

Bogotá D.C 20 de abril de 2026

Señores

COMISIÓN DE REGULACIÓN DE COMUNICACIONES

mayoristalocal@crcom.gov.co

atencioncliente@crcom.gov.co

Ciudad

Asunto. Comentarios a la propuesta regulatoria del proyecto "Definición del marco regulatorio aplicable para el servicio de conectividad mayorista local"

Estimados señores,

Dentro del plazo otorgado para el efecto, de manera atenta se formulan los comentarios de FENAPI al proyecto regulatorio publicado para consideración del sector de "Definición del marco regulatorio aplicable para el servicio de conectividad mayorista local".

En primer lugar, FENAPI reconoce el alto valor técnico del documento publicado para discusión pública, así como el esfuerzo elaborado para recabar información que permita la toma de decisiones en beneficio del sector y de los usuarios.

Con el fin de nutrir el proceso de discusión y aportar precisamente en el logro de estos objetivos se considera importante poner de presente las principales razones por las cuales los pequeños ISP no acceden a redes neutras para la provisión de los servicios, aun cuando, según el análisis desarrollado por la CRC hay 97 Municipios con Redes Neutras que solo la utilizan 6 PRTS, aun cuando en esas mismas zonas hay presencia de más 600 pequeños y medianos ISP.

Así, los principales desafíos que afrontan los PRST de la escala de los ISP que FENAPI representa y que es importante que el regulador tenga presente al momento de diseñar su política regulatoria, son los siguientes:

1. **Tasa de captura obligatoria (Take Rate)**: La imposición de un *Minimum Take Rate* —donde se exige el pago de un porcentaje de puertos sobre el total de HP (home passed) construidos genera una distorsión competitiva. La exigencia de un número mínimo de puertos activados por zona (Home Passed) impuesta por operadores de redes neutras (como ON*NET Fibra, ATP o Ufinet) actúa como una barrera de acceso. Esta práctica transfiere el riesgo de inversión del mayorista al pequeño ISP.
2. **Ingreso Promedio por Usuario (ARPU)**: es el indicador financiero clave en telecomunicaciones que mide el ingreso promedio que un ISP (Proveedor de Servicios de Internet) recibe de cada uno de sus suscriptores en un periodo

determinado (generalmente un mes). Basado en los reportes de la CRC (Comisión de Regulación de Comunicaciones) y el MinTIC, el ARPU de internet fijo en Colombia ha experimentado una presión a la baja debido a la intensa competencia y la guerra de precios en fibra óptica. Según el portal *Postdata* de la CRC, el ingreso mensual promedio por acceso fijo ha oscilado históricamente entre los **\$52,000 y \$62,000 COP**. Al tipo de cambio actual (aprox. 1 USD = 4,000 COP), esto equivale a un rango de **\$13 a \$15.5 USD**, en estratos 1 y 2, donde operan la mayoría de los pequeños ISP y WISP el ARPU es más sensible. Ofertas de operadores como Movistar o Claro (con subsidios implícitos o planes sociales) sitúan el techo del mercado entre los **\$69,000 y \$75,000 COP**, pero para capturar mercado, los ISP locales suelen ofrecer planes desde los **\$55,000 a \$60,000 COP (\$13.7 a \$15 USD)**. En **estratos altos (4, 5 y 6)**, el ARPU puede subir a los **\$90,000 - \$110,000 COP (\$22 - \$27 USD)**, pero este no es el segmento objetivo donde los pequeños ISP suelen enfrentar la barrera de las redes neutras.

3. **Churn Rate**: es el porcentaje de clientes que cancelan el servicio cada mes. En Colombia, el promedio de la industria para estratos bajos oscila entre el **2.5% y el 4% mensual**. El modelo de negocio a diseñarse por parte de los pequeños ISP debe tener en cuenta el porcentaje alto de cancelamientos de servicios en la zona donde se encuentra la red neutra, ya que eso afecta la cantidad de puertos conectados netos utilizables y rentables. La generación de cláusulas de permanencia mínima para los usuarios de esos segmentos, no es la solución más competitiva para el ISP, en la medida en que los pequeños ISP sí cobran los cargos de conexión por la dinámica propia asociada a este tipo de usuarios que son de estratos socioeconómicos más bajos y para quienes el reporte a bases de datos crediticias no son un incentivo suficiente para realizar el pago. Así que si el proveedor de red neutra impone condiciones de puertos mínimos sean o no utilizados, esto materializa la inviabilidad del uso de este tipo de redes, mientras que el ISP debe invertir aproximadamente \$70 USD en capturar a un usuario (CAC), la estructura de costos mayoristas de \$11 USD sobre un ARPU de \$15 USD estira el periodo de recuperación de la inversión a más de 17 meses. Si a esto sumamos un **Churn Rate** promedio del 3% y la obligación de pagar un 'Minimum Take Rate' (puertos no utilizados), el ISP se enfrenta a un flujo de caja negativo crónico. Estadísticamente, en el segmento de bajos ingresos, el riesgo de que el cliente se retire antes del punto de equilibrio es del 40%, un riesgo que hoy el ISP asume en su totalidad, mientras que el proveedor de red neutra tiene asegurado su ingreso mediante cargos fijos por disponibilidad.

4. **Costo de adquisición del cliente (CAC):** Cuando un ISP adquiere un cliente en una red neutra, incurre en costos iniciales (CAC) que incluyen los siguientes ítems principales:

Costo Instalación y mano de obra: ~\$30 USD.

Costo Equipo (ONT/Router): ~\$25 - \$35 USD (si no lo provee la red neutra).

Costo Marketing y ventas: ~\$10 USD.

Costo Total, CAC: ~\$70 USD.

Teniendo en cuenta los cuatro puntos anterior, FENAPI encuentra que cuando la CRC identifica el problema, aun cuando es cierto que existen nuevos modelos de negocio para el acceso al servicio de conectividad mayorista local para FTTH y que el proceso de integración entre TIGO y MOVISTAR tiene un impacto importante a nivel de servicios fijos y en particular respecto de la oferta de este tipo de servicios mayoristas, se queda corta al identificar que su foco debe restringirse a las divergencias de interpretación sobre la aplicación del marco normativo vigente. Tal delimitación no permite identificar que el acceso a este servicio por parte de los pequeños ISP amerita una definición de condiciones diferenciales, que reconozca las particularidades no solo de las necesidades de este tipo de agentes, sino también las particularidades que se dan en los procesos de negociación entre grandes proveedores de infraestructura neutra y los pequeños ISP.

Así, en aplicación de las reglas dispuestas en la Ley 1978, particularmente del artículo 31 de dicha ley, de manera atenta se solicita identificar en el diagnóstico del problema regulatorio a resolver las diferencias que se generar respecto de los pequeños ISP para acceder al servicio mayorista local para FTTH y como consecuencia de ello, evaluar alternativas que evidencien posibles soluciones a dichas problemáticas.

En efecto y como se afirma en el numeral 6 del documento publicado para comentarios, la intervención del regulador al estar concentrada en la competencia en el mercado mayorista y a beneficiar a los agentes que podrían hacer uso de los servicios de conectividad mayorista local, debería incluir el análisis de las particularidades que deben afrontar los pequeños ISP al intentar acceder al servicio de conectividad mayorista local para FTTH y, en consecuencia, establecer medidas diferenciales para incentivar el acceso a este servicio. Ello también implica un análisis de los costos de acceso a este servicio mayorista frente a los costos propios de despliegue; no resulta lógico que acceder a una red compartida resulte más oneroso que hacer despliegue de redes propias.

Cuando un pequeño ISP acude a un proveedor de servicios mayoristas se ve enfrentado a ciertas barreras que en el estudio elaborado por la CRC no se dimensionan, siendo este el proyecto regulatorio en el que podrían analizarse. Tal es el caso, por ejemplo, de condiciones requeridas por los proveedores de redes neutras donde exigen un mínimo de puertos mensuales conectados a la cual se le denomina **tasa de captura obligatoria**, donde se pretende que se conecten una cantidad de usuarios dependiendo de los HP (Home Passed) construido por el operador de red neutra, sean o no utilizado el puerto FTTH, donde los valores de **ARPU** del mercado Colombiano

son bajos en estratos 1 y 2, valores de **Churn** de hasta el 4% con costos de adquisición de clientes (**CAC**) elevados. Si bien es claro que los elementos de red a ser utilizados deben ser efectivamente remunerados, la imposición de este tipo de cargas hace que para un pequeño o mediano ISP el acceso y apalancamiento de su modelo de negocio con base en el uso de redes neutras, sea inviable.

En resumen, aquí presentamos la Estructura de Costos por usuario (Cifras estimadas 2024-2026)

Concepto	Valor (USD)	Fuente / Justificación
Alquiler Puerto FTTH	\$7.00	Tarifa base Red Neutra.
IP Transit (Banda Ancha)	\$3.50	Costo de transporte + salida internacional (aprox. \$0.30 - \$0.50 por Mbps garantizado).
Contribución CRC/ANE/TIC	\$0.33	2.2% sobre ingresos brutos (promedio).
Costo Operativo (Opex)	\$2.50	Cuadrillas, soporte técnico y facturación.
Costo de Adquisición (CAC)	\$1.00	Amortización de la ONT y marketing.
TOTAL COSTOS	\$14.33	Margen de utilidad: \$0.67 USD

Dato Estadístico: Según el *Data Flash de la CRC*, el ingreso promedio por acceso (ARPU) en segmentos competitivos ha bajado de los \$50,000 COP a niveles cercanos a los **\$15 USD**. Si el costo de entrada es de **\$11 USD (Puerto + IP Tránsito)**, el ISP opera con un margen operativo de apenas el **26%**, insuficiente para cubrir gastos de CAC, administrativos y de ventas.

Así las cosas, si lo que se busca es identificar la manera de mejorar las decisiones de inversión de la industria TIC como un todo y lograr que efectivamente la infraestructura ya desplegada sea efectivamente utilizada, el análisis regulatorio debe tener presente por qué resultaría más rentable para los pequeños IPS construir su propia red, en lugar de alquilar redes neutras. Para



ello es importante tener en cuenta que los precios de construcción de redes FTTH, son cada vez más económicos y accesibles a realizarlos por los PRTS pequeños y medianos, por lo que se debería tener en cuenta el costo actual de construcción para determinar valores de renta del puerto FTTH, no los costos iniciales del operador de red neutra donde fueron elevados, generando así reales condiciones para que el mercado de conectividad local mayorista realmente sea utilizable y generador de beneficios en términos de competencia. Si los precios de acceso son rentables, los pequeños ISP podrían direccionar sus inversiones hacia zonas en las que las redes neutras no están presentes y así contribuir con el mejoramiento de la conectividad del país y el aumento de cobertura de internet de alta calidad.

En los anteriores términos formulamos los comentarios a la propuesta, quedando atentos a cualquier aclaración, reunión o conversación adicional.

Con un cordial saludo,

MAURO MAGRINI

Representante