como parte de sus comentarios al proceso de revisión del mercado un informe<sup>2</sup> elaborado por Análisis Mason en el que proporcionábamos un análisis exhaustivo de la metodología de análisis de mercados desarrollada por la CRC, así como un análisis de la situación competitiva en el mercado móvil colombiano. En dicho informe, exponemos cómo el mercado de telecomunicaciones móviles ha evolucionado muy sustancialmente desde el año 2020. Las evidencias de este avance en materia de competencia se sustentan en:

- la entrada de nuevos operadores en el mercado, incluyendo operadores móviles virtuales (OMVs) y, principalmente, la entrada de WOM en el mercado tras la subasta de espectro del año 2019
- la adquisición de espectro en bandas bajas (700 MHz) por parte de Tigo en la misma subasta de espectro
- el incremento significativo en del volumen de portabilidades, así como la evolución del mix receptor-donante, beneficiando claramente a operadores de menor tamaño, como por ejemplo WOM
- la existencia de regulaciones de acceso mayorista efectivas (con gran adopción por parte de los operadores de menor tamaño), en concreto el servicio de Roaming Automático Nacional (RAN)

Con base a estas dinámicas, tal y como concluimos en nuestro informe, es nuestra opinión que el mercado minorista de servicios móviles no cumple los criterios necesarios para la aplicación de regulación ex ante.

---

<sup>1</sup> CRC, Revisión de los mercados minoristas de servicios móviles. Disponible en: <https://www.crcm.gov.co/es/proyectos-regulatorios/2000-38-2-3>

<sup>2</sup> Analysys Mason. Análisis de los mercados de servicios móviles en Colombia. Disponible en: <https://www.crcm.gov.co/system/files/Proyectos%20Comentarios/2000-38-2-3/Comentarios/claro-anexo-2-2000-38-2-3.pdf>

De forma similar, en el informe explicamos como Claro no exhibe características de operador dominante. La definición formal de dominancia implica que un operador podría actuar de forma independiente a clientes y competidores. Esta situación difiere diametralmente de la situación de Claro en el mercado colombiano. En concreto, la falta de independencia se evidencia de forma inequívoca con las tendencias de las ofertas minoristas de los distintos operadores. Nuestros análisis muestran que todos los operadores (incluyendo Claro) han aumentado desde 2020 de forma muy significativa los volúmenes de servicios (GB mensuales) a los usuarios sin aumentar los precios. Más aún, los datos muestran como Claro ha sido “seguidor” a las mejoras tarifarias del resto de operadores, especialmente WOM, un hecho reconocido por la propia CRC.

Las dinámicas existentes en el mercado, más que mostrar síntomas de dominancia por parte de un operador, muestran un mercado en sana competencia donde el consumidor es el gran beneficiado.

A pesar de esto, en la reciente revisión del mercado, la CRC llega a la conclusión de que el mercado minorista de servicios móviles debe estar sujeto a regulación ex ante y que existen motivos para pensar que Claro ostenta posición de dominio. Como resultado, la CRC diagnostica que existe una ausencia de competencia efectiva en el mercado minorista de servicios móviles y emite un paquete de diez medidas para solventar esta supuesta situación.

Como hemos explicado, el mercado minorista de Servicios Móviles ha observado un incremento importante del nivel de competencia desde el último análisis llevado a cabo por la CRC en el año 2021. Este incremento se puede cuantificar objetivamente en los distintos parámetros que miden la competencia del mercado: por ejemplo, el índice HHI<sup>3</sup>, el número de operadores de red y la cuota de mercado de los operadores, entre otros. De esta manera, consideramos que, si en el año 2021 la CRC determinó que no era necesaria la imposición de medidas ex ante sobre el mercado, la imposición de las mismas en 2023 no parece estar justificada cuando situación competitiva es objetivamente mejor.

Más allá de esto, consideramos que las medidas emitidas propuestas por la CRC carecen del fundamento metodológico que respalde su necesidad. Adicionalmente, consideramos que la CRC no ha analizado de forma adecuada el potencial impacto (negativo) que las mismas podrían tener sobre el mercado. A este respecto, consideramos que hay tres medidas que podrían ser especialmente lesivas:

- Limitación de las prácticas de recuperación de clientes
- Publicación de una oferta de referencia para la compartición pasiva de torres
- Reducción de la remuneración RAN recibida por Claro

A continuación, explicamos nuestra visión al respecto de estas medidas.

---

<sup>3</sup> Herfindahl-Hirschman Index, por sus siglas en inglés

## 1 Limitación de las prácticas de recuperación de clientes

### 1.1 Concreción y fundamentación de la medida

La CRC propone que (i) los operadores móviles de red (OMR) deberán abstenerse de contactar a los usuarios que se hayan portado a OMV durante el proceso de portación y durante los tres meses siguientes a su finalización; y (ii) los proveedores con posición dominante en el mercado “Servicios Móviles” deberán abstenerse de contactar a los usuarios que se hayan portado a los demás operadores que no ostenten esa posición, durante el proceso de portación y durante los tres meses siguientes a su finalización.

Cabe destacar que la Resolución 5050 de 2016 en su artículo 2.6.2.5.3.<sup>24</sup> ya incluía la prohibición de realizar prácticas de recuperación de los usuarios solicitantes durante el proceso de portación por lo que el ajuste de la regulación afecta solo al periodo de tres meses posteriores a la finalización de la portación. Adicionalmente, en este caso, se aplica de forma asimétrica a Claro comparado con el resto de los operadores en el mercado.

La CRC observa que los usuarios portados retornan a la red de los operadores donantes en un plazo promedio de tres meses, lo cual en su opinión resta dinamicidad a la competencia y limita el poder de desconcentración del mercado.

La CRC argumenta que la imposición de esta medida trata de generar los siguientes beneficios:

- (i) *que el usuario experimente los servicios contratados con su nuevo operador, y pueda adoptar decisiones de consumo mejor informadas y en consecuencia, más racionales para elegir el operador que más le convenga;*
- (ii) *evitar que el usuario sea contactado -por lo menos temporalmente- de manera inmediata y reiterada por los operadores donantes para que regrese a su red y que esta práctica los disuada de seguir haciendo uso de la PNM;*
- (iii) *evitar que quienes ostenten posición dominante en el mercado aprovechen sus ventajas competitivas para elaborar ofertas a la medida de los usuarios que no puedan ser contestadas por los operadores receptores en el corto plazo, y con ello proteger su posición de dominio y adicionalmente ganar una mayor participación en el mercado “Servicios Móviles”;* y
- (iv) *promover la dinamización del mercado, generando condiciones para que los OMV puedan fidelizar a los usuarios que se portan a sus redes.*

<sup>4</sup> CRC. Resolución 5050 de 2016. Disponible en: [https://normograma.mintic.gov.co/docs/resolucion\\_crc\\_5050\\_2016.htm](https://normograma.mintic.gov.co/docs/resolucion_crc_5050_2016.htm)

## 1.2 Análisis del impacto previsible en el mercado

### *Limitación de la toma de decisiones de los usuarios*

La CRC argumenta que, a través de esta medida, los usuarios pasarán más tiempo en el operador receptor, lo cual permitirá que puedan tomar decisiones más informadas.

En nuestra opinión, esta fundamentación parece señalar que los usuarios pasan ahora mismo muy poco tiempo en el operador receptor. No obstante, los datos muestran que, en promedio, están en torno a tres meses en el operador receptor, antes de regresar al operador donante. Viendo que la medida propone un plazo también de tres meses, no está claro que la implementación de la medida vaya a incrementar de forma significativa esta duración.

Adicionalmente, consideramos que, con respecto al análisis del tiempo promedio de regreso al operador donante, la CRC ha presentado información incompleta y poco contextualizada, que no permite un análisis detallado. Cualquier conclusión basada en el análisis del comportamiento de los consumidores no puede basarse únicamente en un parámetro estadístico como la media aritmética (no ponderada), sino que habría de caracterizar con mayor profundidad la distribución estadística de la muestra y analizar parámetros más relevantes a estos efectos (mediana y percentiles de usuarios, varianza, etc.). Adicionalmente, sería importante cuantificar cual es el porcentaje de usuarios que efectúan la portabilidad y posteriormente regresan a su operador donante, para poder determinar cuan representativa es esta situación en el mercado. También sería importante que la CRC evaluara cuales son los motivos del regreso de los usuarios a su operador donante. Si este regreso responde a una menor satisfacción del usuario con el nuevo operador, la medida propuesta por la CRC estaría restringiendo la libre decisión de los usuarios.

Es importante resaltar que muchos usuarios hacen uso de estrategias de cambio frecuente de operador a su favor, haciendo uso de las ofertas recibidas por portabilidad de operador para lograr tarifas más atractivas y con mayores beneficios. Esta estrategia se encuentra en línea con las conclusiones identificadas de las encuestas realizadas por la CRC a los usuarios. Al restringir la CRC la capacidad de promoción y oferta por parte de los operadores está cercenando la libertad y deseo de los usuarios de recibir ofertas más competitivas. En este sentido, el principal perjudicado de esta medida será el usuario final.

### *Falta de efectividad para reducir las posibles molestias generadas al usuario*

En primer lugar, cabe destacar que la CRC no ha evidenciado que las llamadas para realizar ofertas más atractivas y personalizadas sean vista de forma negativa por los usuarios. Por ejemplo, en las encuestas de satisfacción emitidas por los órganos correspondientes, no se observa que esta situación se vea como problemática para los usuarios en general. En todo caso, si este fuera el objetivo, consideramos que existen mecanismos mucho más eficientes para evitar estas molestias a los usuarios. Por ejemplo, otros países plantean mecanismos de *opt-out*, para asegurar que usuarios que no deseen recibir llamadas de operadores no las reciban. La implementación de esta medida asume

que ningún usuario quiere recibir llamadas con mejores ofertas con lo cual estos usuarios se verán muy perjudicados por la medida.

#### *Falta de alineamiento con la realidad del mercado minorista*

Hacemos notar que la CRC no ha evidenciado que Claro se esté aprovechando de una hipotética posición de dominio para hacer ofertas “que no puede ser contestadas por los operadores receptores”. Tal y como mostramos en nuestro informe, el resto de los operadores realizan ofertas más agresivas a nivel comercial que las realizadas por Claro.

Por ejemplo, de acuerdo con las webs de los operadores para portabilidades pospago:

- Claro realiza una oferta con un descuento temporal del 50% en la tarifa durante 4 meses
- WOM realiza un descuento del 100% el primer mes, y luego un descuento del 40% los tres meses siguientes.

Esta situación implica que WOM estaría ofertando un descuento superior al de Claro. Por este motivo, consideramos que el análisis de la CRC no es preciso, ya que no está capturando, ni evidenciando, la realidad de las dinámicas de mercado. Consideramos que, a este respecto, la medida propuesta por la CRC no tendrá un impacto en las ofertas realizadas por los operadores. Solo retrasará las mismas, con el consiguiente impacto negativo sobre los usuarios.

#### *Disminución de la dinamicidad del mercado*

La CRC estima que esta medida dinamizará el mercado y generará una mayor competencia, permitiendo la fidelización de los clientes por parte de los operadores receptores, especialmente OMVs. En nuestra opinión, la CRC llega a esta conclusión sin un fundamento y sin analizar las implicaciones de segundo orden.

En un mercado competitivo, sin restricciones a la retención de clientes durante eventos de portabilidad, el operador donante generalmente intentará retener al usuario (por ejemplo, con un descuento temporal durante unos meses). En muchos casos, estas ofertas suelen ser efectivas para que el cliente se quede, siempre y cuando el usuario esté satisfecho con el servicio provisto (en términos, por ejemplo, de cobertura, calidad de servicio, atención al cliente, etc.). Esta es una dinámica muy común en mercados desarrollados y competitivos.

En Colombia, la prohibición de realizar acciones de retención durante eventos de portabilidad, lleva a una mayor dinamicidad, entendida como más portabilidades entre los usuarios. No obstante, es conocido que muchas de estas portabilidades se realizan con un objetivo temporal, ya que los usuarios no pueden acceder a ofertas de retención de sus operadores (al no estar permitidas), como sí ocurre en otros mercados. Ante el nuevo paradigma regulatorio, el mismo usuario que anteriormente efectuaba una portabilidad, no por descontento, si no solo para lograr una oferta comercial más atractiva, pero con el objetivo último de regresar a su operador de origen con una tarifa mejorada en el corto plazo ahora mismo no tendrán esa posibilidad. Estos usuarios,

probablemente no efectúen esa primera portabilidad, sabiendo que no podrán recibir una oferta de vuelta en el corto plazo.

La medida propuesta por la CRC es, en su propia definición, restrictiva de la competencia, ya que no permite a los operadores competir en igualdad de condiciones en el terreno comercial. Esta situación, lejos de dinamizar el mercado como sugiere la CRC, reducirá el volumen de portabilidades en el mercado y lo hará menos dinámico, perjudicando principalmente a los usuarios.

## 2 Publicación de una oferta de referencia para la compartición pasiva de torres

### 2.1 Concreción y fundamentación de la medida

La CRC propone la obligación de compartición de la infraestructura pasiva empleada para la provisión de servicios móviles. Esta medida se trataría de una obligación asimétrica impuesta exclusivamente sobre Claro. En concreto, por esta medida, la CRC propone que Claro deberá *“publicar en su página Web las condiciones de referencia para la compartición de infraestructura pasiva (torres, mástiles, monopolos, espacio en piso y servicios adicionales) sobre la cual tengan la propiedad, posesión, o control del acceso a cualquier título”*.

De acuerdo a la CRC, esta medida permitirá:

- Promover la inversión en el despliegue de infraestructura activa
- Permitir un uso eficiente de la infraestructura pasiva de torres existente
- Beneficiar a los usuarios en términos de mejora en la calidad agregada del servicio móvil y acceso a oferta plural de operadores
- Contribuir a reducir las diferencias en las economías de escala y de alcance entre los Operadores Móviles de Red
- Reducir las barreras de entrada y promover la competencia en el mercado

### 2.2 Análisis del impacto previsible en el mercado

*Existencia de numerosas alternativas que no justifican la imposición de obligaciones asimétricas de compartición*

En su análisis, la CRC muestra como los distintos operadores hacen uso de coubicación en torres de distintos proveedores. Por ejemplo, muestra como WOM hace uso de torres de Tigo y Movistar así como de otros operadores neutros.

Esto significa que en el mercado colombiano, existe una competencia en infraestructura material a día de hoy. Y más aún, existen empresas mayoristas cuyo modelo de negocio es precisamente el alquiler de infraestructura pasiva a operadores de telecomunicaciones.

En este contexto de mercado, imponer obligaciones de acceso a un operador concreto y a nivel nacional, no parece consecuente con la lógica regulatoria observada en otras regiones. En general,

en los casos en los que hay competencia en infraestructura no debería regularse el acceso a la infraestructura de un operador concreto. En caso de que la CRC identifique un problema en una zona concreta, debería analizarse el mercado relevante en cuestión para proponer una solución eficaz que se ajuste a las necesidades del mercado en esa zona. Imponer una regla general aplicada sobre todo el país, cuando en la mayor parte del mismo existe competencia en infraestructura tendrá efectos nocivos, no solo sobre Claro, si no sobre el resto de las empresas que proporcionan servicios mayoristas en estas zonas.

#### *Incertumbre del objetivo de la medida*

La diferencia de huella de infraestructura móvil de los operadores es intencionada, ya que los operadores de red deciden tácticamente dónde invertir y dónde no. Por ejemplo, un operador decidirá no invertir en zonas con menor valor estratégico, ya que está disponible el servicio RAN (incluyendo el servicio a precios regulados en 460 municipios). Adicionalmente, existen numerosas alternativas a lo largo de toda Colombia, incluyendo la de construir infraestructura (por ejemplo, con proyectos build-to-suit), alquilar la infraestructura (co-ubicar) o alquilar capacidad RAN.

En este sentido, es importante contextualizar que la diferencia en los niveles de cobertura con red propia entre Claro y el resto de los operadores se observa en las zonas más rurales del país. En las zonas urbanas, Tigo, Movistar y Claro se encuentran en niveles similares en términos de emplazamientos móviles (WOM dispone todavía de algo menos de infraestructura propia, por su reciente entrada en el mercado).

De esta forma, en zonas urbanas, podría ser que Tigo y Movistar quisieran acceder a los emplazamientos de Claro, pero esto lo vemos poco probable ya que:

- al disponer de una huella de emplazamientos similares, no está claro que exista un beneficio relevante de coubicarse en sitios adicionales, más allá de situaciones muy concretas
- el acuerdo de compartición de infraestructura entre Tigo y Movistar va a significar que serán el primer agente en términos de emplazamientos móviles en Colombia, limitando el uso que puedan extraer de emplazamientos de Claro
- disponen ya de posibilidad de acceso RAN sobre la red de Claro, con una inversión necesaria mucho menor, y suficiente para cubrir necesidades puntuales

En el caso de WOM, es posible que el operador pudiera desear coubicarse en los emplazamientos móviles de Claro para poder complementar su huella de emplazamientos (ahorrando así inversión en infraestructura pasiva). No obstante, en estos entornos, la alternativa de coubicarse en emplazamientos de Tigo y Movistar también podría ser igual de válida, ya que estos disponen de una huella de emplazamientos comparable (o incluso superior, el tener en cuenta la red conjunta). Al existir competencia en infraestructura, la posible situación de dominancia de Claro, así como la imposición de una obligación asimétrica parece quedar injustificada.

Con respecto a las zonas rurales, donde es cierto que Claro dispone de una mayor presencia comparado con el resto de los operadores, cabe destacar un punto fundamental que no se menciona

en el análisis de la CRC. Los operadores disponen de una regulación probada y en uso de forma efectiva para complementar estas diferencias de cobertura. Se trata del servicio RAN, el cual permite a los usuarios de los distintos operadores hacer uso de la cobertura de otros operadores donde no disponen de infraestructura propia. Esto lleva a que, de manera efectiva, los usuarios no puedan distinguir sobre la red de que operador se cursa su tráfico, limitando totalmente el impacto que el mayor alcance de la red de Claro pueda tener sobre la competencia en el mercado minorista. Por poner un ejemplo, Tigo hace uso del RAN de Claro en más de 425 municipios en Colombia.

Lógicamente, desde un punto de vista técnico y económico existen ventajas que, en ciertas situaciones, harían preferible un despliegue de infraestructura activa propia de cada operador.

A nivel técnico, la red propia permite que cada operador pueda tener control total sobre la calidad de servicio de su red, algo que es útil en zonas densamente pobladas donde pueden existir puntos de congestión del tráfico. En cambio, en zonas rurales, esta situación no suele darse, ya que los operadores suelen disponer de capacidad excedentaria en sus emplazamientos, por la baja densidad de población.

A nivel económico, el despliegue de red propia implica un capex inicial, y un costo de mantenimiento. En cambio, el servicio RAN implica un costo totalmente variable en función del tráfico. Esto implica que existen dinámicas de build-or-lease en función del tráfico: en una zona con poco tráfico el operador preferirá hacer uso del servicio RAN, mientras que, si el tráfico aumenta mucho, desplegarán su red propia. Los operadores colombianos (especialmente WOM) se han estado beneficiando de este esquema, especialmente en zonas urbanas, donde la densidad de usuarios lleva a que realmente tenga sentido técnico y económico el despliegue de infraestructura propia. Una vez más estos incentivos se difuminan en zonas rurales, ya que la densidad de usuarios existente no lleva a que exista un caso de negocio positivo de desplegar, salvo en situaciones marginales.

De esta manera, consideramos que el impacto que esta medida tendrá sobre la cobertura real de los operadores será muy limitada.

#### *Falta de efectividad de la medida dada la capacidad inversora de la industria*

Consideramos que es importante reflexionar acerca de la capacidad inversora de los operadores en Colombia. El gran nivel de competencia en el mercado ha llevado a una erosión de los ingresos de los operadores, limitando, de forma muy notoria su capacidad de invertir en nueva infraestructura. Al mismo tiempo, los operadores tienen una serie de obligaciones pendientes con respecto a la cobertura de municipios sin cobertura móvil como resultado de la subasta del año 2019 y, adicionalmente, van a tener que adquirir espectro próximamente en bandas 5G para poder ofrecer este servicio en Colombia.

Es recomendable tener en cuenta que tanto la situación financiera de algunos operadores (que incluye aspectos como el nivel de endeudamiento y la capacidad de generación de caja), afecta al potencial de invertir en materia de espectro y despliegues urbanos de 5G, entre otros. Los recientes anuncios de los operadores no sugieren una inclinación favorable hacia la inversión en sitios propios.

En este contexto, cualquier obligación de compartir infraestructura por parte de Claro probablemente no resultaría ser una medida efectiva. Además, considerando alternativas más flexibles como RAN, la viabilidad de dicha obligación podría ser cuestionada.

Adicionalmente, al contrario de lo que podría pensar la CRC, la medida afectaría no solo a Claro. Al contrario, la imposición de obligaciones sobre Claro perjudicaría de forma directa a otros agentes del mercado, como por ejemplo a otros operadores de infraestructura móvil, que verían sus perspectivas de negocio empeoradas repentinamente.

Ante esta tesitura, cabe preguntarse si el escenario que propone la CRC realmente llevará a los objetivos planteados. En nuestra opinión, este no será el caso, ya que el caso de uso más probable de la medida es la de densificar las redes ya existentes en zonas donde realmente no se necesita. A nuestro juicio, esto representaría un uso ineficiente del (limitado) capital disponible, y un impacto neto negativo sobre la industria en su conjunto.

Finalmente, cabe comentar cómo la competencia basada en infraestructura puede alcanzarse mediante distintas fórmulas, algunas de ellas que trascienden a la infraestructura pasiva propia. Por ejemplo, en Colombia podríamos hablar del acuerdo RAN sharing para 4G entre Movistar y Tigo desde hace ya un tiempo, prolongado por su reciente anuncio de creación de NetCo. Ninguno de los análisis de la CRC para fundamentar su propuesta de medida considera el alcance e impacto de estos acuerdos que en nuestra opinión neutralizan de una forma efectiva cualquier ventaja en términos de escala y alcance que pueda tener Claro sobre estos operadores, invalidando en gran medida la conclusión a la que llega la CRC como fundamento para esta medida.

### **3 Reducción de la remuneración RAN recibida por Claro**

#### **3.1 Concreción y fundamentación de la medida**

La CRC propone reducir el cargo remunerado a Claro por los servicios de RAN de voz y datos, fijando el cargo definido al final de la senda descendente desde el día de hoy. En concreto, la CRC propone la reducción de la tarifa remunerada a Claro de voz de los 8.81 COP / minuto a los 3.51 / minuto, para el caso de voz (una reducción del 60%), y de los 9.93 COP / MB a 3.19 COP / MB, para el caso de datos (una reducción superior al 67%).

La CRC argumenta que esta disminución de la tarifa regulada permitirá una mayor competencia en las zonas reguladas. Al mismo tiempo, la CRC reconoce que esta medida quitará incentivos a la inversión en redes propias por parte de los operadores alternativos.

#### **3.2 Análisis del impacto previsible en el mercado**

*Falta de consistencia (y proporcionalidad) con el resto de las medidas regulatorias propuestas*

A este respecto, destaca para nosotros que la CRC no ha identificado ningún problema asociado con el servicio de RAN. Al contrario, los datos de la CRC muestran que incluso en zonas ausentes de

regulación, el servicio funciona de manera efectiva. Los datos de la CRC muestran como el servicio RAN ha sido una facilidad esencial para dar entrada a los distintos operadores en el mercado (por ejemplo WOM), pero que su uso es cada vez menor, al disponer los operadores de cada vez más infraestructura propia.

Al mismo tiempo, consideramos que la CRC no es consistente en cuanto a los objetivos que se pretenden a través de las medidas, en su conjunto. La medida de proporcionar acceso mayorista a la infraestructura pasiva parece intentar que aumente la competencia en infraestructura activa, mientras que la presente medida de disminución de la tarifa RAN va en la dirección opuesta, favoreciendo la penetración del servicio. En nuestra opinión, la falta de dirección clara de la CRC es perjudicial para la industria, ya que resta certeza regulatoria para los distintos agentes. Esta certeza es fundamental para que la industria continúe invirtiendo para mejorar la calidad de servicio proporcionada a los usuarios de servicios móviles en Colombia.

#### *Falta de relación causa-efecto con respecto a la necesidad de disminuir el precio mayorista*

La CRC propone corregir el precio mayorista RAN en un contexto de mercado donde a lo largo de los últimos 5 trimestres, y exceptuando situaciones ya identificadas por la CRC (por ejemplo, el tráfico de Avantel), los volúmenes de tráfico RAN presentan un comportamiento muy estable, tanto en zonas reguladas como no reguladas.

La CRC no ha presentado ninguna evidencia que sugiera que la oferta actual RAN en zonas reguladas esté constrictando la demanda. En nuestra opinión, esta situación es más bien la contraria: los operadores de red que son usuarios de RAN han venido ofreciendo ofertas minoristas cada vez más generosas (más GB, más minutos, etc.) y por un precio más bajo.

Esta falta de correlación sugiere que una disminución de la tarifa mayorista no tendrá un impacto relevante en el nivel de competencia en el mercado.

#### *Impacto sobre el mercado minorista y sostenibilidad de la industria*

Es nuestra opinión que la medida propuesta por el regulador no ha sido contrastada con la realidad en el mercado minorista. La realidad muestra que los operadores beneficiados por el acceso RAN son los que realizan las ofertas más agresivas a nivel comercial (tal y como se muestra en nuestro informe, WOM es el operador que tiene las ofertas más agresivas del mercado). De esta forma, es probable que reducir los precios mayoristas llevará inequívocamente a intensificar la guerra de precios en el mercado minorista. Si bien es cierto que esto beneficia en primera instancia a los usuarios a nivel económico, a largo plazo limita la capacidad de invertir de y mantener las redes por parte de la industria. En un país como Colombia que muestra uno de los ingresos por usuario más bajos de todo el mundo y donde la capacidad de inversión de la industria está en entredicho, consideramos que seguir esta línea de actuación no es la más adecuada.

En nuestra opinión, la CRC debería mantener la obligación del servicio RAN, pero dejar los precios abiertos a negociación entre los operadores, interviniendo la CRC solo en caso de desacuerdo. La

existencia de servicio RAN fuera de los municipios regulados muestra que los acuerdos comerciales son posibles y realistas en el mercado colombiano. Esta aproximación, más allá de estar avalada por la práctica internacional, permitiría a los operadores identificar sus propias señales de build-or-lease, proporcionando la necesaria certeza regulatoria para mejorar el entorno de inversión en redes móviles en Colombia y como resultado mejorar la calidad de acceso para los usuarios.