



Bogotá, D.C. Junio 02 de 2010

Doctor  
**CRISTHIAN LIZCANO ORTIZ**  
Director Ejecutivo  
**COMISION DE REGULACION DE COMUNICACIONES -CRC-**  
Carrera 13 No. 28-01 piso 8  
Ciudad

**Asunto: Documento Regulatorio y proyecto de Resolución “Análisis de las condiciones de competencia del mercado de Larga Distancia Internacional”**

Respetado doctor Lizcano,

En complemento de nuestra comunicación remitida vía electrónica el día 31 de mayo de 2010, y en uso del Derecho de Petición, Colombia Móvil se permite ampliar sus argumentos iniciales en el sentido que se indica a continuación en relación con el proyecto regulatorio de la referencia.

Es de señalar que la propuesta regulatoria presentada al sector no considera aspectos que causan un alto impacto a la operación móvil actual y particularmente a los usuarios del servicio de LDI en el país, en la medida en que se restringen las facultades para la negociación del servicio de LDI con los conectantes internacionales y por ende para la obtención de mejores precios para el tráfico saliente internacional ofrecido a los usuarios.

Por otra parte, decisiones como la habilitación del multiacceso a usuarios en la modalidad prepago, no sólo requieren de una manifestación regulatoria o de la verificación de información por parte del regulador, tal y como se prevé en el proyecto regulatorio, sino también de una serie de modificaciones tanto en la gestión técnica y comercial interna de los operadores como de la propia regulación en el sentido que se expondrá adelante. De hecho algunos países en Latinoamérica han iniciado proyectos regulatorios que involucran una serie de precisiones y que van dirigidos a habilitar la multimarca a través de redes móviles<sup>1</sup>.

**1. Sobre las negociaciones que terminan fijando el cargo por terminación de los carriers internacionales.**

Tal y como lo reconoce el documento publicado por la CRC las negociaciones que se establecen entre los operadores se determinan tanto en razón del tráfico saliente como del tráfico entrante y depende necesariamente de los volúmenes que cada operador puede garantizar al otro en uno y otro sentido, *“Acuerdos de intercambio 1-1 (SWAPS 1-1): Se intercambia uno o varios destinos con el mismo volumen de tráfico en sentido entrante y saliente, con la misma tasa de liquidación para ambos durante un periodo específico de tiempo, sea mensual, trimestral, semestral,*

<sup>1</sup> OSIPTEL en enero de 2010 publicó una guía de regulación la cual se encuentra actualmente en revisión.



*etcétera.* Adicionalmente, se pacta un período específico de gracia en caso de que una de las partes pueda enviar el tráfico que le quedó faltando para cumplir el compromiso. Puede ser un acuerdo Send or Pay (así no envíe el tráfico lo debe pagar), o Mejor esfuerzo.”

Dichos acuerdos hacen depender las negociaciones, no de una voluntad individual de la empresa, sino de un negocio complejo, en la medida que el obtener unas buenas tarifas para el interesado, depende inequívocamente, del volumen de tráfico que garantice cada parte y del mejor esfuerzo que se realice; es decir el precio negociado depende no de una sola variable sino de una suma de factores que acompañan a ese mejor esfuerzo de cada operador. Producto de estas negociaciones será el precio que pueda ofrecerse a los usuarios móviles para sus llamadas de LDI saliente.

Es por ello, que la CRC, debe considerar previamente si el proyecto regulatorio puede afectar las negociaciones e impactar el precio final que puede ofrecerse a los usuarios y además poner en desventaja competitiva al operador Colombiano frente a los carriers internacionales, tanto desde el punto de vista de la negociación y el balance de los flujos de tráfico en ambas direcciones, como del hecho de ser forzados a tener que asumir inversiones y costos adicionales y reducir los márgenes del negocio de LDI hasta límites que lo desestiman y que impactan la oferta del servicio a los usuarios, por tener además que poner a disposición de los carriers nacionales el uso de las plataformas de prepago y toda la estructura de comercialización del servicio prepago, el cual requiere de grandes esfuerzos técnicos, económicos y comerciales, sin que estos carriers deban realizar ninguna inversión ni esfuerzo para manejar su negocio prepago por sí mismos, sumado a la gravedad de que en la actualidad algunos operadores de LDI desconocen el pago de cargos de acceso.

Ahora bien, es necesario destacar que las normas del Acuerdo General de Servicios GACS privilegian la negociación entre las partes para este tipo de acuerdos referidos al intercambio de tráfico de LDI, cuestión que viene referida así mismo en varios tratados multilaterales y bilaterales firmados por Colombia.

Seguidamente y en relación con la habilitación regulatoria de otorgar multiacceso a los usuarios de los servicios prepago, Colombia Móvil considera que la CRC debe tomar puntualmente en cuenta:

## **2. Imposibilidad Técnica de Gestión del Multiacceso en las plataformas Prepago.**

En la actualidad las plataformas de Prepago habilitadas por los operadores móviles para la gestión de sus usuarios no se encuentran técnicamente dispuestas para la generación de llamadas de usuarios prepago a través de una multitud de códigos de larga distancia, tal y como lo prevé el proyecto. En la medida que la plataforma prepago dispuesta por Colombia Móvil según las previsiones del proyecto sería utilizada, por una multitud de operadores de larga distancia, (considerar que se han otorgado más de 40 códigos en Colombia y en dado caso, habría que considerar que todos deberían tener acceso al mismo servicio), la situación se torna compleja para la gestión de esa plataforma y por ende para su estabilidad, ya que su



dimensionamiento y configuración solo permite un número reducido de operaciones (destino, ofertas, códigos), de acuerdo con los volúmenes que actualmente maneja y a la que habría que adicionar las especificaciones propias de los otros operadores que accederían a nuestra red, las cuales -muy probablemente- serán diferentes a las establecidas por Colombia Móvil. Lo dicho tiene un impacto importante en el tiempo que tardarán las empresas móviles para habilitar y programar en sus plataformas los sistemas que puedan administrar las tablas de tarifas y promociones de todos los concesionarios de larga distancia, entre otros asuntos.

Asimismo, debe tomarse en cuenta que para la ejecución de los referidos trabajos resulta necesario que las solicitudes de configuración sean revisadas y autorizadas -adicionalmente- por áreas internas de la compañía o por el área responsable de las actividades involucradas en los trabajos necesarios para la programación de tarifas y promociones, de acuerdo a los procesos de control internos a que estamos sometidos en virtud del cumplimiento de la normativa SOX<sup>2</sup>, que nos obliga a controlar los propios accesos y programación de las plataformas de facturación, accesos que por supuesto al ser referidos a terceros, se vuelve más exigente.

Finalmente, debe tomar en cuenta la CRC que la actividad principal de Colombia Móvil es la prestación del servicio a sus clientes así como la supervisión de la normal operación comercial, por lo que la gestión de servicios a operadores de larga distancia es una actividad secundaria a nuestra actividad principal y en dicha medida la CRC debe evaluar detenidamente los costos, tiempos, y en general las condiciones en que estos servicios sean prestados.

A continuación se describen algunos de los condicionamientos mencionados:

- **Tiempos de configuración:** Los tiempos de configuración/aprovisionamiento pueden tomar varios días. Los cambios en las tablas de tarifas no se pueden hacer en tiempo real o en un término reducido, lo que hace que ni siquiera el propio Colombia Móvil pueda hacer cambios intempestivos en las promociones que quiera ofrecer a sus usuarios. En caso de que el cambio se produzca debido a una respuesta comercial (por ejemplo si el Operador X baja las tarifas a la mitad y el operador Y pierde el 40% de su tráfico, el tiempo de respuesta del operador Y sería muy alto).
- **Costos de Infraestructura CAPEX:** El costo de inversión se incrementa en forma importante la razón más importante es que si se cuenta con un total de 4000 a 5000 destinos o prefijos por operador de destino internacional, sería necesario configurar esa cantidad por cada Carrier que se requiera configurar. Técnicamente implica una inversión que no tiene retorno a la inversión del operador.
- **Operación:** Cada operador debería asumir un costo apreciable y un nivel de trabajo mayor debido a la necesidad de configurar las tarifas de todos los demás operadores.



<sup>2</sup> Sarbanes-Oxley Act of 2002





- **Competencia:** El hecho de que un Operador X deba informar con una antelación de 10 o 15 días las tarifas a todos los demás para que sean configurables, va en contra de principios como la libre competencia.
- **Costos de Distribución:** Si un usuario utilizara el 100% de su crédito en llamadas hacia otro operador, el operador generador de la comunicación pierde el costo de distribución de las tarjetas, recargas, etc.

### 3. Costos Asociados a la Gestión de usuarios Prepago en Multiacceso.

En la actualidad Colombia Móvil incurre en diversos costos para la generación y distribución de las tarjetas prepago entre ellos se cuentan, i) Inversiones en CAPEX (maquinas configuración de las tarifas otros operadores por destino, etc.), Distribución Scratchcards, Costo tarjetas prepago, Comisiones de recarga - a través Scratchcards, Comisiones de recarga - a través e-pin y medios electrónicos, configuración de destinos, Costos de Facturación (Carriers), Costos conciliación (Carriers), Riesgo de cartera con Carriers entre otros los que deben ser recuperados por Colombia Móvil cuando la operación de los mismos beneficia a otros operadores como en el caso propuesto por la CRC.

### 4. La Solución Propuesta.

Colombia Móvil en el documento de comentarios le propuso a la CRC que sean los propios operadores de LD los que gestionen sus usuarios a través de la comercialización de sus propias tarjetas de llamada con numeración de cobro revertido 1800, propuesta que se asienta sobre dos bases fundamentales i) incentivar la inversión en infraestructura por parte de los operadores involucrados, en especial los de LD, en claro desarrollo de los presupuestos previstos en la Ley 1341 de 2009 Art. 2, y por otra parte ii) Generar un incentivo adecuado a la competencia en el que el operador móvil no asuma costos por una gestión que complica en gran medida su operación, que no forma parte de su estrategia comercial y sobre la que no se prevé que tenga ninguna retribución, todo lo cual lo pone en desigualdad para competir en este negocio.

Para demostrar los beneficios, a continuación presentamos la comparación entre la solución propuesta y la presentada por la CRC en el documento:

Escenario Multiacceso para prepago	Llamadas usuarios prepago usando Calling Card del operador dueño del código de LDI.
<b>Marcación.</b> El usuario marca el código de LDI de su preferencia + CC+SN. Llamada se establece.	<b>Marcación.</b> En este escenario el usuario establece la llamada a través de numeración de cobro revertido 1800 conectándose con la plataforma de calling card del operador del LD quien gestión los saldos de sus usuarios y comercializó con anterioridad sus medios



de saldos. Tanto la numeración 1800 como el código del operador se encuentran en la publicidad del operador de LD.

#### Ejemplos de Calling Cards de LD



Dial Access Number in your country:.

2. When you hear the prompt, you can select another prompt language:

Press...\*0 for English; \*1 for Spanish; \*2 for Bulgarian; \*3 for Polish; \*4 for Tagalog; \*5 for Portuguese; \*6 for Russian; \*7 for Romanian; \*8 for Mandarin; \*9 for Arabic.

3. Enter your PIN number and wait for the prompt.

4. Dial destination number:

-- For calls to/within the US and Canada:  
1 + Area Code + Phone Number

-- For calls to other countries: 011 + Country Code + City Code + Phone Number

• If no connection is established in 30 seconds:

Press star, star, pound, zero (\*\*#0) and the number will automatically redial.

• To dial a different number after a call is complete:

Stay on the line, press star, star (\*\*) and then dial a new number.

For questions regarding connection



	<p>quality, please contact card's Technical Support. (The number is provided in the email with card's PIN and Dialing Instructions.)</p> <p>For questions regarding sales or services please contact us</p> <p>El Operador dueño del código de LDI es el responsable de la parametrización de las tarifas por destino en su plataforma y es el responsable de hacer las validaciones de saldos para que el usuario pueda realizar las llamadas.</p>
<p><b>Cobro al usuario.</b> El cobro se hace en línea, se descuenta del saldo que tenga el usuario de Colombia Móvil, en caso de que el usuario disponga o de que se haya acordado una tasa con el operador de LD.</p>	<p>El Cobro al usuario se gestiona por el operador de LD a través de múltiples opciones e-pines, tarjetas físicas, etc. Se incrementa la comercialización creando diversos canales que benefician la competencia.</p>
<p>El Operador dueño del código de LDI debe enviar a Colombia Móvil las tarifas por destino a programar en la plataforma prepago de Colombia Móvil. Colombia Móvil es el responsable de hacer las validaciones de saldos para que el usuario pueda realizar las llamadas. Como se expuso tanto la programación de promociones como las validaciones toman tiempo y reducen la competencia que podría promover la medida.</p>	<p>El operador de LD gestiona sus tablas de tarifas y no tiene que informar a su competencia sobre las promociones y tarifas que planea ofrecer a los usuarios.</p>
<p>Ingreso para el Operador. Se deben conciliar los minutos cursados y se paga el 100% a las tarifas definidas por el Operador.</p>	<p><b>Ingreso para el Operador.</b> Lo que descuenta al usuario mediante sus plataformas prepago.</p>
<p>Sería necesario definir un valor a favor de Colombia Móvil correspondiente al uso de los medios de recarga y plataforma prepago de Colombia Móvil.</p>	<p>Se define el cargo correspondiente con el operador de LD por el uso de la red.</p>
<p>Deben tenerse en cuenta los costos asociados a los cargos de acceso y a la gestión de PQRs y demás incidencias.</p>	<p>La gestión de las PQR debe ser asumida por el LD, sin embargo el operador de acceso puede llegar a acuerdos para gestionar dicho servicio</p>

A

X




## 5. El Minuto Equivalente.

Finalmente, apreciamos que la CRC haya planteado el ejercicio de minuto equivalente de la opción capacidad con relación a la opción por uso, considerando que la facturación de servicios a los usuarios se hace por minuto, con lo que es más simple la determinación de los costos involucrados en el uso de las redes en origen o en destino, mediante el cálculo del costo promedio por minuto que dicho uso representa, reflejado en el precio por minuto equivalente.

Es importante que la CRC considere dicho análisis como un resultado válido de una estimación de costos promedio por minuto, que puede ser utilizada en otros proyectos de costos que emprenda la comisión.

Cordialmente,

  
SILVANA PEZZANO MOLINA  
VP Interconexión y Asuntos Regulatorios  
Colombia Móvil S.A. E.S.P.