

Bogotá, D.C., 11 de febrero de 2022

Señores

Comisión de Regulación de Comunicaciones – CRC

Atención: proyecto_remuneracion_movil@crcom.gov.co

Ciudad

Asunto: Comentarios al proyecto de resolución que establece las condiciones de remuneración bajo la figura de Operación Móvil Virtual, en el marco del proyecto “*Revisión de los Esquemas de Remuneración Móvil y del Mercado Minorista Voz Saliente Móvil*”, dentro del plazo establecido por la CRC hasta el 11 de febrero de 2022.

Respetados señores CRC:

Almacenes Éxito Inversiones SAS (en adelante Móvil Éxito), con toda atención y en nuestra calidad de Operador Móvil Virtual (OMV) a continuación se permite presentar comentarios al proyecto de resolución por medio de cual se establecen las condiciones de remuneración bajo la figura de Operación Móvil Virtual, en el marco del proyecto “*Revisión de los Esquemas de Remuneración Móvil y del Mercado Minorista Voz Saliente Móvil*”.

Se parte del hecho que un OMV por definición, no cuenta con una red propia y por lo tanto, se aloja en la red del Operador Móvil de Red (OMR), con el fin de ofrecer servicios a un nicho determinado de usuarios. Por lo tanto, su oferta de valor y estrategia comercial se definen a la medida de su nicho y su objetivo final es el que sus usuarios reciban el mismo nivel de servicio que tendría un usuario de un OMR, pero con unos beneficios diferenciales propios de la oferta de valor del OMV.

Es por esto que celebramos que se ratifique la obligación del OMR de “*Ofrecer al OMV la misma cobertura que suministra el OMR a sus usuarios con su propia infraestructura y a través de los acuerdos de acceso RAN suscritos con otros proveedores de red*”. Claramente se genera un impacto operacional, ya que se debe conciliar, en caso de que exista, el valor diferencial entre la tarifa por minuto de voz de acceso OMV y la tarifa de

acceso RAN correspondiente, siempre que esta última sea mayor, pero es un esfuerzo que se recompensa con el beneficio que perciben los usuarios en cuanto a servicio.

Por otra parte y tal como lo indicamos en nuestra comunicación firmada por la mayoría de los OMV el pasado 5 de noviembre de 2021, los OMV implementamos modelos de negocio enfocados a 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. Lo anterior, porque un OMV **nunca** tendría la posibilidad de competir de manera directa con un OMR vía el precio, en razón a que no cuenta ni con el volumen ni con la infraestructura ni con los recursos económicos para hacerlo. Sin embargo, los OMV debemos ofrecer precios acordes con la realidad del mercado, pues no podemos ser ajenos a la amplia oferta de servicios móviles existentes en Colombia y a la agresividad de algunos de nuestros competidores, que hacen que el usuario permanentemente esté buscando condiciones más favorables en las ofertas prepago.

Bajo este entendimiento, resulta totalmente evidente que un OMV no puede compararse regulatoriamente con un OMR, porque cualquier cambio que realiza un OMR en su oferta comercial respecto a los servicios y tarifas ofrecidas al usuario, afecta directamente al OMV haciendo que los usuarios porten sus líneas a otros operadores, conllevando inclusive a su salida del mercado por no ser viable la operación móvil virtual, afectando directamente la competencia del sector y a los mismos usuarios.

Es por esto que, los OMV al satisfacer las necesidades de los usuarios de su nicho, generan competencia y dinamizan el sector, pero bajo una estructura de costos muy ajustada, en la cual uno de los principales costos es el de remunerar el acceso a la red móvil del OMR. Como todos los competidores del sector, los OMV estamos obligados a reaccionar muy rápido ante las realidades del mercado, con el agravante que si un OMR genera planes de muy bajo precio o con tráfico ilimitado, el OMV solo verá reflejado el beneficio en el Iprom seis (6) meses después.

Al suscribir el Acuerdo de Acceso entre el OMR y el OMV, el OMV debe constituir unas garantías a favor del OMR y mes a mes realizar el pago del tráfico cursado, según lo establecido en el citado acuerdo. Adicionalmente, si un usuario del OMV recibe una llamada, el cargo de acceso que ésta genera es un ingreso para el OMR.

Por lo anterior, resulta por decirlo menos incongruente, que si dentro de los principios de la Ley de TICs está la libre competencia, la protección de los derechos de los usuarios y la promoción de la Inversión, y se asigna a la Comisión de Regulación de Comunicaciones (CRC) dentro de sus funciones, la de promover la competencia en los mercados, evitar el abuso de posición dominante y garantizar la protección de los derechos de los usuarios; se pretenda entonces que dicha entidad vía regulación o sea por medio del proyecto regulatorio comentado, establecer un “precio piso” a la remuneración que debe pagar el OMV a los OMR por el acceso, cuando este “precio piso” implica un elevado incremento de uno de los principales costos de los OMV, en perjuicio de los OMV y a favor y en beneficio evidente y exclusivo para los OMR.

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 metodología del *Retail Minus* y no al valor del cargo de acceso entre redes, ni a la remuneración del RAN. De esta forma, tampoco se puede hablar de un precio piso, en razón a que, con el fin de mantener una libre competencia, el valor a remunerar por el acceso depende totalmente de la realidad de las ofertas vigentes en el mercado.

Como lo determina el artículo 4.16.2.1 de la Resolución Compilatoria CRC 5050 de 2016, para obtener el **valor máximo** que remunera la provisión del acceso a las redes del OMR, bajo la figura de Operación Móvil Virtual, se debe determinar el Iprom y aplicar un porcentaje de descuento en función del nivel de tráfico cursado. El Iprom corresponde al Ingreso promedio que obtiene el OMR por servicios de voz por minuto y para servicios de datos por MB. Este valor es estimado trimestralmente como el cociente de los ingresos totales del servicio respectivo (voz o datos) y el tráfico total cursado (minutos o MB) a partir de la información que los PRSTM reportan. Es decir si el Iprom baja, es porque el OMR hace ajustes en su oferta comercial y el usuario final está pagando menos por el servicio o está cursando más tráfico.

El proyecto de Resolución pretende imponer un precio piso para remunerar el acceso, así:

- Para tráfico de voz, los valores de remuneración que paga el OMV al OMR, **no podrán ser inferiores** a los establecidos en el último ítem del numeral 4.3.2.8.1 (Cargos de acceso para la terminación de llamadas en redes móviles). Es decir

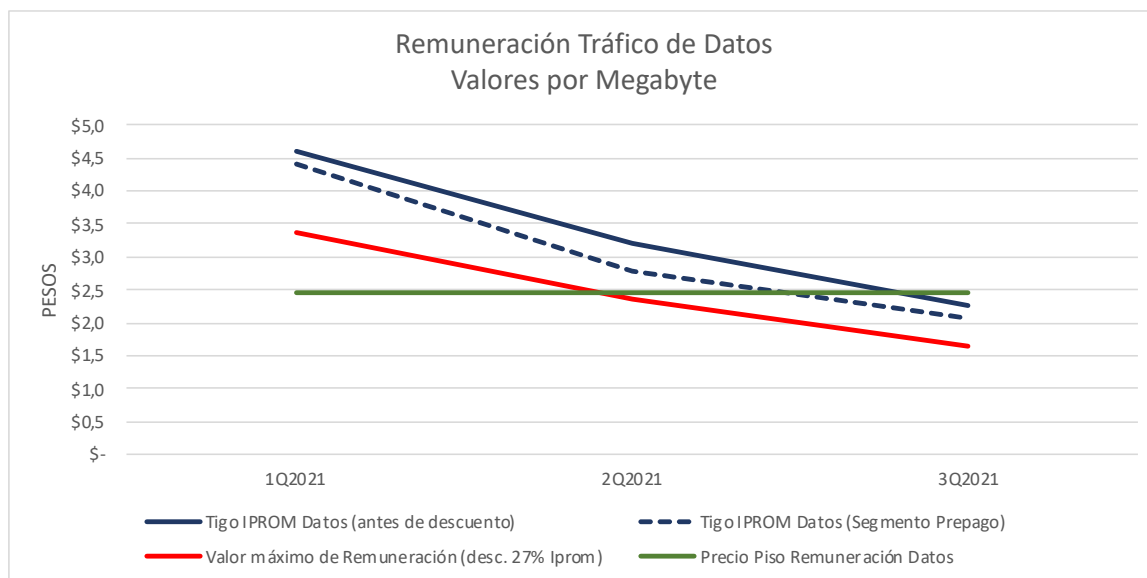
\$3,22 por uso (minuto) a partir de mayo 1 de 2022, aclarando que el valor está expresado en pesos constantes de enero de 2021.

- Para tráfico de datos, los valores de remuneración que paga el OMV al **OMR no podrán ser inferiores** a los establecidos en el numeral 4.7.4.2.2 (Remuneración del RAN para servicios de datos para PRSTM asignatarios por primera vez de permisos para uso y explotación del espectro). Es decir \$2,46 por Megabyte a partir de mayo 1 de 2022, aclarando que el valor está expresado en pesos constantes de enero de 2021.

Móvil Éxito ofrece el servicio como operador móvil virtual alojado en la red de Colombia Móvil S.A. ESP. (Tigo) bajo la modalidad prepago y considerando que el mercado en general sigue migrando su consumo de voz a datos, se realizaron los siguientes cálculos de:

- El Iprom que es base para la remuneración del acceso a la red de Tigo para el tráfico de datos, antes de aplicar el descuento por volumen.
- El Iprom para el tráfico de datos del segmento prepago (que es más bajo que el Iprom total).
- Y una estimación del **valor máximo** por la remuneración del acceso por el tráfico de datos, aplicando un descuento del 27% (según la tabla vigente en la regulación).

Estos valores se compararon frente el precio piso que quiere imponer la CRC para la remuneración de datos (\$2,46 por Megabyte), el cual está expresado en pesos constantes de enero de 2021 y a continuación se grafican, considerando la información trimestral disponible para el año 2021:



La gráfica muestra que el precio piso que pretende imponer la CRC para la remuneración de datos, es en el tercer trimestre del 2021 y obviamente de esta fecha en adelante, más alto que:

- El Iprom total de datos antes de descuento, lo que significa que el costo por Megabyte que cobraría el OMR al OMV por una relación de acceso mayorista, es mayor que el valor cobrado a un usuario final individual.
- El Iprom de datos para el segmento prepago, lo que quiere decir que el costo por Megabyte que cobraría el OMR al OMV por una relación de acceso mayorista, es mayor al valor cobrado a un usuario final prepago.
- El valor máximo de remuneración para el tráfico de datos, lo que significa que el costo por Megabyte que cobraría el OMR al OMV, superaría el valor máximo definido por la misma regulación.

Lo anterior, se traduce en que los costos de los OMV se incrementarían de forma inmediata, ya no podríamos ofrecer precios competitivos a nuestro nicho y operación se tornaría inviable financieramente, llevando a la inminente desaparición del negocio y cierre del mismo.

Estamos atónitos y no podemos creer que el regulador pretenda estas consecuencias para los OMV. Es incoherente que la CRC informe permanentemente que con sus

acciones pretende estimular y proteger la competencia del mercado TIC colombiano, como además es su deber, y desconozca que los OMR al bajar continuamente sus tarifas al usuario, obligan a los OMV a reaccionar de manera inmediata, pero con esta propuesta regulatoria incrementa en consecuencia para los OMV uno de sus principales costos, el acceso que remunera al OMR. Esto genera claramente una situación anti-competitiva, de inseguridad jurídica y de desequilibrio económico, que hace inviable financieramente el modelo OMV, desestimula la inversión en el sector y condena a su desaparición a las Operaciones Móviles Virtuales, y además impacta al usuario final, que queda sin la posibilidad de recibir los beneficios propios de su nicho, porque con la modificación regulatoria que se pretende establecer, abandonarán por sus costos las ofertas de los OMV y migrarán a la oferta prepago de los OMR.

Los OMV no solo dinamizan el mercado y satisfacen necesidades de los usuarios, sino que atraen la inversión nacional y extranjera, generan empleo, pagan impuestos al Estado y realizan grandes inversiones de forma directa e indirecta, en plataformas, hardware, software, personal, canales de distribución, etc. Es por esto, que no se entienden propuestas regulatorias como la fijación de un precio piso para la remuneración del acceso para voz y datos, donde el único beneficiado es el OMR, en perjuicio de la libre competencia, del usuario final y de los OMV en general.

Móvil Éxito considera que debe eliminarse el precio piso para la remuneración del acceso para voz y datos y dejar que la base de la remuneración la determine el mismo mercado, aplicando el Iprom y sus respectivos descuentos.

Por lo expuesto y con base en lo consignado a través del artículo 41 de la Resolución 5917 de 2020, por medio de la cual se expide “*el Reglamento Interno de la Comisión de Regulación de Comunicaciones*”, y se le establece la posibilidad a la CRC de convocar a solicitud de los interesados audiencias públicas o privadas para la adopción de decisiones tanto de contenido particular, como de contenido general; con toda atención, en nuestra calidad de Operador Móvil Virtual (OMV), nos permitimos solicitar a esa Comisión, sea convocada una audiencia con el fin de presentar al Comité de Comisionados de la Sesión de Comisión de Comunicaciones o sus delegados, nuestros argumentos, sugerencias, recomendaciones y alternativas regulatorias, frente al proyecto del asunto y exponer ante esa Comisión la realidad que presenta en la actualidad el mercado para los Operadores Móviles Virtuales, con anterioridad a que sea expedida la resolución definitiva.

Esta audiencia es urgente, debido a la inminente salida del mercado de los OMV, que acarrearía como consecuencia de la expedición de la modificación regulatoria propuesta por la CRC, la que genera adicionalmente, un impacto negativo para los usuarios de menor poder adquisitivo, como quedó anotado.

Por último, solicitamos por las consecuencias comentadas, que la propuesta regulatoria se someta al concepto de la Oficina de Abogacía de la Competencia de la Superintendencia de Industria y Comercio para lo de su competencia¹, ya que con esta resolución se acabaría la figura de operación móvil virtual, generando la desviación de los usuarios de los OMV hacia los OMR, a quienes en principio no les afectaría esta disposición y por el contrario sería los únicos beneficiados, alterando el funcionamiento del mercado y la libre competencia.

Nos suscribimos cordialmente, quedando muy atentos a su pronta respuesta y 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,



ALMACENES ÉXITO INVERSIONES S.A.S.

Representante Legal

Copia: Oficina de abogacía de la competencia ante la Superintendencia de Industria y Comercio.

¹ La función de abogacía de la competencia se encuentra establecida en el artículo 7 de la Ley 1340 de 2009 y consiste en una herramienta de promoción de la competencia y de prevención de distorsiones en los mercados. Así las cosas, uno de los principales aspectos de la función de abogacía de la competencia consiste en emitir pronunciamientos respecto de aquellos proyectos normativos que puedan tener una incidencia en la libre competencia económica. Estos pronunciamientos pueden ser solicitados por parte de las autoridades regulatorias o ser emitidos de manera oficiosa por parte de la autoridad de competencia.