



Comisión de Regulación  
de Comunicaciones

REPÚBLICA DE COLOMBIA



RESOLUCIÓN No. **4081** DE 2013

*"Por la cual se resuelve una solicitud de aclaración interpuesta por **COMUNICACIÓN CELULAR S.A. COMCEL S.A.** de la Resolución CRC 4050 de 2012 y se niega un plazo adicional para el cumplimiento de lo establecido en el literal c) del artículo 3° de la Resolución CRC 4002 de 2012"*

### LA COMISIÓN DE REGULACIÓN DE COMUNICACIONES

En ejercicio de las facultades conferidas por la Ley 1341 de 2009 y de conformidad con lo dispuesto en el Código Contencioso Administrativo, y

#### CONSIDERANDO

##### 1. ANTECEDENTES

Que mediante la expedición de la Resolución CRC 4050 del 31 de diciembre de 2012, por la cual se resolvió el recurso de reposición interpuesto por COMCEL contra la Resolución CRC 4002 de 2012, a través de la cual la Comisión de Regulación de Comunicaciones, en adelante la CRC, estableció medidas regulatorias particulares respecto del proveedor de redes y servicios con posición dominante en el mercado relevante susceptible de regulación ex ante denominado "Voz Saliente Móvil", **COMUNICACIÓN CELULAR S.A. COMCEL S.A.**, en adelante **COMCEL**.

Que el día 18 de enero de 2013, **COMCEL**, a través de su Representante Legal, presentó el escrito radicado con el número 201330123 mediante el cual solicitó a la CRC aclarar algunos aspectos de la mencionada resolución, con base en los argumentos que se presentarán más adelante en el presente acto administrativo.

Que asimismo, el día 30 de enero de 2013, **COMCEL**, por intermedio de su Representante Legal, allegó el escrito radicado con el número 201330224, a través del cual solicitó a la CRC prórroga de 20 días hábiles contados a partir de la ejecutoria de la Resolución CRC 4050 de 2012 en la aplicación del plazo previsto en el literal c) del artículo 4° de la Resolución CRC 4050 de 2012.

##### 2. DE LAS SOLICITUDES ALLEGADAS POR COMCEL

**2.1 Sobre el alcance de la expresión contenida en el artículo 4° de la Resolución CRC 4050 de 2012 "...considerando todo tipo de tráfico independientemente de la denominación que se dé a los mismos..." y la aplicación de la fórmula a otros beneficios como a los números frecuentes o números elegidos.**

##### 2.1.1. Argumentos del Recurrente

Refiere **COMCEL** al artículo 4° de la Resolución 4050 de 2012:

*COMCEL*

*"ARTICULO TERCERO. EL proveedor de redes y servicios de telecomunicaciones COMUNICACION CELULAR S.A. COMCEL deberá garantizar que los precios por minuto de voz off-net ofrecidos por dicho proveedor a cada uno de sus usuarios, sean siempre menores o iguales al precio on-net considerando todo tipo de tráfico, independientemente de la denominación que se dé a los mismos. (...)" (subrayado fuera del texto)*

Donde,

*Precio Off-Net: es el precio por minuto (\$/min) que cada uno de los usuarios paga por concepto de una llamada originada en la red de COMCEL y terminada en las redes de los demás proveedores de redes y servicios móviles. Incluye todos los planes tarifarios ofrecidos incluyendo todo tipo de tráfico de voz independientemente de la denominación que se dé al mismo. (Subrayado fuera del texto)*

*Precio On-Net: es el precio por minuto (\$/min) que cada uno de los usuarios paga por concepto de una llamada originada y terminada en la red de COMCEL. Incluye todos los planes tarifarios ofrecidos, incluyendo todo tipo de tráfico de voz, independientemente de la denominación que se dé al mismo. (subrayado fuera del texto)*

Del mismo modo, menciona que el artículo 3° de la Resolución CRC 4002 de 2012 objeto de la modificación, disponía en la parte pertinente:

*"ARTICULO TERCERO: El proveedor de redes y servicios de telecomunicaciones COMUNICACIÓN CELULAR S.A. COMCEL debe garantizar que los precios de voz off-net ofrecidos por dicho proveedor, sean siempre menores o iguales a la suma del cargo de acceso por uso establecido en el artículo segundo de la presente resolución y la mitad del precio on-net considerando todo tipo de promociones y descuentos, independientemente de la denominación que se dé a los mismos (...)" (subrayado fuera del texto)*

Dice el operador que:

"Como se desprende de la simple comparación de los textos transcritos, la Resolución 4050 no hace referencia a las promociones y descuentos en relación con la fórmula para calcular el precio Off-Net.

"En este sentido, la Ley 1480 de 2011 "Por medio de la cual se expide el Estatuto del Consumidor y se dictan otras disposiciones", define las promociones y ofertas como el "Ofrecimiento temporal de productos en condiciones especiales favorables o de manera gratuita como incentivo para el consumidor. Se tendrá también por promoción, el ofrecimiento de productos con un contenido adicional a la presentación habitual, en forma gratuita o a precio reducido, así como el que se haga por el sistema de incentivos al consumidor, tales como rifas, sorteos, concursos y otros similares, en dinero, en especie o con acumulación de puntos".

"La Resolución 3066 de 2011 "Mediante la cual se establece el Régimen Integral de Protección de los Derechos de los Usuarios de los Servicios de Comunicaciones", a su turno establece:

*"ARTÍCULO 31. PROMOCIONES Y OFERTAS. Los términos de las promociones y las ofertas obligan a quien las realiza. De no indicarse la fecha de la iniciación de la promoción u oferta, se entenderá que rige a partir del momento en que fue puesta en conocimiento del usuario.*

*"La omisión de la información relacionada con la fecha hasta la cual estará vigente la promoción o de las condiciones que darán fin a su vigencia, hará que la promoción se entienda válida por tiempo indefinido hasta que se dé a conocer la revocatoria de la misma, por los mismos medios e intensidad con que se haya dado a conocer originalmente.*

*"Sin perjuicio del cumplimiento de las normas especiales vigentes, las condiciones y restricciones de las promociones y ofertas publicitadas por los*

*Uup*

*proveedores de servicios de comunicaciones, deben ser claramente identificables por los usuarios, independientemente del medio a través del cual se divulguen. Cuando el usuario acepte una promoción u oferta, el proveedor deberá informarle previamente sobre las condiciones y restricciones de la misma, y almacenar el soporte de la información suministrada, por lo menos por un término de seis (6) meses siguientes al momento en que se suministró dicha información, para consulta por parte del usuario.*

*"En todo caso, sin excepción el proveedor almacenará las evidencias de la publicidad efectuada sobre las condiciones y restricciones de las promociones y ofertas.*

*"Las condiciones de las promociones y ofertas, informadas al usuario, a través de cualquiera de los mecanismos obligatorios de atención dispuestos por el proveedor, lo vinculan jurídicamente.*

*"El proveedor no podrá excusarse en el error, para proceder al cobro de servicios y/o valores no informados al momento de la adquisición de la promoción u oferta.*

*"El proveedor no podrá trasladar al usuario, de manera directa o indirecta, los costos del incentivo de la promoción u oferta, disminuyendo la calidad del servicio o incrementando su precio.*

*"PARAGRAFO: Al momento de la adquisición de los servicios de comunicaciones y durante la ejecución del contrato, aun existiendo una cláusula de permanencia mínima, los proveedores deben informar a todos sus usuarios, los derechos y/o condiciones generales para el acceso a ofertas y promociones futuras.*

"De conformidad con las normas antes transcritas, las promociones comparten algunas características comunes que las distinguen:

- No forman parte de la oferta comercial regular.
- Contienen beneficios adicionales para incentivar el consumo.
- El beneficio se define de manera general como condiciones más favorables para el consumidor, incluyendo el ofrecimiento del producto o servicio con contenido adicional, a precio reducido o en forma gratuita.
- Están asociadas a eventos temporales en su otorgamiento o en su consumo.
- Tienen una vigencia limitada para su consumo.
- Puede existir aleatoriedad en el otorgamiento del beneficio.
- Pueden requerirse condiciones especiales para acceder al beneficio.
- Las condiciones de la promoción deben ser claramente identificables por el consumidor.

"La naturaleza misma de la promoción indica que se trata de un beneficio adicional a la oferta regular, con una duración acotada en el tiempo, que opera como incentivo al consumidor, requiriendo por lo tanto una acción concreta del mismo.

"Se trata entonces de una herramienta comercial, con duración acotada en el tiempo, que dinamiza la competencia y se concreta en un beneficio adicional para el consumidor.

"La propia CRC en la Resolución 4002 de 2012, concluyó que el objetivo de reducir el diferencial de precios on-net off-net se obtiene incluso en presencia de tráfico promocional:

*"Efecto de las Promociones sobre el bienestar*

*Con el fin de establecer si los anteriores resultados son robustos a la presencia de precios con promoción ofrecidos por COMCEL, se recalculó el modelo suponiendo diferentes niveles de disminuciones sobre precio promedio por minuto, con el fin de capturar el efecto de dichas promociones. Para esto, se redujo el ARPM móvil observado en 10%, 15%, 20% Y 25%. Estos valores fueron escogidos con base en el estudio de EConcept (2010), en el cual se analizaron las tendencias de precios de los proveedores usando información de facturas de 700 usuarios para*

*CLM/...*

*cada operador. En dicho estudio se encontró que la diferencia en los precios con o sin promociones era de cerca del 25%.*

*Las Gráficas 34, 35 Y 36 muestran los resultados del modelo teniendo en cuenta estos escenarios de reducción de precios. Como se puede ver, las ganancias en bienestar de cambiar de un modelo LRIC+ a un modelo LRIC puro, y de restringir los precios de Comcel son iguales a las encontradas en la sección anterior. Consecuentemente, aun en presencia de promociones, se genera una ganancia de bienestar derivada de restringir el diferencial de precios on-net y off-net.*

*En suma, puede concluirse que los resultados del modelo son robustos a la existencia de precios con promoción<sup>1</sup>.*

"Visto lo anterior, se solicita a la CRC aclarar el numeral cuarto de la Resolución CRC 4050, específicamente respecto de la frase " ... considerando todo tipo de tráfico independientemente de la denominación que se dé a los mismos", para distinguir el tratamiento que debe darse al tráfico que efectivamente cumpla con las características para ser considerado "promocional", disponiendo que para el mismo no se aplica la fórmula Precio off-net  $\leq$  Precio on-net, por cuanto de no ser excluido el tráfico generado por las promociones que cumplan las condiciones antes indicadas, se estaría provocando la eliminación de los beneficios que hoy por hoy vienen recibiendo los usuarios de Claro, por cuenta de aplicación de las medidas regulatorias de referencia".

Adicionalmente, expresa **COMCEL** que no queda claro y genera motivo de duda el tratamiento que debe darse a beneficios como los números frecuentes o elegidos, si la empresa decidiera ampliar el beneficio abriendo la posibilidad de elección de los usuarios a números de otras redes en condiciones equivalentes a la elección on-net y el usuario seleccionara un destino off-net.

"Se puede entender por números frecuentes o elegidos, una cantidad limitada de números que el usuario selecciona y registra en el sistema, para acceder a una tarifa reducida o gratuita en las llamadas hacia dichos destinos.

"En caso que, bajo la aplicación de la fórmula en comento, el usuario seleccione un número frecuente o elegido de otro operador (off-net), se generará un costo adicional cierto: el cargo de acceso o cargo de terminación pagadero al operador de destino. Para efectos de resolver esta disyuntiva sin afectar la competencia y sin afectar el bienestar de los consumidores, es pertinente aclarar la Resolución en el sentido de manifestar que cuando la oferta contemple números frecuentes o elegidos y el usuario elija un destino off-net, COMCEL no estará obligado a cobrar al cliente por estas llamadas, un valor inferior al suficiente para cubrir el cargo de acceso o de terminación pagadero al operador de destino, que de cualquier forma deberá ser pagado por COMCEL a dicho operador.

"La aclaración solicitada resulta procedente en tanto facilita comprender la forma de implementar la Resolución en un escenario específico (ej: números frecuentes y elegidos off-net) evitando eventuales cuestionamientos por precios predatorios, eliminando incentivos para que se usen estos beneficios de forma fraudulenta (bypass), y facilitando el mantenimiento de los beneficios actuales hacia destinos off-net.

"Por las razones indicadas, solicita COMCEL que la CRC aclare el numeral (sic) cuarto de la Resolución CRC 4050, estableciendo que cuando la oferta contemple números frecuentes o elegidos y el usuario elija un destino off-net, independientemente del precio on-net que se cobre, COMCEL no estará obligado a cobrar al cliente por estas llamadas, un valor inferior al del cargo de acceso o de terminación pagadero al operador de destino.

"La procedencia de la aclaración a que se refiere el presente numeral:

- Evitaría que se tuviera que comenzar a cobrar por el tráfico hacia los números frecuentes o elegidos on-net, que hasta el momento es gratuito o con tarifa reducida, un precio que permita a COMCEL cubrir el cargo de acceso off-net, con el fin de poder

<sup>1</sup> Resolución CRC 4002 de 2012 "Por la cual se decide una actuación administrativa de carácter particular y concreto y se establecen medidas regulatorias particulares respecto del proveedor de redes y servicios con posición dominante en el mercado dominante susceptible de regulación ex ante denominado "Voz Saliente Móvil" COMUNICACIÓN CELULAR S.A. COMCEL", página 119.

*uubq*

cobrar al menos el mismo precio por las llamadas hacia los números frecuentes o elegidos off-net, y dar cumplimiento a la fórmula mencionada; lo cual afectaría a millones de usuarios que pudieron activarlos bajo la promesa de llamadas gratuitas o con tarifa reducida.

- Evitaría que al cumplir la fórmula Precio off-net  $\leq$  Precio on-net, COMCEL permitiera que el tráfico hacia números frecuentes o elegidos off-net se curse en condiciones equivalentes a las llamadas hacia números frecuentes o elegidos on-net (con tarifa reducida o gratis, según sea el caso), pese a que cada una de estas llamadas generará un costo adicional cierto (el cargo de acceso o terminación pagadero al operador de destino); lo cual podría ser motivo de cuestionamiento por ofrecimiento de servicios por debajo del costo (cargo de interconexión), en aplicación de la medida regulatoria.
- Por último, evitaría que el ofrecimiento del tráfico off-net por debajo del costo (sin cobrar el cargo de interconexión), llegase a operar como incentivo para generar tráfico fraudulento y/o de bypass al cargo de interconexión/terminación. Una vez se identifique la posibilidad de terminar tráfico en otra red sin pagar cargo de acceso, terceros intentarán activar planes con este beneficio para comercializar tráfico, terminarlo sin pagar el cargo de acceso y lucrarse con el diferencial de precio. La proliferación de tráfico fraudulento, podría obligar a la compañía a eliminar estos beneficios permanentes (tanto on como off-net) en perjuicio de los consumidores y de las condiciones de competencia en el mercado".

### 2.1.2. Consideraciones de la CRC

Una vez revisadas las inquietudes del peticionario, esta Comisión considera que el texto del artículo 4º de la Resolución CRC 4050 de 2012, es claro y no ofrece motivo de duda respecto a su aplicabilidad en relación con el tráfico que se considere o denomine como "promocional".

En efecto, tal y como lo manifiesta **COMCEL** el artículo 4º bajo análisis, establece explícitamente que la regla tarifaria estatuida a su vez en el artículo 3º de la Resolución CRC 4002 de 2012, es aplicable a "todo tipo de tráfico independientemente de la denominación que se le dé a los mismos" (subrayas fuera de texto original). Así, la frase que ofrece duda se refiere no a todo tráfico sino a todo tipo de tráfico, mostrando que la regla definida por esta Comisión debe ser aplicada indiferentemente a todos los tipos de tráfico que **COMCEL** ofrezca a sus usuarios sin importar las diferentes denominaciones que se le dé al tipo de tráfico. En este sentido, **COMCEL** debe aplicar la regla sub examine a todos sus planes tarifarios con independencia del tipo de tráfico o la denominación que se le de a los mismos.

Como lo indica el recurrente, que el Régimen de Protección de Usuarios de la CRC no define expresamente qué se entiende por promociones, por lo cual se ha de tener en cuenta el Estatuto de Protección al Consumidor el cual define promoción en el numeral 10 del artículo 5 de dicha Ley como el "ofrecimiento temporal de productos en condiciones especiales favorables o de manera gratuita como incentivo para el consumidor". El mismo numeral agrega que "se tendrá también por promoción, el ofrecimiento de productos con un contenido adicional a la presentación habitual, en forma gratuita o a precio reducido, así como el que se haga por el sistema de incentivos al consumidor, tales como rifas, sorteos, concursos y otros similares, en dinero, en especie o con acumulación de puntos". En conclusión, incluso en el caso anterior aplica la regla tarifaria objeto de solicitud de aclaración.

Así las cosas, es pertinente reiterar que el precio off-net debe ser menor o igual al precio on-net para todo tipo de tráfico que se incluya en los planes que **COMCEL** ofrezca a los usuarios ya sea que éstos se entiendan como minutos incluidos, minutos adicionales, minutos promocionales o planes de usuarios elegidos y frecuentes.

## 2.2. Sobre la aplicación de la fórmula del artículo 4º de la Resolución CRC 4050 de 2012 al segmento de cuentas corporativas y al tráfico dentro del mismo grupo empresarial

### 2.2.1. Argumentos del Recurrente

Frente a la aplicación de la fórmula del artículo 4º de la Resolución CRC 4050 de 2012 al segmento de cuentas corporativas indica **COMCEL** que no queda claro y genera motivo de duda el tratamiento que debe darse a la oferta para el segmento de cuentas corporativas. El segmento

*Handwritten signature*

corporativo es un segmento altamente competido con altos volúmenes de tráfico y tarifas muy competitivas, que se traducen en bajos márgenes, ofrecidos para mantener una posición competitiva y/o de imagen comercial.

"En contraste con el segmento masivo que está diseñado para cubrir las necesidades particulares de un usuario común (un ama de casa, un universitario, un profesional independiente etc.), los planes corporativos están diseñados para atender las necesidades de una empresa con necesidades específicas (manejo de personal, trabajo fuera de la oficina, comunicación entre plantas/oficinas, marcaciones cortas, etc.), que requieren una configuración de servicios adaptada a las mismas.

"Cada cliente corporativo representa a su vez un número determinado de líneas asociadas cuyas condiciones pueden variar según la distribución de atributos o privilegios que la empresa de a cada uno de sus trabajadores. Por ejemplo, habrá líneas para altos mandos con canastas amplias de minutos y líneas limitadas para comunicarse con las demás líneas que pertenecen al mismo cliente corporativo.

"Lo anterior, de tal suerte que cada una de las líneas asociadas a un cliente corporativo se convierte, a su vez, en un plan diferenciado que no opera de la misma forma que un plan disponible para el público en general, siendo esto posible en virtud del poder de negociación de la empresa-cliente, de la ausencia de asimetría de información entre el cliente y el operador, de las necesidades del cliente y del volumen de tráfico y consumo de servicios que implica. En otras palabras, los clientes corporativos o empresariales son clientes informados, con poder de negociación y con necesidades claras, lo que les permite solicitar ofertas a la medida.

"Aplicar la fórmula Precio off-net  $\leq$  Precio on-net para el segmento corporativo solo a COMCEL, obligaría a la compañía a eliminar beneficios y ofertas a la medida para estos clientes, haciendo a la compañía menos competitiva, sin generar ningún beneficio adicional para los clientes. Por las razones mencionadas, solicitamos que el segmento corporativo se excluya de la aplicación de la fórmula mencionada. Alternativamente, por los motivos enunciados en el numeral anterior, solicitamos a la CRC establezca que al aplicar la fórmula en comento, independientemente del precio on-net que se cobre, COMCEL no estará obligado a cobrar a los clientes corporativos por llamadas off-net, un valor inferior al suficiente para cubrir el valor del cargo de acceso o de terminación pagadero al operador de destino.

"Respecto a la aplicación de la fórmula del artículo 4° de la Resolución CRC 4050 de 2012 al tráfico dentro del mismo grupo empresarial, expresa COMCEL que no queda claro y genera motivo de duda el tratamiento que debe darse al tráfico dentro de un mismo grupo empresarial. Este tráfico, usualmente ilimitado y sin costo adicional, se ofrece típicamente para realizar llamadas entre los empleados de una compañía o los miembros de una organización o grupo. Este beneficio actualmente disponible en la oferta comercial de todos los operadores móviles, está concebido para complementar la comunicación interna de la compañía o grupo y por definición, excluye las llamadas fuera del grupo.

"Por tratarse de un beneficio circunscrito a llamadas dentro del grupo, las tarifas offnet no son relevantes. En este sentido, la aplicación de la fórmula Precio off-net  $\leq$  Precio on-net para llamadas dentro del grupo empresarial, llevaría a la eliminación del beneficio, ante la imposibilidad de dar un trato equivalente para tráfico off-net. Por consiguiente, se solicita aclarar la Resolución en el sentido de manifestar que la fórmula en cuestión no aplica para la oferta aplicable al tráfico dentro de un Grupo Empresarial.

### 2.2.2. Consideraciones de la CRC

Tal y como se manifestó al solicitante en el numeral anterior, la regla tarifaria referida a que el precio off-net debe ser menor o igual al precio on-net, es aplicable para todos los planes que COMCEL ofrezca a sus usuarios, estos últimos entendidos estos de acuerdo con el artículo 9° de 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*", como "toda persona natural o jurídica consumidora de servicios de comunicaciones".

*Handwritten signature*

A su vez, el artículo la Ley 1480 de 2011 "Estatuto del Consumidor" define consumidor o usuario como "Toda persona natural o jurídica que, como destinatario final, adquiera, disfrute o utilice un determinado producto, cualquiera que sea su naturaleza para la satisfacción de una necesidad propia, privada, familiar o doméstica y empresarial cuando no esté ligada intrínsecamente a su actividad económica. Se entenderá incluido en el concepto de consumidor el de usuario".

Ahora bien, el Parágrafo del artículo 1 de la Resolución CRC 3066 de 2011, establece que el régimen general de usuarios "no es aplicable a los casos en que se prestan servicios de comunicaciones en los cuales las características del servicio y de la red y la totalidad de las condiciones, técnicas, económicas y jurídicas han sido negociadas y pactadas por mutuo acuerdo entre las partes del contrato y, por lo tanto, son el resultado del acuerdo particular y directo entre ellas, siempre que tal inaplicación sea estipulada expresamente en el respectivo contrato. La excepción contenida en el presente parágrafo se refiere a los planes corporativos o empresariales, cuyas condiciones son acordadas totalmente entre las partes".

Bajo este entendido, no cabe aclaración alguna dado que la regla tarifaria sub-exámene debe ser aplicada por **COMCEL** a los planes ofrecidos a sus usuarios en los términos de la Ley y la regulación vigente. Así, la regla definida para los usuarios no habría de ser aplicada a los planes tarifarios ofrecidos a los clientes corporativos o empresariales con los cuales no exista una relación de consumo y por lo tanto no tengan la calidad de usuario o consumidor en los términos anteriormente explicados, siempre y cuando se cumplan con los criterios establecidos en el parágrafo del artículo 1 del Régimen General de Protección de Usuarios.

### **2.3. Sobre el plazo adicional para el cumplimiento de lo establecido en el literal c) del artículo 4°**

#### **2.3.1. Argumentos del Recurrente**

Dentro del trámite de estudio de la solicitud de aclaración, **COMCEL** requirió a la CRC prórroga de 20 días hábiles contados a partir de la ejecutoria de la Resolución CRC 4050 de 2012 en la aplicación del plazo previsto en el literal c) del artículo 4° de la Resolución CRC 4050 de 2012.

#### **2.3.2. Consideraciones de la CRC**

Revisada la solicitud de **COMCEL** y en vista de que dicho proveedor de redes y servicios de telecomunicaciones móviles no sustenta técnicamente la razón del plazo adicional, la Comisión no considera viable otorgar el plazo adicional de veinte (20) días hábiles solicitado por **COMCEL**, para dar cumplimiento de lo dispuesto en el literal c) del artículo 3° de la Resolución CRC 4002 de 2012, modificada por el artículo 4° de la Resolución CRC 4050 de 2012.

En virtud de lo expuesto,

### **RESUELVE**

**ARTÍCULO PRIMERO.** No acceder a las solicitudes de aclaración de la Resolución CRC 4050 de 2012, interpuesto por **COMCEL S.A.**, por las razones expuestas en la parte motiva del presente acto.

**ARTÍCULO SEGUNDO.** Negar el plazo adicional de veinte (20) días hábiles solicitado por **COMCEL S.A.**, para el cumplimiento de las disposiciones estatuidas en el literal c) del artículo 3° de Resolución CRC 4002 de 2012, modificada por el artículo 4° de la Resolución CRC 4050 de 2012, por las razones expuestas en la parte motiva del presente acto.


*Comisión*

**ARTÍCULO TERCERO.** Comuníquese la presente Resolución al representante legal de **COMCEL S.A.** o a quienes hagan sus veces, de conformidad con lo establecido en el Código Contencioso Administrativo, advirtiéndoles que contra la misma no procede recurso alguno.

Dada en Bogotá D.C., a los

**31 ENE 2013**

**COMUNÍQUESE Y CÚMPLASE**



**DIEGO MOLANO VEGA**  
Presidente



**CARLOS PABLO MÁRQUEZ ESCOBAR**  
Director Ejecutivo

C.C. Acta No. 855 del 30/01/2013  
S.C. Acta No. 281 del 30/01/2013

CAE/AJR

Exp. 2000-1-2

