



E-mail: cartera@ceacolombia.com
Cel: +57 316 2809412
PBX: +57 601 610 6500
www.ceacolombia.com
CL 99 No. 7A- 77 Ofc. 605 Edificio Advance

Bogotá, D.C., 11 de febrero de 2022

CEA-012-22

Señores

COMISION DE REGULACION DE COMUNICACIONES – CRC

proyecto_remuneracion_movil@crcom.gov.co

Ciudad

Asunto: Comentarios al proyecto de resolución que establece las condiciones de remuneración bajo la figura de Operación Móvil Virtual - OMV, en el marco del proyecto *“Revisión de los Esquemas de Remuneración Móvil y del Mercado Minorista Voz Saliente Móvil”*.

Respetados señores,

En nombre del Consejo de Empresas Americanas - CEA me permito presentar comentarios al Proyecto de Resolución *“Revisión de los Esquemas de Remuneración Móvil y del Mercado Minorista Voz Saliente Móvil”*, por la cual se modifica la Resolución CRC 5050 de 2016 y se dictan otras, y en la cual se establecen las condiciones de remuneración bajo la figura de Operación Móvil Virtual.

El CEA tiene asociadas más de 110 de empresas de capital estadounidense, que en su conjunto aportan más del 7,3% del PIB y generan más de 100 mil empleos directos, estables y de calidad. Nuestra misión como organización es promover y fortalecer la inversión de las empresas estadounidenses en Colombia. Dentro de esta misión, dos de los elementos que sin duda incentivan su llegada y crecimiento son: primero, que no haya barreras que impidan la competitividad y competencia justa y segundo, la existencia de certidumbre jurídica para las empresas que deciden apostarle a Colombia, garantizando el mantenimiento de las condiciones, reglas y normas en el tiempo.

Sea esta la oportunidad para reconocer los ingentes esfuerzos de la Comisión de Regulación de Comunicaciones – CRC con el fin de promover la competencia y los derechos de los usuarios en el sector de las telecomunicaciones, en particular, dentro de los servicios móviles, que han cobrado vital importancia para la reactivación económica y la educación en Colombia ante los efectos de la pandemia por el COVID – 19.

Ahora bien, con relación al proyecto de norma, se parte del hecho que un OMV por definición no cuenta con una red propia y, por lo tanto, se aloja en la red del Operador Móvil de Red (OMR), con el fin de ofrecer





E-mail: cartera@ceacolombia.com
Cel: +57 316 2809412
PBX: +57 601 610 6500
www.ceacolombia.com
CL 99 No. 7A- 77 Ofc. 605 Edificio Advance

servicios a un nicho determinado de usuarios. Por lo tanto, su oferta de valor y estrategia comercial se definen a la medida de su nicho y su objetivo final es el que sus usuarios reciban el mismo nivel de servicio que tendría un usuario de un OMR, pero con unos beneficios diferenciales propios de la oferta de valor del OMV.

Por lo anterior, los OMV implementan modelos de negocio enfocados a comunidades específicas, modelos en donde se explota una red de distribución, modelos que buscan una diferenciación apalancada en la convergencia de servicios y en general, modelos para satisfacer necesidades puntuales de un nicho determinado. Lo anterior, porque un OMV nunca tendría la posibilidad de competir de manera directa con un OMR vía el precio, en razón a que no cuenta ni con el volumen ni con la infraestructura ni con los recursos económicos para hacerlo. Sin embargo, los OMV deben ofrecer precios acordes con la realidad del mercado, pues no pueden ser ajenos a los altos índices de desempleo y pobreza del país, que hacen que el usuario permanentemente esté buscando condiciones más favorables en las ofertas prepago.

Bajo ese entendimiento, resulta evidente que un OMV no puede compararse regulatoriamente con un OMR, porque cualquier cambio que realiza un OMR en su oferta comercial, afecta directamente al OMV y hasta puede hacer que pierda usuarios o inclusive, salga del mercado, afectando directamente la competencia del sector y a los mismos usuarios.

Los OMV al satisfacer las necesidades de los usuarios de su nicho generan competencia y dinamizan el sector, pero bajo una estructura de costos muy ajustada, en la cual uno de los principales costos es el de remunerar el acceso a la red móvil del OMR. Como todos los competidores del sector, los OMV están obligados a reaccionar muy rápido ante las realidades del mercado, con el agravante que si un OMR genera planes de muy bajo precio, el OMV solo verá reflejado el beneficio en el Iprom seis (6) meses después.

Al suscribir el Acuerdo de Acceso entre el OMR y el OMV, el OMV debe constituir unas garantías a favor del OMR y mes a mes realizar el pago del tráfico cursado, según lo establecido en el citado acuerdo. Adicionalmente, si un usuario del OMV recibe una llamada, el cargo de acceso que ésta genera es un ingreso para el OMR.

Por lo anterior, resulta incongruente, que si dentro de los principios de la Ley de TIC está la libre competencia, la protección de los derechos de los usuarios y la promoción de la Inversión, y se asigna a la Comisión de Regulación de Comunicaciones (CRC) dentro de sus funciones, la de promover la competencia en los mercados, evitar el abuso de posición dominante y garantizar la protección de los derechos de los usuarios, pretenda dicha entidad, vía regulación, es decir, por medio del proyecto regulatorio comentado, establecer un “precio piso” a la remuneración que debe pagar el OMV a los OMR por el acceso, cuando





E-mail: cartera@ceacolombia.com
Cel: +57 316 2809412
PBX: +57 601 610 6500
www.ceacolombia.com
CL 99 No. 7A- 77 Ofc. 605 Edificio Advance

este “precio piso” implica un elevado incremento de uno de los principales costos de los OMV, en perjuicio de los OMV y a favor y en beneficio evidente para los OMR.

Un OMV es y opera como un cliente mayorista del OMR, pero a su vez el **OMR es un “competidor”** del OMV, razón por la cual la remuneración del acceso a la red móvil del OMR debe estar atada a la metodología del *Retail Minus* y no al valor del cargo de acceso entre redes, ni a la remuneración del RAN. De esta forma, tampoco se puede hablar de un precio piso, en razón a que, con el fin de mantener una libre competencia, el valor a remunerar por el acceso depende totalmente de la realidad de las ofertas vigentes en el mercado.

Como lo determina el artículo 4.16.2.1 de la Resolución Compilatoria CRC 5050 de 2016, para obtener el **valor máximo** que remunera la provisión del acceso a las redes del OMR, bajo la figura de Operación Móvil Virtual, se debe determinar el Iprom y aplicar un porcentaje de descuento en función del nivel de tráfico cursado. El Iprom corresponde al Ingreso promedio que obtiene el OMR por servicios de voz por minuto y para servicios de datos por MB. Este valor es estimado trimestralmente como el cociente de los ingresos totales del servicio respectivo (voz o datos) y el tráfico total cursado (minutos o MB) a partir de la información que los PRSTM reportan. Es decir, si el Iprom baja, es porque el OMR hace ajustes en su oferta comercial y el usuario final está pagando menos por el servicio o está cursando más tráfico.

El proyecto de Resolución pretende imponer un precio piso para remunerar el acceso, así:

- Para tráfico de voz, los valores de remuneración que paga el OMV al OMR, **no podrán ser inferiores** a los establecidos en el último ítem del numeral 4.3.2.8.1 (Cargos de acceso para la terminación de llamadas en redes móviles). Es decir \$3,22 por uso (minuto) a partir de mayo 1 de 2022, aclarando que el valor está expresado en pesos constantes de enero de 2021.
- Para tráfico de datos, los valores de remuneración que paga el OMV al **OMR no podrán ser inferiores** a los establecidos en el numeral 4.7.4.2.2 (Remuneración del RAN para servicios de datos para PRSTM asignatarios por primera vez de permisos para uso y explotación del espectro). Es decir \$2,46 por Megabyte a partir de mayo 1 de 2022, aclarando que el valor está expresado en pesos constantes de enero de 2021.

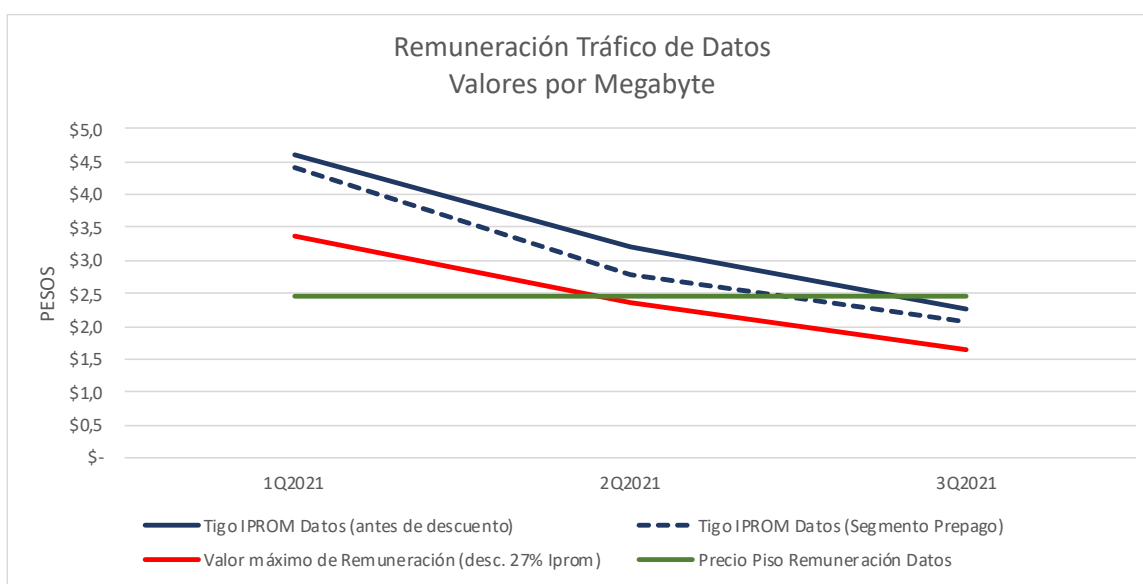
Considerando que los OMV en Colombia ofrecen los servicios bajo la modalidad prepago, que el mercado en general sigue migrando su consumo de voz a datos, y que la mayoría de los OMV están alojados en la red de Colombia Móvil S.A. ESP. (Tigo), se realizaron los siguientes cálculos de:

- i. El Iprom que es base para la remuneración del acceso a la red de Tigo para el tráfico de datos, antes de aplicar el descuento por volumen.



- ii. El Iprom para el tráfico de datos del segmento prepago (que es más bajo que el Iprom total).
- iii. Y una estimación del **valor máximo** por la remuneración del acceso por el tráfico de datos, aplicando un descuento del 27% (según la tabla vigente en la regulación).

Estos valores se compararon frente el precio piso que quiere imponer la CRC para la remuneración de datos (\$2,46 por Megabyte), el cual está expresado en pesos constantes de enero de 2021 y a continuación se grafican, considerando la información trimestral disponible para el año 2021:



La gráfica muestra que el precio piso que pretende imponer la CRC para la remuneración de datos, es en el tercer trimestre del 2021 y obviamente de esta fecha en adelante, más alto que:

- El Iprom total de datos antes de descuento, lo que significa que el costo por Megabyte que cobraría el OMR al OMV por una relación de acceso mayorista, es mayor que el valor cobrado a un usuario final individual.
- El Iprom de datos para el segmento prepago, lo que quiere decir que el costo por Megabyte que cobraría el OMR al OMV por una relación de acceso mayorista, es mayor al valor cobrado a un usuario final prepago.
- El valor máximo de remuneración para el tráfico de datos, lo que significa que el costo por Megabyte que cobraría el OMR al OMV, superaría el valor máximo definido por la misma regulación.





E-mail: cartera@ceacolombia.com
Cel: +57 316 2809412
PBX: +57 601 610 6500
www.ceacolombia.com
CL 99 No. 7A- 77 Ofc. 605 Edificio Advance

Lo anterior, se traduce en que los costos de los OMV se incrementen de forma inmediata y ya no podrían ofrecer precios competitivos a su nicho, llevando a la inminente desaparición de estos negocios y el retiro de su capital del país.

Es incoherente que la CRC informe permanentemente que con sus acciones “pretende estimular y proteger la competencia del mercado TIC colombiano”, como además es su deber, desconozca que los OMR al bajar continuamente sus tarifas al usuario, obligan a los OMV a reaccionar de manera inmediata, y que proponga además un cambio regulatorio, que incrementa para los OMV, uno de sus principales costos como es el acceso que remunera al OMR. Esto genera claramente una situación anti-competitiva, de inseguridad jurídica y de desequilibrio económico, que hace inviable financieramente el modelo OMV, desestimula la inversión en el sector y condena a su desaparición a las Operaciones Móviles Virtuales; y además impacta al usuario final, que queda sin la posibilidad de recibir los beneficios propios de su nicho, porque con la modificación regulatoria que se pretende establecer, abandonarán por sus costos, las ofertas de los OMV y migrarán a la oferta prepago de los OMR.

Los OMV no solo dinamizan el mercado y satisfacen necesidades de los usuarios, sino que atraen la inversión nacional y extranjera, generan empleo, pagan impuestos al Estado y realizan grandes inversiones de forma directa e indirecta, en plataformas, hardware, software, personal, canales de distribución, etc.

Es por esto, que propuestas regulatorias como la fijación de un precio piso para la remuneración del acceso para voz y datos, donde el único beneficiado es el OMR, perjudican la libre competencia, la inversión extranjera en Colombia para el sector TIC, el usuario final y los OMV en general.

Esperamos que los comentarios enviados sean recibidos para la revisión y ajustes del proyecto de resolución, y quedamos muy atentos a su pronta respuesta sobre los puntos planteados en este oficio.

Atentamente,

RICARDO TRIANA SOTO

Director Ejecutivo

Consejo de Empresas Americanas - CEA

