



CRC	
Radicación : *20193000485	Bogotá, enero 9 de 2019
Fecha : 09/01/2019	09/01/2019 11:47:48
Remitente : VIRGIN MOBILE COLOMBIA	VMC8934
Anexos :	
Asunto :	COMENTARIOS SOBRE PROPUESTA REGULATORIA DE AJUSTES A LA RES CRC 5107 Y 5108.-

Doctor:

CARLOS LUGO SILVA

Director

COMISIÓN DE REGULACIÓN DE COMUNICACIONES

E mail: precisiones-omv-ran@crcom.gov.co

Ciudad

ASUNTO: COMENTARIOS SOBRE PROPUESTA REGULATRIA DE AJUSTES A LA RESOLUCIONES CRC 5107 Y 5108

Apreciado doctor Arias

VIRGIN MOBILE COLOMBIA S.A.S., en adelante simplemente **VIRGIN**, presenta a continuación respetuosamente, sus comentarios y observaciones a la propuesta regulatoria tendiente a modificar la metodología de cálculo de los precios mayoristas para la provisión de servicios de voz y datos bajo la figura de operación móvil virtual (OMV).

Para tal fin dividiremos nuestros comentarios en dos aspectos:

1. Metodología para la estimación del ingreso promedio de los servicios de voz y fechas de estimación y aplicación de los precios mayoristas.
2. Metodología para la estimación del ingreso promedio de los servicios de datos y fechas de estimación y aplicación de los precios mayoristas.



Calle 93b No 13 - 91 Bogotá, Colombia.
Teléfono: 7366720 www.virginmobile.co

1. Servicios de Voz.



Para el caso de la provisión del servicio de voz, en el numeral 4.16.2.1.1 de la mencionada resolución, se indica en la propuesta regulatoria que para obtener el valor máximo que remunera el acceso a la red se debe aplicar la misma fórmula incluida en el artículo contenido en la Resolución 5108, pero sus componentes se definen de la siguiente manera:

El IPROM VOZ-OMR *“Corresponde al ingreso promedio que obtiene el OMR para servicios de voz por minuto. En la misma definición se indica que este ingreso promedio se estima trimestralmente como el cociente de los ingresos totales del servicio y tráfico total cursado a partir de la información que los Proveedores de Redes y Servicios de Telecomunicaciones Móviles reportan a través de los formatos 1.64 y 1.75 dispuestos en el TÍTULO. REPORTE DE INFORMACIÓN de la Resolución CRC 5050 de 2016.”*

“Para la definición de la variable $IPROMOMR_{voz}$, se tomará el valor del ingreso promedio de cada Proveedor estimado para los últimos seis meses para los que se tenga información disponible, lo cual será publicado trimestralmente por la CRC a manera de referencia.”

Sobre el particular consideramos que este ingreso **debe estimarse** como el **mínimo** de los ingresos totales del servicio y no como el ingreso **promedio** por los dos últimos trimestres del tráfico total cursado, esto a partir de la información que los Proveedores de Redes y Servicios de Telecomunicaciones Móviles reportan a través de los formatos 1.64 y 1.75 dispuestos en el TÍTULO. REPORTE DE INFORMACIÓN de la Resolución CRC 5050 de 2016.

Lo anterior porque se evidencia en el mercado una tendencia a la baja de los precios que no es única de Colombia y por lo tanto, al aplicar los precios promedios el OMV se encontrara en desventaja competitiva durante un período que alcanza casi un año.

Ahora bien, en relación con la propuesta de descuentos presentada, consideramos que esta debería ampliarse para reflejar la verdadera situación del mercado, esto dado que los OMV que ya están en operación igualan o superan los volúmenes de tráfico de los topes máximos. Lo que indicaría que ya el OMV no tiene acceso a mejores márgenes derivados de las economías de escala y por lo tanto no existe ningún incentivo para incrementar el grado de competencia y por esta vía incrementar también el bienestar de los usuarios.





Con base en lo anterior estamos proponiendo una nueva escala de descuentos que refleje de mejor manera la situación actual del mercado y que a su vez permita que el negocio de los OMV siga siendo rentable para los OMR. Si se tiene en cuenta los márgenes reportados en el tercer trimestre de 2018, Claro reporta un EBITDA de 41.2%, Telefónica reporta un OIBDA del 37% y Millicom un EBITDA de 30.4%.

Con la tabla propuesta donde el tope máximo llega al 43% de descuento deja un 57% de margen para el OMR que es mayor que cualquiera de los márgenes antes mencionados, en una operación donde no existen Costos de Adquisición de Clientes, Servicio al Cliente, Publicidad y Mercadeo, Distribución, legales y administrativos entre otros.

Por ello proponemos que la tabla de descuentos (*Tabla No. 1 Topes de tráfico mensual para servicios de voz, a partir de los cuales se obtiene el Porcentaje de descuento sobre el precio promedio por minuto real de voz*), se modifique así:

Minutos de Voz	% Descuento
De 0 a 30.000.000	23%
De 30.000.001 a 60.000.000	25%
De 60.000.001 a 90.000.000	27%
De 90.000.001 a 120.000.000	29%
De 120.000.001 a 150.000.000	31%
De 150.000.001 a 180.000.000	33%
De 180.000.001 a 210.000.000	35%
De 210.000.001 a 240.000.000	37%
De 240.000.001 a 270.000.000	39%
De 270.000.001 a 300.000.000	41%
En Adelante	43%

Actualmente Virgin se encuentra en el rango de 90.000.001 a 120.000.000.

Y proponemos que el texto que se pretende modificar, quede así (se tacha el texto propuesto en el proyecto por la CRC y se resalta en negrilla y subrayado, el propuesto por VIRGIN):



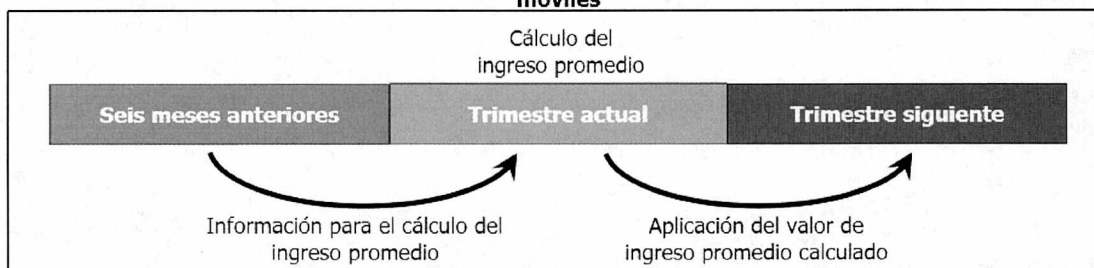
"Para la definición de la variable *IPROMOMRvoz*, se tomará el mínimo valor del ingreso promedio de cada Proveedor para los últimos seis meses para los que se tenga información disponible, lo cual será publicado trimestralmente por la CRC a manera de referencia.

~~El valor de *IPROMOMRvoz* calculado trimestralmente deberá ser aplicado en el trimestre inmediatamente siguiente"~~

En cuanto a la propuesta regulatoria para el cálculo y aplicación del ingreso promedio de voz y datos móviles, de acuerdo al gráfico 7 "Propuesta regulatoria para el cálculo y aplicación del ingreso promedio de voz y datos móviles" que se encuentra en el documento soporte "Ajustes a las Resoluciones CRC 5107 y 5108 de 2017", se puede observar que un cambio en la información para el cálculo del ingreso promedio del OMR, se verá reflejado solo hasta 150 días después (para el caso de Voz) dejando al OMV fuera de la oportunidad y no reflejaría las condiciones actuales del mercado.

La propuesta es que en vez que se tomen 60 días para reportar la información, se tomen 15 días a lo sumo y/o reducir el periodo que no sean reportes trimestrales sino que sean reportes bimestrales. Esto tiene como objetivo que se refleje en menor tiempo las condiciones reales del mercado (Se está dejando a los OMV 4 meses por fuera del mercado) que a su vez son una herramienta fundamental para incrementar el grado de competencia y por esta vía incrementar también el bienestar de los usuarios. Es evidente que el tiempo de reporte se puede reducir ya que son parte fundamental de los cierres financieros

Gráfico 7. Propuesta regulatoria para el cálculo y aplicación del ingreso promedio de voz y datos móviles



Adicionalmente solicitamos que se aclaren los términos: "para los que se tenga información disponible" para la definición de la variable ya que puede ser ambiguo, sugerimos se cambie a "**información actualizada real**".





“Para la definición de la variable IPROMOMR voz, se tomará el valor del ingreso mínimo de cada Proveedor estimado para los últimos dos trimestres reportados en cumplimiento a la regulación.”

2. Servicio de Datos

Por su parte, en la propuesta presentada por la CRC, para el caso de la provisión del servicio de datos, se indica en la propuesta regulatoria que para obtener el valor máximo que remunera el acceso a la red se debe aplicar la misma fórmula incluida en el artículo contenido en la Resolución 5108, pero sus componentes, en la propuesta presentada a que hacemos alusión, se definen de la siguiente manera:

“Para la definición de la variable IPROMOMRdatos se tomará el valor del ingreso promedio de cada Proveedor estimado para los últimos seis meses para los que se tenga información disponible, lo cual será publicado trimestralmente por la CRC a manera de referencia.”

“El valor de IPROMOMRdatos calculado trimestralmente deberá ser aplicado en el trimestre inmediatamente siguiente.”

Y

“%descuentoDatos: Nivel de descuento sobre el ingreso promedio del OMR al que puede acceder el OMV para servicios de datos. Varía en virtud del tráfico de datos que curse el OMV, y debe ser aplicado según la siguiente tabla:”

Sobre el particular consideramos que este ingreso **debe estimarse** como el **mínimo** de los ingresos totales del servicio y no como el ingreso **promedio** por los dos últimos trimestres del tráfico total cursado, esto a partir de la información que los Proveedores de Redes y Servicios de Telecomunicaciones Móviles reportan a través de los formatos 1.64 y 1.75 dispuestos en el TÍTULO. REPORTES DE INFORMACIÓN de la Resolución CRC 5050 de 2016.

Lo anterior porque se evidencia en el mercado una tendencia a la baja de los precios que no es única de Colombia y por lo tanto, al aplicar los precios promedios el OMV se encontrara en desventaja competitiva durante un período que alcanza casi un año.





Es importante anotar que como ejemplo, un operador como Virgin Mobile que cuenta actualmente con una participación de mercado del 5.5¹% (Market share de la categoría prepago) y con un volumen de datos de 1.048² millones de megabytes en el trimestre para un promedio mensual de 349 millones de megabytes, dados los rangos de descuentos propuestos, dejaría de recibir el beneficio de un descuento por volumen a los 200 millones de megas. En cálculo simple de regla de tres, la tabla entonces al dar descuentos sólo hasta 200 millones de megas, dejaría de incentivar el crecimiento de un OMV cuando este alcance alrededor del 3.15% de participación de mercado.

Con base en lo anterior estamos proponiendo una nueva escala de descuentos que refleje de mejor manera la situación actual del mercado y que a su vez permita que el negocio de los OMV siga siendo rentable para los OMR. Si se tiene en cuenta los márgenes reportados en el tercer trimestre de 2018, Claro reporta un EBITDA de 41.2%, Telefónica reporta un OIBDA del 37% y Millicom un EBITDA de 30.4%.

De la misma manera como se anotó para los descuentos de los servicios de voz, los descuentos propuestos que llegan a un nivel del 43% de descuento deja un 57% de margen para el OMR que es mayor que cualquiera de los márgenes antes mencionados, en una operación donde no existen Costos de Adquisición de Clientes, Servicio al Cliente, Publicidad y Mercadeo, Distribución, legales y administrativos entre otros.

Por todo ello, y en vista del desempeño del mercado a 2018, solicitamos que se estudie la situación y se incorpore como tabla de descuentos (*Tabla 2. Topes de tráfico mensual para servicios de datos, a partir de los cuales se obtiene el Porcentaje de descuento sobre el precio promedio por unidad de consumo*) que la inserta a continuación.



Calle 93b No 13 - 91 Bogotá, Colombia.

Teléfono: 7366720 www.virginmobile.co

¹ Fuente Boletín Trimestral de las TIC 2do trimestre de 2018

² Fuente Boletín Trimestral de las TIC 2do trimestre de 2018



Datos [MB]	% Datos Descuento
De 0 a 50.000.000	23%
De 50.000.001 a 100.000.000	25%
De 100.000.001 a 150.000.000	27%
De 150.000.001 a 200.000.000	29%
De 200.000.001 a 250.000.000	31%
De 250.000.001 a 300.000.000	33%
De 300.000.001 a 350.000.000	35%
De 350.000.001 a 400.000.000	37%
De 400.000.001 a 450.000.000	39%
De 450.000.001 a 500.000.000	41%
En Adelante	43%

Virgin se encuentra actualmente en el rango de 450.000.001 a 500.000.000

Adicionalmente proponemos que el texto que se pretende modificar, que este ingreso promedio **debe estimarse** como el **mínimo trimestral** de los ingresos totales del servicio por los dos últimos trimestres y del tráfico total cursado a partir de la información que los Proveedores de Redes y Servicios de Telecomunicaciones Móviles reportan a través de los formatos respectivos. De acuerdo con la propuesta, el texto quedaría así (se tacha el texto propuesto por la CRC en el proyecto y se resalta en negrilla y subrayado, el propuesto por VIRGIN):

"Para la definición de la variable $IPROMOMR_{datos}$ se tomará el valor del ingreso mínimo de cada Proveedor estimado para los últimos seis meses para los que se tenga información disponible, lo cual será publicado trimestralmente por la CRC a manera de referencia.

El valor de $IPROMOMR_{datos}$ calculado trimestralmente deberá ser aplicado en el trimestre inmediatamente siguiente."





Adicionalmente solicitamos que se aclaren los términos: "para los que se tenga información reportada" para la definición de la variable ya que puede ser ambiguo, sugerimos se cambie a "información actualizada real".

"Para la definición de la variable IPROMOMRdatos, se tomará el valor del ingreso mínimo de cada Proveedor estimado para los últimos dos trimestres para los que se tenga información actualizada real, lo cual será publicado trimestralmente por la CRC a manera de referencia"

En cuanto a la propuesta regulatoria para el cálculo y aplicación del ingreso promedio de voz y datos móviles, de acuerdo al gráfico 7 "Propuesta regulatoria para el cálculo y aplicación del ingreso promedio de voz y datos móviles" que se encuentra en el documento soporte "Ajustes a las Resoluciones CRC 5107 y 5108 de 2017", se puede observar que un cambio en la información para el cálculo del ingreso promedio del OMR, se verá reflejado solo hasta 135 días después (Para el caso de Datos) dejando al OMV fuera de la oportunidad y no reflejaría las condiciones actuales del mercado.

La propuesta es que en vez que se tomen 45 días para reportar la información, se tomen 15 días a lo sumo y/o reducir el periodo que no sean reportes trimestrales sino que sean reportes bimestrales. Esto tiene como objetivo que se refleje en menor tiempo las condiciones reales del mercado (Se está dejando a los OMV 4 meses por fuera del mercado) que a su vez son una herramienta fundamental para incrementar el grado de competencia y por esta vía incrementar también el bienestar de los usuarios. Es evidente que el tiempo de reporte se puede reducir ya que son parte fundamental de los cierres financieros

Agradecemos el espacio otorgado para efectuar nuestros comentarios y esperamos que la implementación de las modificaciones respectivas efectivamente apunte a incrementar las condiciones de competencia en el mercado de servicios móviles.

Atentamente,


GUIDO SACCONI

REPRESENTANTE LEGAL SUPLENTE

Calle 93b No 13 - 91 Bogotá, Colombia.
Teléfono: 7366720 www.virginmobile.co

