

Bogotá D.C, 5 de noviembre de 2021

CECO:AC030  
AC-DRRI-240

Doctor  
**SERGIO MARTÍNEZ MEDINA**  
Director Ejecutivo  
**COMISIÓN DE REGULACIÓN DE COMUNICACIONES**  
Calle 59A bis No. 5 - 53 Edificio Link Siete Sesenta Piso 9  
proyecto\_remuneracion\_movil@crcom.gov.co  
Ciudad

**Asunto:** Comentarios de ETB a las alternativas regulatorias identificadas por la CRC en el marco del del proyecto *“Revisión de los esquemas de remuneración móvil y del mercado minorista de Voz Saliente Móvil”*

Respetado doctor Martínez,

En atención al proyecto regulatorio citado en el asunto, de manera atenta y en forma oportuna y respetuosa la Empresa de Telecomunicaciones de Bogotá S.A. E.S.P., en adelante ETB, presenta comentarios frente al documento de alternativas regulatorias publicado por la Comisión de Regulación de Comunicaciones -CRC-.

ETB destaca esta iniciativa de la Comisión, que hace parte de los proyectos o medidas identificados *“para fomentar la sana competencia del sector”*<sup>1</sup> por lo que el proyecto ineludiblemente debe tener como objetivo incentivar la competencia efectiva en el mercado de servicios móviles, privilegiando los esquemas que permitan una mayor conectividad, el uso eficiente de la infraestructura evitando la duplicidad de redes o construcción paralela, sobre todo en redes que soportan tecnologías que van en desuso, evitando así que se presenten inversiones sin retorno o costos hundidos y estimulando el cierre de la brecha digital.

Así las cosas, las condiciones de remuneración de las redes móviles deben tener como objetivo final al usuario, pues éste será el principal beneficiado con las medidas que se adopten en busca de la solución al problema definido en el marco del AIN, ya que si se promueve un aumento significativo de la competencia, se creará un dinamismo y una mejora en las diferentes alternativas de elección de los usuarios, al permitir que los operadores de menor escala puedan replicar las ofertas de sus competidores.

Ahora bien, antes de entrar en el detalle de los comentarios, resumimos las principales oportunidades de mejora del proyecto así:

- La infraestructura al servicio del usuario y este como como centro de la intervención regulatoria. El fomento de la competencia en redes cobra sentido, si y solo sí; los beneficios derivados de esa competencia son percibidos en mayor medida por el

---

<sup>1</sup> Página 22 agenda regulatoria CRC 2021-2022

usuario final. Por lo tanto, forzar a los PRSTM de menor escala a duplicar redes obsoletas, en proceso de apagado, bajo la sombrilla de la necesidad de competencia en infraestructura es un sinsentido y no le generaría ningún beneficio al usuario, por el contrario, reduce la capacidad de inversión eficiente de los PRSTM de menor escala y perjudica al usuario a través de una mayor concentración de mercado, lo que además termina afectando el cierre de la brecha digital

- El objetivo del proyecto debe ampliarse a la revisión de las condiciones de remuneración del mercado de servicios móviles. Se debe considerar que si bien el tráfico de voz ha disminuido, el tráfico de datos ha aumentado de manera significativa lo que implica que hay un traslado de los tráficos de una parte y, de otra, que en el servicio de datos ya hay planes ilimitados al nivel minorista, lo que tiene el mismo efecto de imposibilidad de replicabilidad de ofertas para los operadores de menor escala y pone en evidencia que el valor de remuneración de redes móviles para el servicio de datos está por encima de la tarifa minorista por lo que tampoco refleja el precio de mercado y el precio de eficiencia.

A lo anterior se adiciona que la dominancia se ha trasladado del servicio de voz móvil al servicio de datos, por lo que la misma permea el mercado de “Servicios Móviles”<sup>2</sup>, lo que se traduce en que el operador que ostenta esta calidad “*tiene la capacidad para determinar directa e indirectamente las condiciones de mercado, esto es, el poder de influir en los precios*” del mercado, la producción, la innovación, la variedad o calidad de los servicios ofrecidos en el mercado”<sup>3</sup>. Por lo que resulta

---

<sup>2</sup> En la Resolución CRC 6146 de 2021 se indica en la hoja 520: “En relación con una de las fallas de mercado encontradas, la CRC planteó la teoría del apalancamiento estratégico, vía empaquetamiento, a partir de la oferta comercial conjunta de los servicios móviles de voz, Internet y SMS, así como la limitación técnica de poder elegir diferentes proveedores de servicios móviles a través de una sola SIM y un solo terminal móvil, lo cual configuró el vehículo principal para que **COMCEL** trasladara su participación del servicio de voz móvil al servicio de datos, apalancando, a través de su dominancia en el mercado de “Voz Saliente Móvil”, su posición en el mercado de “Servicios Móviles”.

En la conducta de la firma, por su parte, la CRC mostró, a partir de datos del mercado, cómo efectivamente **COMCEL** materializó en el mercado de “Servicios Móviles” una práctica de apalancamiento estratégico, vía empaquetamiento que se explica ampliamente en la sección 8.1.7. Valga decir que, aunque en el proyecto se analicen como dos aspectos diferentes, tanto la sección de falla de mercado 1359, como la de conducta de la firma 1360 se refieren a un mismo aspecto: el apalancamiento estratégico. Mientras que la primera explica la identificación del apalancamiento estratégico como falla, la segunda muestra las evidencias de que la práctica de apalancamiento existió y trasladó problemas de competencia, lo que convirtió esta conducta en falla al ser desplegada por **COMCEL**, que como ya se concluyó en la sección 8.1.6., es dominante en el mercado de “Servicios Móviles”, al considerar su tamaño relativo, tamaño absoluto, las barreras de entrada a este mercado en particular y realizar un análisis prospectivo de la competencia en el mismo.

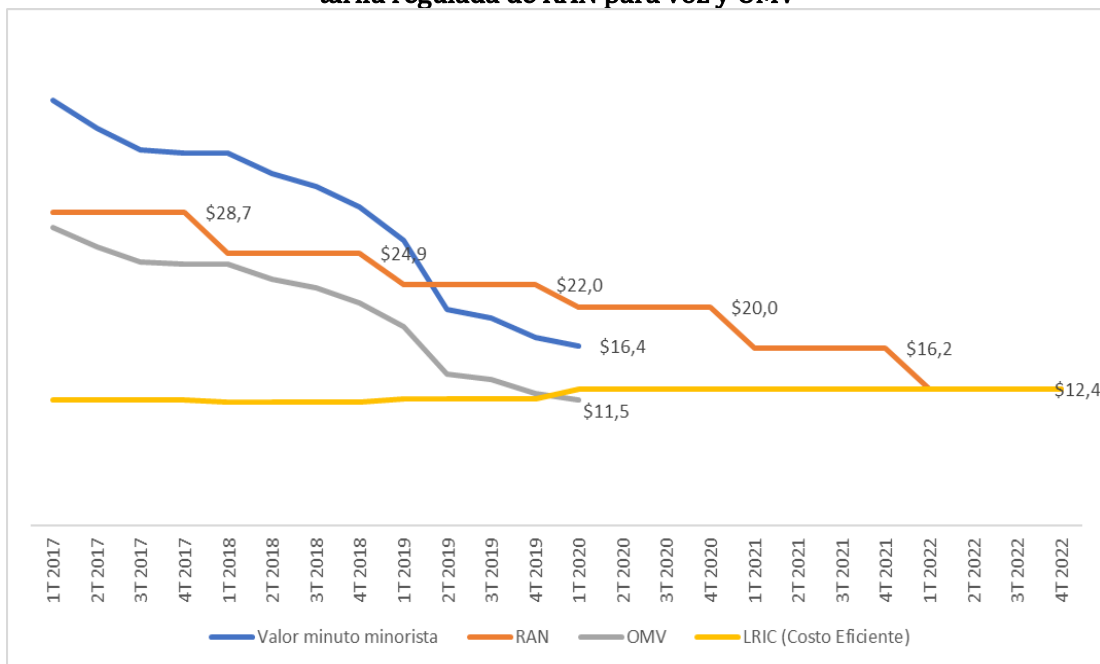
En todo caso, con el objeto de mejorar el conducto argumentativo que explica estas dos dimensiones de la segunda falla de mercado identificada, la CRC en la presente resolución modificó y reforzó la estructura de las subsecciones correspondientes a efectos de dar mayor claridad, como lo sugiere la SIC, tal como se aprecia en los apartados correspondientes de las secciones 8.1.7 y 8.1.8. Es importante resaltar, que del capítulo de falla de mercado se excluyó la dominancia toda vez que esta es cubierta en la sección 8.1.6 que trata de las conclusiones de dominancia. Por otro lado, se incluyó el ejercicio realizado en el desarrollo de la Resolución CRC 5108 de 2017, en donde se demostró que los servicios de voz y datos no son sustitutos sino complementarios y que se unen en un mercado clúster. Por último, se explicó de manera más detallada e incluso incluyendo las cifras separadas de los segmentos de demanda y suscripción de Internet móvil, que **COMCEL** no fue el proveedor con el ingreso promedio por GB más bajo del mercado, sino que incluso en el segmento de demanda en la mayor parte del periodo analizado fue el proveedor con el ingreso promedio por GB más alto.”

<sup>3</sup> Ver Hoja 521 Resolución CRC 6146 de 2021

fundamental que el proyecto en comento involucre dentro del AIN la dominancia y el análisis de la posibilidad de imponer medidas regulatorias que busquen corregir esta falla del mercado. De hecho, en la Resolución CRC 6146 de 2021 no se impusieron medidas particulares, pero sí señaló expresamente que, si bien la decisión era no implementar una medida particular “*sin perjuicio de que la CRC en el ejercicio de sus funciones de monitoreo de los mercados, evidencie la necesidad de imponer medidas regulatorias*”<sup>4</sup> por lo que la intervención propuesta en este proyecto debe considerar esta situación de mercado a la hora de plantear alternativas para la solución del problema.

- Las alternativas de solución al problema planteado deben ir guiadas a corregir las distorsiones del mercado si lo que se pretende es que en las condiciones de remuneración mayorista reflejen las actuales dinámicas de servicios móviles, el AIN debe ser integral y considerar la intervención para el mercado de “Servicios Móviles”, corregir la disparidad en la remuneración, los efectos que esto tiene en las ofertas y los incentivos negativos de la diferencia de precios en la remuneración de redes, sobre todo cuando estos van hacia el aumento, ya que lo que fomentan es una actitud rentística sobre unas redes ya depreciadas y el aumento de estrechamiento de márgenes, lo que necesariamente conlleva al fortalecimiento de la dominancia, la concentración del mercado y al incremento del arbitraje que se presenta entre operaciones que se encuentran en un mismo mercado, como ocurre como OMV y RAN, lo que al final termina limitando la competencia y, en consecuencia, restringiendo las opciones de los usuarios en la oferta de servicios.

**Gráfica 1. Voz móvil. Ingreso medio minorista vs tarifa regulada de RAN para voz y OMV**

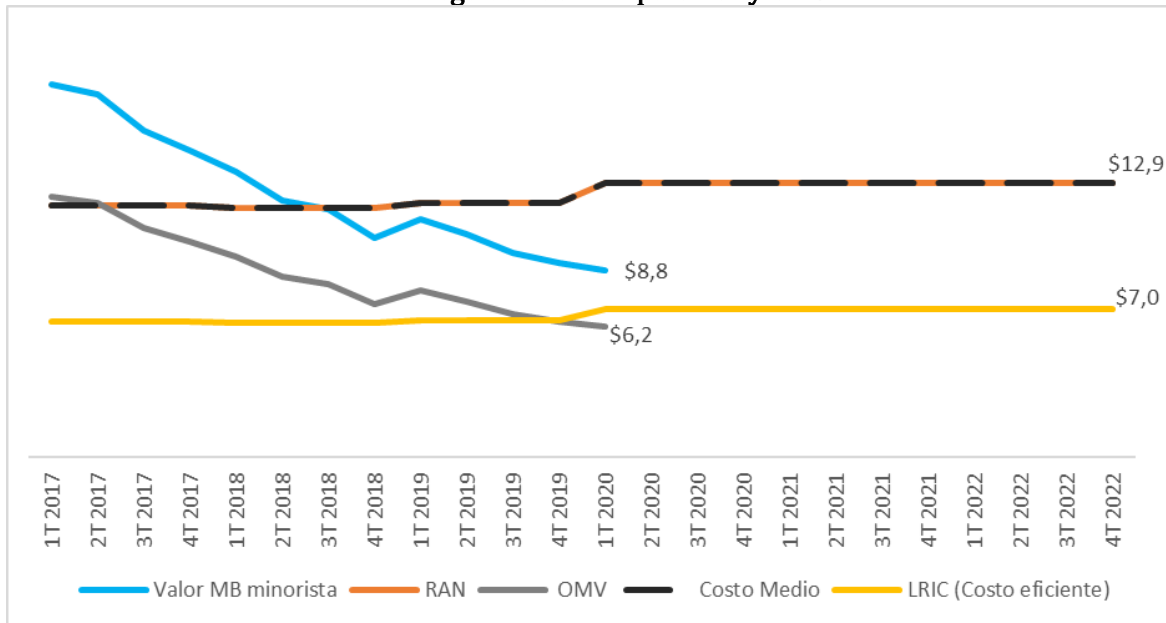


(\*) OMV: Cálculo realizado con el IProm del mercado y aplicando el mayor porcentaje de descuento definido en la regulación

Fuente: Cálculo propio con información de MINTIC y CRC

<sup>4</sup> Ver Hoja 522 Resolución CRC 6146 de 2021

**Gráfica 2. Datos móviles. Ingreso medio minorista vs tarifa regulada de RAN para voz y OMV**



(\*) OMV: Cálculo realizado con el IProm del mercado y aplicando el mayor porcentaje de descuento definido en la regulación  
Fuente: Calculo propio con información de MINTIC y CRC

- Propuesta de ETB a las alternativas propuestas y respuestas a la consulta planteada:

- a. Remuneración de la terminación de llamadas y SMS en redes móviles:-

Dentro de las alternativas planteadas la que se ajusta para la solución del problema es la cinco (5), esto es, *“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.”*, por lo que descartamos las demás alternativas.

- b. Remuneración para el acceso a la Instalación esencial de Roaming Automático Nacional – RAN:-

- Operadores Establecidos voz y datos:

Sugerimos como alternativa de solución al problema planteado en el AIN la adopción de la metodología de *retail minus* para la determinación del valor de RAN en los servicios de voz y datos, teniendo como tope el cargo de acceso, aplicando siempre el menor valor entre las dos variables, pues esto permite que la remuneración de esta instalación se actualice de manera constante de forma que refleje el valor de mercado sobre la base de los precios al consumidor final, sin que se impongan restricciones o limitaciones de ámbito geográfico o de tecnología en su aplicación.

Adicionalmente, sugerimos que los proveedores asignatarios de espectro radioeléctrico que no tienen desplegadas redes 2G y 3G puedan acceder a los servicios de voz y datos que se soportan en estas tecnologías bajo la modalidad de Operación Móvil Virtual, pues las condiciones de las dos modalidades de acceso deben ser equitativas. Lo anterior dado que las dos operaciones (OMV - RAN) se encuentran en el mismo mercado y desde el punto de vista técnico en el esquema descrito no tienen diferencias, por lo que tendría plena aplicación el principio de trato no discriminatorio con acceso igual - cargo igual.

De otra parte, dentro de las alternativas planteadas la única que se acerca a la solución del problema, sin que sea 100% efectiva desde nuestro punto de vista es la alternativa dos (2), es decir, *“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”* pero adicionándole que la tarifa de RAN tendrá aplicación en el ámbito nacional, o sea, sin distinciones en el ámbito geográfico, pues hay que tener en cuenta que en la tarifa minorista no hay distinción frente al uso o no de RAN por parte de los usuarios, lo que implica que en la estructura de costos de los operadores de red ya está incluido el valor del RAN y es por eso que el usuario no percibe diferenciación en la tarifa.

Las demás alternativas propuestas para la solución del problema las descartamos.

- Operadores Entrantes voz y datos

Frente a los operadores entrantes de las alternativas propuestas las que consideramos más adecuadas para la solución del problema son las alternativas uno (1) y dos (2):

A1.: Mantener sin ninguna modificación la actual regulación de precios para el acceso RAN por parte de operadores entrantes para la provisión de los servicios de voz, sms y datos móviles.

A2: 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

Las demás alternativas propuestas para la solución del problema las descartamos.

#### c. Remuneración del acceso para OMV

Frente a las alternativas planteadas la única que se acerca a la solución del problema es la alternativa cinco (5), es decir *“A partir de la actualización del modelo de costos en 2021, determinar porcentajes de descuento dependiendo del tipo de OMV”* pero con dos ajustes:

1. Teniendo en cuenta el valor que resulte de la aplicación del LRIC puro, pero aplicando siempre el menor valor entre las dos variables, esto es, entre el *retail minus* y el valor que resulte de la aplicación del LRIC puro, pues esto

- permite que la tarifa mayorista siempre refleje el valor de mercado sobre la base de los precios al consumidor final.
2. Que el descuento planteado sea adicional al descuento de tráfico previsto hoy en la regulación.

Lo anterior, teniendo en cuenta las condiciones actuales del mercado de los servicios móviles en Colombia -ver gráficas 1 y 2-, en el que como ya se anotó existe un alto grado de concentración, un oligopolio en su estructuración, situación que por sí sola ya impacta de manera negativa a los operadores de menor escala que se ven afectados por un gran estrechamiento de márgenes que se refleja en la imposibilidad de replicar la oferta de los grandes operadores.

En el análisis de este proyecto es fundamental que la CRC considera que en la actualización de la empresa eficiente móvil se tiene en cuenta el modelo de escalera de inversión en infraestructura, el cual parte del supuesto de que los nuevos operadores realizan las inversiones por etapas.

En efecto, se estima que para que los nuevos operadores puedan invertir progresivamente -de manera incremental- en su propia infraestructura necesitan una cadena de productos de acceso, entre ellos, el acceso complementario, que les permita ofrecer su servicio para adquirir una base de clientes; servicio que por su situación de ingreso al mercado depende del acceso mayorista de los otros agentes.

Pero en los casos donde no es viable reproducir el acceso mayorista, lo que incluye el complementario, los esfuerzos de las intervenciones regulatorias deben centrarse en el fomento a la competencia de servicios, lo cual debe ir acompañado de unos productos de acceso regulados de manera eficiente, para que los nuevos competidores puedan invertir de manera incremental en su propia infraestructura.

Entonces, sólo si las condiciones de promoción de competencia por servicios y los valores mayoristas de compartición son adecuados se logran las condiciones para desplegar infraestructura y depender en menor grado de los demás operadores, pues se logran los incentivos para ir escalando en la inversión. En otras palabras, las condiciones de mercado acompañadas de las medidas regulatorias correspondientes permiten generar márgenes para adquirir infraestructura y, a su vez, evitan la existencia del estrechamiento de márgenes.

No obstante, en el caso colombiano el mercado móvil donde se ha identificado una falla de mercado y se ha constatado una posición de dominancia desde el año 2009 la escalera de inversión tiene una aplicabilidad casi nula lo que afecta el modelo de negocio de operadores que como ETB hicieron fuertes inversiones en el año 2014, pues si la tarifa mayorista resulta siendo superior a la minorista y con reglas diferenciales para operaciones que se encuentran en el mismo mercado, la posibilidad de ganar cuota de mercado y a su vez invertir se ve notablemente mermada.

Planteado lo anterior, presentamos de manera detallada los comentarios, observaciones o propuestas de ETB frente a las alternativas planteadas dentro del proyecto socializado, en tres secciones, la primera relacionada con la Remuneración de la terminación de llamadas

y SMS en redes móviles, la segunda relacionada con la remuneración de RAN para el servicio de voz y datos y la tercera enfocada a la remuneración de acceso de OMV:

## **I. Remuneración de la terminación de llamadas y SMS en redes móviles**

Una adecuada intervención regulatoria en la remuneración de las redes móviles promueve la competencia, máxime si se tiene en cuenta las condiciones actuales del mercado móvil colombiano, el cual se caracteriza por i) una alta concentración del tráfico on-net en un solo operador; ii) una alta recepción del tráfico off-net de un agente de los otros PRST; iii) limitación en la entrada de nuevos competidores; iv) restricción en las condiciones de competencia de los demás agentes.

Para el 2014 la expectativa era que con la llegada de 4G se generara un mayor dinamismo en la competencia. Sin embargo, el cambio de estructura deseado en el mercado no se dio y, por el contrario, las condiciones del mercado de voz se trasladaron al mercado de datos móviles.

En este contexto las condiciones de remuneración de redes móviles vigentes han afianzado la dominancia y concentración del mercado en mayor proporción puesto que lo convierte en un gran receptor de los ingresos del mercado mayorista lo que potencia su efecto club, por lo que el proyecto actual es una gran oportunidad para introducir mejoras adoptando medidas que permitan que la terminación de llamadas y SMS se remunere de manera eficiente y se ajuste a la realidad de mercado.

Es así como esquema de compensación como el *Bill and Keep* es una medida que actualmente es necesaria para dinamizar la competencia ya que genera grandes incentivos para evitar la concentración de ingresos de terminación de la llamada en un solo agente, mitiga de manera importante el balance de tráfico on net/off net y permite el crecimiento de las redes pequeñas, pues es la metodología que genera mayor beneficio social, necesario con la actual brecha digital, y la que asegura un nivel de competencia significativo.

Ahora en la alternativa propuesta se plantea un esquema de *Bill & Keep* con cotas fijas, con un intervalo fijo de (+/- 5%) centrado en 50% de tráfico saliente/entrante para la relación de interconexión en el cual aplicar el *Bill & Keep*, es una medida que encontramos ajustada ya que tiene en cuenta las asimetrías de tráfico y permite que se remunere de manera adecuada el uso de las redes y desincentiva su uso fraudulento. De hecho, esta es la medida que ETB ha propuesto e reiteradas ocasiones para las llamadas locales, pues la Resolución CRT 489 de 2002 no consideró este aspecto, lo que representa para ETB un gran uso de red sin reconocimiento de ningún valor pues a la fecha la asimetría supera el 54% de los tráficos, lo que impulsa que se disfrace el tráfico de larga distancia internacional como tráfico local.

## **II. Remuneración de la Instalación esencial de RAN**

El Roaming Automático Nacional, es una herramienta para estimular la competencia y promover y hacer más eficiente la inversión, es una instalación esencial que permite aumentar la cobertura y utilizar de manera óptima las redes disponibles, evitando así que los proveedores dupliquen la infraestructura desplegada en campo, cuando las condiciones de mercado así lo determinan, por eso fue la herramienta definida por MINTIC en los permisos de espectro de la subasta 4G de 2013 como una herramienta para dar cobertura en el 100% de las cabeceras municipales del país después del quinto año de asignación.

Sin embargo, actualmente el costo mayorista regulado de RAN está por encima de la tarifa minorista de voz y datos móviles, lo que implica que los operadores que acceden al RAN, y que son de menor escala, se enfrentan a una barrera competitiva, al no poder ofrecer tarifas competitivas a sus usuarios, al tener una estructura de costos desfavorable en comparación de la estructura de costos de los grandes operadores.

Ahora, la última intervención regulatoria de RAN – resolución CRC 6298 de 2021 – aumenta el estrechamiento de márgenes existente en el mercado e incentiva el aumento de los niveles de concentración de mercado en todos los niveles, pues quien tiene la dominancia maneja una economía de escala que es imposible de replicar por sus competidores, pues ante una economía de escala más pronunciada, costos marginales más reducidos que los otros agentes del mercado, mayor posibilidad de reducir la tarifa minorista y, en consecuencia, mayor restricción de la competencia en el mercado.

En efecto, con la última medida de RAN sólo se aplicará el valor regulado en el 41% de los municipios del país y en el resto, el 58%, la tarifa será negociada para datos y los servicios de voz que se prestan en redes 2G y 3G, a lo que se adiciona que en las propuestas de negociación tarifaria el valor propuesto está muy por encima de la tarifa regulado actual y del minorista, efecto que se había previsto antes de que se emitiera la medida.

En este punto se resalta que dejar la tarifa de RAN a libre definición por parte de los agentes se traduce en ineficiencias y en la obtención de valores muchos más altos, convirtiendo esta funcionalidad en una barrera y uno en una facilidad -como fue concebida en sus orígenes-, pues no hay que dejar lado que en el esquema de libre negociación hay grandes incentivos para ofrecer cargos o tarifas superiores su costo lo que implica que los operadores de menor escala tienen costos fijos más altos pese a la amortización de las inversiones de los dueños de la infraestructura, quienes aprovechan su posición para establecer unos valores muy superiores a los eficientes.

Entonces, la última medida tiene como consecuencia que el valor para el acceso de RAN por los PRV vaya en aumento al punto que los competidores pequeños ya no puedan sobrevivir, pues, por un lado, el precio minorista es inferior a la tarifa negociada y, por otro, el costo de proveer el servicio, al ser mayor, hace que el competidor pequeño no pueda replicar la oferta del grande y perciba una menor utilidad o una utilidad nula. Igual situación se presenta cuando la tarifa definida por el regulador resulta ser mayor al precio minorista.

De ahí la necesidad que se revise el esquema de RAN de voz y datos con este proyecto y que la aplicación de la tarifa sea en un ámbito nacional, esto es, sin diferenciación de ámbito geográfico o tecnología con un método de cálculo que permita su actualización de manera constante de forma que refleje el valor de mercado sobre la base de los precios al consumidor final y que además equipare la metodología de remuneración de operaciones que están en un mismo mercado y cuyo valor no supere el menor valor entre el *retail minus* y el cargo de acceso<sup>5</sup>, lo que adquiere sentido si se observa el comportamiento del ingreso

---

<sup>5</sup> Ya se ha identificado por parte de la CRC que hay una notoria similitud en los elementos de red que se utilizan en la terminación de la llamada en un escenario de interconexión normal y en RAN y que, de hecho, la provisión de la instalación de RAN ha permitido a muchos operadores sacar un beneficio económico de la red al permitir



promedio, pues ha disminuido considerablemente, a lo que se le adiciona que la tarifa minorista se encuentra por debajo del valor de la senda de remuneración de RAN e incluso del costo marginal.

### III. Remuneración del acceso OMV

Incentivar la inversión en redes y reconocer esos esfuerzos vía descuentos no sólo logra beneficios en el mercado, sino que es una práctica que resulta acorde con el principio de separación de costos por elementos de red ya que *“los proveedores involucrados en la relación de acceso y/o interconexión no deban pagar por elementos o instalaciones de la red que no necesiten para la prestación de sus servicios”*, por lo que la alternativa propuesta no sólo es positiva sino ajustada a los principios del régimen de acceso e interconexión.

Sin embargo, es necesario que a la alternativa cinco (5) se le adicione que en el precio de OMV se aplique siempre el menor valor entre las dos variables, esto es, entre el *retail minus* y el valor que resulte de la aplicación del LRIC puro, pues esto permite que la tarifa mayorista siempre refleje el valor de mercado sobre la base de los precios al consumidor final y, que el descuento planteado sea adicional al descuento de tráfico previsto hoy en la regulación.

Lo anterior, para eliminar los incentivos negativos sobre las variables del IPROM, porque si OMR no presenta su información de tráfico o la presenta de manera inconsistente puede aumentar su IPROM y extraer rentas de manera artificial o disminuirlo para cerrar su red. Por otro lado, es posible que el OMR no afecte sus cifras de tráfico, sino que evalúe de manera constante el efecto de sus ofertas minoristas en la determinación del IPROM para mantener el ingreso de negocio de OMV.

También es que el operador de red controle su oferta minorista para que sus efectos no se traduzcan en menores ingresos en el mercado mayorista y, bajo ese proceder, el valor de *retail minus* podría ser mayor que el CA de manera intencionada, lo que se traduce en que los OMR recibirán por un precio mayor al que les cuesta producir ese insumo, pues está demostrado que las redes 2G y 3G ya alcanzaron su máxima cobertura y la inversión en despliegue está enfocada en tecnologías 4G y superiores, por lo que no es dable que se pretenda una remuneración superior al costo marginal.

Finalmente, es importante que se revise en la metodología de cálculo de IPROM los tiempos de aplicación del precio pues sería beneficioso desde el punto de vista de competencia que la tarifa mayorista se aproxime al trimestre anterior y no de manera semestral como viene ocurriendo.

En efecto, la norma indica que el *“valor estimado trimestralmente como el cociente de los ingresos totales del servicio y tráfico total cursado a partir de la información que los Proveedores de Redes y Servicios de Telecomunicaciones Móviles reportan a través de los formatos dispuestos en el Título. Reportes de Información de la Resolución número CRC 5050 de 2016, o aquella que la modifique, sustituya o adicione.”*

Lo anterior implica que el valor de la metodología *iprom* se calcula de manera trimestral pero se aplica de manera semestral, ya que de acuerdo al régimen de reportes los formatos

---

el uso de la capacidad ociosa de esta, aspecto que debe resaltarse si se tiene en cuenta las características de las redes 2G y 3G.

de “mercados”, esto es, en los que se reporta tráfico e ingresos se reportan de manera trimestral pero el informe o cargue del reporte actualmente se realiza hasta 60 o 45 días después de finalizado el trimestre, lo que implica que la información tiene la siguiente programación:

- a. 1er Trimestre: Se reporta en el mes de mayo del año en curso. Ej: 1Q de 2021 se reporta en mayo de 2021
- b. 2do Trimestre: Se reporta en el mes de agosto del año en curso. Ej: 2Q de 2021 se reporta en agosto de 2021
- c. 3er Trimestre: Se reporta en el mes de noviembre del año en curso. Ej: 3Q de 2021 se reporta en noviembre de 2021
- d. 4to Trimestre: Se reporta en el mes de febrero del año siguiente. Ej: 4Q de 2021 se reporta en febrero de 2022

Así las cosas, si el OMR reporta el 1Q en mayo, sólo hasta esa fecha tiene la información necesaria para hacer el cálculo de la fórmula, por lo que una vez aplique esa operación la tarifa calculada aplica para el mes siguiente, esto es, junio del año de cálculo, lo que se traduce en que el OMR tiene un margen de movilidad de seis (6) meses con la tarifa minorista.

Esperamos que con estos comentarios sugerencias y observaciones se pueda contribuir al AIN y al análisis de las alternativas propuestas dentro del proyecto regulatorio objeto de socialización.

Cordialmente,



**LUDWIG CHRISTIAN CLAUSEN NAVARRO**  
Director de Regulación y Relaciones Institucionales

Elaboró: Tatiana Sedano Cardozo, Dirección de Regulación y Relaciones Institucionales