

Bogotá, D.C., 8 de mayo de 2023

Señores

Comisión de Regulación de Comunicaciones – CRC

Atención: actualizaciontarifasreguladas@crcom.gov.co

Ciudad

Asunto: Comentarios y respuesta a la consulta del proyecto “*Revisión de las metodologías para la actualización de tarifas reguladas*”, establecida en el Documento de formulación y de alternativas Regulatorias

Respetados señores:

Con toda atención, en nuestra calidad de Operadores Móviles Virtuales (OMV) y con el fin de generar aportes que permitan a la Comisión de Regulación de Comunicaciones (CRC) definir una metodología de actualización tarifaria para los valores regulados del acceso y uso de las redes de telecomunicaciones, que permita mantener un esquema de remuneración eficiente acorde con las dinámicas de los servicios del sector, a continuación presentamos algunos comentarios y la respuesta a la consulta, en el marco del proyecto “*Revisión de las metodologías para la actualización de tarifas reguladas*”.

En primer lugar, queremos manifestar que, si bien la página 26 del Documento de Formulación y de Alternativas Regulatorias establece que,

“... el presente proyecto se enfocará en la forma en que se actualizan los valores regulados para el acceso y uso de las redes de telecomunicaciones en Colombia. A saber, estos valores incluyen los cargos de acceso a las redes fijas y móviles, considerando a su vez, los valores de terminación de los mensajes cortos de texto SMS y el tope tarifario para llamadas de fijo a móvil, así como los valores de remuneración para RAN y la remuneración asociada a la instalación esencial de facturación, distribución y recaudo”;

claramente este proyecto también impactará la remuneración (piso/techo) del acceso a las redes móviles bajo la figura de operación móvil virtual definida por la Resolución 7007 de 2022, porque los valores están expresados en pesos constantes de enero de 2022 y la actualización de los pesos constantes a pesos corrientes se realizará, a partir del 1° de enero de 2023, conforme al literal b) del numeral 1 del Anexo 4.2 del Título de Anexos o aquella que la modifique o sustituya, lo que traerá como consecuencia un incremento aún más desproporcionado de la tarifa (piso/techo) mayorista de remuneración por el acceso a la red de OMR que deberá pagar el OMV, según la Resolución 7007 de 2022 frente a la

tarifas que estos mismos OMR cobran a sus usuarios finales por los servicios que prestan sobre esta misma red.

Adicionalmente, es menester recordar que el Índice de Actualización Tarifaria (IAT), que se aplica sobre las tarifas mayoristas para el acceso y uso de las redes de telecomunicaciones depende, principalmente, de variables macroeconómicas que presentan fluctuaciones ajenas a la tendencia que experimentan las tarifas que se ofrecen a los usuarios de telecomunicaciones.

Esta situación provoca un incremento de la brecha existente entre las tarifas mayoristas máximas que cobrarán los Operadores Móviles de Red (OMR) a los OMV, mientras que las tarifas finales a los usuarios por parte de estos muestran tendencias decrecientes, aumentando en forma exagerada los precios regulados frente a los precios reales de mercado. Como se ha expresado en anteriores oportunidades a la CRC, esta brecha pone en riesgo la operación de los OMV en Colombia, que luchan por hacer sostenible su posición en el mercado con un ARPU cada vez menor, pero con costos directos cada vez mayores, ya que el OMR es un competidor directo del OMV, pero que con este tipo de tarifas asfixiaría su participación en el mercado móvil en contravía de la función misional de la CRC.

Consideramos que esta iniciativa de revisión y modificación regulatoria es importante no sólo para el sector, en tanto que intenta identificar las causas y consecuencias del problema, sino también para el país porque facilitará el logro de los objetivos nacionales de masificación de los servicios de telecomunicaciones, el crecimiento económico, la competitividad y la productividad nacional. Ahora bien, en el caso de los Operadores Móviles Virtuales su revisión por razones o con variables diferentes a los precios reales del mercado se convertiría además en la estocada final de su supervivencia competitiva.

Teniendo en cuenta lo anterior, en atención a las preguntas planteadas en el capítulo 6 “Consulta” del proyecto regulatorio del asunto y dentro del plazo otorgado por la CRC para ello, presentamos a continuación nuestras respuestas:

1.1. En relación con el árbol del problema:

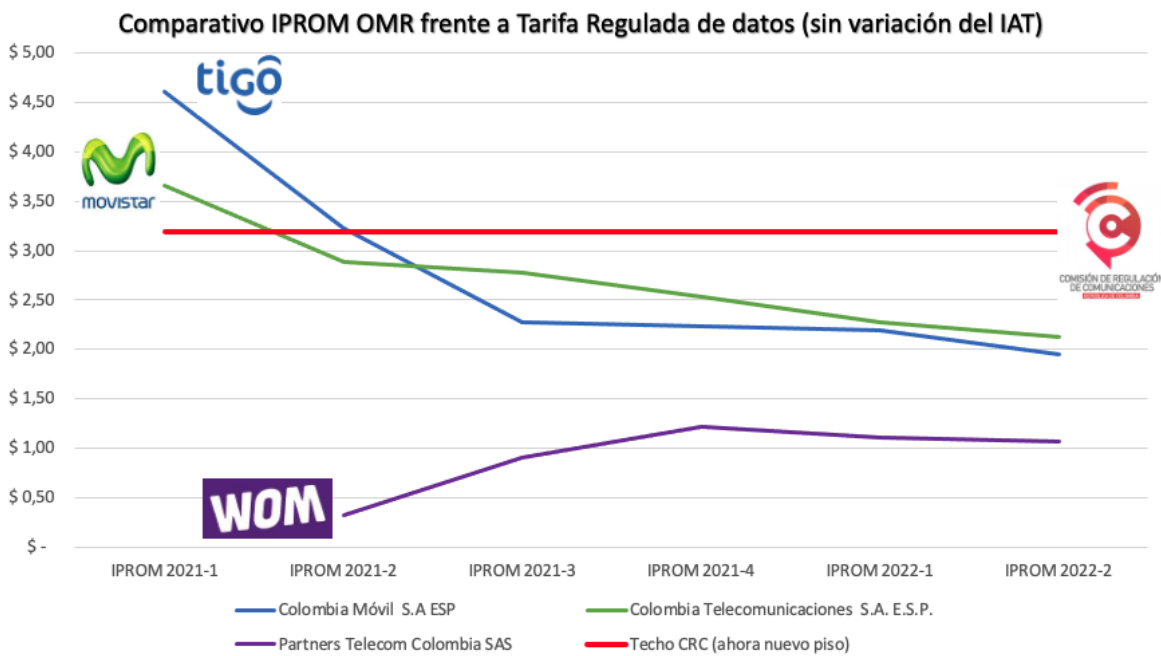
1.1.1. ¿Está de acuerdo con el problema identificado en la sección 3?

El problema identificado por la CRC en el *Documento de formulación y de alternativas regulatorias* es que la “*metodología de actualización tarifaria para la remuneración del acceso y uso de las redes de telecomunicaciones no refleja de forma adecuada las dinámicas de los servicios del sector*”.

Al respecto, en términos generales estamos de acuerdo, porque la metodología de actualización tarifaria de la remuneración (piso/techo) del acceso a las redes móviles bajo la figura de operación móvil virtual definida en la Resolución 7007 de 2022, no refleja de forma adecuada la dinámica económica del sector de las TIC. Lo anterior, debido a que el

Índice Actualización Tarifaria (IAT), que se aplica sobre las tarifas mayoristas para el acceso y uso de las redes de telecomunicaciones depende, principalmente, de variables macroeconómicas que presentan fluctuaciones totalmente ajenas a la tendencia que experimentan las tarifas que se ofrecen a los usuarios de telecomunicaciones.

Somos reiterativos en mencionar que esta situación provoca un incremento de la brecha existente entre las tarifas mayoristas máximas que cobrarán los Operadores Móviles de Red (OMR) a los Operadores Móviles Virtuales (OMV), y las tarifas cobradas a los usuarios finales que muestran tendencias decrecientes. El impacto de esta brecha condena al cierre de los OMV, ya que así se elimine la actualización con el IAT y se mantenga fijo el piso/techo de la remuneración, los OMR seguirán bajando sus tarifas al usuario, mientras los costos de los OMV subirán, hasta llegar a un punto donde no será posible competir, en perjuicio de los usuarios que verán reducida la oferta de servicios, al igual que se verá afectada de manera grave, la promoción de la competencia al eliminar a todo el mercado de OMV.



Es precisamente este el asunto que requiere urgente análisis por parte de la CRC para prevenir el impacto negativo que tendrá sobre los OMV la entrada en vigencia del artículo 5 de la Resolución 7007 de 2022, que modificará a partir del 1 de enero de 2024 el artículo 4.16.2.1 de la Resolución CRC 5050 de 2016, el cual establece que, a partir de dicha fecha y ante la ausencia de acuerdo entre las partes, la remuneración por el acceso a las redes móviles por parte de los OMV tendrá tarifas tope de **\$3.51 por minuto, \$3.19 por MB y \$2 por SMS**, expresadas en pesos constantes de **2022**. Estas tarifas ya han ganado un incremento **superior al 11%** al 1 de enero de 2023 de acuerdo con la variación del IAT, y para enero de 2024 habrán ganado un incremento estimado de un **25%**, que no se corresponde con la reducción de costos eficientes, ni con la disminución de los valores cobrados a los usuarios móviles.

Año	Tarifa minuto	Tarifa MB	Tarifa SMS	Variación
ene 2022	\$ 3,51	\$ 3,19	\$ 2,00	
ene 2023	\$ 3,91	\$ 3,55	\$ 2,23	11,4%
ene 2024*	\$ 4,39	\$ 3,99	\$ 2,50	25,1%

* Las cifras de enero de 2024 son estimadas

La solución regulatoria adecuada frente a la realidad para los OMV estaría entonces en la definición de un indicador completamente distinto que responda a la realidad del mercado, o en su defecto, **mantener el esquema de remuneración de las redes móviles por parte de los OMV a partir del IPROM** (ingreso promedio que obtiene el OMR de sus usuarios), medida con lo cual la actualización se realizaría de forma automática, considerando los precios reales del mercado.

1.1.2. ¿Considera que las causas son las que generan el problema y que las consecuencias derivan de la materialización del problema?

Efectivamente, las variables macroeconómicas y sus fluctuaciones, con las cuales se construye el IAT, están sujetas a condiciones externas ajenas a la dinámica del sector TIC, que conllevan a tarifas reguladas mayoristas que crecen frente a un ARPU que a su vez decrece, poniéndose con ello en riesgo los planes de negocio de los OMV y por ende faltando la regulación a su función misional de promoción de la competencia.

Adicionalmente, el piso/techo definido por la CRC para las tarifas mayoristas máximas que cobrarán los Operadores Móviles de Red (OMR) a los OMV, es el mismo usado para la remuneración futura del RAN. Sin embargo, mientras el costo de RAN hace cierto sentido porque se usa solo en casos específicos donde un PRSTM no tiene cobertura y desea utilizar otra red, la tarifa mayorista que paga el OMV al OMR aplica para todo el tráfico, lo que carece de sentido porque desconoce por completo la calidad de revendedor mayorista de los servicios del OMR que tiene el OMV en el mercado móvil.

Si un operador considera que el costo de RAN es muy alto, puede evaluar la cantidad de tráfico en la zona determinada y determinar el costo beneficio de expandir su cobertura a dicha zona. Esto no sucede en el caso de los OMV donde no se cuenta con esta posibilidad de evaluación, y por el contrario los OMR van a tener por completo el poder en la negociación y como el costo de datos para un OMV será el precio techo definido por la CRC, el OMV solo tendrá dos caminos a partir del 1 de enero de 2024:

- i) Incrementar las tarifas de los planes de internet móvil muy por encima de las tarifas que los OMR ofrecen, lo que traerá como consecuencia lógica el incremento, de las portaciones negativas hacia los OMR y por ende la quiebra de los OMV, o
- ii) Poner en venta las compañías que tengan una cantidad significativa de usuarios, antes que llegue una oferta agresiva de compra por parte de los OMR, situación muy conveniente para los OMR. En ambos casos se afectará la competencia, ya

que no solo desaparecen los OMV actuales, sino que se elimina la posibilidad de entrada de nuevos OMV, manteniendo así la concentración del mercado móvil en los mismos OMR, con un impacto directo en los más de 4,6 millones de usuarios móviles que hoy atienden los OMV.

La diferencia entre el IPROM de los OMV y el IPROM de los OMR, corresponde al valor que usa el OMV para pagar la plataforma (costo en dólares), nómina, servicio al cliente, impuestos, así como los demás gastos y costos de operación.

Téngase en cuenta que trimestre a trimestre, el IPROM de los OMV y el IPROM los OMR mantienen una tendencia a la baja, la cual es acorde con la competencia y el comportamiento del mercado móvil en Colombia; pero esto hace que se aumente la brecha y se aleje más de los \$3,19 pesos /MB establecidos por la CRC.

1.2. ¿Considera que las alternativas regulatorias planteadas son pertinentes y adecuadas para cumplir con los objetivos del proyecto? (ver sección 5). ¿Adicionaría otra(s) alternativa(s) o eliminaría alguna(s)? En caso afirmativo, por favor indicárlas y explicarlas.

En general, las alternativas regulatorias propuestas son adecuadas. No obstante, ignora por completo el caso particular de las tarifas mayoristas para los OMV, por lo que debería considerarse una alternativa diferente, que incluya estos negocios con características muy particulares, porque es evidente que cualquier cambio que realiza un OMR en su oferta comercial, impacta directamente al OMV y puede hacer que pierda usuarios o inclusive que salga del mercado, afectando directamente la competencia del sector y a los mismos usuarios. 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 realidad del mercado (como la metodología del *Retail Minus*) y no al valor del cargo de acceso entre redes o al valor del RAN, que regula otro tipo de operación.

Los OMV estamos obligados a reaccionar muy rápidamente ante los cambios que efectúan los competidores en el mercado, con el agravante que si un OMR ofrece planes a muy bajo precio, el OMV debe reaccionar, pero su costo en lugar de bajar, se incrementa.

La aplicación de la metodología del *Retail Minus* en Colombia, determina un valor máximo o precio techo, acorde con la realidad del mercado. Claramente un operador entrante no tiene poder de negociación con el OMR y por eso este precio techo ha servido para poder suscribir acuerdos y que entren nuevos actores al mercado, estimulando así la competencia.

Adicionalmente, esta metodología del *Retail Minus* no ha sido obstáculo para que algunos operadores cuando ya tienen un determinado nivel de usuarios y de tráfico, puedan establecer vía una libre negociación, acuerdos diferentes por debajo de dicho precio techo.

Es decir, la posibilidad de libre negociación existe, cuando el OMV ya tiene condiciones que le permiten negociar con el OMR.

1.3. En relación con la alternativa 2, ¿Qué otras variables considera que se deberían tener en cuenta para la fase de evaluación de alternativas? ¿Qué otras metodologías considera que se deberían plantear para establecer los ponderadores del índice?

Frente a esta alternativa no nos vamos a pronunciar.

1.4. En relación con la alternativa 4, ¿Qué otras variables considera que se deberían tener en cuenta para la fase de evaluación de alternativas?

En general, el IPC de telecomunicaciones es un indicador definitivamente mejor que el IAT, pero ratificamos que no puede aplicarse de forma indiscriminada para todas las tarifas. Los OMV implementamos modelos de negocio enfocados hacia 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, generando una oferta de valor y una estrategia comercial a la medida de ese nicho, con el fin que sus usuarios reciban un servicio diferente de la oferta general de los OMR establecidos. Pese a lo anterior, resulta evidente que cualquier cambio que realiza un OMR en su oferta comercial, impacta directamente al OMV y puede hacer que pierda usuarios o inclusive que salga del mercado, afectando directamente la competencia del sector y a los mismos usuarios. 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 realidad del mercado (como la metodología del *Retail Minus*) y no al valor del cargo de acceso entre redes o al valor del RAN que son tipos de operación diferentes.

Reciban un cordial saludo, ratificando nuestro compromiso con el País, de seguir promoviendo la competencia y mejorar día a día la experiencia de los usuarios del sector TIC.

Atentamente,


VIRGIN MOBILE COLOMBIA S.A.S.
Representante Legal


LOGÍSTICA FLASH COLOMBIA S.A.S.
Representante Legal

ALMACENES ÉXITO INVERSIONES S.A.S.
Representante Legal

SUMA MOVIL S.A.S.
Representante Legal

LOV TELECOMUNICACIONES S.A.S.
Representante Legal

LWA S.A.S. ESP
Representante Legal

EZTALK MOBILE S.A.S.
Representante Legal

PLINTRON COLOMBIA SAS
Country Manager

SETROC MOBILE GROUP S.A.S.
Representante Legal