

Observaciones al proyecto de marco regulatorio para la remuneración de SMS A2P.

Luis Alfonso Arias

Dirección Jurídica y de Regulación.

Inalambria Internacional SAS.

09 de septiembre de 2026

Consideraciones generales.

La definición y consideración de un nuevo mercado relevante “Mercado Mayorista de acceso y terminación de mensajes cortos de texto (SMS) A2P” es resultado de la identificación de “fallas estructurales de competencia por parte del regulador que justifican su intervención y hace más profunda la regulación del acceso y terminación SMS en las redes de PRSTs.

La protección de la competencia en un mercado mayorista regulado exige que la intervención ex ante no se limite a establecer un precio de acceso, sino que procure que las condiciones de acceso permitan la existencia de una competencia efectiva y sostenible en el mercado minorista. Esta consideración adquiere especial relevancia cuando el operador que controla la infraestructura y presta el servicio mayorista se encuentra, simultáneamente, en competencia directa con los integradores tecnológicos en la prestación de servicios de SMS A2P a clientes empresariales. En este contexto, la regulación debe procurar que las condiciones de acceso no generen, directa o indirectamente, una ventaja competitiva que permita al operador verticalmente integrado desplazar a los IT eficientes mediante condiciones que estos no puedan replicar.

Bajo esta perspectiva, surge una cuestión central para el análisis del proyecto: ¿Puede la metodología de Retail Minus, por sí sola, garantizar que un IT eficiente pueda replicar las ofertas minoristas del operador, o resulta necesario que la CRC incorpore expresamente una prueba de replicabilidad económica de la oferta minorista del PRST por parte de los ITs y de un eventual estrechamiento de márgenes de los ITs?

La pregunta resulta particularmente relevante porque la existencia de un techo mayorista no garantiza, por sí misma, que el IT pueda competir efectivamente con el operador. En efecto, la regulación no debería limitarse a determinar cuánto puede cobrar el operador al IT, sino que debería verificar si, dadas las condiciones mayoristas y los costos eficientes de prestación del servicio, el IT en el mercado minorista dispone de una posibilidad real y sostenible de competir por el cliente empresarial.

Por ello, consideramos que el marco regulatorio debe ser evaluado desde una perspectiva integral de competencia, que comprenda, entre otros, los siguientes elementos:

- Precio mayorista
- Replicabilidad económica - Prevención de estrechamiento de márgenes
- Condiciones de acceso efectivo
- Trato no discriminatorio - Asimetrías de información
- Protección de información comercialmente sensible
- Condiciones financieras razonables
- Disponibilidad y asignación de capacidad
- Régimen de transición - Monitoreo de la participación de los diferentes agentes
- Mecanismos de alerta temprana.

El objetivo de estas observaciones no es simplemente solicitar un menor precio mayorista. Se busca que el régimen regulatorio preserve las condiciones necesarias para que un IT eficiente pueda competir efectivamente con el operador por el cliente empresarial, en beneficio de la competencia, la innovación, la calidad y de los usuarios finales.

A continuación, se presentan las principales observaciones al proyecto.

I. COMPETENCIA ENTRE OPERADORES E INTEGRADORES TECNOLÓGICOS.

1. El techo mayorista no garantiza, por sí mismo, la replicabilidad de las ofertas del operador.

El proyecto establece una banda donde se permita negociar entre un piso y un techo el precio mayorista que los operadores pueden cobrar a los IT. Sin embargo, la existencia de dicho techo no garantiza que un IT eficiente pueda replicar las ofertas minoristas efectuadas por el operador.

El problema puede presentarse cuando el operador, aprovechando su posición como proveedor de acceso mayorista, con monopolio de su propia red, y competidor en el mercado minorista, ofrece al cliente empresarial un precio que un IT no puede igualar una vez incorporados sus costos eficientes.

En este contexto, al incursionar en el mercado minorista, el PRST actúa como IT y debe sujetarse a las mismas condiciones de sus competidores del mercado minorista y en este sentido, no puede vender al PCA en condiciones inferiores al piso establecido.

Un techo mayorista puede resultar insuficiente para garantizar la competencia si no se analiza simultáneamente la relación entre: precio minorista del operador – precio mayorista efectivamente disponible para el IT – costos eficientes del IT.

En consecuencia, la metodología tarifaria debería complementarse con una evaluación de replicabilidad económica, entendida como la posibilidad de que un IT eficiente pueda reproducir la oferta minorista del operador bajo condiciones mayoristas efectivamente disponibles y cubriendo sus costos eficientes.

Esta evaluación debería considerar, entre otros elementos:

- Precio mayorista efectivamente aplicable;
- Costos de plataforma;
- Soporte;
- Calidad;
- Capacidad;
- Condiciones multioperador;
- Acceso indirecto;
- Descuentos;
- Bonificaciones;
- Compromisos de permanencia;
- Condiciones financieras;
- Cualquier otro componente que incida en el precio efectivo pagado por el cliente.

Solicitud.

Solicitamos a la CRC que evalúe la incorporación de una prueba de replicabilidad económica o de estrechamiento de márgenes, que permita determinar si un IT eficiente puede competir con las ofertas minoristas de los PRSTs.

La prueba debería utilizar las condiciones mayoristas realmente disponibles para el IT y considerar, cuando corresponda, las ofertas multioperador y de acceso indirecto, descuentos y compromisos de calidad equivalentes.

La existencia de esta salvaguarda no implica establecer precios mínimos al cliente empresarial ni impedir la competencia en precios. Su finalidad sería evitar que las condiciones mayoristas hagan económicamente imposible la competencia de un IT eficiente.

Adicionalmente, solicitamos precisar:

- Si se mantienen las OBI/OBA y demás condiciones regulatorias de acceso;
- Cuál es el tratamiento de los precios piso, cuando resulten aplicables;
- Cuál será el alcance de la libertad tarifaria respecto de servicios adicionales al acceso;
- y cómo se garantizará que la negociación de servicios adicionales al acceso no termine afectando las condiciones necesarias para prestar adecuadamente el servicio ordinario.

2. El promedio nacional puede ocultar desplazamientos competitivos en segmentos específicos.

El uso de un promedio nacional como referencia puede no reflejar adecuadamente los efectos competitivos que producen determinadas ofertas dirigidas a clientes o segmentos específicos.

Un PRST podría efectuar descuentos particularmente agresivos a determinados clientes empresariales de alto volumen sin que dichos descuentos alteren de

manera significativa el promedio nacional. Sin embargo, para un IT que pierda uno de esos clientes, el efecto puede ser considerable. La pérdida de una cuenta de alto volumen puede generar una cadena de efectos:

pérdida del cliente → disminución del volumen → mayor incidencia de los costos fijos por mensaje → aumento del costo promedio → menor competitividad → riesgo de pérdida de nuevos clientes.

En consecuencia, un promedio nacional estable no necesariamente significa que las condiciones competitivas permanezcan estables.

Solicitud.

Solicitamos que la evaluación de eventuales estrechamientos de margen no se limite a promedios nacionales, sino que pueda considerar, cuando existan indicios suficientes:

- Segmentos específicos;
- Clientes de alto volumen;
- Ofertas comerciales concretas;
- Descuentos;
- Bonificaciones;
- Paquetes;
- Compromisos de permanencia;
- Condiciones de calidad;
- y demás elementos que determinen el precio efectivo.

La CRC debería contar con un mecanismo que permita contrastar una oferta minorista relevante con las condiciones mayoristas equivalentes disponibles para los IT, especialmente cuando existan elementos que indiquen un posible desplazamiento de competidores eficientes. El mencionado indicador podría construirse con la información mensual entregada en los reportes de los ITs, a fin de deducir, por ejemplo: entradas o salidas de los ITs al mercado minorista relevante.

3. El desfase temporal entre la oferta minorista y la actualización mayorista puede generar un problema competitivo.

Debe considerarse igualmente el componente temporal del mecanismo (Lag time):

$$RM(t) = d * I_{prom}(t-1)$$

El operador puede modificar sus condiciones comerciales minoristas en un momento determinado, mientras que la referencia mayorista puede actualizarse posteriormente con base en información de períodos anteriores. Podría producirse entonces la siguiente secuencia:

reducción de la oferta minorista → mantenimiento temporal del costo mayorista anterior → reducción del margen del IT → pérdida de competitividad → actualización posterior del mecanismo regulatorio.

El riesgo se incrementa cuando el cliente empresarial celebra contratos de largo plazo. En ese escenario, una eventual corrección posterior del precio mayorista podría producirse cuando el IT ya haya perdido el contrato y, por tanto, cuando la recuperación de la posición competitiva sea considerablemente más difícil.

Por ello, la regulación ex ante debería tener capacidad de respuesta frente a situaciones competitivas que puedan producir efectos antes de la siguiente actualización ordinaria.

Solicitud.

Solicitamos que la actualización periódica del mecanismo tarifario se complemente con un procedimiento que permita analizar oportunamente condiciones minoristas relevantes cuando existan indicios documentados de insuficiencia del margen. Dicho procedimiento debería contar con:

- Criterios objetivos de activación;
- Plazos definidos;
- Información verificable;
- Análisis de las condiciones mayoristas efectivamente disponibles;
- y mecanismos de corrección dentro del ámbito de competencia de la CRC.

El objetivo no sería intervenir frente a toda reducción de precios, sino permitir la identificación oportuna de situaciones en las cuales las condiciones mayoristas puedan impedir la competencia de un IT eficiente.

II. CONDICIONES DE NEGOCIACIÓN Y ACCESO.

4. La negociación debe preservar condiciones objetivas y no discriminatorias.

Un elemento básico para la negociación dentro del rango de precios establecidos es la determinación del tamaño del acceso que brinda el PRST al IT. Este punto ha sido motivo de conflicto a lo largo de los años, conflicto que fue dirimido por la C.R.C para un caso particular en la resolución 7204 de 2023, hecho que debe ser tenido en cuenta.

La libertad de negociación entre PRSTs e ITs debe coexistir con condiciones que garanticen un acceso efectivo y no discriminatorio. Debe reconocerse que las diferencias comerciales entre IT pueden obedecer legítimamente a factores como:

- Volumen;
- Costos;
- Riesgo;
- Garantías;
- Capacidad;
- Condiciones técnicas;
- o compromisos contractuales.

Sin embargo, esas diferencias deberían poder explicarse mediante criterios objetivos y verificables. La preocupación surge cuando las diferencias entre agentes superan lo que razonablemente podría justificarse por dichos factores o cuando determinadas condiciones favorables se ofrecen selectivamente a agentes en situaciones equivalentes.

Esta cuestión adquiere especial relevancia por la estructura vertical del mercado: el PRST controla la infraestructura mayorista y, al mismo tiempo, puede competir con el IT por el cliente empresarial.

Solicitud.

Solicitamos que la CRC establezca o precise:

- Adopción general de la metodología de dimensionamiento del acceso establecido por la C.R.C. en la resolución 7204 de 2023;
- Condiciones mayoristas de referencia;
- Criterios objetivos para descuentos;
- Criterios para garantías;
- Criterios para diferenciación de calidad o capacidad;
- Condiciones para acuerdos alternativos;
- y mecanismos para resolver oportunamente controversias de acceso.

5. La información obtenida para acceso, seguridad o antifraude no debe convertirse en una ventaja competitiva. (Asimetría de información)

La estructura del mercado genera unas asimetrías de información que ameritan especial atención. El PRST conoce información que el IT necesariamente no posee. Al mismo tiempo, el PRST conoce las condiciones bajo las cuales vende el insumo mayorista que constituye una parte importante del costo de su competidor minorista “aguas abajo” en la cadena de valor. En tal sentido, el operador puede tener conocimiento de:

- Los clientes del IT;
- Volúmenes de tráfico;
- Patrones de utilización;
- Tipos de servicio;
- Necesidades de capacidad y dimensión del acceso;
- y demás información necesaria para la operación, seguridad o prevención del fraude.

Parte de esta información puede ser indispensable para prestar adecuadamente el servicio. El PRST conoce la estructura de costos de todos los IT contra quienes compite, mientras que los ITs carecen de dicha información.

Es evidente que existe el riesgo de que con la información obtenida para una finalidad técnica, operativa o de seguridad esta pueda ser utilizada para fines comerciales por áreas del mismo operador que compiten con el IT. Este es un ejemplo clásico de las consecuencias de la existencia de asimetrías de información en un mercado.

La preocupación, por tanto, no se refiere únicamente a la protección de datos personales. También comprende la protección de información comercialmente sensible en un contexto de competencia vertical.

Solicitud.

Solicitamos que se establezca claramente:

- Qué información puede recopilarse;
- Para qué finalidad puede utilizarse;
- Quién puede acceder a ella;
- Qué áreas del operador pueden consultarla;
- Cómo se registra su utilización;
- y qué mecanismos existen para impedir su utilización con fines comerciales incompatibles con la finalidad para la cual fue suministrada.

La información necesaria para seguridad, operación, identificación o prevención del fraude debe mantenerse disponible para cumplir dichas funciones, pero debería existir una separación adecuada respecto de las áreas comerciales que compiten directamente con los IT. Para efectos de cumplir lo anterior, se necesita reforzar el cumplimiento de:

- a. Obligación de no discriminación,
- b. Transparencia en la oferta mayorista,
- c. Separación contable y de información cuando el PRST actúa como IT y,

d. Aplicar el test de replicabilidad económica.

La CRC, por su parte, debería conservar acceso a la información necesaria para sus funciones de vigilancia y regulación.

6. Las condiciones financieras de acceso pueden convertirse en una barrera de entrada o permanencia.

El impacto económico del nuevo esquema no debe analizarse exclusivamente desde el precio por SMS. Un incremento del costo mayorista puede tener efectos adicionales sobre:

- Garantías;
- Anticipos;
- Capital de trabajo;
- Financiación del tráfico;
- Plazos de pago;
- y demás obligaciones financieras.

Por ejemplo, si el IT debe pagar al operador antes de recibir el pago del cliente empresarial, un aumento del precio mayorista incrementará la cantidad de capital necesaria para financiar el mismo volumen de tráfico.

El modelo aplicado parte de la existencia de un ciclo de facturación de 60/360. Sin embargo, en la práctica hoy es permitido al PRST cobrar por adelantado al IT, contrario a lo asumido por el modelo.

En este sentido, si una garantía se determina en función de meses de facturación, un incremento tarifario podría aumentar el valor de la garantía aun cuando el riesgo efectivo de incumplimiento permanezca inalterado. Por ello, resulta necesario evaluar el efecto acumulado de:

precio + garantía + anticipo + plazo de pago + volumen mínimo.

Solicitud.

Solicitamos que la CRC evalúe conjuntamente estos componentes y precise:

- La continuidad de las obligaciones de acceso;
- El alcance de las OBI/OBA;
- El tratamiento de los contratos existentes;
- Los criterios aplicables a garantías;
- Las condiciones de anticipos;
- Los plazos de pago;
- y cualquier exigencia de volumen mínimo.

7. La capacidad adicional no debe convertirse en una condición obligatoria para prestar adecuadamente el servicio ordinario.

La capacidad de procesamiento, medida en transacciones por segundo —TPS—, constituye un elemento relevante para garantizar la calidad del servicio. El proyecto contempla condiciones específicas para capacidad adicional. El riesgo que debe evitarse consiste en que la capacidad ordinaria resulte insuficiente para atender adecuadamente el tráfico y que, en consecuencia, el IT se vea obligado a contratar capacidad adicional para cumplir los niveles de servicio comprometidos con sus clientes.

La capacidad adicional debe corresponder realmente a una necesidad adicional y no convertirse en una condición necesaria para obtener un nivel de servicio ordinario adecuado. Además, por tratarse de un costo fijo mensual, su incidencia por mensaje será mayor para un IT con menores volúmenes o con demandas concentradas en determinados períodos.

De aquí nuevamente insistimos en la importancia de la adopción de la metodología de la resolución C.R.C 7204 de 2023 para el cálculo del dimensionamiento inicial en la relación de acceso en las nuevas condiciones regulatorias.

Solicitud.

Solicitamos que la CRC establezca criterios transparentes que permitan:

1. La generalización de la metodología de la resolución C.R.C 7204 de 2023 para el cálculo del dimensionamiento inicial en la relación de acceso en las nuevas condiciones regulatorias.
2. La capacidad ordinaria necesaria para prestar adecuadamente el servicio; y
3. La capacidad adicional solicitada por el IT.

Asimismo, solicitamos mecanismos de transparencia sobre:

- Capacidad disponible;
- Criterios de asignación;
- Ampliaciones;
- Reservas;
- Utilización;
- Capacidad no utilizada;
- y procedimientos para resolver controversias.

III. TRANSICIÓN, MONITOREO Y PROTECCIÓN DE LA COMPETENCIA.

En economía es común trabajar con modelos de estado estacionario. No hay nada más complejo que la transición suave de un estado estacionario a otro. Bajo tal orden de cosas, en el periodo de transición que de manera correcta promueve la Comisión, es de suma importancia tener claro el sendero y las acciones de la transición con el fin de minimizar los riesgos asociados con el cambio regulatorio.

8. El monitoreo debe medir la estructura competitiva y no solamente el tráfico total.

Uno de los riesgos más relevantes consiste en evaluar la evolución del mercado únicamente a partir del número total de SMS A2P cursados. El tráfico total puede permanecer estable mientras se produce un desplazamiento significativo de los IT hacia la venta directa de los operadores.

A manera ilustrativa, en un mercado hipotético de 100 millones de mensajes:

Situación inicial

- IT: 60 millones;
- operadores: 40 millones.

Situación posterior

- IT: 20 millones;
- operadores: 80 millones.

El tráfico total continúa siendo de 100 millones.

Sin embargo, la estructura competitiva habría cambiado sustancialmente. Por ello: estabilidad del tráfico total no equivale necesariamente a estabilidad de la competencia. La regulación debe identificar quién vende el servicio al cliente empresarial (PCA) y cómo evoluciona su participación.

Solicitud.

Solicitamos que el monitoreo contemple, como mínimo:

- Participación de ITs;
- Participación de venta directa de PRSTs;
- Tráfico;
- Ingresos;
- Número de ITs activos;
- Entrada y salida de agentes;
- Concentración;
- Evolución de márgenes;
- Calidad;
- Condiciones de acceso.

9. La regulación debe incorporar mecanismos de alerta temprana.

La protección de la competencia exige no solamente determinar qué se mide, sino también cuándo se actúa. Una intervención que espere a que el tráfico cursado por los ITs haya disminuido durante varios períodos puede llegar cuando el daño competitivo ya se haya consolidado. No puede olvidarse que estos procesos de degradación competitiva y monopolización creciente son procesos con dinámicas básicamente irreversibles: no es prudente experimentar.

Cuando se materializa una pérdida significativa de participación, el IT puede haber:

- Perdido clientes;
- Reducido la infraestructura;
- Disminuido personal;
- Reducido las inversiones;
- Abandonado determinados segmentos;
- o incluso haber salido del mercado.

En ese momento, una modificación posterior del régimen regulatorio puede resultar insuficiente para recuperar las condiciones competitivas originales. No se plantea que la disminución del tráfico implique, por sí misma, una falla regulatoria. La preocupación consiste en que los indicadores utilizados para activar una revisión pueden no detectar oportunamente el deterioro de la estructura competitiva.

Solicitud.

Solicitamos que el mecanismo de seguimiento incorpore indicadores de alerta temprana relacionados con:

- Pérdida persistente de margen;
- Pérdida de participación de los IT;
- Salida de IT;
- Concentración de clientes;
- Concentración de ingresos;
- Deterioro de condiciones de acceso;

- Aumento desproporcionado de costos;
- y reducción de alternativas disponibles para los clientes empresariales.

Los umbrales utilizados deberían contar con justificación técnica y permitir que la CRC examine evidencia antes de que se consolide un deterioro irreversible. Asimismo, debería precisarse:

- Qué información puede activar una revisión;
- En qué plazo se realiza;
- Qué procedimiento se sigue;
- y qué medidas pueden adoptarse dentro de las competencias de la Comisión mientras se desarrolla el análisis.

10. La remuneración asociada a medidas de seguridad debe guardar relación con su eficacia.

La prevención del fraude constituye una finalidad legítima y necesaria. Sin embargo, si los costos asociados a las medidas antifraude se incorporan a la estructura de remuneración del SMS A2P, resulta necesario evaluar conjuntamente:

costo regulatorio + actividad financiada + responsable + resultado verificable.

El hecho de incorporar mecanismos de identificación o validación no demuestra por sí mismo que el fraude haya disminuido en una proporción equivalente al costo impuesto a los agentes. Asimismo, debe evaluarse el impacto sobre comunicaciones legítimas de:

- Autenticaciones;
- Alertas;
- Cobranzas;
- Comunicaciones empresariales.

El objetivo debe ser evitar que los costos y controles recaigan de manera desproporcionada sobre el tráfico legítimo mientras subsisten rutas alternativas que permitan la circulación de comunicaciones fraudulentas. Por ejemplo, ya existen

evidencias de intento de fraude utilizando Sender ID mediante el tráfico SS7 (tráfico de responsabilidad exclusiva de los PRSTs).

Las experiencias internacionales pueden servir como referencia, pero deben utilizarse con cautela, verificando que correspondan al mismo servicio, tecnología y marco regulatorio.

Solicitud.

Solicitamos que cada costo reconocido en la remuneración asociado a prevención del fraude se vincule con:

- Una actividad concreta;
- Un responsable identificable;
- Un costo verificable;
- Un indicador de eficacia;
- y un mecanismo de evaluación periódica.

Asimismo, solicitamos que se midan los efectos de las medidas sobre la entrega y efectividad de comunicaciones legítimas, diferenciando, cuando resulte posible, los distintos usos del SMS A2P.

La coordinación entre la Fase I y la Fase II debería garantizar que las obligaciones de seguridad y el régimen de remuneración respondan a una misma estructura económica y regulatoria.

IV. PROPUESTA DE ENFOQUE REGULATORIO.

A partir de las consideraciones anteriores, consideramos que el nuevo mecanismo de remuneración debería estructurarse sobre tres pilares:

1. Replicabilidad económica.

Las condiciones mayoristas deben permitir que un IT eficiente pueda competir por el cliente empresarial (PCA). Por ello, el mecanismo tarifario debería complementarse con una evaluación de:

Precio minorista del operador frente al costo mayorista efectivamente disponible para el IT más sus costos eficientes. La existencia de un techo mayorista no debería considerarse suficiente cuando las condiciones comerciales del mercado indiquen un posible estrechamiento de márgenes.

2. Condiciones efectivas y no discriminatorias de acceso.

La competencia no depende exclusivamente del precio. También depende de:

- Capacidad;
- Calidad;
- Garantías;
- Anticipos;
- Plazos de pago;
- Información;
- Condiciones técnicas;
- y demás elementos necesarios para prestar el servicio.

Por ello, el marco regulatorio debe garantizar que las diferencias entre agentes respondan a condiciones objetivas y verificables.

3. Monitoreo preventivo de la estructura competitiva.

El seguimiento debe observar no solamente el tráfico total, sino también:

- Quién vende al cliente;
- Participación de IT;
- Participación directa de operadores;
- Concentración;

- Márgenes;
- Entrada y salida de agentes;
- Calidad;
- y condiciones de acceso.

La regulación ex ante debería contar con mecanismos de alerta temprana que permitan intervenir antes de que la pérdida de competencia sea difícil de revertir.

V. CONCLUSIONES.

A partir de las consideraciones expuestas, formulamos las siguientes conclusiones:

1. Techo mayorista no equivale a competencia efectiva.

La existencia de un precio máximo de acceso no garantiza que un IT pueda replicar las ofertas minoristas del PRST. Por ello, la metodología debe evaluarse conjuntamente con los costos eficientes que soporta el IT y las condiciones efectivas de competencia en el mercado minorista.

2. Retail Minus debería complementarse con una prueba de replicabilidad económica.

Si la CRC mantiene la metodología de Retail Minus, solicitamos que se acompañe de una herramienta que permita identificar eventuales estrechamientos de márgenes y verificar que un IT eficiente pueda competir con las ofertas del operador.

3. La estructura vertical del mercado exige salvaguardas adicionales.

Cuando el operador controla el acceso mayorista, tiene monopolio local sobre su red y simultáneamente compite por el cliente empresarial (PCA), deben existir condiciones que impidan que las condiciones de acceso, información o capacidad se conviertan en una ventaja competitiva indebida.

4. El promedio nacional no necesariamente refleja la competencia efectiva.

La evaluación debe poder identificar desplazamientos de clientes y segmentos específicos que pueden quedar ocultos detrás de indicadores agregados.

5. El monitoreo debe determinar quién controla el cliente empresarial.

La estabilidad del tráfico total no demuestra necesariamente la estabilidad de la competencia. Es indispensable observar la evolución de la participación de los IT y de la venta directa de los PRSTs.

6. La regulación debe actuar preventivamente.

La intervención regulatoria debe disponer de mecanismos de alerta temprana que permitan detectar deterioros de margen, participación, acceso o diversidad de los ITs antes de que se consolide una pérdida difícilmente reversible.

7. Los costos regulatorios deben analizarse integralmente.

El impacto económico no puede reducirse al precio por SMS. Deben considerarse conjuntamente acceso, capacidad, garantías, anticipos, financiación, seguridad, validación y demás componentes que inciden sobre la capacidad competitiva del IT.

8. La Fase I y la Fase II deben guardar coherencia económica y regulatoria.

Los costos derivados de las medidas antifraude y las condiciones de remuneración deben evaluarse conjuntamente, procurando que las cargas impuestas al tráfico legítimo guarden relación con resultados de seguridad verificables y proporcionales.

VI. PETICIÓN GENERAL.

En consideración a lo anterior, solicitamos respetuosamente a la CRC que, dentro del proceso de estructuración y expedición del marco regulatorio de remuneración de SMS A2P:

1. Evalúe postergar la entrada en vigor del proyecto regulatorio en un término no menor a seis meses.

2. Evalúe expresamente la capacidad de la metodología propuesta para garantizar la replicabilidad económica de las ofertas minoristas de los PRSTs por parte de un IT eficiente.
3. Considere la incorporación de una prueba de replicabilidad económica y/o de estrechamiento de márgenes, aplicable cuando existan condiciones que indiquen que una oferta minorista del operador no puede ser económicamente replicada por un IT eficiente.
4. Precise las condiciones de acceso mayorista, incluyendo OBI/OBA, precios piso cuando resulten aplicables, condiciones de servicios adicionales y régimen de negociación.
5. Determine un régimen tarifario diferencial para los mensajes internacionales con el objeto de desincentivar el uso del canal para propósitos fraudulentos.
6. Establezca criterios objetivos y verificables para las diferencias de condiciones entre IT, incluyendo precio, garantías, capacidad, calidad y demás condiciones comerciales.
7. Adopte salvaguardas respecto de la utilización de información comercialmente sensible de los IT, particularmente cuando dicha información sea obtenida en desarrollo de las obligaciones de acceso, operación, identificación o prevención del fraude.
8. Evalúe integralmente el impacto financiero del nuevo esquema, incluyendo precio, garantías, anticipos, plazos de pago, capital de trabajo y eventuales volúmenes mínimos.
9. Garantice que la capacidad ordinaria necesaria para prestar adecuadamente el servicio no sea sustituida por obligaciones de contratación de capacidad adicional, salvo que exista una necesidad técnica objetivamente demostrable.
10. Establezca un régimen de transición claro respecto de los contratos de acceso y condiciones económicas existentes, evitando efectos económicos abruptos que puedan afectar la competencia y la continuidad del servicio.
11. Diseñe un mecanismo de monitoreo que mida la estructura competitiva del mercado, diferenciando la participación de los ITs y la venta directa de los PRSTs, además del tráfico total.
12. Incorpore indicadores de alerta temprana que permitan detectar pérdida de participación, márgenes, clientes, capacidad operativa o diversidad de los ITs antes de que los efectos competitivos sean difíciles de revertir.

13. Vincule los costos asociados a las medidas antifraude con actividades, responsables e indicadores verificables de eficacia, evaluando simultáneamente sus efectos sobre el tráfico legítimo.
14. En caso de mantenerse la metodología de Retail Minus, explique y sustente técnicamente sus parámetros, particularmente el factor aplicado, los costos evitables considerados y la relación entre dicho factor y los costos eficientes de prestación del servicio mayorista.

Finalmente, consideramos que el objetivo de la regulación no debería consistir únicamente en determinar una remuneración mayorista económicamente razonable en abstracto, sino en asegurar que dicha remuneración, conjuntamente con las condiciones técnicas, comerciales y financieras de acceso, preserve la posibilidad efectiva de que los IT eficientes compitan por los clientes empresariales (PCA).

En ese sentido, la pregunta fundamental que debería orientar la evaluación del proyecto es: ¿El régimen propuesto permite que un IT eficiente pueda competir de manera sostenible con la oferta minorista del PRST que controla la infraestructura de acceso en un contexto de información asimétrica?

La respuesta a esta pregunta debería constituir uno de los criterios centrales para valorar la suficiencia del mecanismo de remuneración propuesto y sus efectos sobre la competencia, la innovación, la calidad, la inversión y las alternativas disponibles para los PCA clientes empresariales.