

Bogotá, Noviembre 24 de 2011

**Señores
CRC
Ciudad**

**Atención
Señor Ministro Diego Molano Vega
Presidente
Doctor Cristhian Lizcano
Director Ejecutivo**

**Referencia. Comentarios al estudio sobre revisión del mercado
relevante de datos y de acceso a Internet**

Respetados señores:

Expresamos nuestro agradecimiento por la oportunidad que brinda la CRC para expresar nuestras opiniones y comentarios respecto del proyecto de la referencia.

En primer lugar debemos manifestar que coincidimos en gran parte del análisis y resultados del mencionado proyecto, principalmente en los siguientes aspectos:

- A nivel mundial, el Internet y la cadena de valor asociada al mismo, es objeto de intenso estudio por parte de los diversos reguladores, pues el objetivo de su masificación es indispensable para el beneficio de los ciudadanos en una época de economía digital y sociedad del conocimiento, todo lo cual es concordante con los postulados del plan Vive Digital
- La cadena de valor de Internet comporta diversos componentes, provistos por agentes sujetos a la regulación de la CRC, siendo de los más relevantes los proveedores de las



redes de acceso -fijas o móviles-, así como los proveedores de capacidades de transporte nacional e internacional. Esta cadena se complementa con la provisión de aplicaciones y contenidos, los cuales conforme a la normativa vigente no son objeto de la regulación de la CRC.

- También estamos de acuerdo con los análisis y resultados que llevan a considerar a los servicios de acceso a Internet fijos y móviles como mercados relevantes separados, y dentro de ellos a los segmentos residencial y corporativo. En efecto, consideramos que el servicio de acceso a Internet móvil en la mayoría de segmentos donde este se utiliza es más un complemento. Así mismo sus características técnicas y posibilidades de aplicaciones difieren en general de lo que se logra con un acceso fijo de verdadera banda ancha. Este hecho se refleja efectivamente en la oferta comercial de los proveedores móviles basada en unidades de información consumidas sin garantía de velocidad de acceso, en contraste con planes de consumo ilimitado de los operadores fijos en los cuales el parámetro principal de oferta es la velocidad que se ofrece para el acceso al usuario.
- También es cierto desde nuestra óptica que la dinámica de los mercados de acceso lleva a una definición geográfica de mercado en términos de municipios y áreas conurbadas o áreas metropolitanas. Estos mercados en ningún caso pueden considerarse como de alcance nacional, pues ello distorsionaría enormemente el análisis al esconder concentraciones específicas de mercado en las áreas de influencia de los diversos agentes de mercado.

De otra parte, en lo que toca al ejercicio de análisis de los niveles de competencia y desarrollo de la misma, con miras a establecer posibles fallas de mercado, encontramos importantes elementos en los que no coincidimos, bien sea porque existe un vacío conceptual en el documento, o bien porque en el mismo se llega a conclusiones erradas dada la información de entrada con la que se han soportado los ejercicios econométricos de cuantificación. Por lo anterior nos permitimos realizar los siguientes comentarios:

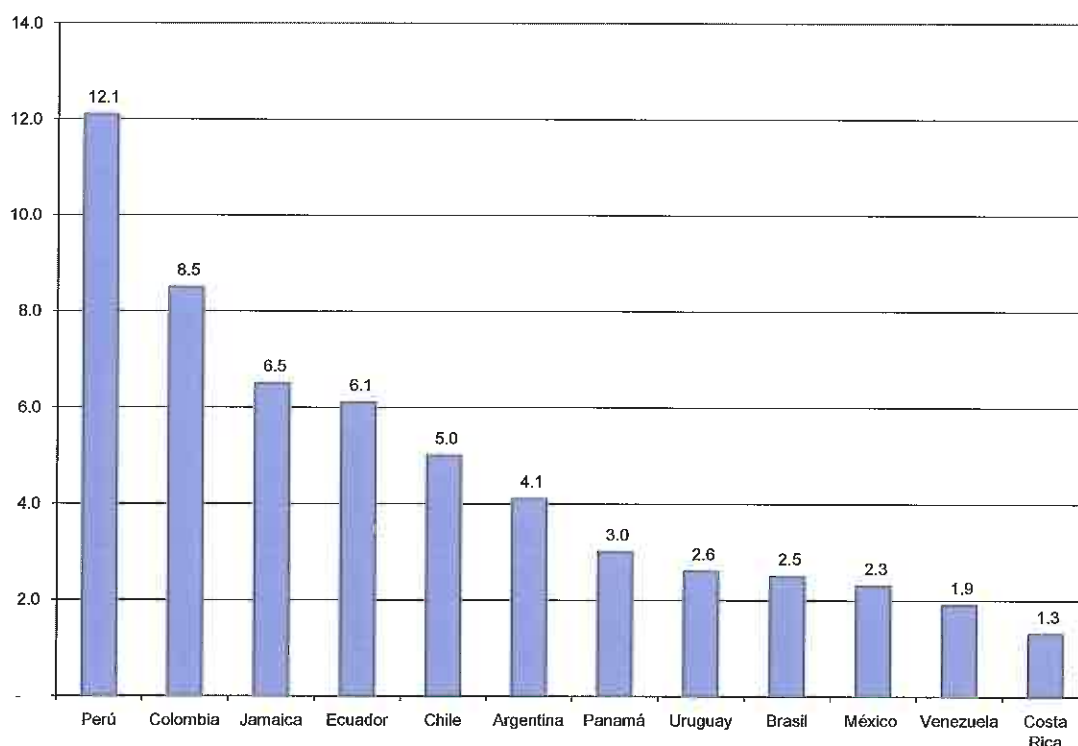
DIRECTV COLOMBIA LTDA NIT. 805.006.014-0 Autopista Norte No. 103-60 PBX: (1) 651 6000 FAX: (1) 219 7394 www.DIRECTV.com.co

Bogotá: Autopista Norte No. 103-60 PBX: (1) 651 6000 Cali: Avenida 5 Norte N° 22N-65 Tel: (2) 684 8170 Fax: (2) 668 8826
Medellín: Calle 10A N° 37-05 Tel: (4) 319 6000 Fax: (4) 226 8521 Barranquilla: Carrera 50 N° 76-54 Tel: (5) 353 1420 Fax: (5) 353 1420 Ext. 2220
Bucaramanga: Ave. González Valencia N° 52-03 Telefax: (7) 657 5556 Pereira: Carrera 13 N° 14-46 Tel (6) 316 9600 Fax: (6) 316 9650
Montería: Calle 35 N° 14-06 Tel: (4) 791 5202 - Línea de servicio al cliente 018000117711

1. El mercado de Colombia en materia de acceso fijo de banda ancha evoluciona lentamente y presenta tarifas altas.

Tal como sucede en varios países de Latinoamérica, el servicio de acceso a Internet en Colombia es el de menor penetración respecto de otros servicios como la voz fija o móvil o la TV por suscripción. La regulación es un elemento indispensable para resolver esta preocupante brecha.

Pero es más preocupante aún que, comparado con países similares de la región, Colombia tenga uno de los mayores costos del Internet fijo como porcentaje del ingreso de los hogares, tal como se desprende del análisis de las cifras que recientemente publicó la UIT.



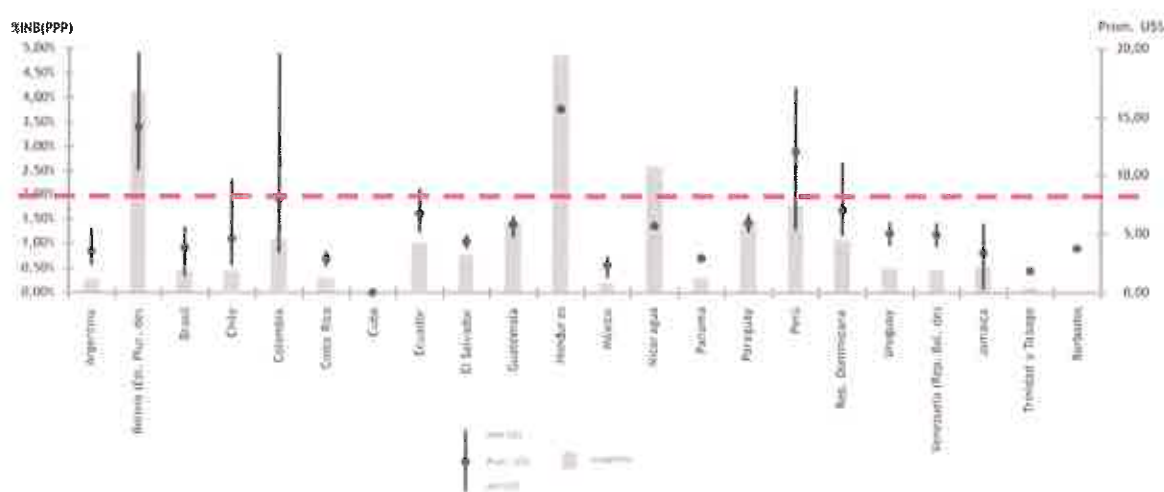
Costo de la canasta de acceso fijo a Internet (2010) como porcentaje del Ingreso Per Cápita

Fuente: UIT. Measuring the Information Society (2011)

DIRECTV COLOMBIA LTDA NIT. 805.006.014-0 Autopista Norte No. 103-60 PBX: (1) 651 6000 FAX: (1) 219 7394 www.DIRECTV.com.co

Bogotá: Autopista Norte No. 103-60 PBX: (1) 651 6000 Cali: Avenida 5 Norte N° 22N-65 Tel: (2) 684 8170 Fax: (2) 668 8826
Medellín: Calle 10A N° 37-05 Tel: (4) 319 6000 Fax: (4) 226 8521 Barranquilla: Carrera 50 N° 76-54 Tel: (5) 353 1420 Fax: (5) 353 1420 Ext. 2220
Bucaramanga: Ave. González Valencia N° 52-03 Telefax: (7) 657 5556 Pereira: Carrera 13 N° 14-46 Tel: (6) 316 9600 Fax: (6) 316 9650
Montería: Calle 35 N° 14-06 Tel: (4) 791 5202 - Línea de servicio al cliente 018000117711

Las anteriores cifras se corroboran con un estudio realizado por la CEPAL¹ en 2010, en el cual se encuentra que Colombia presenta un alto costo promedio de banda ancha siendo, dentro de los países con población superior a 10 millones de habitantes, superado solo por Perú.



Precios de Banda Ancha fija en la región (DSL y Cable)

Fuente: CEPAL 2010 basado en datos de proveedores

Así, es indiscutible que el costo de la canasta del servicio, que es lo que finalmente impacta las decisiones de compra y la posibilidad de que mas usuarios accedan a estos servicios, en Colombia es aún demasiado alta y no corresponde a los valores que se requieren para una verdadera masificación.

Como lo evidenciaremos más adelante, esta realidad, que **contraviene la finalidad social del Estado y de los servicios públicos** (Constitución Política, artículo 365), tiene su explicación en las altas concentraciones de mercado, el poder de dominio de los proveedores incumbentes, y la práctica de subsidios cruzados que se puede presentar en un mercado de servicios empaquetados.

¹ Panorama de la banda ancha en América Latina, 2010 realizado por la CEPAL y la UE, consultado en <http://www.eclac.org/ddpe/publicaciones/xml/5/42165/W370.pdf>

La irrefutable evidencia de que Colombia cuenta con unas de las tarifas más altas de la región, **debería ser razón suficiente para que el regulador aplicara de manera inmediata remedios regulatorios en los mercados de más alta concentración**, llevando los precios a niveles razonables que sean fácilmente accesibles por los usuarios.

2. Ausencia de un análisis cualitativo de la cadena de valor

El documento no presenta un análisis previo cualitativo de la cadena de valor de un ISP fijo que permita detectar los numerosos cuellos de botella y barreras a la competencia que favorecen la posición del incumbente, y que por lo tanto llevan a restringir enormemente cualquier posibilidad de competencia efectiva en el corto o mediano plazo en algunos mercados.

Si bien el documento acertadamente indica una alta concentración de tecnologías usadas para el acceso fijo de banda ancha en las redes de XDSL (61%) y cable (38%), no incluye el análisis de los elementos necesarios para el despliegue de estas redes, los cuales en muchos casos son controlados directamente o indirectamente por el proveedor incumbente.

En el caso de la infraestructura base a partir de la cual se desarrollan las redes de banda ancha en el operador incumbente, se encuentra que los costos de desarrollo de las redes telefónicas originales típicamente se distribuyen en la siguiente proporción:

Ítem	Porcentaje
Red de acceso hacia el suscriptor	45,4%
Conmutación	27,3%
Transmisión entre centrales	18,2%
Edificios y predios	9,1%

*Distribución tipo de CAPEX en redes telefónicas
Tomado de ICT Regulation Toolkit²*

² Copper Based Telecom Network. InfoDev UIT. Basado en el estudio "Broadband in Europe for All. Techno Economic Study". De 2006.

Como se observa, casi la mitad del costo de inversión de una red de telefonía fija corresponde a la red de acceso, en la cual la infraestructura de postes y ductos representa una porción altamente significativa.

De otra parte, en ambientes urbanos donde ya existe una porción importante de infraestructura soporte y de pares de cobre en buen estado, si se considera el primer escalón de incorporación de un proceso convergente para la provisión de Internet fijo de banda ancha, existe un ahorro significativo de CAPEX por la no asunción de costos de desarrollo de infraestructura ya existente (postes, ductos y cables).

El efecto de costo hundido que pudiera existir, combinado con la posibilidad de empaquetar servicios y distribuir de manera más o menos arbitraria el ingreso de servicios incluidos en el paquete, y el control sobre los elementos de postes y ductos que pudieran habilitar a un potencial competidor, generan inmensas barreras a la competencia en el mercado de acceso a Internet.

Así, se encuentra que para un operador telefónico, principalmente en áreas urbanas y suburbanas, existen considerables sinergias en el desarrollo de su red de acceso a Internet con tecnología DSL, soportadas principalmente en el hecho de compartir el medio de transmisión (par de cobre), y la infraestructura soporte de postes y ductos.

Cabe insistir en que en este caso, las inversiones en infraestructura civil tienden a presentar un efecto de costo hundido, que, dado el carácter histórico de estos operadores, les generan además una ventaja adicional respecto de otro tipo de proveedores.

Debe tenerse en cuenta que en el caso de que el principal competidor del operador telefónico sea un operador de cable, este último requerirá de los postes y ductos del incumbente o del operador eléctrico (que en varios mercados en Colombia es el mismo) y de cuantiosas inversiones en el desarrollo de su red de acceso de datos que comporta valores por abonado muy superiores a las

que se presentan para tecnologías DSL del operador telefónico incumbente, tal como se ilustra a continuación.

Operador / tipo de red	Costo relativo
Operador incumbente de telefonía que incorpora capacidades DSL	100%
Operador de cable incumbente que incorpora capacidad bidireccional HFC	240%
Operador tipo Fixed WiMax	370%
Operador Greenfield que incorpora acceso FTTX	1.280%

*Comparativo relativo de costos de incorporación de capacidades convergentes
Basado en proyecto BREAD 2006 de InfoDEV y UIT*

En ese orden ideas, es innegable que la evolución de la competencia es potencialmente limitada, pues la estructura misma de las redes y de los elementos soporte de la misma genera barreras de entrada a favor del operador incumbente. Esta circunstancia, sumada a prácticas de precios no orientados a costos en procesos de empaquetamiento de servicios, imponen en los mercados con alta concentración en cabeza del operador incumbente, **tarifas del servicio de acceso a Internet superiores a las que existiría en mercados competidos.**

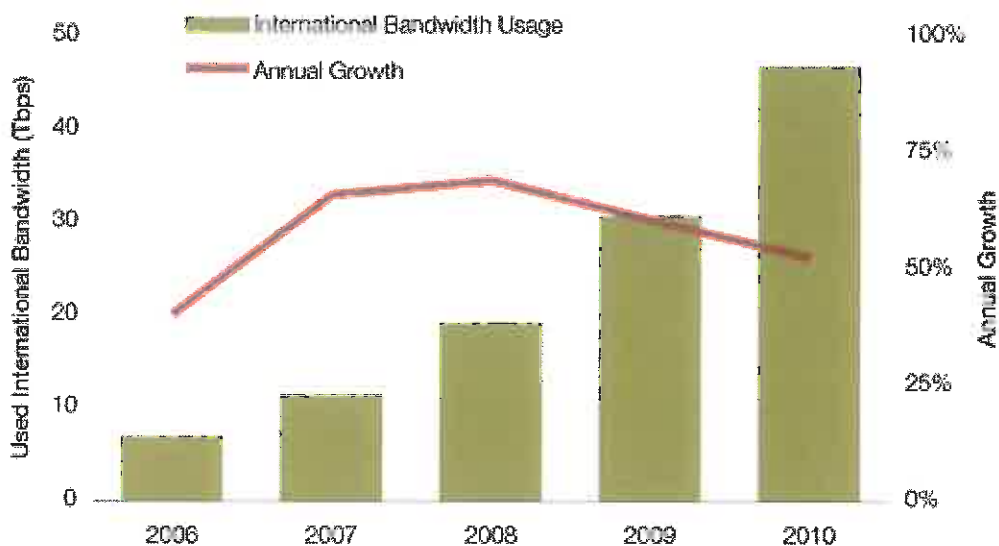
3. La eficiencia industrial no se refleja en correcciones en la evolución del precio por KB que considera la CRC

Si bien la CRC presenta una evolución de la tarifa resultante por KB, la realidad es que en el mercado de acceso a Internet existen importantes ganancias de eficiencia en la tecnología, las cuales permiten aumentar exponencialmente las capacidades de la mayoría de componentes involucrados sin mayores aumentos de costos. Esto se refleja en el despliegue de redes de transporte de fibra óptica nacional e internacional, el despliegue de fibra cada vez más cerca de la premisa de los usuarios y las mayores capacidades de equipos de conmutación y de módems en premisa de usuario.



Es así como en el mundo vienen en aumento continuo las capacidades de transmisión disponibles y en el mismo sentido aumentan las capacidades en las redes de acceso, tal como se refleja en la siguiente gráfica.

Worldwide International Bandwidth Growth, 2006–2010



Source: TeleGeography

© 2011 Prismetrica, Inc.

*Evolución de las capacidades mundiales de ancho de banda
Fuente telegeography*

Lo anterior lleva a que el costo medio por unidad de transporte se reduzca efectivamente, tal como se muestra en la siguiente tabla que evidencia casos en los cuales el precio cae hasta más de un 50% en un periodo de un solo año.



Q2 2011*		
10G MEDIAN DWDM WAVELENGTH**		
Ruta	Valor US\$	Variación anual
LON-NYC	\$ 11,484	↓ 18.0%
LA-TYO	\$ 45,000	↓ 28.0%
LA-NYC	\$ 15,648	↓ 18.5%

10GigE FULL PORT MEDIAN IPT***		
Mercado	Valor por Mbps	Reducción
NYC	\$ 3.92	↓ 3.9%
LON	\$ 2.90	↓ 32.7%
TYO	\$ 13.50	↓ 51.3%

*Evolución típica de precios en mercados desarrollados
Fuente telegeography*

Esta situación implica la necesidad de **realizar correcciones en los análisis de precios que reflejen las ganancias de eficiencia**, de modo tal que se pueda determinar si ellas están siendo transferidas efectivamente al usuario.

En efecto, la práctica de la industria es la de aumentar las velocidades de los usuarios, lo cual impone una reducción en el costo por unidad de consumo, pero no se reduce significativamente – por el contrario, en muchos casos aumenta- la factura final al usuario por el servicio de acceso. Esta realidad tecnológica explica el porque la tarifa por KB se reduce, mientras que en Colombia se mantiene uno de los más altos precios en la región por el acceso a Internet.

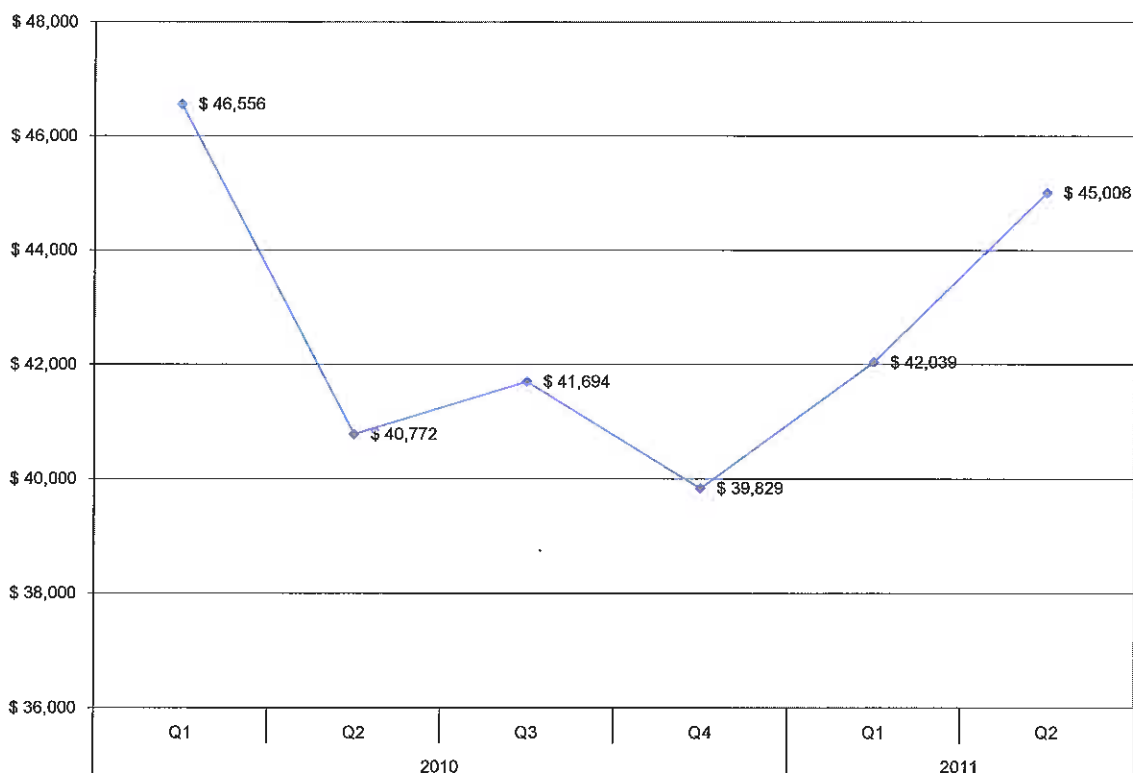
Considerando lo anterior, encontramos que los ejercicios de análisis que la CRC realiza basados en el simple valor del KB en los mercados municipales, tienen problemas estructurales en su concepción. Por ello, estos ejercicios deberían ser revaluados considerando una de las dos alternativas siguientes:

- (i) Realizar un ajuste en la evolución de precios que elimine el efecto de las ganancias de eficiencia de costos, lo cual puede ser complejo y requerir de información no disponible.

- (ii) Tomar como base el costo medio de la canasta del servicio de acceso a Internet fijo, el cual refleja realmente la variable precio que considera el usuario en sus decisiones, de modo tal que con ello se eliminen las distorsiones de tomar precios en función de unidades de consumo de datos.

Estas correcciones propuestas son consistentes con el desarrollo exponencial de contenidos, aplicaciones y tráfico en la Internet, y por tanto permitirían evidenciar las reales fallas de mercado que comporta la alta concentración que se evidencia en muchos mercados geográficos.

A manera de ejemplo, si analizamos el costo de la canasta media del servicio en la ciudad de Medellín, encontramos la siguiente evolución en los últimos trimestres respecto del plan de mayor incidencia en la ciudad ofrecido por el operador incumbente.



*Evolución del precio del plan de mayor número de usuarios del operador Incumbente en Medellín.
Fuente Reportes MINTIC*

En esta gráfica se evidencia la capacidad de un operador incumbente de reaccionar al mercado, reducir momentáneamente precios, y luego volverlos a incrementar sin que se afecte su cuota de mercado (en el Q1 de 2010 el operador contaba con el 91.8% de los accesos fijos en Medellín, en el Q4 de 2010 con el 91.4% y en el Q2 de 2011 continuaba con el 91.4% de sus accesos, a pesar de los incrementos de tarifa). Esta realidad de mercado se da con todo y que el único competidor relevante en el mercado ofrecía una velocidad cuatro veces mayor y una tarifa menor de \$35.174 pesos por el acceso.

Dado todo lo anterior, consideramos que los ejercicios de análisis de precios y de su relación con la concentración del mercado deben ser ajustados en el sentido indicado, de modo tal que se corrija el que consideramos es un importante error conceptual del análisis realizado.

4. No se considera el efecto del empaquetamiento

Si bien la CRC indica que existe un proyecto separado para analizar el tema del empaquetamiento, consideramos que dados los problemas que genera el empaquetamiento en la competencia, este es un análisis que no se puede substraer en este estudio, pues la problemática que se refleja en realidades indeseables como los subsidios cruzados entre servicios, afecta directamente la competencia en este mercado, así como en los mercados relacionados de telefonía y de televisión por suscripción.

Si bien la CRC hoy no es competente para regular los servicios de televisión por suscripción, sí debe tener en cuenta en sus análisis los efectos combinados del empaquetamiento de los servicios al usuario, la posibilidad de arbitrar precios entre dichos servicios en el paquete y, por ende, generar posibles subsidios cruzados y excesos de utilidad en servicios que como el Internet tienen menores presiones competitivas, aprovechando esta ventaja para afectar otros segmentos que, como la televisión, encuentran alguna presión competitiva por cuenta de operadores satelitales o de cable.

5. La base normativa para la determinación de poder de mercado en mercados relevantes y la aplicación de la teoría económica sobre concentración y poder dominante.

En el contexto de los estudios de mercados relevantes la CRC determinó unas reglas de análisis que parten de los supuestos fundamentales expresados en la resolución 2058 de 2009.

El artículo 1 de dicha resolución establece en efecto que la metodología y criterios allí expresados es integral y abarca las siguientes materias:

- a) La definición de mercados relevantes de servicios de telecomunicaciones en Colombia;
- b) La identificación de las condiciones de competencia de los mercados analizados;
- c) La determinación de la existencia de posición dominante en los mismos, y
- d) La definición de las medidas aplicables en los mismos.

En desarrollo de lo anterior, la CRC establece como criterios para la definición de posición dominante los siguientes:

“Para establecer los operadores que ostentan posición dominante en un mercado relevante susceptible de regulación ex ante, la CRT realizará un análisis de competencia en el cual se tenga en cuenta, entre otros criterios, los indicadores de concentración y de participación de los operadores en el mercado, así como un análisis prospectivo de la evolución del mercado” (Se subraya)³

³ Artículo 10 de la resolución 2058 de 2009 referente a operadores (Hoy Proveedores de Redes y Servicios de Telecomunicaciones) con posición dominante.

Es claro que si bien pueden existir otros criterios complementarios, el regulador estableció como eje central para el análisis de dominancia los indicadores de concentración y la posible evolución que haya tenido el mercado y que pudiera inferir cambios futuros de estructura en el mismo.

Así, conforme a la propia normativa de la CRC, el supuesto fundamental con base en el cual **se debe iniciar un análisis de dominancia es el de la concentración en un mercado que se haya definido como relevante.**

La concentración puede ser medida de diversas formas, siendo los más comunes los índices de participación de mercado dentro de los cuales se destaca el Herfindahl Hirschman (HHI), que permite cuantificar de manera más precisa los efectos combinados, tanto del número de actores, como de las participaciones individuales de cada uno de ellos.

Así, conforme a la teoría económica los mercados con un índice de concentración sobre cierto nivel se consideran muy concentrados. En el caso de los Estados Unidos, por ejemplo, cuando el índice se sitúa sobre 1800 puntos, se considera que el mercado ya es concentrado; si excede los 2500 puntos, se considera que el mercado es demasiado concentrado⁴. En el caso de la Unión Europea se consideran análisis especiales en valores superiores a 2000.

En el caso de Colombia, según las autoridades, un HHI menor a 1.000 evidencia una baja concentración; entre 1.000 y 1.800 se considera una concentración media, y un valor mayor a 1.800 se considera una alta concentración.⁵

A handwritten signature in blue ink, appearing to be 'M' or 'W', is located to the left of the footnotes.
⁴Departamento de Justicia de los Estados Unidos
<http://www.justice.gov/atr/public/testimony/hhi.htm>

⁵ Ejemplo MINCIT
<https://www.mincomercio.gov.co/descargar.php?id=24474>

En el extremo del rango de alta concentración, índices superiores a un valor de 5.000 implican que la estructura de mercado es incluso más concentrada que lo que ocurriría en un duopolio con actores con similar poder de mercado.

Así, considerando suficientes márgenes de seguridad respecto a las decisiones de regulación del mercado que deba tomar el regulador, es claro que índices superiores a 5.000 evidencian la condición de concentración que prevé la misma CRC en su marco regulatorio.

Ahora bien, respecto de la evolución del mercado, se encuentra que el mismo debe considerar tanto tendencias como ordenes de magnitud de los cambios que ellas generan en materia de la concentración y la estructura de mercado que se analiza.

En efecto, con un índice de concentración alto, una evolución de mercado que no genere una tendencia hacia la desconcentración en un tiempo razonable implica que **no es posible encontrar un remedio de mercado sin intervención regulatoria a la falla de concentración**. Así, la evolución de mercado puede ser analizada también desde la óptica de los cambios que se generan en el mercado y en la estructura del mismo con análisis como el cambio de participación de mercado del actor dominante, o con análisis sobre cambios en el HHI o de la participación del operador dominante en el tiempo, que en todo caso deben mostrar cambios significativos sobre la base de un análisis estático de concentración para considerar que una situación de concentración no requiere una inmediata intervención por encontrarse una tendencia positiva de evolución de mercado.

6. Los problemas de competencia en función de la concentración de mercado y la evidencia de fallas en el mercado de valle de Aburrá

Teniendo en cuenta que no es el costo por unidad de consumo (KB) el elemento relevante, ni el más adecuado para revisar concentraciones, si no más bien el número de usuarios del servicio, en cuanto al mercado, debe realizarse un análisis tanto estático como dinámico.

Así mismo, considerando los efectos que tiene el empaquetamiento en la competencia, debe realizarse un análisis conjunto de los servicios que los proveedores empaquetan en sus ofertas.

De conformidad con lo anterior, al remitirnos a los índices de concentración y a los datos de evolución de los mercados, tal como lo indica la metodología establecida en la resolución 2058 de 2009, encontramos lo siguiente:

Al calcular indicadores de concentración de los principales mercados de áreas conurbadas y metropolitanas en el último año calendario del que existe información completa (2010), se analizó el comportamiento del índice de concentración en el curso del año y la concentración resultante al final del mismo en términos de número de suscriptores, así como indicadores de evolución del mercado en los cuales se analiza la variación durante el primer y último trimestre de 2010 del mercado y del operador mayoritario en cada uno de ellos, encontramos para cada mercado los siguientes resultados.

Para el caso de Internet dedicado:

Indicadores Internet dedicado 2010	Bogotá	Valle de Aburrá	Cali	Barranquilla	Bucaramanga	Cartagena	Cúcuta	Centro Occidente (Pereira)	Villavicencio	Itaque	Vallenar
Total Accesos	959.154	439.343	212.972	139.385	123.510	67.494	45.457	70.979	36.658	41.610	21.197
Participación Mayoritario	48,74%	90,14%	37,36%	40,54%	51,38%	57,78%	61,60%	67,24%	52,01%	73,87%	76,86%
HHI	3.622	8.201	2.799	3.254	3.588	4.542	4.609	5.122	3.674	5.905	6.314
Crecimiento Q1 - QIV	10,5%	24,0%	20,9%	15,3%	15,3%	22,8%	20,0%	16,3%	19,4%	19,0%	13,7%
Crecimiento Q1 - QIV Mayoritario	7,4%	23,1%	3,6%	10,3%	4,8%	12,3%	8,7%	9,6%	27,9%	13,9%	18,2%

Para el caso de Televisión por suscripción:

Indicadores TV suscripción 2010	Bogotá	Valle de Aburrá	Cali	Barranquilla	Bucaramanga	Cartagena	Cúcuta	Centro Occidente (Pereira)	Villavicencio	Itaque	Vallenar
Total Accesos	975.859	574.185	330.859	125.598	131.139	81.626	82.550	91.364	49.522	68.044	27.588
Participación Mayoritario	77,03%	70,45%	41,65%	53,88%	45,78%	60,42%	66,43%	67,84%	75,08%	79,59%	51,16%
HHI	6.119	5.336	3.546	3.681	3.821	4.131	4.667	5.084	5.917	6.497	3.474
Crecimiento Q1 - QIV	3,3%	10,0%	8,0%	8,5%	7,9%	16,4%	7,1%	6,1%	15,0%	20,7%	23,1%
Crecimiento Q1 - QIV Mayoritario	-1,9%	10,3%	7,0%	1,1%	3,0%	16,1%	4,4%	2,5%	9,5%	15,4%	0,7%

DIRECTV COLOMBIA LTDA NIT. 805.006.014-0 Autopista Norte No. 103-60 PBX: (1) 651 6000 FAX: (1) 219 7394 www.DIRECTV.com.co

Bogotá: Autopista Norte No. 103-60 PBX: (1) 651 6000 Cali: Avenida 5 Norte N° 22N-65 Tel: (2) 684 8170 Fax: (2) 668 8826
Medellín: Calle 10A N° 37-05 Tel: (4) 319 6000 Fax: (4) 226 8521 Barranquilla: Carrera 50 N° 76-54 Tel: (5) 353 1420 Fax: (5) 353 1420 Ext. 2220
Bucaramanga: Ave. González Valencia N° 52-03 Telefax: (7) 657 5556 Pereira: Carrera 13 N° 14-46 Tel (6) 316 9600 Fax: (6) 316 9650
Montería: Calle 35 N° 14-06 Tel: (4) 791 5202 - Línea de servicio al cliente 018000117711

Para el caso de Telefonía fija:

	Medellín	Bogotá	Cali	Barranquilla	Bucaramanga	Cartagena	Mérida	Centro Occidente (Pereira) Q1	Villavicencio	Bogotá	Valledupar
Total Accesos	2.648.746	1.315.928	738.507	251.289	265.501	107.587	101.320	179.923	63.799	95.803	40.702
Participación Mayoritaria	71,11%	96,55%	65,02%	51,51%	74,01%	85,98%	90,49%	84,81%	58,79%	92,05%	75,45%
HHI	5.345	9.334	4.505	4.091	5.729	7.504	8.248	7.312	4.657	8.535	6.239
Crecimiento Q1 - QIV	-1,4%	2,0%	-1,5%	0,9%	-0,5%	2,8%	-4,2%	-1,9%	-8,4%	-5,0%	-1,9%
Crecimiento Q1 - QIV Mayoritario	-2,4%	1,5%	-2,6%	-0,9%	-2,8%	-0,3%	-8,9%	-1,0%	-7,9%	-7,2%	0,4%

Ahora bien, si se toman parámetros de referencia que pueden indicar fallas de mercado, encontramos lo siguiente:

Indicador	Parámetro	Observaciones
Alta participación del operador mayoritario	Mayor al 70%	Comcel fue declarado dominante por la CRC con una participación menor a esta.
Alta concentración general del mercado	Índice HHI mayor a 5.000	Indica una concentración de mercado muy alta
Crecimiento positivo del mercado jalonado por el operador mayoritario	Existe un crecimiento entre QI y QIV de al menos un 1% y un crecimiento del operador mayoritario de al menos el 95% del crecimiento global del mercado	La expansión del mercado no está generando mayor cambio en la estructura de competencia y por tanto no hay evidencia de una evolución positiva de la competencia

Al aplicar dichos parámetros, encontraríamos que, tal como se muestra en la siguiente tabla, existirían problemas en los indicadores si sobrepasan los parámetros propuestos, caso en el cual se marca con un uno en la tabla, encontrando que si más de la mitad de estos indicadores son positivos, existe una alta probabilidad de que hayan problemas de competencia en los mercados individuales de cada servicio, y en el conjunto de la oferta de todos los servicios que se ofrecen de forma empaquetada.

DIRECTV COLOMBIA LTDA NIT. 805.006.014-0 Autopista Norte No. 103-60 PBX: (1) 651 6000 FAX: (1) 219 7394 www.DIRECTV.com.co

Bogotá: Autopista Norte No. 103-60 PBX: (1) 651 6000 Cali: Avenida 5 Norte N° 22N-65 Tel: (2) 684 8170 Fax: (2) 668 8826
Medellín: Calle 10A N° 37-05 Tel: (4) 319 6000 Fax: (4) 226 8521 Barranquilla: Carrera 50 N° 76-54 Tel: (5) 353 1420 Fax: (5) 353 1420 Ext. 2220
Bucaramanga: Ave. González Valencia N° 52-03 Telefax: (7) 657 5556 Pereira: Carrera 13 N° 14-46 Tel (6) 316 9600 Fax: (6) 316 9650
Montería: Calle 35 N° 14-06 Tel: (4) 791 5202 - Línea de servicio al cliente 018000117711

	Valle de Aburrá	Valle de Aburrá	Cali	Barranquilla	Bucaramanga	Cartagena	Cúcuta	Centro Occidente (Pamplona)	Villavicencio	Ibagué	Valledupar
Condiciones Fallas	1	1	0	0	0	0	0	0	1	1	0
TV Participación	1	1	0	0	0	0	0	1	1	1	0
TV HHI	0	1	1	0	0	1	1	0	1	1	0
TV Crecimiento	1	1	0	0	1	1	1	1	0	1	1
TPBCL Participación	1	1	0	0	1	1	1	1	0	1	1
TPBCL HHI	1	1	0	0	1	1	1	1	0	1	1
TPBCL Crecimiento	0	1	0	0	0	1	0	0	0	0	0
INTERNET Participación	0	1	0	0	0	0	0	0	0	1	1
INTERNET HHI	0	1	0	0	0	0	0	1	0	1	1
INTERNET Crecimiento	0	1	0	1	0	1	0	0	1	1	1
TOTAL INDICADORES POSITIVOS	4	9	1	1	2	5	3	4	4	8	5

Así, para esta muestra, se encuentra que existen en el país al menos cuatro (4) mercados donde más de la mitad de los indicadores agregados de los tres servicios indican una alerta por condiciones de concentración del mercado y una evolución del mismo que no presenta un diagnóstico favorable a la competencia, en línea con los preceptos de la resolución 2058 del 2009.

Para estos mercados debe entonces analizarse cuál es el operador que domina el mercado de cada servicio, con el fin de encontrar si en el proceso de empaquetamiento el poder de mercado se concentra en un solo actor.

Mercado	Mayoritario TV	Mayoritario Telefonía	Mayoritario Internet
Valle de Aburrá	EPM (UNE)	EPM (UNE)	EPM (UNE)
Cartagena	EPM (UNE)	TELEFONICA	TELEFONICA
Ibagué	TELMEX	TELEFONICA	TELEFONICA
Valledupar	TELMEX	TELEFONICA	TELEFONICA

Cabe resaltar aquí que, específicamente en el mercado de Valle de Aburrá, para todos los servicios tenemos el mismo operador, y la totalidad de los indicadores, tanto de concentración como de evolución del mercado muestran fallas en el mercado que concluyen que el mercado es altamente concentrado, y que no hay una dinámica de mercado ni una evolución esperada que indique correcciones en pro de la competencia, por lo que **existe un poder dominante del operador, y la necesidad de entrar a corregir las fallas de mercado que se presentan.**

7. Necesidad de declaratorias de dominancia y de aplicación de remedios regulatorios

Dados los anteriores planteamientos, se concluye que es necesaria por parte de la CRC la declaratoria de dominancia en los mercados municipales de acceso fijo a Internet en los cuales se encuentren las siguientes condiciones:

- Un HHI medido en términos de suscriptores superior a 5.000
- Operador con la mayor participación de mercado en Internet, y en al menos uno de los siguientes servicios: telefonía local o televisión por suscripción.
- Existencia de prácticas comerciales de empaquetamiento de servicios

Considerando las economías de escala que se encuentran en los grandes mercados, y el mayor costo de proveer servicios en municipios menores, se propone restringir estas reglas a las áreas metropolitanas citadas en nuestro análisis que corresponden a las zonas donde la población agregada supera el millón de habitantes y se monitoree aquellas entre medio millón y un millón. Estas áreas representan cerca de la mitad de la población del país.

Como remedios regulatorios a aplicar a dichos operadores dominantes proponemos los siguientes:

- La prohibición de ofrecer tarifas empaquetadas y desempaquetadas distintas para el mismo servicio.
- La obligación de presentar contabilidad separada de ingresos y costos y gastos para el servicio de Internet y los demás servicios que el operador preste.
- El establecimiento de un plan obligatorio de banda ancha regulado mediante un tope tarifario establecido por la CRC orientado a costos.

M



Por último y a manera de anécdota recreamos la frase dicha hace unos meses, el embajador de Polonia en Colombia, en una presentación del programa Vive Digital en la cual le comentó al Ministro de TIC Diego Molano acerca de la sorpresa que tuvo al llegar a Colombia: En nuestro país Internet tiene tarifas cuatro veces más altas que en Polonia, en donde el ingreso per cápita es casi el doble.

Con lo anterior dejamos plasmados los comentarios de Directv Colombia al documento publicado por la Comisión de Regulación de Comunicaciones, estamos prestos a ahondar en ellos si se considera necesario.

Atentamente,

CARMEN LUCILA OSORNO

Presidente

c.c.:consecutivo
folder

CLO/ NMIO 069-11