



Secretaría General
Bogotá, Colombia
Teléfono: +57 1 242 2141
Fax: +57 1 342 3513

Bogotá D.C., 24 de febrero de 2011

Doctor

CRISTHIAN LIZCANO ORTIZ
DIRECTOR EJECUTIVO

COMISIÓN DE REGULACIÓN DE COMUNICACIONES

Correo electrónico: mercadomovil@crcom.gov.co

Carrera 7 No. 77 - 07 Piso 9

Ciudad

Asunto: Comentarios ETB al Documento "Consulta Pública - Escenarios Regulatorios para el Mercado "Voz Saliente Móvil"

Respetado Doctor Lizcano:

La Empresa de Telecomunicaciones de Bogotá S.A. ESP - ETB S.A. ESP, de manera atenta se permite elevar a consideración de la Comisión de Regulación de Comunicaciones - CRC, algunas reflexiones relativas al documento de consulta pública señalado en el asunto:

En primer lugar, sea el caso destacar el análisis juicioso que ha pretendido presentar la Comisión en relación con las condiciones de competencia en el mercado minorista voz saliente móvil, en el que se constató la existencia una empresa con poder dominante en el mercado en el año 2009.



Secretaría General
Bogotá, Colombia
Teléfono: +57 1 242 2141
Fax: +57 1 342 3513

Es así como el documento toma en cuenta y evalúa, según así lo recoge la regulación colombiana los criterios y principios tendientes a determinar las condiciones de competencia en el mercado, y de contera, la permanencia de la dominancia en el mismo, así como la efectividad de las medidas regulatorias adoptadas por el regulador dirigidas a la mitigación de dicha circunstancia¹.

Llama la atención entonces, cómo la consulta publicada por la CRC sobre los escenarios regulatorios para el mercado móvil recoge un análisis de coyuntura del mercado móvil en Colombia, analiza las principales barreras de entrada al mismo, así como el potencial de entrada y los efectos de los niveles de competencia en el mercado derivados de la entrada de nuevos competidores en el

¹ Al respecto, la Resolución CRT 2058 de 2009, establece que la Comisión, teniendo en cuenta los principios de la regulación por mercados relevantes - promoción de la competencia, la protección de los derechos de los usuarios, promoción de la inversión, así como la prestación eficiente y continua de los servicios en términos de calidad y cobertura, bienestar social y calidad de vida de los habitantes del territorio nacional, así como temporalidad y proporcionalidad (artículo 3) - revisará periódicamente los mercados con el fin de analizar el efecto de las medidas implementadas y la conveniencia de adoptar medidas adicionales o retirar las establecidas (artículo 11).

De igual forma, el artículo 7 de la citada Resolución establece que a efectos de determinar los mercados relevantes susceptibles de regulación *ex ante*, es preciso, tener en cuenta entre otros aspectos, el análisis actual de las condiciones de competencia en el mercado - análisis de la organización industrial y de las barreras de entrada técnicas, económicas y normativas, con el fin de caracterizar el nivel actual de competencia de los servicios, de forma que en caso de evidenciarse la existencia de fallas en el mercado a nivel minorista, se estudian los mercados de insumos o mayoristas dentro de la cadena de valor. De igual forma, se analiza el potencial de competencia en el corto y mediano plazo, es decir, si en el horizonte de corto o mediano plazo se espera alguna intensificación del nivel de competencia en el mercado.



Secretaría General

Bogotá, Colombia

Teléfono: +57 1 242 2141

Fax: +57 1 342 3513

pasado, y en futuro, así como de la adopción de otras medidas regulatorias procompetitivas como la implementación de la portabilidad numérica móvil y las nuevas asignaciones de espectro radioeléctrico. Adicionalmente, el documento es rico en literatura y en experiencias internacionales, además de evidenciar las ventajas y posibles desventajas derivadas de la adopción de una u otra medida regulatoria.

Ahora bien, a la luz de las conclusiones presentadas en el documento sometido a análisis, es de destacar especialmente el efecto poco prometedor derivado de las medidas tomadas por la Comisión a manera de remedios regulatorios mediante las Resoluciones 2066, 2067, 2171 y 2172 de 2009, a través de las cuales se impuso una limitación de la tarifa sobre el diferencial de precios on-net y off-net, y la obligación de poner a disposición de los proveedores de contenidos y aplicaciones una oferta mayorista.

De igual forma, se deja la evidencia del impacto que en los niveles de competencia del mercado minorista ha tenido la medida general adoptada a principios del año 2010 por la Comisión en el mercado mayorista de terminación móvil-móvil contenida en la Resolución CRC 2354 de 2011, consistente en reducir el cargo de acceso de \$128,34 (pesos de 2010) a \$103,38, medida ésta que *per se* debería tener un efecto inmediato sobre el precio de los servicios finales, en la medida que especialmente en la modalidad de llamadas on-net y off net, práctica que persigue captar y fidelizar clientes gracias a las diferencias en los costes de interconexión de terminación (MENDOZA, 2005).

Al respecto, el mismo autor citado, expresa lo que en el mercado colombiano actualmente es una realidad: “Considerando que el número de usuarios de telefonía móvil supera al de los usuarios de



Secretaría General
Bogotá, Colombia
Teléfono: +57 1 242 2141
Fax: +57 1 342 3513

telefonía fija, y el volumen de tráfico cursado por redes móviles ocupa un lugar predominante en el mercado, los precios de terminación en redes móviles se convierten en una pieza clave en la determinación global de los precios finales de los servicios de telecomunicaciones. Estos precios de terminación condicionan el precio de los servicios finales (aunque, como se ha señalado, se repercuten en los clientes de los competidores). Su elevada cuantía a justificado tradicionalmente el elevado precio de las llamadas de fijo a móvil”

Sin perjuicio de lo anterior, es claro que la realidad del mercado móvil en Colombia, es un ejemplo raro de lo que acontece en ese mismo mercado en otras latitudes (diferentes a México y Ecuador, en donde coincidencialmente las empresas líderes pertenecen al Grupo América Móvil), dado el alto nivel de concentración con poca tendencia a la disminución, sumado a un alto incremento de tráfico on - net respecto del off - net (incluido off-net MF y FM, donde el operador fijo es receptor y pagador de cargos de acceso), lo que se lleva a la siguiente conclusión: el proveedor que tiene la mayor participación en el mercado, es receptor de la mayor cantidad de ingresos en el mercado minorista, a la par que deja de ser pagador de cargos de acceso, dado que la mayor cantidad del tráfico on -net (en incremento) se está generando en su red.

Por otro lado, si se revisa el impacto que esta especial situación del mercado móvil colombiano ejerce en el gran mercado de los servicios vocales de telecomunicaciones (o de telefonía), incluida la voz fija y la voz móvil, bajo la premisa de una pérdida gradual de participación de los operadores fijos derivada del estancamiento y decrecimiento de este mercado, y bajo el supuesto de la existencia de una sustitución completa entre ambos tipos de servicios vocales, el panorama es aún más desalentador, en tanto, las cifras demuestran que el proveedor dominante en el mercado voz saliente móvil tiene aproximadamente



Secretaría General
Bogotá, Colombia
Teléfono: +57 1 242 2141
Fax: +57 1 342 3513

cuatro veces más abonados que el total de abonados fijos en el país, lo cual hasta ahí parece lógico, pues incluso el segundo proveedor móvil también tiene más abonados que el número total de suscriptores fijos (aproximadamente una y media veces más). Sin embargo, el tercer entrante móvil, supuesto dinamizador del mercado, pasados ocho años de operación, aún está muy por debajo del número total de abonados fijos².

Visto lo anterior, bajo una mirada muy simple, podría llegar a concluirse que la pérdida de participación de los proveedores fijos en el mercado, no se está viendo representada solamente en un incremento en la participación de todos los proveedores móviles, sino en un incremento en la participación del proveedor líder en este mercado. Es decir, casi que en Colombia, los usuarios han dejado de utilizar la telefonía fija para utilizar telefonía móvil en su mayoría provista por uno solo de los proveedores de este mercado.

Es claro que la CRC en su condición de autoridad encargada de establecer un régimen de regulación que maximice el bienestar de los usuarios, debe garantizar el acceso y uso adecuado de todas las redes

² Total líneas fijas en Colombia: 7.2 millones aproximadamente (a marzo de 2010) (Fuente: Documento CRC Análisis del sector TIC en Colombia: Evolución y Desafíos)

Total de abonados de telefonía móvil (líneas activas) en Colombia: 44,7 millones aproximadamente (31 de diciembre de 2010)(Fuente: Superintendencia de Industria y Comercio)

- Total de abonados activos Comcel: 29.802.117 millones
- Total de abonados activos Telefonía Móviles Colombia: 10.004.521 millones
- Total de abonados activos TIGO: 4.918.99 millones



Secretaría General
Bogotá, Colombia
Teléfono: +57 1 242 2141
Fax: +57 1 342 3513

y la prestación eficiente de los servicios mediante la definición de un marco regulatorio que ofrezca unos límites precisos tendientes a evitar que se consoliden prácticas monopolísticas en el mercado, y que en cualquier caso, promuevan la libre y leal competencia, de forma que a la vez que incentive la inversión actual y futura en el sector de las telecomunicaciones, permita la concurrencia al mercado, en condiciones de igualdad³ (Numerales 2, artículos 2 y 22 de la Ley 1341 de 2009).

Adicionalmente, la libertad de empresa e iniciativa privada, así como el derecho a la libre competencia no son absolutos, y encuentran su límite en el interés general cuya protección y garantía corresponde al Estado en cabeza de sus distintas autoridades, razón por la cual, aun a pesar del éxito alcanzado por un competidor líder en el mercado, si éste tiende a una concentración más que a la concurrencia y competencia, ante esta evidencia mal haría el regulador esperarando sin reaccionar o emitir una decisión que sea oportuna para evitar un desenlace por todos indeseado.

Teniendo en cuenta lo anterior, se considera que ante el diagnóstico presentado de las condiciones actuales de competencia del mercado voz saliente móvil resulta perentorio establecer medidas tanto en el orden minorista (manteniendo las que ya fueron impuestas pero profundizándolas) como en el orden mayorista (revisando y mejorando el modelo de remuneración de las redes móviles).

³ Tanto el principio y derecho constitucional de igualdad, como la Ley 1341 de 2009, procuran y propenden por la aplicación del concepto de igualdad material según el cual aunque la premisa general supone que no está permitida una regulación diferente a supuestos iguales o análogos, cuando se evidencia la existencia de situaciones distintas si es posible expedir una regulación diferente o que establezca diferenciaciones.



Secretaría General
Bogotá, Colombia
Teléfono: +57 1 242 2141
Fax: +57 1 342 3513

En lo que tiene que ver con el establecimiento de un diferencial de precios según la red de destino de las llamadas móviles, es cierto que ello puede acarrear un posible efecto restringido de la libre competencia, considerando que se podría obstaculizar la entrada y el desarrollo de nuevos competidores. En todo caso, aún cuando la regulación pretende claramente impedir prácticas anticompetitivas, y por un lado lo consigue, por el otro produce el efecto contrario, en atención a que como se señala en el documento "...las redes móviles actúan cada una con relativa independencia la una de la otra, la presión competitiva ejercida entre sí, será menor", con lo cual, ante una ausencia de dicho diferencial, el operador dominante podría actuar con una mayor independencia alcanzando un mayor poder de dominio.

Adicionalmente, "[c]uando los operadores fijan tarifas diferenciadas por destino, off-net y on-net, y las primeras son mas altas que las segundas, el operador desincentiva el primer tipo de tráfico, y por lo tanto la interconexión se diluye en la practica. Esto genera una externalidad conocida como *tariffmediated externality*, que se refiere a una externalidad artificial originada por la diferenciación de precios, y en la que los usuarios valoran mas la suscripción a un operador mas grande por cuanto podrán recibir mas llamadas." (Vásquez, 2009).

Lo anterior, se muestra además en la gráfica de concentración de tráfico Global publicada en el documento, según la cual en la actualidad cerca del 87% del tráfico cursado por los usuarios de telefonía móvil es on-net, con lo cual se desdibuja radicalmente la figura de la interconexión, y se manifiesta un tráfico claramente desbalaceado.

Adicionalmente, encontrándonos *ad portas* de la implementación de la portabilidad numérica móvil en Colombia, y con el apremiante ingreso



Secretaría General
Bogotá, Colombia
Teléfono: +57 1 242 2141
Fax: +57 1 342 3513

de operadores móviles virtuales, podría considerarse acertado pensar que a corto plazo se puede levantar la restricción impuesta sobre el diferencial de tarifas off-net y on-net, para observar el comportamiento del mercado ante estos nuevos fenómenos. En primer lugar, por cuanto la portabilidad numérica móvil significa además la posibilidad de obtener una mejor calidad en el servicio, unas tarifas beneficiosas y una óptima atención al cliente, derivado de la fuerte puja por ganar usuarios. Así, la Portabilidad numérica es considerada como una iniciativa regulatoria que aboga por la disminución de las barreras de entrada relacionadas con la inercia del consumidor (Armstrong y Sappington, 2006); y en segundo lugar, por cuanto, En lo que tiene que ver con los eventuales efectos positivos esperados en el mercado móvil con la entrada de los denominados Operadores Móviles Virtuales, se reconoce que ello debe redundar en la posibilidad de ampliar la competencia y mejorar la oferta de servicios en beneficio de los usuarios y de la industria de las telco en general. Así, "companies ... can use an MVNO as an extension of existing value proposition (e.g. a telco from 3-play to 4-play). Additionally, companies can lever their existing IT and core network infrastructure to exploit the MVNO opportunity" (Camarán y De Miguel, 2008). De esta manera, los OMV favorecen la competencia y aceleran el impulso y creación de nuevos servicios e innovaciones tecnológicas, apalancando el desarrollo del mercado y oxigenándolo con nuevas ofertas para los usuarios.

El caso de Finlandia, por ejemplo, muestra cómo después de la entrada al mercado de los OMV, los operadores establecidos se vieron obligados a bajar sus precios, además de incluir beneficios adicionales para sus usuarios como planes agresivos y segmentados. "Their success strongly depends on the capacity of taking advantage of brand name, of designing competitive tariffs and offering appealing services to its customers. In other words, while MNOS take advantage of their "technological level", MVNOS should focus on "customer



Secretaría General
Bogotá, Colombia
Teléfono: +57 1 242 2141
Fax: +57 1 342 3513

satisfaction services" (Benzoni y Georfon, 2007). Asimismo, y como consecuencia de la portabilidad numérica, durante el primer año de la "invasión" de los OMV en ese país, 23% de los usuarios portaron su número (Oy, 2005).

No obstante, en el caso colombiano, si se opta por esperar la implementación y resultados de la portabilidad numérica respecto de las condiciones de competencia en el mercado, eliminando la medida ex ante en el mercado minorista, y esperando un tiempo para proceder a expedir una regulación ex ante que afecte el mercado mayorista (por ejemplo, mediante el establecimiento de cargos de acceso asimétricos), podría darse una situación similar a la acontecida en otras latitudes con concentraciones de mercado similares como México, en donde, la consecuencia fue incrementar el grado de concentración, y por lo tanto, incentivar mayor competencia.

En México, si bien se esperaba que una vez implementada la portabilidad numérica los usuarios del operador dominante (Telcel) tuvieran incentivos para moverse hacia los otros operadores logrando así una mejor repartición de la torta de participación de mercado y por ende, mayor competencia, es posible que ante el regreso a una libertad en el establecimiento de las tarifas on-net del operador dominante (desregulación), sus márgenes de ganancia le permitieron responder a las promociones o estrategias comerciales adelantadas por las otras compañías a efectos de captar la atención de los clientes con portación de número, con lo cual, contrario a lo esperado, resultó beneficiado con la portabilidad pues al final fue el dominante quien recibió la mayor cantidad de clientes producto de la portación.

Bajo el anterior entendido, esta experiencia internacional, tan cercana a lo que acontece en la actualidad con el mercado colombiano revela que el éxito de la portabilidad numérica como medida pro



Secretaría General

Bogotá, Colombia

Teléfono: +57 1 242 2141

Fax: +57 1 342 3513

competencia depende de la implementación y permanencia de otras medidas regulatorias, en ambos niveles (mayorista y retail).

Debe tenerse en cuenta que como quiera que las estrategias comerciales en precio de los servicios de los operadores en el mercado móvil, van acompañadas de estipulaciones como cláusulas de permanencia mínima para la financiación de terminales con acceso a servicios de valor agregado y contenidos, u otorgamiento de descuentos especiales, el impacto de la portabilidad numérica móvil en Colombia solamente arrojará resultados positivos una vez vencidas estas estrategias. Razón por la cual, la eliminación de la medida del diferencial de precios on-net y off-net, puede ser aprovechada por el dominante para alcanzar mayor participación mientras se espera conocer el resultado que en el mercado ejerza la portabilidad.

Precisamente, con la implementación de la portabilidad numérica móvil en Colombia se espera reducir los *switching costs* a los usuarios y eliminar las barreras asociadas a la conservación de numeración con el operador de turno, lo cual sin lugar a dudas va a convertirse en una puerta abierta a la competencia a todo nivel (no sólo asociado a tarifa, sino con calidad, planes, tecnología, etc.).

De esta manera, “[el] regulador puede tomar decisiones de implementación de medidas en aras de promover la competencia en el mercado, pero que no puedan atacar todas las variables de decisión de los usuarios. Sin embargo, el o los operadores competidores tienen una cuota de responsabilidad considerable en el impacto de dichas medidas, y deben competir no solo en precios, ya que se observa que la competencia a este nivel es insuficiente para garantizar una mayor participación de mercado. Por lo tanto, resulta fundamental que los operadores no dominantes compitan en las demás variables que puedan asignar una ventaja competitiva al operador dominante. Bajo



Secretaría General
Bogotá, Colombia
Teléfono: +57 1 242 2141
Fax: +57 1 342 3513

este escenario, es mas probable que se de una competencia mas vigorosa en el mercado, y requiera de una menor intervencion del regulador. Sin embargo, es claro que el establecimiento de las medidas complementarias ... allanan el camino para que los operadores competidores puedan incrementar su participacion de mercado..."(Vasquez, 2009)(Negritillas fuera del texto).

Ahora bien, en cuanto a la aplicacion del sistema de regulacion Bill and Keep (BAK), calificado en el documento como un sistema conveniente para la determinacion de precios para el trafico entre redes si este es aproximadamente igual, se destaca que el mismo sin ser el mejor remedio regulatorio *per se*, en tanto para ello se requiere de la presencia de unos supuestos especificos, siendo el mas importante la existencia de externalidades de llamada, precisamente y en consonancia con dicho analisis, vale la pena recalcar que "los ahorros en transaccion y medicion pueden ser superados por los desbalances en el trafico y los problemas entre las redes, generando *mas ineficiencia*" (Blackett e Ingo Vogelsang, 2003).

Asi entonces, no podria ser benéfico un régimen que no tiene en cuenta las asimetrías de tráfico, y las obligaciones que devienen de la interconexión, entre otros aspectos diferenciales. Precisamente, este sistema se convierte en una amenaza cuando se sobrestiman las externalidades de llamada del mercado, con lo cual fijar los cargos de acceso en cero podria ser una medida demasiado radical.

Al respecto, reiteramos lo señalado en el documento de comentarios a la consulta pública sobre remuneración en escenario de Redes de Nueva Generación en el siguiente sentido:



Secretaría General
Bogotá, Colombia
Teléfono: +57 1 242 2141
Fax: +57 1 342 3513

“Ahora bien, con respecto al costo de redes, y en especial el modelo BAK, es importante tener en cuenta que no todas las redes serán (al menos en el corto y mediano plazo) NGN, por lo tanto la estructura de costos de unas y otras son totalmente distintas, y por ende, la asimetría no solamente se dará en el tráfico (insistiendo en que si debe ser una variable necesaria para determinar el BAK), sino en la totalidad de elementos de red⁴. Por esta razón, la propia UIT recomienda que cuando exista asimetría en el tráfico los operadores podrán acordar mecanismos de compensación, entre otras cosas porque el principio de cargo de acceso es igual a cero (0) no implica que los costos sean cero (Blackett, 2003 y Degraha 2002), sino que cada operador asume los costos de la porción de red que se está usando.

Empíricamente se podría afirmar que en Colombia, las diferencias de tamaño entre operadores (especialmente en el mercado móvil) y las ya visibles integraciones empresariales que permiten la atención de usuarios con servicios n-play, en condiciones diametralmente opuestas respecto de sus más cercanos competidores, obliga a mirar con especial cuidado las consecuencias de aplicar modelos como el BAK, e inclusive nos obliga a analizar la conveniencia de cargos asimétricos, de tal forma que se reconozca tales diferencias.” (FTB, 2011)

En tal sentido, en cuanto a la evaluación y modificación del valor de los cargos de acceso, en virtud de los argumentos esbozados, consideramos que debe ser revisada con detenimiento la aplicación

⁴ Diversos autores han definido los elementos (todos y cada uno de ellos) necesarios para que el Bill and Keep sea eficiente: i) balance en los flujos de tráfico, ii) Estructura de costos similar entre operadores y iii) Mecanismos de compensación para compensar el desbalance de tráfico.



Secretaría General

Bogotá, Colombia

Teléfono: +57 1 242 2141

Fax: +57 1 342 3513

del modelo Sender Keeps All (SKA) que se refiere a la diferenciación de tarifas on-net/off-net porque "la principal causa de esta diferenciación radica en que mientras los llamados on-net tienden a asemejarse a los costos marginales de proveer el servicio, los costos off-net están determinados por los cargos de acceso" (Aguayo, 2010).

Así, la regulación a través del esquema SKA en los términos en los que lo ha entendido la Comisión desde el año 2002 parece desconocer las condiciones reales del mercado, logrando así una paulatina exclusión artificial de los operadores establecidos, limitando la coexistencia entre infraestructuras redes y tecnologías, y fomentando el desbalance en las relaciones de interconexión, mediante sobrecostos e ineficiencias, y en últimas, demorando los procesos de convergencia tecnológica en el país. En ese orden de ideas, se hace necesario que la Comisión revise cabalmente el esquema, examinando la realidad del mercado y en general, las estrategias y los servicios de los operadores, a través de un marco regulatorio que permita consolidar un proceso de convergencia tecnológica apropiado.

Es decir, la aplicación eventual de un modelo SKA requiere de una reevaluación previa de la interpretación elaborada y utilizada por la Comisión en la aplicación del mismo para la remuneración de redes, de forma que se unifique el concepto de este modelo en los diferentes esquemas de remuneración existentes en el mercado de redes de telecomunicaciones en Colombia.

Al respecto, sea del caso traer a colación como en Chile la Cámara de Diputados señaló que el Ministerio de Transportes y Telecomunicaciones consideró acertado autorizar el no pago recíproco de cargos de acceso entre compañías que operan en mercados similares, con lo cual "no sólo elimina la diferenciación de las tarifas On-net y Off-net, sino que sienta las bases para estimular la competencia en base a rentas planas y, además, a través del efecto



Secretaría General
Bogotá, Colombia

Teléfono: +57 1 242 2141
Fax: +57 1 342 3513

*cama de agua, cambia la manera regulada de remunerar los costos
recíprocos de interconexión por una no regulada y privada de la
compañía telefónica".*

Adicionalmente, en países como Canadá y Hong Kong, en los que se aplica el modelo de Mobile Party Pays, puede advertirse sin lugar a dudas que los precios tienden a ser más bajos al favorecerse la competencia entre operadores, lo cual redundaría directamente en una clara ventaja para el usuario.

Por otra parte, en cuanto a la aplicación del modelo LRIC, es importante resaltar que los resultados de este modelo son muy sensibles al nivel de tráfico cursado por un operador eficiente. En tal sentido, se han encontrado algunas inexactitudes en el modelo utilizado por la Comisión de Regulación para hacer el cálculo de los costes del operador eficiente, como es la cuota de mercado con la que se supone debería contar el mismo (33%), la cual no es aplicable en todos los casos teniendo en cuenta que en Colombia la participación en el mercado móvil del segundo y tercer entrante son menores a la utilizada en el cálculo (Movistar 22% y TIGO 12%), y dada la tendencia de crecimiento de estas participaciones en el mercado colombiano a lo largo de los años, no se evidencia que éstos proveedores puedan llegar a alcanzar en el corto/mediano plazo esta cuota hipotética, siendo sus costos unitarios cada vez mayores comparados con los de un proveedor con dicha cuota. Es claro, que con la entrada de los OMV, la tendencia al crecimiento de la cuota de mercado, se hace también poco alcanzable.

En consecuencia, se insiste en que la aplicación de un enfoque como el LMRCS⁵ parte de la no existencia de costos fijos o de la idea que los mismos son fácilmente diluibles en los precios finales, dejando de

⁵ Long Run Marginal Cost



Secretaría General

Bogotá, Colombia

Teléfono: +57 1 242 2141

Fax: +57 1 342 3513

lado la importancia del tamaño de los competidores, donde es muy distinto poder distribuir los costos entre 2 millones de usuarios que hacerlo entre 27 millones. Todos estos aspectos deben ser tenidos en cuenta por la Comisión a la hora de la toma de la decisión.

Finalmente, y como quiera que se considera necesario establecer un escenario de medidas regulatorias *ex ante* complementario entre intervención a nivel minorista y mayorista, para el efecto se apoya la intervención mayorista bajo un modelo de cargos de acceso asimétricos actualizando la metodología de asignación de costos, aumentando los cargos de acceso en la interconexión con las redes de menor tamaño.

Ahora bien, los beneficios derivados de la aplicación de medida en el mercado mayorista que redunde en una re-repartición de la torta de participación en el mercado es necesario que NO se eliminen las medidas impuestas al operador dominante en el mercado minorista de forma que se incluyan las promociones en el cálculo de la tarifa promedio, y establecer diferenciales máximos entre una y otra tarifa (on-net/off-net).

No es novedosa la implementación de medidas que imponen cargos de acceso asimétricos, pues hay países que ya han optado por este modelo (Por ejemplo, Holanda, Italia, España, Alemania) ello en atención a las diferencias de costos derivadas del tipo de tecnología de espectro asignada por el Estado a los diferentes operadores móviles. Con su aplicación se supone que debe mejorar, y así ha ocurrido, la presión competitiva que los otros jugadores del mercado pueden ejercer en el comportamiento del dominante, lo que conlleva menores precios finales, y mejoramiento en la calidad de los servicios. Si los cargos de acceso recibidos por los proveedores de menor tamaño son mejores, éstos tienen incentivos para fortalecer sus economías de escala de forma que pueden competir eficientemente, incluso invertir

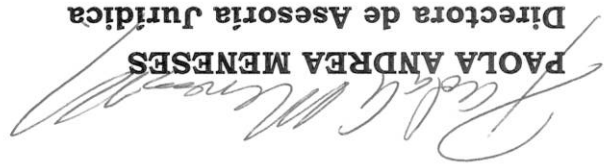


Secretaría General
Bogotá, Colombia
Teléfono: +57 1 242 2141
Fax: +57 1 342 3513

en su red y ofrecer nuevos servicios. En cualquier caso, el ajuste en los cargos de acceso, como quiera que se está analizando el mercado voz saliente móvil, sólo debe darse para redes móviles que es donde se está generando la asimetría.

La Etb espera que los anteriores comentarios puedan resultar provechosos dentro del análisis que se propone la Comisión, y expresa nuevamente su disposición para continuar participando en la discusión y construcción de propuestas regulatorias que redunden en beneficio para el sector.

Cordialmente,


PAOLA ANDREA MENESES
Directora de Asesoría Jurídica