Bogotá, Diciembre 13 de 2016

Doctores

GERMAN DARIO ARIAS PIMIENTA

JUAN MANUEL WILCHES

GERMAN BACCA

COMISIÓN DE REGULACIÓN DE TELECOMUNICACIONES

Apreciados doctores:

Con base en los comentarios enviados por los OMR frente al proyecto regulatorio nos permitimos enviar unas consideraciones adicionales al respecto del articulo 10 del proyecto.

Si bien, Las tablas propuestas por la CRC son loables, se quedan cortas en cuanto limitan la entrada de nuevos entrantes al mercado, adicionalmente los rangos propuestos tienen una conformación de difícil alcance incluso para los OMV actuales.

La introducción de las tablas de rangos mencionadas se sustenta en los siguientes capítulos del presente documento:

1. *Análisis de Competencia de OMR*
2. *Análisis de Tráfico de OMV*
3. *OMV como "cliente Rentable" para los OMR*

1. Análisis de Competencia de OMR

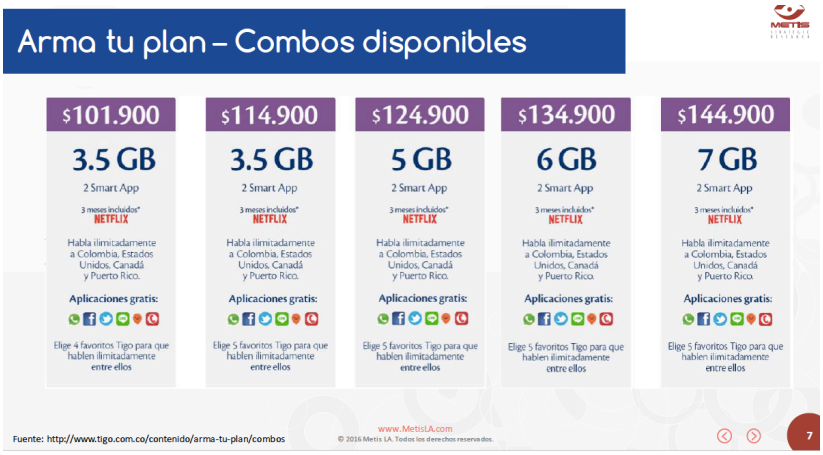
Vemos que los OMR presentan ofertas comerciales en el mercado minorista mejores que la tarifa propuesta que tendría un OMV en el último rango de aplicación de las tablas de descuentos, lo cual seguiría limitando la competencia y se constituiría en una barrera de entrada para los OMV.

Tomamos como base de aplicación para las tablas de descuento los ingresos promedio presentados por la CRC en el documento soporte[1]:

A esto le aplicamos los descuentos sugeridos por la Comisión y los descuentos que enviamos basados en los niveles de tráfico que presentan los operadores móviles virtuales en el segundo trimestre de 2016[2]. El resultado es que las ofertas que se presentan en el mercado minorista (Personas y Pymes) son claramente inferiores a los costos que los OMR ofrecen a los OMV en sus contratos mayoristas, llegando en algunos casos incluso a valores de $8.75/MB IVA incluido ($7.55/MB sin IVA) y el minuto a $25 IVA incluido ($20.8 /minuto sin Impuestos). Sin contar los precios por minuto en los casos que los planes o paquetes son ilimitados incluyendo llamadas internacionales, ni redes sociales de uso ilimitado o planes empaquetados donde se dificulta la separación del valor unitario de cada servicio.

En las siguientes graficas se muestran algunas de las evidencias que encontramos en el mercado minorista, que sustentan la necesidad de proponer una nueva tabla de descuentos mayoristas:

Grafica 1[3]



Gráfica 2[4]

---

[1] Página 161 documento revisión de los mercados de servicios móviles

[2] fuente: colombiatic.mintic.gov.co

[3] Fuente: http://www.tigo.com.co/contenido/arma-tu-plan/combos

[4] Fuente:http://sites.une.com.co/b2b/historico/2016/Jul_2016_Combos_empresariales.pdf

Las tarifas de los combos serán las siguientes:

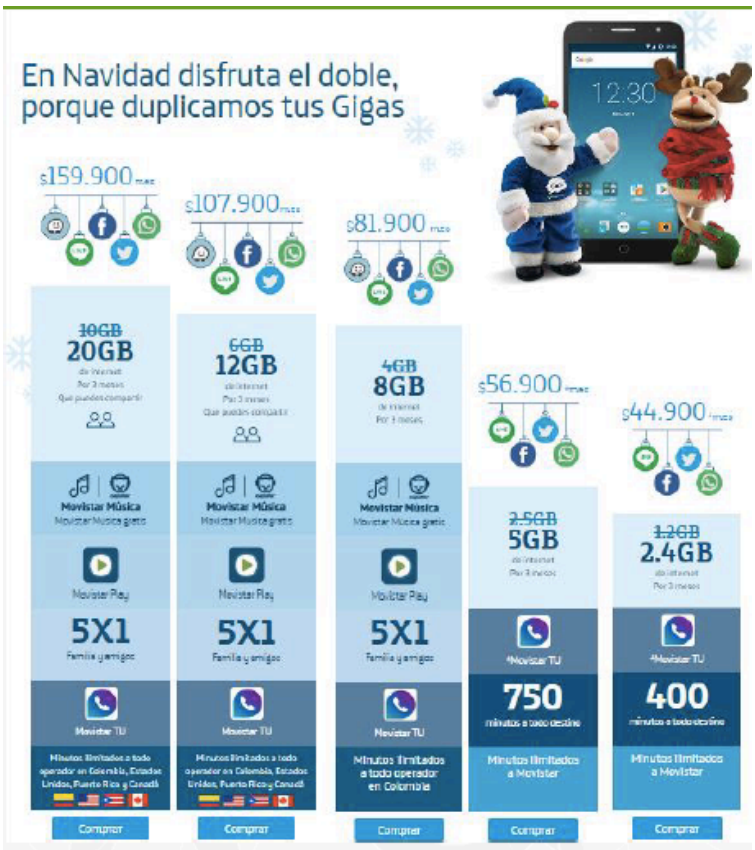
Combo	Tarifa IVA Incluido Combo
Combo 400 Minutos + 1 GB MW	$ 39.300
Combo 500 Minutos + 2 GB MW	$ 59.640
Combo 1200 Minutos + 3 GB MW	$ 76.400
Combo 2000 Minutos + 5 GB MW	$ 95.200

- En la factura se verá reflejado el cargo básico del plan de voz y el paquete de datos por separado, con el descuento respectivo sobre el plan de voz.
- Promoción válida por 12 meses a partir del momento de la activación. Una vez transcurrida esta vigencia, se comenzarán a fracturar el plan de Voz y el Paquete de datos a la tarifa vigente sin descuento.
- Luego de consumir la capacidad contratada, el usuario podrá seguir utilizando los servicios de Whatsapp y Mail hasta su fecha de corte. Para conocer los términos y condiciones del servicio de voz y datos, ingrese a http://www.tigo.com.co/tigo-business
- La promoción no se puede ceder de una línea a otra. En caso de cesión de contrato se perderán los beneficios de la pro

Gráfica 3[5]

Gráfica 4[6]

[5] Fuente: http://www.une.com.co/images/b2b/documentos/historico-promociones/2016/Armatuplan_Portafolio-Pymes_Octubre-2016.pdf



Gráfica 5[7]

movistar | Soluciones | Servicios | Atención al cliente | Buscar...

Solo Datos 4G LTE

Nuevos Planes solo Internet Movistar 4G LTE para Smartphones, módems y Tablets		
Nombre del plan	Cargo Básico	Capacidad
Navegación Negocios LTE 1GB	$33.900	1GB*
Navegación Negocios LTE 2GB	$45.900	2GB*
Navegación Negocios LTE 4GB	$64.900	4GB*
Navegación Negocios LTE 8GB	$85.900	8GB*

Servicios solo datos 4G adicionales a planes de Voz		
Nombre del plan	Cargo Básico	Capacidad
Navegación LTE 500MB Nit	$27.400	500MB*
Navegación LTE 1GB Nit	$40.400	1GB*
Navegación LTE 2GB Nit	$52.400	2GB*
Navegación LTE 4GB Nit	$71.400	4GB*
Navegación LTE 8GB Nit	$92.400	8GB*
Navegación LTE 9GB negocios Nit	$103.400	9GB*
Navegación LTE 10GB negocios Nit	$113.400	10GB*
Navegación LTE 12GB negocios Nit	$127.400	12GB*
Navegación LTE 16GB negocios Nit	$152.400	16GB*
Navegación LTE 20GB negocios Nit	$179.400	20GB*

---

[6] Fuente: http://www.movistar.co/descubre/planes-ilimitados

[7] Fuente: http://www.movistar.co/web/empresas/internet/internet-movil/solo-datos

Gráfica 6[8]

Plan	Cargo básico total	Minutos Multidestino	Vlr. min todo destino	Vlr. min todo destino con recarga	In-ter-net	SMS todo destino
Multidestino LTE 8GB 200 Ctrl	$92.500	200	$97	$254	8GB*	150
Multidestino LTE 8GB 580 Ctrl	$109.200	580	$62	$252	8GB*	150
Multidestino LTE 8GB 1100 Ctrl	$130.900	1100	$52	$250	8GB*	200
Multidestino LTE 8GB 1800 Ctrl	$160.200	1800	$48	$250	8GB*	200
Multidestino LTE 8GB 2100 Ctrl	$174.900	2.100	$48	$250	8GB*	200
Multidestino LTE 8GB 3440 Ctrl	$239.200	3.440	$48	$248	8GB*	200

*Estos planes cuentan con un servicio ilimitado para hablar gratis a todas las líneas Movistar del Nit sin tener que colgar

*Estos planes aplican para equipos 4G.

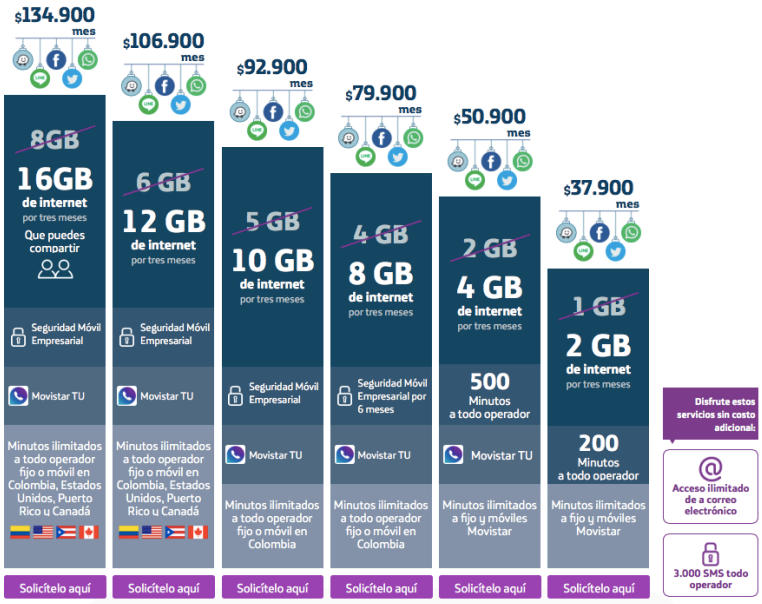
*Una vez consumida la capacidad de su plan, será permitido el acceso a las siguientes aplicaciones de Chat, Mail y Redes sociales:

-Chat: Mensajería Instantánea de Whattsapp y Line.

-Mail: Yahoo Mail, Gmail, Hotmail, Outlook Exchange.

-Redes: Facebook y Twitter.

Gráfica 7[9]



Gráfica 8[10]

[8] Fuente: http://www.movistar.co/web/empresas/moviles/planes-de-voz/planes-integrados

[9] Fuente: http://www.movistar.co/web/negocios/soluciones-moviles-pro

[10] Fuente: cotización directa enviada por correo electrónico mbernal@corporativosmovistar.com.co

Re: Con Movistar la Vida es Mas! Duplica tu Velocidaddurantelosprimeros 3 Meses
1 mensaje

Movistar Corporativos <mbemal@corporativosmovistar.com.co> 30 de noviembre de 2016, 15:19
Para: Itr Logistics <itrlogistics.bogota@gmail.com>

Feliz día,

En Portabilidad recibe 2 Cargos Basicos Gratis.

Estos son los costos con Iva incluido para los datos adicionales

Paquete de datos para capacidad recurrente adicionales a los planes integrados 4G, solo datos 4G				
Cod Serv	Nombre del Plan	Cargo Básico Anterior	KB adicional	GB adicional
PLTE48	Datos LTE 500MB adic Pymes	$10.900	N/A	N/A
PLTE31	Datos LTE 1GB adic Pymes	$17.900	N/A	N/A

Le recomendaría este Plan Corporativo también tiene la Promoción del doble de Gb es decir por los Primeros 3 meses recibe 4 Gb adicional una vez termine tiene Redes y Correos Ilimitados

Cód. Plan	Nombre	Cargo Basico Anterior	Cargo Básico Nuevo	Minutos a Móviles y Fijos Movistar	Minutos a Todo Destino	Valor min Incluidos otros operadores y fijos	Valor min adicional otros operadores y fijos	SMS Todo destino	Internet
251	ILIM CORP 2GB LTE 500 MIN CTRL	$45.900	$50.000	Ilimitado	500	$25	$239	3.000	2GB/WhatsApp, Line, Facebook, Twitter, Mail, App Movistar

En espera de sus comentarios,

tps://mail.google.com/mail/u/0/?ui=2&ik=a593353786&view=pt&search=inbox&th=158b6e465817fbce&siml=158b6e465817fbce 1/5

Gráfica 9[11]

movistar Soluciones | Servicios | Atención al cliente Buscar...

Inicio >> Servicios >> Planes Voz >> **Planes Multidestino**

Planes Multidestino Negocios

Cargo Básico	Minutos a Todo Destino	Valor Minuto Todo Destino	SMS Todo destino
$38.200	470	$81	50
$49.900	940	$53	100
$69.200	1.300	$53	120
$91.300	1.790	$51	150
$113.200	2.210	$51	150
$142.500	2.850	$50	150
$164.200	3.470	$47	200
$189.700	4.100	$46	200
$225.700	5.000	$44	200
$252.200	5.590	$44	200

* Estas tarifas aplican para planes de control y abiertos

Gráfica 10[12]

Planes destacados Ver todos >

Plan Navegación BB 1GB	SinLimiteNav 1GB Abierto SM	SinLimiteNav 3GB Abierto SM	SinLimiteNav 3,5GB Abierto SM	SinLimiteNav 8GB Abierto SM
$ 32.336 Ver Detalle >	$41.900 Ver Detalle >	$67.900 Ver Detalle >	$77.900 Ver Detalle >	$134.900 Ver Detalle >
	Mensajes de Texto a Móviles Claro de Obsequio: 3000	Mensajes de Texto a Móviles Claro de Obsequio: 3000	Valor SMS Adicional a Móviles CLARO 137 IVA 16% Incluido	Valor SMS Adicional a Móviles CLARO 137 IVA 16% Incluido
	Minutos Incluidos a Todo Destino: 450 (27000 Segundos)	Minutos Incluidos a Todo Destino: 800 (54000 Segundos)	Navegación en Internet 3,5 Gb	Navegación en Internet 8 Gb
	Valor Segundo Adicional a Cualquier Destino 1,70 IVA d...	Valor Segundo Adicional a Cualquier Destino 1,70 IVA d...	Mensajes de Texto a Móviles Claro de Obsequio: 3000	Mensajes de Texto a Móviles Claro de Obsequio: 3000
	Megabytes o Gigabites Promocionales 1 GB	Megabytes o Gigabites Promocionales 3 GB	Minutos Incluidos a Todo Destino: Ilimitados	Minutos Incluidos a Todo Destino: Ilimitados
Contratar >	Contratar >	Contratar >	Contratar >	Contratar >

[11] Fuente: http://www.movistar.co/web/empresas/moviles/planes-de-voz/planes-multidestino
[12] Fuente: http://www.claro.com.co/personas/servicios/servicios-moviles/postpago/

Gráfica 11[13]

2. Análisis de Tráfico de OMV

Los rangos de tráfico propuestos por la CRC se quedan cortos frente a la realidad del mercado de OMV en Colombia.

De acuerdo con el reporte del segundo trimestre del 2016 (Uff y Éxito) y del primer trimestre del 2016 para Virgin Mobile el total del tráfico de Voz y de Datos era:

Tabla 5

Voz		
	Trimestre 2Q 2016	Mes 2Q 2016
Éxito	56,747,864	18,915,955
Uff	12,898,471	4,299,490
1Q de 2016	Trimestre 1Q 2016	Mes 1Q 2016
Virgin Mobile	311,893,522	103,964,507

Tabla 6

	Trimestre 2Q 2016	Mes 2Q 2016
Uff	64,514,006	21,504,669
Éxito	103,336,990	34,445,663
Virgin Mobile	595,377,381	198,459,127

[13] Fuente: http://www.claro.com.co/personas/servicios/promociones/194/

Lo que evidencian las tablas anteriores es la necesidad de formular nuevos rangos para las tablas de descuento mayorista que permitan a los diferentes actores del mercado OMV obtener descuentos de acuerdo con los volúmenes reales de tráfico.

3. OMV como "cliente Rentable" para los OMR

Por último, observamos con preocupación los argumentos planteados por los OMR frente a la "tenencia" de OMV en sus redes y como argumentan que los descuentos mayoristas planteados en el proyecto de resolución harían que se "desincentivara" la inversión en Colombia.

Como bien lo dice el Informe presentado por la CRC la relación del número de líneas de los OMV frente a los OMR representaron un 17.8% para Movistar y un 13.6% para Tigo.

Esta cuota dentro de cada OMR está basada en una relación de cliente mayorista donde los OMR no tienen las cargas financieras y operativas entre otras de: costos de adquisición, servicio al cliente, publicidad o costos de retención, en las que, si tiene que incurrir el OMV, como lo indica el mismo informe[14].

Si observamos los niveles de EBITDA de los OMR, estos representan niveles superiores al 30%:

Telefónica Colombia reportó en el 3Q16 un margen OIBDA de 33,8% y para todo el período enero - septiembre de 32,7%.

Claro Colombia reportó en el 3Q16 un margen EBITDA de 37,7%.

Los márgenes de EBITDA presentados por los OMR se dan inclusive después de tener las ofertas presentadas en el capítulo 1 del presente documento y de tener a los OMV dentro de su operación.

Como se muestra tanto en la participación de líneas dentro de los OMR y en los indicadores financieros, los OMV representan un potencial de optimización de costos y ganancia indirecta de participación de mercado con una eficiencia mejor. Por lo cual, el argumento relacionado con el desincentivo de la inversión no tiene asidero, dado que en ningún país con un mercado regulado y dinámico de OMVs se ha producido este fenómeno, por el contrario al exigir que se aperture la red para la entrada de OMV y aumentar los niveles de competencia mejora la oferta, los precios a ***usuario final*** y se minimiza el riesgo de oligopolios, un ejemplo es la

[14] Página 138 del informe Revisión de los mercados de servicios móviles.

reciente propuesta de desregulación del mercado 15 en España, la cual está en víspera de ser reversada dado que los pequeños operadores y los OMVs han demostrado que sin regulación no se logran los acuerdos requeridos y que al presentarse nuevamente concentración en el mercado (con la adquisición de algunos OMVs por los operadores de red) los precios tienden a subir porque disminuye la competencia.

Como se puede observar en los *3 capítulos presentados* y para concluir, quisiéramos solicitar de manera amable se tengan en cuenta los argumentos planteados para incluir en la propuesta regulatoria las tablas mayoristas presentadas.

Agradecemos de antemano el interés que ha mostrado la Comisión en dinamizar a través de los OMV el mercado de telefonía móvil en Colombia y en no desconocer la importancia de los OMV en el desarrollo del ecosistema y proveerles de herramientas que garanticen su permanencia y viabilidad para el bienestar del consumidor colombiano.

Saludos Cordiales,

JAVIER PINZÓN

PRESIDENTE

UFF MÓVIL