



Bogotá D.C., 5 de noviembre de 2021

Doctor

SERGIO MARTÍNEZ MEDINA

Director Ejecutivo

COMISIÓN DE REGULACIÓN DE COMUNICACIONES - CRC

Edificio Link Siete Sesenta

Calle 59A bis No. 5-53

Ciudad

Asunto: Comentarios al documento de Alternativas Regulatorias “Revisión de los esquemas de remuneración móvil y del mercado minorista voz saliente móvil.”

Respectado doctor,

Dentro del término previsto para ello, Colombia Móvil S.A. ESP, UNE EPM Telecomunicaciones S.A. y EDATEL S.A., en adelante **TIGO**, presentan los comentarios al documento del asunto, publicado por ustedes en días pasados, en los siguientes términos:

COMENTARIOS GENERALES

Concentración del mercado

En primera medida consideramos que cualquier análisis que haga la CRC respecto de las condiciones del mercado de telecomunicaciones no puede dejar de lado la alta concentración de mercado que existe, es más, la regulación debería tener como norte disminuir esa concentración en pro de un mercado más competitivo, por ello las condiciones de compartición y acceso a infraestructuras esenciales deben conllevar la situación de dominancia que ostenta uno de los agentes de mercado.

Por lo anterior, no solo reiteramos nuestros reiterados comentarios en el sentido de que los dos temas no pueden ser separados, sino que se encuentran estrechamente relacionados como lo demuestra una lectura del documento de análisis de Julio de 2021, de este mismo proyecto. A manera de ejemplo, cuando se analiza la evolución de la telefonía móvil en el apartado de tráfico, se puede determinar como la regulación ha incentivado el tráfico off net en términos generales, excepto en el caso del operador que ha sido declarado dominante en los mercados de voz saliente y de servicios móviles (voz y datos), caso en el cual la proporción de tráfico Off net/On net se aparta bastante de los promedios del mercado y a pesar de contar con el 48% de los usuarios del mercado, es decir con un 52% del universo de destinos posibles en otras redes, su tráfico On-net es aún mayor al 70%, mientras que los



de sus competidores más cercanos Movistar y Tigo, es apenas del 38% y 37% respectivamente. Este hecho solo afianza la posición de Claro en el mercado, al tener una mejor estructura de costos por tener que realizar unos pagos de interconexión menores respecto de su tráfico total, en comparación con sus competidores.

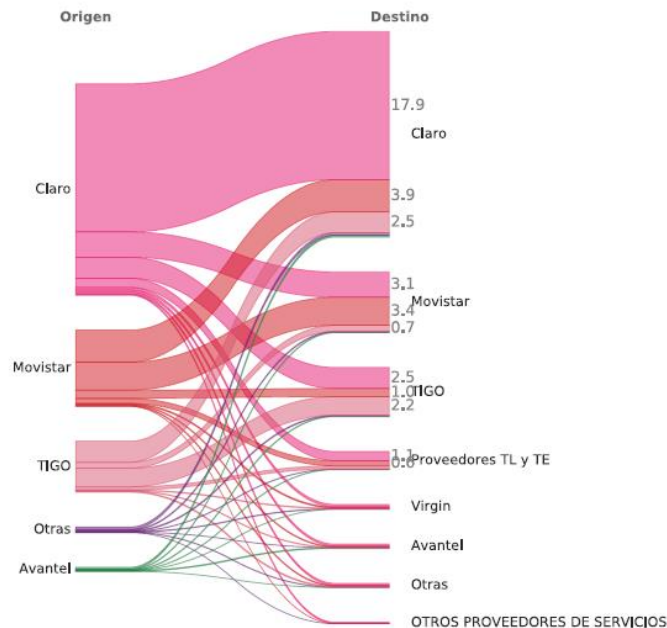


Figura 1. Proporción de tráfico on net y off net (Informe trimestral de las TIC 2021 1T)

Los cambios tecnológicos de las redes móviles y la escalabilidad y alcance del mercado de las comunicaciones pueden motivar la reducción de tarifas del mercado mayorista de voz saliente móvil; sin embargo, esta alternativa es controvertible debido a que la alta concentración del mercado dificulta el establecimiento de nuevas tarifas. Si bien puede advertirse en los análisis una sobre remuneración de las redes móviles, este efecto ocurre en mayor medida hacia la red del operador con posición de dominio CLARO, por lo que motivar una reducción en el valor de la tarifa es favorecer la posición de dominio pues estará a disposición de este operador el acceso a las demás redes con una ventaja competitiva considerable frente a los demás operadores del sector.

Lo anterior, evidencia la necesidad de, no sólo evitar esta oportunidad para que aumente la concentración del mercado, sino también equilibrar el comportamiento del mercado respecto de los costos por el acceso a otras redes. Como se evidencia en el documento, el operador CLARO tiene la menor proporción de tráfico off-net y el mayor balance de tráfico off-net entrante, esta situación hace que obtenga el mayor beneficio por las relaciones de acceso.

En este sentido, la intervención inapropiada de la tarifa concederá aún más libertad y oportunidad a este operador para aprovechar su posición de dominio, si bien una reducción de las tarifas representa una disminución de los costos para todo el sector, la diferencia competitiva favorece la consolidación del operador más grande y crea una barrera para el crecimiento de los demás operadores. Con estas perspectivas, el problema no es la necesidad de intervenir el mercado mayorista de voz saliente móvil, sino que al hacerlo no se acentúe el desequilibrio presente y reconocido en el mercado.

Es pertinente mencionar, que una de las alternativas que surge es la reducción paulatina de la tarifa de cargos de acceso a redes móviles y la adopción de un modelo asimétrico en el que se equilibre el beneficio entre operadores por sus relaciones de acceso. El costo de acceso a la red con posición de dominio debe ser menor que el cargo de acceso a otras redes móviles. Si bien los cargos de acceso asimétricos no resuelven por si solos el desequilibrio del mercado, si constituyen una medida que puede equilibrar al menos el balance por la remuneración del acceso a redes móviles. Es de anotar que esta medida ya fue aplicada en el mercado, pero tal como lo comentamos en su momento, creemos que la duración de la medida fue muy limitada en el tiempo por lo que no logró los efectos deseados.

También en el apartado de OMV se destaca que “Adicionalmente, con la expedición de la mencionada resolución se estableció la obligación a los OMR de permitir el acceso a los OMV y que las condiciones de acceso debían estar incluidas dentro de la Oferta Básica de Interconexión de cada proveedor.” Sin embargo, el operador dominante en el mercado no cuenta con ningún operador virtual dentro de su red.

Finalmente resaltar que el documento de soporte publicado en julio del presente año¹ hace un análisis de los ingresos desagregándolos por postpago y prepago, pero no se señala la distribución por operador, en donde se puede observar que en los servicios de voz, Comcel para el primer trimestre de 2021 alcanza el 55% de participación de mercado (\$359,3MM) muy por encima del porcentaje que alcanzan sus competidores movistar y TIGO con 24,2% y 15,1% respectivamente.

Sender Keeps all/ Bill and keep

Como lo habíamos manifestado en comentarios anteriores, creemos que la alternativa de sender keeps all (SKA) o Bill And Keep (B&K) no se ajusta al mercado colombiano. Las experiencias internacionales, incluidas en el documento, mencionan la implementación de esta medida en dos países: Reino Unido e India,

En el caso de Reino unido hace un análisis que en nuestro concepto es mucho más cercano al caso colombiano que el de la India, en donde tenían problemas por las grandes diferencias

¹ CRC, Revisión de los Esquemas de Remuneración Móvil y del Mercado Minorista Voz Saliente Móvil, julio 2021

entre las tarifas on-net y off net, mientras que en Colombia estas diferencias ya se solucionaron y prácticamente todos los planes ofertados tienen tarifas planas todo destino.

Revisando la experiencia de Reino Unido, pudimos encontrar que Ofcom en la primera etapa de análisis del cargo de interconexión daba poca probabilidad a la implementación del SKA/B&K, por los posibles impactos que podría tener esta medida en el mercado:

“También consideramos las opciones de desregulación y ordenamos Bill and Keep. En esta etapa, nuestra opinión preliminar es que es poco probable que estas opciones sean apropiadas. La desregulación de la tasa de terminación fija no abordaría las preocupaciones que surgen del poder significativo de mercado (SMP² por sus siglas en inglés) de los proveedores de telecomunicaciones en la terminación de llamadas. Según el mandato Bill and Keep ("B&K"), las tarifas de terminación se establecen efectivamente en cero, y los pagos entre los proveedores de telecomunicaciones por los servicios de terminación se exigen de manera efectiva. Cada proveedor factura a sus propios clientes minoristas y se queda con todos los ingresos, sin realizar ningún pago de interconexión. Esta opción parecería tener una serie de deficiencias, **incluida la eliminación de incentivos para invertir, distorsionar la competencia al beneficiar a los originadores netos a expensas de los terminadores netos o provocar un aumento de las llamadas molestas.**"³ (NFT)

El análisis continúa con lo que se incluyó en el documento de soporte inicial, en donde los análisis de Ofcom desestiman el modelo de B&K porque considera que “este sería un régimen adecuado si hubiera fuertes beneficios externos (v.g. externalidades de llamada), o si los costos de transacción superarían los ingresos por MTR. Sin embargo, Ofcom no tiene evidencia de ello, por lo que sugiere que, si esto fuera una alternativa eficiente para los operadores, estos tienen la posibilidad de acordar un sistema BAK por iniciativa propia.”⁴ Creemos que en Colombia ocurre algo similar, al no existir evidencia de fuertes beneficios externos, ni que los costos de transacción superen a los ingresos por terminación de llamadas.

De otra parte, Ofcom apunta a una senda de reducción “A pesar de que los ingresos netos por la terminación de llamadas han bajado y continúa bajando, de tal manera que los costos de transacción pueden llegar a ser superiores, Ofcom considera que no han llegado a un

² Una empresa tendrá un poder de mercado significativo si, individualmente o conjuntamente con otras, disfruta de una posición equivalente a la posición dominante, es decir, una posición de fortaleza económica que le otorgue el poder de comportarse en un grado apreciable con independencia de los competidores, clientes y, en última instancia, consumidores.

³ traducido de: Ofcom, Future of interconnection and call termination, (first consultation) 2019

⁴ CRC, Revisión de los Esquemas de Remuneración Móvil y del Mercado Minorista Voz Saliente Móvil, julio 2021

nivel suficientemente bajo como para cambiar la metodología para la estimación de los MTR, esto es, LRIC⁵ y es algo que de igual forma aplicaría a Colombia.

Adicionalmente, consideramos que hay razones suficientes que justifican por qué el SKA/B&k por ahora no puede ser implementado en Colombia:

- El costo de los cargos de interconexión aún es mayor que el costo administrativo de manejarlos con el sistema tradicional (LRIC),
- La penetración VoLTE es baja por lo que la mayoría de tráfico de voz se maneja por sistemas de conmutación de circuitos,
- Hay una fuerte asimetría en el mercado en cuanto al tamaño de operadores, sus ingresos y su tráfico.

Por todo lo anterior, es necesario concluir que Colombia no tiene las condiciones para aplicar un modelo SKA/B&K

RAN

En este punto, queremos reiterar nuestros comentarios realizados respecto del proyecto de modificación del RAN para operadores entrantes. Observamos que dentro de las alternativas hay diferentes opciones y esperamos se seleccione alguna que incentive el despliegue de red a estos operadores, toda vez que la metodología de LRIC puro para entrantes, les da una escala que ellos no podrían alcanzar en el corto plazo con lo que se desincentiva el despliegue de red.

Desde que se inició la regulación de RAN, la CRC preveía efectos negativos al establecer los cargos de acceso basados en modelo de costos marginales (LRIC puro) para los entrantes, generando fuertes beneficios a estos operadores en la medida que logran alcanzar una eficiencia de costos que ellos mismos no alcanzarían en el corto ni en el largo plazo, por lo que se crea un desincentivo a la inversión y más bien se opta por “parasitar” en las redes de otras firmas, extraer rentas y no realizar inversión.⁶

En este sentido, reiteramos nuestra solicitud para que se modifique la regulación de RAN para entrantes con las siguientes propuestas:

- Limitar el periodo de los beneficios de entrante únicamente a tres años.
- Que la tarifa RAN de operador entrante sólo aplique en aquellos municipios en los que el operador entrante no ha hecho despliegues de infraestructura, o es muy escasa.
- Imponer condiciones de cobertura mínima incluyendo los principales municipios del país, así como la cobertura dentro de la infraestructura vial (carreteras) del país.

⁵ Ibid

⁶ CRC, Revisión y actualización de condiciones para el Roaming Automático Nacional, 2016

- Los operadores entrantes deberían tener cargos de acceso mayores a los costos de interconexión (modelo de costos LRIC puro), para que haya incentivo de despliegue de su propia infraestructura y no opten por parasitar en la infraestructura de los otros operadores.

Bajos incentivos al desarrollo de modelos de negocio de OMV en el país, diferentes al de comercializador puro

La regulación ha permitido que el precio mayorista para acceso OMV sea inferior al ingreso promedio de cada servicio móvil, incluso ahora que este último se ha equiparado con cargo de acceso por uso en telefonía móvil y se encuentra por debajo de la tarifa regulada de acceso RAN para datos móviles, lo que indica que existe un importante incentivo regulatorio para el ingreso de nuevos OMV al mercado. Sin embargo, cuando la CRC decidió intervenir el mercado y regular los precios de los OMV fue donde se perdió la posibilidad de que los acuerdos comerciales entre particulares permitieran que se realizaran negociaciones que incluyeran la posibilidad de **poder diferenciar tarifas por el nivel de infraestructura que estaría en capacidad de desplegar el OMV**. Con la regulación actual aplicar un nivel de descuento adicional ya no hace sentido y **sobre todo desde el punto de vista de competencia o del usuario no hay diferencia en que el nuevo operador sea un revendedor o un OMV completo**, por lo que no se entiende porque la CRC entraría a regular este punto, una regulación en este sentido solo lograría complicar los procesos de conciliación para la remuneración del acceso.

Adicionalmente, hay que tener en cuenta que gran parte de los OMV del país utilizan MVNE y según la norma, este es un elemento intermedio que permite al OMV proveer “servicios que puede ir desde servicios de valor agregado y de “back office” hasta definición de la oferta del servicio móvil”. Así las cosas, a través de los MVNE, y no solo a través de la adquisición de equipos propios, los operadores logran la independencia del OMR y se proveen de los equipos y elementos que les permitiría constituirse o aproximarse a la categoría de OMV Completo. Si se revisa el detalle de los OMV en Colombia se puede concluir que la gran mayoría de OMV poseen la categoría de híbridos, y que los OMV revendedores no son la generalidad, por lo que, de igual manera, no se entiende como se quiere entrar a regular este punto.

Desde Tigo, llamamos nuevamente la atención a que el bajo desarrollo del modelo de OMV en el país, no se debe a la estructura actual de la remuneración del acceso al OMR; sino por otra parte se debe a la alta concentración del mercado, y las acciones ejercidas por el operador dominante para “controlar” el crecimiento de los OMVs una vez estos representan peligro significativo para su base de usuarios. Por lo tanto, las políticas públicas orientadas a incentivar a los OMVs deben tener en cuenta el efecto de la posición de dominio existente en el mercado.

Proveedores de Contenidos y Aplicaciones (PCA)

En esta propuesta donde se analizan las alternativas regulatorias, no se incluye el tema de PCAs, sin embargo, **TIGO** considera que es necesario ampliar el ámbito de aplicación de las obligaciones en el envío de SMS con contenido comercial o publicitario, que hoy únicamente recaen en los PRST, extendiéndolas a los PCA y a los Integradores Tecnológicos, que son los eslabones de la cadena de valor con mayor responsabilidad en la producción, generación y/o consolidación de contenidos y aplicaciones a través de redes de telecomunicaciones.

Así mismo, solicitamos no excluir de la propuesta de modificación presentada por la CRC en el documento “Proyecto de resolución del Régimen de acceso, uso e interconexión de redes de telecomunicaciones contenidas en el Título IV de la Resolución CRC 5050 de 2016”, para el Artículo 13. artículo 4.2.7.1 relativa a la remuneración del acceso a las redes móviles con ocasión de su utilización para el envío de mensajes cortos de texto, Colombia Móvil insiste en que La CRC ha hecho una lectura apropiada del mercado y ha reconocido, como lo menciona en el documento soporte, que “...recientemente han surgido productos innovadores que requieren un tratamiento diferencial cuando involucran el envío de contenidos a través de SMS.” y con ello está posibilitando el desarrollo de nuevos modelos de negocio, propiciando con ello la innovación.”⁷, En este sentido consideramos que efectivamente han surgido servicios premium que requieren de un tratamiento especial y que deben ser cobrados de manera diferencial de acuerdo a sus requerimientos por lo que se debería incluir dentro de esta modificación regulatoria un apartado referente a estos servicios

CONSULTA PÚBLICA

5.1 Sobre la remuneración de la terminación de llamadas en redes móviles.

5.1.1 ¿Considera que las alternativas regulatorias planteadas para la remuneración de la terminación de llamadas en redes móviles (numeral 4.1) son pertinentes y adecuadas para cumplir con los objetivos del proyecto? (ver sección 4). ¿Adicionaría otra alternativa frente a este eje temático? En caso afirmativo, por favor indicarla y explicarla. ¿Descartaría alguna o varias de las alternativas?

Las alternativas regulatorias planteadas en el documento son las siguientes:

Situación identificada:	El ingreso promedio por minuto del servicio de voz móvil (proxy del precio minorista) registra una tendencia
--------------------------------	--

⁷ CRC, Revisión de los Esquemas de Remuneración Móvil y del Mercado Minorista Voz Saliente Móvil, julio 2021

	decreciente que lo ha llevado a igualarse con los cargos de acceso (precios mayoristas regulados).
Alternativa 1: Statu quo	Mantener los cargos de acceso vigentes para terminación de voz móvil y SMS.
Alternativa 2:	Actualizar el modelo “Empresa Eficiente Móvil 2016” con el fin de obtener nuevos cargos óptimos a partir de costeo LRIC puro. Los cargos de acceso de operadores entrantes también se calculan con base costeo LRIC puro.
Alternativa 3:	Actualizar el modelo “Empresa Eficiente Móvil 2016” con el fin de obtener nuevos cargos óptimos a partir de costeo LRIC puro. Los cargos de acceso de operadores entrantes se calculan con base en los costos totales de largo plazo.
Alternativa 4:	Bill & Keep. La remuneración entre OMR por concepto de la utilización de sus redes, se realizará bajo el mecanismo en el que cada proveedor conserva la totalidad del valor recaudado de sus usuarios.
Alternativa 5:	Bill & Keep con cotas fijas. Considerar un intervalo fijo para introducir en él una relación de Bill & Keep. Por fuera del intervalo aplicar la remuneración propuesta en la Alternativa No. 2.
Alternativa 6:	Bill & Keep con cotas acordadas libremente entre los operadores. Considerar un intervalo para introducir en él una relación de Bill & Keep cuyas cotas sean libremente acordadas entre los OMR. Por fuera del intervalo aplicar la remuneración propuesta en la Alternativa No. 2.

Desde **TIGO** consideramos que la **Alternativa No. 2 es la adecuada**, sin embargo, se exponen algunas observaciones respecto de esta y otras alternativas, en los siguientes términos:

- **Alternativa No. 2**

Desde **TIGO** consideramos que la Alternativa No. 2 es la adecuada, sin embargo, se exponen algunas observaciones a continuación:

Tal como se mencionó, las actuales condiciones del mercado Colombiano, caracterizado por la presencia de un operador con posición de Dominio y el desequilibrio de tráfico saliente en las relaciones de Interconexión, no corresponde a un entorno favorable para la implementación de un esquema como el de Bill & Keep, que es recomendable en condiciones de equilibrio en la que todos los actores del mercado pueden asumir los costos de la interconexión sin que eso suponga una condición que favorezca la formación de monopolios.

Por lo anterior, para **TIGO** es recomendable mantener la condición regulada del cargo de acceso móvil actualizando el valor de la tarifa mediante el esquema de LRIC puro, que de acuerdo con la consultoría de Dantzig "... logra justamente reflejar de manera precisa aquellos costos que son efectivamente atribuibles al cargo de acceso"⁸. Otro punto importante dentro de la actualización con el modelo LRIC, es que se incluyan las recientes inversiones de red donde se ha adquirido nuevo espectro, como el de 700MHz, se ha realizado un mayor despliegue y se ha realizado una actualización tecnológica generalizada.

Otro aspecto clave a tener en cuenta para la implementación de esta alternativa, es que debe igualar el costo del cargo de acceso del operador entrante con el costo del cargo de acceso para el operador establecido, garantizando que la aplicación de la metodología LRIC puro, sea universal a todos los operadores y que se elimine la distinción existente para el operador entrante en la tarifa de cargo de acceso móvil.

Si se mantiene el esquema de remuneración por capacidad, este debe considerar los cambios a nivel de transmisión a los que pueden conllevar el uso de nuevas tecnologías (SIP).

No obstante, lo anterior esta alternativa no establece acciones para mitigar la existencia de un operador con posición de dominio, razón por la cual **TIGO** reitera la necesidad de incluir una alternativa que tenga en cuenta una condición de asimetría en el valor del cargo de acceso con el operador dominante, con el fin de alcanzar condiciones más equilibradas en las relaciones de interconexión.

- **Alternativa 1**

No es conveniente mantener los cargos de acceso móvil en los valores actuales debido a que las condiciones de remuneración a nivel mayorista no reflejan las actuales dinámicas de los mercados de servicios móviles y el valor de la tarifa minorista se ha acercado al valor de la tarifa mayorista, razón por la cual es conveniente la actualización de dichos cargos.

Debe tenerse en cuenta que la acelerada disminución de la tarifa minorista ha sido motivada por las agresivas ofertas del operador con posición de Dominio, que ha obligado a sus competidores a igualar estas condiciones a costas de su estabilidad financiera, pese a lo anterior no es viable mantener el valor de las tarifas mayoristas por cuanto esto puede suponer un estancamiento del mercado de voz móvil.

- **Alternativa 3**

Para **TIGO** la actualización de los cargos de acceso, debe ser desarrollada con la metodología de LRIC puro, que como se ha dicho, refleja de manera precisa aquellos costos

⁸ Datzing consultores, Modelo LRIC Puro de Cálculo de Cargos de Acceso Móviles de Servicios de Voz para la CRC de Colombia, 2011

que son atribuibles al cargo de acceso, En este sentido, las condiciones de acceso para los operadores entrantes deben ser equivalentes a las de los demás operadores considerando que el beneficio a las barreras de entrada del operador y los incentivos a la inversión de los nuevos operadores son concedidos a través de las condiciones del Roaming Nacional, por lo que no es necesario incluir este tipo de asimetría en el cargo de acceso móvil.

Se destaca que en los procesos de conciliación para el operador interconectante, no es factible discriminar cuál tráfico sería objeto de la tarifa de operador entrante, considerando que los escenarios de RAN dificultan esta clasificación.

- **Alternativa 4**

Como ya se ha mencionado, consideramos que las actuales condiciones del mercado Colombiano, caracterizado por la presencia de un operador con posición de Dominio y el desequilibrio de tráfico saliente en las relaciones de Interconexión no corresponde a un entorno favorable para la implementación de un esquema como el de Bill & Keep, que es recomendable en condiciones de equilibrio en la que todos los actores del mercado pueden asumir los costos de la interconexión, sin que eso suponga una condición que favorezca la formación de monopolios.

El modelo de Bill & Keep fortalecería la posición de dominio que existe en el mercado colombiano puesto que el efecto club de la dominante sobre su propia red, se extendería con mayor rapidez y eficacia sobre usuarios de otros operadores considerando que el acceso a otras redes para este operador no implicaría costos adicionales.

- **Alternativas 5 y 6**

Las alternativas 5 y 6 son, en nuestra opinión, inviables y por ello deben descartarse por las siguientes razones:

- No están completamente claras las condiciones en que el modelo debe ser aplicado y convierte un modelo simple de interconexión, en un modelo más complejo que puede generar nuevas disputas entre operadores.
- Debido al desequilibrio existente en el mercado colombiano, no es viable que, mediante libre negociación, los operadores definan las condiciones de remuneración como lo pretende la alternativa 6.
- Las alternativas propuestas suponen un esfuerzo administrativo que desvirtúa total o parcialmente el modelo de Bill & Keep en el que los operadores, al asumir los costos de la interconexión, no deben desgastarse en procesos transaccionales con otros operadores para determinar potenciales costos o ingresos de interconexión.

Por todo lo anterior, para **TIGO** las alternativas 4, 5 y 6 deben ser descartadas.

NUEVA ALTERNATIVA PROPUESTA: Actualizar el modelo “Empresa Eficiente Móvil 2016” con el fin de obtener nuevos cargos óptimos a partir de costeo LRIC puro, modelo que deba incluir todas las inversiones de red como espectro, despliegue y modernización. El valor del cargo de acceso a la red del operador dominante debe ser menor que el cargo de acceso a la red de los demás operadores móviles. El factor diferencial por aplicar debe ser evaluado por la comisión con el objetivo de corregir la actual falla del mercado.

5.2 Sobre la remuneración por el acceso a RAN

5.2.1 ¿Considera que las alternativas regulatorias planteadas para la remuneración por parte proveedores establecidos por el acceso RAN para la provisión del servicio de voz móvil (numeral 4?2.1) son pertinentes y adecuadas para cumplir con los objetivos del proyecto? (ver sección 4). ¿Adicionaría otra alternativa frente a este eje temático?

Situación identificada:	El ingreso promedio por minuto del servicio de voz móvil (proxy del precio minorista) tiende a igualar e incluso ubicarse por debajo del valor regulado de remuneración de acceso a RAN por parte de operadores establecidos para la provisión del servicio de voz móvil (precio mayorista).
Alternativa 1: Statu Quo	Mantener sin ninguna modificación la actual regulación de precios para el acceso RAN por parte de operadores establecidos para la provisión del servicio de voz móvil.
Alternativa 2:	Actualizar el modelo empresa eficiente y establecer valores regulados con base en LRIC Puro que se obtenga de tal actualización. El costeo del servicio de RAN se realiza con la información de la red a nivel nacional.
Alternativa 3:	Actualizar el modelo empresa eficiente y establecer valores regulados con base en LRIC Puro que se obtenga de tal actualización. El costeo del servicio de RAN se realiza solamente con información de la red del grupo de municipios del Anexo 4.8 de la Resolución CRC 5050 de 2016.
Alternativa 4:	Actualizar del modelo empresa eficiente y establecer el valor regulado con base en el costo total de largo plazo que se obtenga de tal actualización. El costeo del servicio de RAN se realiza con información de la red a nivel nacional.
Alternativa 5:	Actualizar el modelo empresa eficiente y establecer el valor regulado con base en el costo total de largo plazo que se obtenga de tal actualización. El costeo del servicio de RAN se realiza solamente con información de la red del grupo de municipios del Anexo 4.8 de la Resolución CRC 5050 de 2016.
Alternativa 6:	Actualizar el modelo empresa eficiente y establecer la regla de remuneración consistente en la aplicación del mayor valor

	entre el costo LRIC Puro obtenido para la terminación de llamadas a nivel nacional y, de otra parte, el valor “retail minus”.
--	---

Para TIGO, la situación identificada no refleja el verdadero problema. Las tarifas de RAN VOZ Móvil no atienden de manera adecuada la remuneración de este servicio, por cuanto el RAN debe considerarse como un servicio entre agentes mayoristas y no es adecuado fundamentar su dinámica con base en el comportamiento de la tarifa minorista, que, en todo caso, es distorsionada por la agresiva oferta del operador dominante, apalancada en sus altas economías de escala.

Aclarado lo anterior, procedemos a realizar comentarios respecto de las diferentes alternativas planteadas así:

- **Alternativa 1**

Esta alternativa implica que la tarifa por el servicio de RAN está sujeta a las variaciones de precio del cargo de Acceso móvil y como ya se ha manifestado, la valoración de estos servicios debe ser independiente. Para TIGO esta alternativa no es viable porque la tarifa de RAN está sujeta a las variaciones en el cargo de acceso de VOZ móvil, y puesto que los servicios de RAN implican costos e inversiones adicionales y diferentes a los costos evaluados para el cargo de acceso de VOZ móvil, la tarifa debe ser diferente.

- **Alternativa 2**

Para TIGO esta alternativa no atiende a las condiciones para la prestación de estos servicios. La premisa de la regulación anterior de igualar el cargo de RAN a los cargos de acceso de VOZ móvil **no es pertinente** por cuanto el servicio de RAN debe tener una evaluación diferente en razón a las inversiones y costos que demanda en forma diferencial del acceso de VOZ móvil.

Por lo anterior y considerando que de acuerdo con los análisis preliminares sobre el cargo de VOZ Móvil se hace necesario actualizar el valor de esta remuneración al no reflejar las actuales dinámicas del mercado, **no es conveniente** que los valores del servicio de RAN tengan la misma dinámica de actualización que los cargos de acceso móvil.

- **Alternativa 3**

En este momento TIGO desconoce los valores potenciales de las variables que serían utilizadas en la aplicación de la metodología, por cuanto en un grupo de dichos municipios no se dispone información de sus costos debido a la ausencia de cobertura. En este sentido, la tarifa podría estar sujeta a la valoración que se asigne con base en la información del

operador dominante, por cuanto es posible que sea el único que cuente con cobertura en la mayoría de estos municipios.

- **Alternativa 4**

Para **TIGO** la premisa de la regulación anterior de igualar el cargo de RAN a los cargos de acceso de VOZ móvil **no es pertinente** por cuanto el servicio de RAN debe tener una evaluación diferente en razón a las inversiones y costos que demanda en forma diferencial del acceso de VOZ móvil.

Por lo anterior y considerando que de acuerdo con los análisis preliminares sobre el cargo de VOZ Móvil se hace necesario actualizar el valor de esta remuneración al no reflejar las actuales dinámicas del mercado, **no es conveniente** que los valores del servicio de RAN tengan la misma dinámica de actualización que los cargos de acceso móvil, incluso si la metodología empleada es la de Costo Total, que supondría una reducción en la remuneración del servicio de RAN.

- **Alternativa 5**

La alternativa 5 no es viable para **TIGO** considerando las razones ya expuestas en las propuestas anteriores, que se refieren a la actualización de los costos de RAN y la valoración del servicio con base en el grupo de municipios del Anexo 4.8 de la Resolución CRC 5050 de 2016.

- **Alternativa 6**

La alternativa 6 no es viable considerando que, como ya se ha expuesto, la valoración del servicio de RAN debe ser independiente y no deben establecerse referencias basadas en otros servicios.

NUEVA ALTERNATIVA PROPUESTA: Tomando como referencia el valor de la tarifa regulada para el año 2022, mantener el valor de esta tarifa para operadores establecidos que será actualizada cada año con base en el índice de precios IAT.

5.2.2. Remuneración por parte proveedores entrantes por acceso RAN para la provisión del servicio de voz móvil

Situación identificada:	El ingreso promedio por minuto del servicio de voz móvil (proxy del precio minorista) tiende a igualar e incluso ubicarse por debajo del valor regulado de remuneración de acceso a RAN por parte de operadores entrantes para la provisión del servicio de voz móvil (precio mayorista).
--------------------------------	---

Alternativa 1: Statu quo.	Mantener sin ninguna modificación la actual regulación de precios para el acceso RAN por parte de operadores entrantes.
Alternativa 2:	Actualizar el modelo empresa eficiente y establecer valores regulados con referencia al costo LRIC Puro. El costeo del servicio de RAN se realiza con la información de la red a nivel nacional.
Alternativa 3:	Actualizar el modelo empresa eficiente y establecer el valor regulado con referencia al costo total de largo plazo. El costeo del servicio de RAN se realiza con la información de la red a nivel nacional.

Para **TIGO** la situación identificada no refleja el verdadero problema. Las tarifas de RAN VOZ Móvil no atienden de manera adecuada la remuneración de este servicio, por cuanto el RAN debe considerarse como un servicio entre agentes mayoristas y no es adecuado fundamentar su dinámica con base en el comportamiento de la tarifa minorista, que, en todo caso es distorsionada por la agresiva oferta del operador dominante apalancada en sus altas economías de escala.

Aclarado lo anterior, procedemos a realizar comentarios respecto de las diferentes alternativas planteadas así:

- **Alternativa 1**

Para **TIGO** esta alternativa no es viable porque la tarifa de RAN está sujeta a las variaciones en el cargo de acceso de VOZ móvil, y puesto que los servicios de RAN implican costos e inversiones adicionales y diferentes a los costos evaluados para el cargo de acceso de VOZ móvil, la tarifa debe ser diferente.

- **Alternativa 2**

Para **TIGO** la premisa de la regulación anterior, de igualar el cargo de RAN a los cargos de acceso de VOZ móvil **no es pertinente** por cuanto el servicio de RAN debe tener una evaluación diferente en razón a las inversiones y costos que demanda en forma diferencial del acceso de VOZ móvil.

Por lo anterior y considerando que de acuerdo con los análisis preliminares sobre el cargo de VOZ Móvil se hace necesario actualizar el valor de esta remuneración al no reflejar las actuales dinámicas del mercado, **no es conveniente** que los valores del servicio de RAN tengan la misma dinámica de actualización que los cargos de acceso móvil.

- **Alternativa 3**

Para **TIGO** la premisa de la regulación anterior de igualar el cargo de RAN a los cargos de acceso de VOZ móvil **no es pertinente** por cuanto el servicio de RAN debe tener una evaluación diferente en razón a las inversiones y costos que demanda en forma diferencial del acceso de VOZ móvil.

No es conveniente que los valores del servicio de RAN tengan la misma dinámica de actualización que los cargos de acceso móvil, incluso si la metodología empleada es la de Costo Total, que supondría una reducción en la remuneración del servicio de RAN.

NUEVA ALTERNATIVA PROPUESTA: Tomando como referencia el valor de la tarifa regulada para operadores entrantes del año 2022, mantener ese valor de tarifa que será actualizada cada año con base en el índice de precios IAT. El beneficio de los operadores entrantes no debería extenderse por más de tres años para que se creen los incentivos necesarios para que estos operadores realicen las inversiones necesarias en la expansión de su propia red.

5.2.3 ¿Considera que las alternativas regulatorias planteadas para la remuneración por parte proveedores establecidos por acceso RAN para la provisión del servicio de datos móviles (numeral 4.2.3) son pertinentes y adecuadas para cumplir con los objetivos del proyecto? (ver sección 4). ¿Adicionaría otra alternativa frente a este eje temático? En caso afirmativo, por favor indicarla y explicarla. ¿Descartaría alguna o varias de las alternativas?

Situación identificada:	El ingreso promedio por megabyte del servicio de datos móviles (proxy del precio minorista) es inferior al valor regulado de remuneración de acceso a RAN por parte de operadores establecidos para la provisión del servicio de datos móviles (precio mayorista).
Alternativa 1: Statu quo	Mantener sin ninguna modificación la actual regulación de precios para el acceso RAN por parte de operadores establecidos para la provisión del servicio de datos móviles.
Alternativa 2:	Actualizar el modelo empresa eficiente y establecer el valor regulado con referencia al costo LRIC Puro que se obtenga de tal actualización. El costeo del servicio de RAN se realiza con la información de la red a nivel nacional.
Alternativa 3:	Actualizar el modelo empresa eficiente y establecer el valor regulado con referencia al costo LRIC Puro que se obtenga de tal actualización. El costeo del servicio de RAN se realiza solamente con información de la red del grupo de municipios del Anexo 4.8 de la Resolución CRC 5050 de 2016.
Alternativa 4:	Actualizar el modelo empresa eficiente y mantener el valor regulado con referencia al costo total de largo plazo que se

	obtenga de tal actualización. El costeo del servicio de RAN se realiza con información de la red a nivel nacional.
Alternativa 5:	Actualizar el modelo empresa eficiente y establecer el valor regulado con referencia al costo total de largo plazo que se obtenga de tal actualización. El costeo del servicio de RAN se realiza solamente con información de la red del grupo de municipios del Anexo 4.8 de la Resolución CRC 5050 de 2016.
Alternativa 6:	Actualizar el modelo empresa eficiente y, para el acceso RAN por parte de operadores establecidos para la provisión del servicio de datos móviles, establecer la regla de remuneración consistente en la aplicación del mayor valor entre el costo LRIC Puro estimado con la información de la red a nivel nacional y el valor “retail minus”.

Para TIGO, se reitera, la situación identificada no refleja el verdadero problema. Las tarifas de RAN Datos deben evaluarse como un servicio entre agentes mayoristas y no es adecuado fundamentar su dinámica con base en el comportamiento de la tarifa minorista, que en todo caso es distorsionada por la agresiva oferta del operador dominante apalancada en sus altas economías de escala.

- **Alternativa 1**

TIGO no considera como viable la alternativa 1.

- **Alternativa 2**

Considerando la dinámica actual del servicio de RAN DATOS, TIGO está de acuerdo con la alternativa 2.

- **Alternativa 4**

TIGO considera que esta alternativa puede ser viable para la actualización de las tarifas, pero considerando la evolución del servicio, es más adecuada la aplicación de LRIC puro, como se plantea en la alternativa 2.

- **Alternativas 3 y 5**

Las alternativas 3 y 5 no son viables debido a que como ya se ha mencionado, la tarifa que se defina podría basarse únicamente en la información del operador dominante de acuerdo con las condiciones actuales de despliegue.

- **Alternativa 6**

La alternativa 6 no es viable para TIGO considerando que, como ya se ha expuesto, la valoración del servicio de RAN debe ser independiente y no deben establecerse referencias basadas en otros servicios.

5.2.4 ¿Considera que las alternativas regulatorias planteadas para la remuneración por parte proveedores entrantes por el acceso RAN para la provisión del servicio de datos móviles (numeral 4.2.4) son pertinentes y adecuadas para cumplir con los objetivos del proyecto? (ver sección 4). ¿Adicionaría otra alternativa frente a este eje temático? En caso afirmativo, por favor indicarla y explicarla. ¿Descartaría alguna o varias de las alternativas?

Situación identificada:	El ingreso promedio por megabyte del servicio de datos móviles (proxy del precio minorista) es inferior al valor regulado de remuneración de acceso a RAN por parte de operadores entrantes para la provisión del servicio de datos móviles (precio mayorista).
Alternativa 1: Statu quo.	Mantener sin ninguna modificación la actual regulación de precios para el acceso RAN por parte de operadores entrantes para la provisión del servicio de datos móviles.
Alternativa 2:	Actualizar el modelo empresa eficiente y establecer el valor regulado con referencia al costo LRIC Puro. El costeo del servicio de RAN se realiza con la información de la red a nivel nacional.
Alternativa 3:	Actualizar el modelo empresa eficiente y establecer el valor regulado con referencia al costo total de largo plazo. El costeo del servicio de RAN se realiza con la información de la red a nivel nacional.

Para TIGO la situación identificada no refleja el verdadero problema. Las tarifas de RAN Datos establecidas para los operadores entrantes no atienden de manera adecuada la remuneración de este servicio, por cuanto el RAN debe considerarse como un servicio entre agentes mayoristas y no es adecuado fundamentar su dinámica con base en el comportamiento de la tarifa minorista, que en todo caso es distorsionada por la agresiva oferta del operador dominante apalancada en sus altas economías de escala.

Por otra parte, la tarifa de RAN DATOS para operadores entrantes está en un valor que está cercano al 50% de la tarifa de operadores establecidos, esta diferencia porcentual es muy alta y más que un beneficio, se constituye realmente en un subsidio para el entrante considerando los costos e inversiones que son requeridas por parte del operador establecido para la prestación del servicio entre ellas el alto costo del espectro como lo determinó hace

menos de un mes la GSMA⁹, por lo que no se entiende por qué los operadores establecidos deben subsidiar los servicios de los operadores entrantes, desincentivando de forma directa el interés de inversión de los operadores entrantes y fomentando su participación parasitaria en el mercado, con la estruendosa experiencia que dejó el operador AVANTEL en el mercado, que ha dejado saldos insolutos por más de 60 millones de dólares a quienes en su momento y por imposición regulatoria hubieron que ofrecerle el servicio de RAN.

En este sentido para **TIGO** las alternativas planteadas en el documento de consulta desconocen la realidad del mercado, y por tanto NO son pertinentes ni viables y en cambio proponemos la siguiente:

NUEVA ALTERNATIVA PROPUESTA: Con la actualización de operadores establecidos con el modelo empresa eficiente con referencia al costo LRIC puro se utilizará como tarifa de referencia con un beneficio para los operadores entrantes con una reducción máxima del 15% respecto del valor de operadores establecidos, bajo el imperativo de reducir el tiempo del beneficio de 5 a 3 años. Se aclara que el costeo del servicio de RAN se realiza con la información de la red a nivel nacional.

5.3 Sobre la remuneración del acceso para OMV

5.3.1 ¿Considera que las alternativas regulatorias planteadas para la remuneración por el acceso para OMV (numeral 43) son pertinentes y adecuadas para cumplir con los objetivos del proyecto? (ver sección 4). ¿Adicionaría otra alternativa frente a este eje temático? En caso afirmativo, por favor indicarla y explicarla. ¿Descartaría alguna o varias de las alternativas?

Situación identificada:	Bajos incentivos al desarrollo de modelos de negocio diferentes a los OMV revendedores por lo que se hace necesario revisar la regla de remuneración por el acceso a las redes de los OMR.
Alternativa 1: Statu quo.	Mantener sin ninguna modificación la actual metodología regulatoria para la remuneración por el acceso a las redes móviles bajo la figura de OMV.
Alternativa 2:	A partir de la actualización del modelo de costos en 2021, definir tarifas en función de las diferentes configuraciones de los modelos de negocio OMV.
Alternativa 3:	Limitar la regla de remuneración actual para que sea aplicable solamente a OMV revendedores.
Alternativa 4:	Mantener las reglas de remuneración actualmente definidas en los numerales 4.16.2.1.1 y 4.16.2.1.2 del artículo 4.16.2.1 del Título IV de la Resolución CRC 5050, pero incluyendo un

⁹ <https://www.gsma.com/latinamerica/es/resources/el-impacto-de-los-precios-del-espectro-en-colombia/>

	<p>piso tarifario para que los valores de remuneración no sean inferiores a los que resulten de la aplicación de la metodología de LRIC Puro en el modelo de costos actualizado.</p>
Alternativa 5:	<p>A partir de la actualización del modelo de costos en 2021, determinar porcentajes de descuento dependiendo del tipo de OMV.</p>

Respuesta

En relación con la situación identificada consideramos que la CRC pierde de vista las definiciones que se han hecho sobre los diferentes tipos de OMV, las variables y posibilidades que existen en su implementación, así como las soluciones aplicadas por los OMV que ya tienen operación existente en Colombia.

Las definiciones de los tipos de OMV¹⁰ existentes en la regulación, permiten concluir que los mismos están determinados por la dependencia que posea el OMV del OMR respecto de las plataformas técnicas necesarias para prestar el servicio, con excepción de la

¹⁰ **OMV REVENDEDOR:** OMV que cuenta con una marca reconocida y una infraestructura de distribución, de tal forma que la operación de su negocio está centrada en las ventas y en impulsar las relaciones con el cliente. Este tipo de OMV revende los servicios con pequeños márgenes de ganancia con relación al precio acordado con el operador de red, tiene el control sobre sus procesos de mercadeo y ventas, y su diferenciación está únicamente en los precios y la identidad de marca.

OMV COMPLETO: Es un OMV que tiene su propia infraestructura técnica. Todas las funciones a excepción de la transmisión del tráfico de voz y datos, son realizadas por el OMV. El OMV puede tener su propio HLR, SMSC, plataforma de datos (SSGN/GGSN), sistema de tarificación, plataforma de facturación y sistema de atención al cliente. Desde la perspectiva de marketing, el OMV tiene control sobre la definición y provisión de sus productos.

OMV HÍBRIDO: Es un tipo de OMV que se sitúa entre el OMV revendedor y el OMV completo, según los elementos de red que provee o dispone el mismo OMV. Por ejemplo, un OMV puede explotar su reconocimiento de marca, canales de distribución y distribución de clientes dentro de su propuesta de valor, y así mismo, aprovechando la infraestructura que forme parte de su propia red, podría ofrecer productos y servicios complementarios a sus clientes.

Facilitador y/o agregador de red (MVNE/MVNA): Es el actor que se posiciona entre un proveedor de red y un OMV para proveer servicios que puede ir desde servicios de valor agregado y de “back office” hasta definición de la oferta del servicio móvil. Tienen la opción de realizar acuerdos tanto con el OMR para el acceso a la red, como con el MVNE para desarrollar la operación del servicio. Adicionalmente, cuando el MVNE tiene el acuerdo de acceso a la red, el OMV puede optar por realizar el acuerdo para uso de la red solamente con el MVNE. En este caso el MVNE se conoce como MVNA (Mobile Virtual Network Aggregator) y corresponde al modelo de negocio en el que el OMR entrega a un tercero la oferta y operación mayorista. La diferencia entre un MVNE y un MVNA corresponde a la relación que tiene con el OMR, que en el primer caso es a través del OMV y en el segundo es directa”.

infraestructura de acceso. Lo anterior hace que un OMV que tenga bajo su control y operación uno o algunos elementos de la infraestructura requerida para la prestación del servicio, ya entra en la categoría de OMV híbrido, y si tiene bajo su control y operación el 100% de la infraestructura requerida para la prestación del servicio, cumpliría como un OMV Completo.

Adicionalmente, la misma norma define a los MVNE como un “actor que se posiciona entre un proveedor de red y un OMV” y que le permite al OMV proveer “servicios que puede ir desde servicios de valor agregado y de “back office” hasta definición de la oferta del servicio móvil”. Así las cosas, **a través de los MVNE, y no solo a través de la adquisición de equipos propios de CORE (HLR / HSS / AUC, IN-PREPAGO, SMSC, USSD-GW, etc.), los operadores logran la independencia del OMR y se proveen de los equipos y elementos que les permitiría constituirse o aproximarse a la categoría de OMV Completo.**

Los MVNE se han especializado de manera amplia en solucionar y fortalecer la operación OMV en el aspecto técnico, con lo que no solo lo asesoran en las definiciones de oferta y “back office”, sino que se encuentran en capacidad de proveer todos o gran parte de los equipos complementarios a la red de acceso. **A través de contratos firmados entre los OMV y los MVNE, en una relación cliente – proveedor y en la cual no participa el OMR, el OMV obtiene la infraestructura y tecnología para crear una red principal;** esto incluye el HLR, SCP, el hardware de red, las capacidades de enrutamiento, las aplicaciones, la atención al cliente, la gestión de los equipos móviles, etc. Es así como a través del MVNE los OMV se aproximan a la definición de OMV Completo, donde sólo dependen de su OMR para la red de acceso radioeléctrico a fin de prestar servicios, pero gestionan todos los demás elementos o parte de ellos, relacionados con la infraestructura, las operaciones, los clientes y los datos por su cuenta o a través de un tercero.

El contar con opciones de MVNE permite a los OMV entrantes, una opción para no tener que adquirir elementos propios de la red, con el fin de convertirse en OMV completo o híbridos, si no negociar tarifas unitarias justas – ya prácticamente estandarizadas en el mundo –, que le permita tener a su disposición dichos equipos (los cuales resultan ser muy costosos, requerir sistemática actualización y especializada operación), sin afectar por años sus estados de resultados financieros de forma negativa, permitiéndoles invertir mejor dichos montos en pro del crecimiento de su negocio y no invertir en dichos activos.

Para el caso de Tigo, todos los OMV con acuerdos de acceso poseen una firma con un proveedor de MVNE, que les provee parte de los equipos complementarios a la red de acceso.

Lo anterior permite concluir que en Colombia la gran mayoría de OMV poseen la categoría de híbridos, y que los OMV revendedores no son la generalidad; por otro lado, que un

MVNE es una alternativa a través de la cual los OMV pueden obtener independencia del OMR.

En el mercado local ya existen muchos OMV exitosos que utilizan un MVNE para lograr la independencia del OMR. En nuestro caso específico, los operadores Móvil Éxito, Flash Mobile, entre otros, quienes lograron, con ayuda del MVNE, desarrollar su negocio enfocándose en el desarrollo de su nicho de mercado sin incurrir en inversiones en soluciones técnicas o equipos adicionales y costos operativos recurrentes propios de la operación y mantenimiento de estos; prueba de ello ha sido su desempeño en términos del tráfico de voz y datos que han registrado:

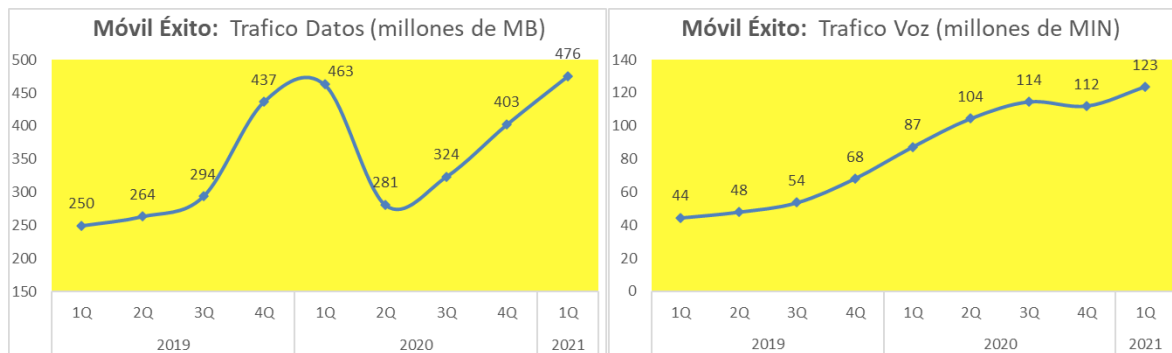


Figura 2. Evolución del tráfico de Datos y de Voz (saliente) para Móvil Éxito. Fuente: Reporte Trimestral Mintic 1 Trimestre de 2021.

Por otro lado, cuando un OMV decide ser completo por vía de la adquisición directa de equipos, tendría todas las posibilidades que el mercado le puede ofrecer en términos de economías de escala, capacidad, licenciamiento, precio, etc., y elegir entre un sinnúmero de opciones que encuentre convenientes para su operación, aplicando criterios propios de su proyecto empresarial y que indudablemente lo pueden llevar tanto al éxito como al fracaso en términos de su gestión.

También es preciso poner en evidencia, que algunos OMV en operación o en proceso de entrada en operación tienen el carácter de multinacional, éste es el caso de SUMA MÓVIL Colombia, y de Plintron Colombia, los cuales poseen equipos/infraestructura propios que los aproximan a la categoría de OMV Completo, pero que no son de uso exclusivo de su operación en Colombia, sino que son utilizados por su casa matriz para establecer nuevas operaciones en otros países.

Este es el caso específico del operador Suma Móvil¹¹ que opera sobre la red Tigo, la cual es una multinacional de origen español y que posee operaciones en Perú, Colombia y Chile. Y en cuya web - Suma Móvil Colombia - se establece:

¹¹ <https://sumamovil.com.co/compania/>

“SUMA móvil es la división de Grupo Ingenium Tecnología que opera en Perú, Colombia y Chile como Plataforma de Servicios Móviles para OMVs. SUMA móvil nace en España en el año 2015 con el objetivo decidido de ser la alternativa, tanto técnica como a nivel de negocio, para todas aquellas compañías que cuentan con una idea de negocio móvil y quieren lanzar al mercado su propio servicio de telefonía móvil.”; y en otro aparte: “Grupo Ingenium es un holding de Telecomunicaciones. Con sede central en Madrid -España-, que opera desde el año 1996 a través de su filial JSC Ingenium, división de ingeniería de Telecomunicaciones. La actividad del Grupo Ingenium se centra en el sector Telecomunicaciones, principalmente en el desarrollo de infraestructura y servicios de red, en Telefonía Fija y Móvil. Cuenta con un interesante portfolio de referencias de primer nivel y presencia Internacional, con despliegues operativos en 17 países.”

Otro caso importante de mencionar es el operador Plintron¹² al cual recientemente el MinTIC le otorgó el permiso para operar en Colombia. Plintron es la multinacional más grande del mundo que provee servicios OMV/MVNE/MVNA.

Por lo anterior, **TIGO** no está de acuerdo con un modelo de remuneración en el cual se tenga en cuenta el tipo de OMV por los siguientes motivos:

- Es preciso que la CRC analice la participación de los MVNE y los mecanismos de cómo las empresas OMV logran la independencia del OMR antes de afectar de manera desproporcionada la remuneración de la red de acceso, promoviendo normas que respeten los principios jurídicos generales y especiales del sector, como la promoción de las inversiones, la proporcionalidad y razonabilidad, la eficacia y economía de las actuaciones.
- Empresas OMV multinacionales con infraestructuras de “OMV Completo”, pueden acceder a tarifas de remuneración más bajas, al tiempo que esas mismas infraestructuras les sirven para prestar servicios en otros países, permitiendo optimizar los costos de operación y mantenimiento en su alcance multinacional, mientras los operadores locales tendrían más limitaciones para acceder a las mejores tarifas de acceso y con ello limitar aspectos como la rentabilidad, la posibilidad de expansión y de inversión, creando un efecto contrario al que la CRC procura con el presente proyecto.
- Los OMV a través de los MVNE ya tienen un camino avanzado para constituirse como OMV Completo.
- El usuario final no percibe ninguna diferencia entre un OMV Completo de un OMV Revendedor.
- No se encuentran totalmente definidos cuales son las infraestructuras que diferencian el OMV Híbrido del OMV Completo. Se requeriría que la CRC definiera los mecanismos o las formas posibles de constituirse un OMV Completo, ya que actualmente la definición establece: “Es un OMV que tiene su propia infraestructura técnica.”,

¹² <https://plintron.com/>

reconociendo que esta categoría podría ser alcanzada por un OMV a través de un tercero.

- Se requeriría que la CRC definiera de manera exacta cada uno de los elementos o equipos que determinarían a un OMV como completo, sin perder de vista lo que ya se ha explicado en relación con la figura del MVNE.
- La situación entre pequeños OMV sin músculo financiero vs. compañías multinacionales que ya posean para adquirir, mantener o subcontratar infraestructura, estaría en contra de la igualdad de oportunidades para los OMV, pequeños y grandes, logrando un efecto inverso en el mediano y largo plazo al que busca el proyecto.
- Permite prever un efecto contrario al objetivo perseguido por la CRC, ya que si bien es cierto hace atractivo constituir “OMV Completos” al asignar una menor tarifa a éstos, favorece de manera no calculada este modelo frente a OMV’s Híbridos” u “OMV’s Revendedores que posean recursos limitados.

Por los anteriores argumentos, consideramos que para este punto específico la opción de la lista de opciones oportuna sería la **Alternativa 4**. Mantener las reglas de remuneración actualmente definidas en los numerales 4.16.2.1.1 y 4.16.2.1.2 del artículo 4.16.2.1 del Título IV de la Resolución CRC 5050, pero incluyendo un piso tarifario para que los valores de remuneración no sean inferiores a los que resulten de la aplicación de la metodología de LRIC Puro en el modelo de costos actualizado.

En los anteriores términos ponemos en conocimiento del ente regulador nuestros comentarios generales y respuestas a la consulta realizada, esperando que los mismos sean analizados y tenidos en cuenta al momento de expedir los documentos regulatorios definitivos.

Cordialmente,



CARLOS ANDRÉS QUÍLEZ RAMÍREZ
Director de Asuntos Regulatorios, Implementación e interconexión
Vicepresidencia de Asuntos Corporativos