

Doctor

SERGIO MARTINEZ MEDINA

DIRECTOR

COMISIÓN DE REGULACIÓN DE COMUNICACIONES - CRC

Calle 59 A bis No. 5- 53

Edificio Link Siete Sesenta Piso 9

Bogotá

ASUNTO: Comentarios al documento “Revisión de los Esquemas de Remuneración Móvil y del Mercado Minorista Voz Saliente Móvil”, dentro del plazo establecido por la CRC hasta el 5 de noviembre de 2021

Respetado Doctor,

Dentro del término previsto para ello, **SUMA MÓVIL S.A.S** (en adelante “SUMA MÓVIL”) presenta los comentarios al documento detallado en el asunto, tal y como se indica a continuación:

1. Antecedentes

La Comisión de Regulación de Comunicaciones (en adelante “CRC”) ha identificado un problema asociado a que las condiciones de remuneración a nivel mayorista no reflejan las dinámicas actuales de los mercados de servicios móviles.

Es por esta razón que la CRC considera que el esquema de remuneración móvil y del mercado minorista servicios de telecomunicaciones debe ser actualizado de tal manera que refleje la realidad del mercado, para ello propone una serie de alternativas regulatorias que deben considerarse teniendo en cuenta la opinión de los OMR y de los OMV (como es el caso de SUMA MÓVIL).

2. En cuanto a la Remuneración de la terminación de llamadas y SMS (numeral 4.1 del documento)

Frente a las alternativas propuestas, al respecto, SUMA MÓVIL considera que algunas de ellas son más adecuadas que otras, lo anterior teniendo en cuenta el nivel de concentración de mercado que se tiene actualmente y que nos pone en desventaja frente a la competencia.

Es por ello, por lo que creemos que la alternativa que debe aplicarse es la No. 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".

Lo anterior teniendo en cuenta que esta alternativa podría favorecer una disminución en los precios en el entorno minorista, los cuales se trasladarían a los usuarios finales, siendo este un indicador de la existencia de una sana competencia del mercado.

Dicho lo anterior Descartamos las alternativas 1, 2, 3, 5 y 6.

3. En cuanto a la Remuneración del acceso para OMV (numeral 4.3 del documento).

En este numeral, consideramos que algunas de las alternativas propuestas ponen en desventaja a los OMV Completos frente a los demás OMV del mercado, lo anterior teniendo en cuenta que no existe ninguna clase de incentivos, pese que los OMV Completo como es el caso de SUMA tienen que realizar grandes inversiones en infraestructura técnica, humana, canales de distribución, CRM, Facturador etc., adicional a los costos que acarrea mantener y amortizar dicha infraestructura.

Por lo antes expuesto consideramos que los OMV Completos como es el caso de SUMA Móvil, deberían tener un IPROM diferenciado de los OMV revendedores, dado las inversiones realizadas, y teniendo en cuenta los elementos de red que no utiliza del OMR en el que se encuentre alojado.

Por lo que le proponemos a esta Comisión de manera muy respetuosa dos opciones:

Opción 1: Basada en la alternativa 2 la cual las tarifas estarán basadas en función de las diferentes configuraciones de OMV (revendedor, híbrido o completo). Como valor referencial sugerimos aplicarse a los OMV Completos un descuento adicional del 15% sobre el Iprom establecido, es decir; que la tabla de descuento comience con un 38% de descuento.

% descuentos para el servicio de voz móvil		
Minutos de voz	Descuento OMV Revendedor	Propuesta Descuento OMV Completo
De 0 a 30.000.000	23%	23% +15= 38%
De 30.000.001 a 60.000.000	25%	25% +15= 40%
De 60.000.001 a 90.000.000	27%	27% +15= 42%
De 90.000.001 a 120.000.000	29%	29% +15= 44%
En adelante	30%	30% +15= 45%

% descuentos para el servicio de datos móviles		
Datos [MB]	Descuento OMV Revendedor	Propuesta Descuento OMV Completo
De 0 a 50.000.000	23%	23% +15= 38%
De 50.000.001 a 100.000.000	25%	25% +15= 40%
De 100.000.001 a 150.000.000	27%	27% +15= 42%
De 150.000.001 a 200.000.000	29%	29% +15= 44%
En adelante	30%	30% +15= 45%

Opción 2. Iría en línea con la alternativa 4, pero sugerimos:

- Iniciar un proceso LRIC puro con el fin de determinar los costos reales de los OMR.
- Fijar el nuevo precio hacia los OMV basados en costo real de los OMR más un margen razonable, así se genera la apertura de más competencia con beneficio para los usuarios finales.

Dicho lo anterior Descartamos las alternativas 1, 3, y 5.

De otro lado proponemos que en aras de dinamizar la competencia:

1. se mejoren los tiempos de la aplicación de las tarifas, lo anterior teniendo en cuenta que si un OMR genera planes de muy bajo precio, el OMV reacciona, pero solo verá el beneficio en seis (6) meses después, lo cual es otro factor de desventaja para el OMV por lo que consideramos que para que se pueda dinamizar un poco más la competencia, se deben acortar los tiempos de aplicación de la tarifa, aproximándose por lo menos al trimestre inmediatamente anterior en línea cuando el OMR lo reporta al ente regulador debería ser reportado al OMV que tenga un contrato de acceso.

2. Se cobre al OMV según el menor valor que haya sido reportado en los últimos cuatro trimestres

Esperamos que estas consideraciones expuestas por SUMA MÓVIL, en su condición de OMV, puedan aportar de manera positiva y activa en la revisión de las alternativas regulatorias adecuadas para el correcto ajuste al esquema de remuneración de los servicios de telecomunicaciones, las mismas que deben ser acordes con la realidad en y con la posición en la que nos encontramos los OMV frente a estas consideraciones.

Quedamos atentos a cualquier aclaración o información adicional que consideren pertinente. Para ello, podrán ponerse en contacto con nosotros a través del siguiente correo electrónico: legal.co@sumamovil.com

Cordialmente,

A handwritten signature in blue ink, appearing to read 'J.P. Puerto'.

JUAN PABLO PUERTO

Representante legal Suplente

SUMA MÓVIL S.A.S.