

VPJ-0115-10

Bogotá D.C., 30 de julio de 2010

Doctor

CRISTHIAN LIZCANO ORTÍZ

Director Ejecutivo

COMISIÓN DE REGULACIÓN DE COMUNICACIONES

Carrera 7 No.77-07 Piso 9-10

Ciudad

Asunto. Comentarios al documento de estudio "Régimen de comercialización de redes y servicios y oferta mayorista".

Respetado Doctor Lizcano,

De conformidad con la invitación efectuada por la Comisión de Regulación de Comunicaciones para presentar comentarios respecto del documento citado en la referencia, a continuación AVANTEL S.A. expondrá algunas consideraciones de carácter general.

Para lograr que el proyecto de oferta mayorista tenga el impacto que se pretende de promover competencia en el sector de las telecomunicaciones en Colombia, el uso eficiente de la infraestructura y propiciar los incentivos adecuados para la inversión, así como para beneficiar a los usuarios finales con una mayor y mejor oferta de servicios y contenidos, se propone:

1. Todas las descripciones y definiciones sobre oferta mayorista y comercialización de redes y servicios sean independiente de la tecnología, su descripción y la escalera de inversión, la cual no puede estar atada a un tipo de tecnología específico, debe ser abierta para que todos los proveedores de servicios de telecomunicaciones se puedan ver reflejados. Debe incluir tanto los servicios alámbricos como los servicios inalámbricos.
2. La oferta mayorista debería imponerse sin limitación del concepto de "dominancia", es decir a todos los proveedores de redes y servicios que posean título habilitante convergente o habilitación general y no, como se prevé actualmente, a los operadores dominantes en mercados relevantes. En igual sentido, la oferta debería ser pública con el fin de garantizar no que exista trato discriminatorio y que se pueda consolidar un mercado competitivo en esa vía.
3. La oferta debería cobijar servicios de voz, datos y contenidos.

Bajo el entorno anunciado, a continuación AVANTEL S.A. remite las respuestas a la consulta formulada en el documento publicado:

Comercialización de redes y servicios:

- 1. De acuerdo con los procesos de comercialización (reventa, agencia comercial, concesión mercantil, etc.) de redes y servicios, que se han adelantado. ¿Cuáles serían los principales obstáculos que impiden un mayor desarrollo de la comercialización de redes y servicios en Colombia y que deben ser removidos?***

Bogotá

Carrera 11 No. 93-92
PBX: (571) 634 3434
Fax: (571) 628 5380

Medellín (Envigado)

Carrera 43A No. 23 Sur-15
Conm.: (571) 312 4666
Fax: (571) 311 2550

Cali

Avenida 5 A N No. 23N-72
Conm.: (571) 660 3822
Fax: (571) 660 5866

Barranquilla

Calle 74 No. 56-47
Conm.: (571) 360 6362
Fax: (571) 369 1120

Bucaramanga

Carrera 33 No. 47-41
Conm.: (571) 647 8020
Fax: (571) 657 7666

En primer lugar es importante que la regulación respete la libertad contractual entre el PRS y el comercializador, removiendo obstáculos o facilitando el entendimiento de las responsabilidades en cuanto se refiere a la prestación de servicios públicos, específicamente, la regulación lo que debe cobijar son las responsabilidades que le asisten a las partes involucradas en la comercialización de manera propositiva.

En aras de promover un sistema de comercialización eficaz, la regulación debe reconocer que no se puede sobrecargar de obligaciones al PRS mientras que es éste el obligado a poner sus servicios a disposición de terceros facilitando su ingreso al mercado. La regulación debe prever condiciones equitativas a los PRS y a los comercializadores.

Debe anticiparse también, que el mayor obstáculo que puede ser resuelto vía regulación es la ausencia de precios mayoristas por parte de los operadores establecidos, que a más de imponerse como un remedio regulatorio en casos de dominancia en mercados relevantes, debe tomarse como una medida de: (i) protección a los usuarios, (ii) eliminación de barreras de entrada y (iii) promoción de la inversión y la competencia, desde el punto de vista de la regulación ex ante y en relación con todos los proveedores de redes y servicios de telecomunicaciones, de manera similar a la OBI.

Lo anterior, no sugiere la expedición de regulación exageradamente intrusiva hasta el punto de llegar a la imposición de obligaciones como la publicación de los acuerdos comerciales que puedan llegar a suscribirse, pues una cosa es obligar a ofrecer y mantener pública una oferta mayorista y otra, obligar a hacer público el resultado de negociaciones libres entre agentes comerciales, protegidos por derechos constitucionales como el de libre empresa.

Otro obstáculo importante de remover para efectos de lograr efectividad en la medida, lo constituye la ausencia de medidas llamadas a lograr autocontrol del PRS en los precios mayoristas ofrecidos. De nada vale establecer la obligación de ofrecer una oferta mayorista, si el operador no tiene límite alguno en relación con el precio ofrecido, pues es precisamente del precio que depende que la escalera de inversión se concrete, hasta llegar al punto de la inversión en infraestructura o acceso directo, según el documento publicado.

De la mano, deben preverse y ejercerse medidas de control de cumplimiento o seguimiento por parte del regulador, a través de las cuales se analice si las medidas adoptadas resultan suficientes para obtener los resultados esperados. Lo anterior, con el fin de evitar que los PRS eviten o dilaten los procesos de comercialización. Como ejemplo se puede mencionar la oferta mayorista publicada por el operador dominante en el mercado de voz saliente en Colombia, en la cual no es posible acceder a información específica sobre precios, volúmenes, descuentos, etc.

Finalmente, deben considerarse aspectos como la confidencialidad de la información por parte de los operadores de red móvil, guerra de precios, discriminación para la interconexión con operadores con baja cuota de mercado, relaciones de tráfico saliente/entrante con los operadores dominantes (conciliación de tráficos y cargos de acceso), configuración de planes de telefonía con tarifas diferenciales off net/on net, etc.

Bogotá
Carrera 11 No. 93-92
PBX: (571) 634 3434
Fax: (571) 628 5380

Medellin (Envigado)
Carrera 43A No. 23 Sur-15
Conm.: (571) 312 4666
Fax: (571) 311 2550

Cali
Avenida 5 A N No. 23N-72
Conm.: (571) 660 3822
Fax: (571) 660 5866

Barranquilla
Calle 74 No. 56-47
Conm.: (571) 360 6362
Fax: (571) 369 1120

Bucaramanga
Carrera 33 No. 47-41
Conm.: (571) 647 8020
Fax: (571) 657 7666

2. Qué aspectos deben ser contemplados en la normatividad para permitir un desarrollo de la reventa de servicios de telecomunicaciones?

Adicional a lo mencionado en la respuesta anterior, debe tenerse en cuenta que la escalera de inversión para mercados relevantes es muy dependiente de la tecnología, lo que resulta inconveniente para operadores como AVANTEL dada la naturaleza de su red. En este sentido, la regulación debe, en cumplimiento de la Ley 1341 de 2009, garantizar la neutralidad tecnológica para el acceso en cualquiera de sus etapas o niveles.

Por otra parte, se considera necesaria la definición de una escalera que tenga en cuenta la realidad de los mercados móviles, en los cuales, no resulta tan claro en qué condiciones técnicas puede darse el acceso a Bitstream o la desagregación del bucle local.

En cuanto al análisis de los mercados, si se considera que ellos es absolutamente necesario para efectos de adoptar las medidas, se considera que la regulación debe analizar como mercados relevantes los de: Terminación de Llamadas, Retail y Network Access and Origination.

Teniendo en cuenta que en la oferta mayorista los servicios ofrecidos por los agentes comercializadores deben ser diferenciables de los servicios del proveedor con posición de dominio, la norma debe contemplar si en la reventa de servicios se pueden ofrecer los mismos servicios a través de un operador virtual o estos también deben ser diferenciales. De igual forma, se debe definir el alcance de cada parte de cara al cliente en la resolución de PQR's, servicio venta y postventa. Adicionalmente, la norma debe contemplar cómo se trataran los acuerdos de comercialización de servicios que existen antes de la fecha en que empiece a aplicar la norma.

De igual forma, la normatividad deberá asegurar la protección de los derechos del comercializador como gran usuario del PRS y evitar que sea revocada una autorización previamente concedida.

Finalmente, la normatividad debe prever la interoperabilidad de interfaces preferiblemente abiertas.

3. Qué aspectos deben ser contemplados en la normatividad para permitir un desarrollo de comercialización de la red o de elementos de la misma?

De manera preliminar puede advertirse como indispensable la expedición de regulación que obligue a cada operador a publicar costos de colocation y de infraestructura. En el mismo sentido, la regulación debe establecer mecanismos para contar con información periódica sobre costos y disponibilidad de espacio, potencia, AA, instalaciones esenciales, etc.

La normatividad debe especificar el tipo de servicios de telecomunicaciones que deberán estar disponibles para posteriormente definir qué elementos de la red del operador pueden ser usados, arrendados, etc. por el operador entrante. También la norma debe contemplar qué niveles mínimos y máximos de inversión en infraestructura podrá realizar el operador entrante para comercializar los servicios y qué tipo de pruebas de funcionamiento se realizarán para garantizar la prestación de los servicios.

Se debe contemplar el manejo de la confidencialidad de la información de los clientes actuales del operador establecido, los costos operativos y de infraestructura deben ser información pública disponible para cualquier operador con el fin de garantizar libre competencia y transparencia.

4. De acuerdo con el régimen de legal de telecomunicaciones vigente, ¿qué actos o negocios jurídicos considera que están incluidos en el concepto de comercialización de redes y servicios? ¿Cuáles serían los actos y/o negocios jurídicos que puedan ser celebrados a efectos de promover el uso eficiente de la infraestructura desplegada o la prestación de servicios y qué herramientas deben ser establecidas por la regulación para garantizar la aplicación del régimen de comercialización.

La pregunta formulada no ofrece claridad, dado que el régimen legal de telecomunicaciones no está llamado a regular negocios jurídicos materia de la ley civil y comercial. En este sentido cobra importancia resaltar que si bien la prestación de servicios públicos de telecomunicaciones por parte de particulares se encuentra limitada en algunos de sus aspectos por las disposiciones de orden público que expide la CRC en uso de sus facultades legales, en todo caso, la misma ley de TIC (Art.55) reconoce la sujeción al derecho privado de los actos y contratos de los PRS.

En ese orden de ideas, debe tenerse en cuenta que los obstáculos jurídicos para la concreción de negocios de comercialización de servicios de telecomunicaciones no están dados por el tipo de negocio jurídico que se celebre, sino por la poca claridad que ofrece la regulación en relación con las responsabilidades que le asisten a las partes involucradas en los aspectos que, precisamente, se encuentran limitados por las normas de orden público antes mencionadas.

Así las cosas, trátase de mandatos con representación o sin representación, contratos de agencia comercial, contratos de colaboración empresarial, contratos de distribución, contratos atípicos, lo que se requiere es un panorama claro y equitativo en relación con las obligaciones que emanan de la ley de telecomunicaciones y de la regulación para un proveedor de servicios de telecomunicaciones, entendiendo desde ya que el mero comercializador entra en la definición de PRS y en esa medida se sujeta al cumplimiento de ciertas obligaciones. Corresponde en este momento a la regulación estimar cuáles obligaciones deben cumplir las partes, de manera que no se sobrecargue ni al operador (productor) de los servicios ni al comercializador de los mismos, pues de ello dependerá que surja interés de parte y parte en el esquema.

Una vez la regulación de telecomunicaciones reconozca que no hay lugar a regular la voluntad contractual de las partes, sino las responsabilidades regulatorias que deben asumir cada una de ellas conforme a su posición en la escalera de inversión, podrá avanzarse en esquemas más atractivos como la operación móvil virtual en donde es de inferir que las relaciones y obligaciones de cara a los consumidores e, incluso, entre productores y comercializadores, ya se encuentran reguladas por el estatuto general del consumidor.

5. De su experiencia indique ¿cuáles son los productos, servicios y elementos que se comercializan en el mercado de las telecomunicaciones?

Los siguientes son los servicios y elementos que son objeto de comercialización en el mercado de telecomunicaciones:

Bogotá
Carrera 11 No. 93-92
PBX: (571) 634 3434
Fax: (571) 628 5380

Medellín (Envigado)
Carrera 43A No. 23 Sur-15
Conm.: (571) 312 4666
Fax: (571) 311 2550

Cali
Avenida 5 A N No. 23N-72
Conm.: (571) 660 3822
Fax: (571) 660 5866

Barranquilla
Calle 74 No. 56-47
Conm.: (571) 360 6362
Fax: (571) 369 1120

Bucaramanga
Carrera 33 No. 47-41
Conm.: (571) 647 8020
Fax: (571) 657 7666

- Datos
- Voz
- Servicios de contenido
- Ancho de banda - Capacidad

En general, bolsas de minutos y de mensajes de texto, servicios de valor agregado (líneas especiales, concursos), telefonía IP, Larga distancia internacional.

6. ¿Qué servicios o redes le interesaría comercializar, en su calidad de dueño de la infraestructura o como arrendatario, usufructuario, concesionario o agente explotador de la misma?

- Backhaul
- Celdas
- Espacio
- GPS
- Aplicaciones
- Servicios de Voz y Datos
- Calidad de servicio

7. Cuáles considera que deben ser las condiciones (económicas, jurídicas, técnicas, etc.) que, en términos generales, deberían ser ofrecidas por los proveedores de telecomunicaciones a terceros jugadores en el mercado, para promover la competencia en el mismo y los usuarios se beneficien de una mayor oferta de servicios a precios competitivos? ¿cuáles deben ser las condiciones específicas según cada mercado (telefonía fija, telefonía móvil, larga distancia, Internet de banda ancha, etc.)?

Para el mercado de aplicaciones y servicios en Internet móvil puede tomarse como guía la oferta de referencia del Reino unido y otras donde se identifican aspectos económicos, jurídicos, técnicos, etc. Para mayor ilustración se remite una propuesta en anexo a la presente.

Adicionalmente, los aspectos económicos deberían contemplar asuntos como: Definición de precio por KiloByte (o unidad que se defina), por suscriptor, mínimos de entrada, máximo explotable.

Desde la perspectiva técnica: SLAs, interfaces, protocolos, capacidades mínimas y máximas.

Y, desde el punto de vista jurídico: no inclusión de cláusulas de exclusividad, no sujeción a permanencias mínimas, precios basados en costos eficientes, condiciones no discriminatorias, flexibilidad para contratación de servicios adicionales como gestión operativa de reclamos, facturación, etc.

Así mismo, las tarifas ofrecidas a terceros por cada operador deben ser información pública disponible para cualquier operador con el fin de garantizar libre competencia y transparencia y deben ser reguladas por la CRC con el fin de evitar favorecer a un operador asociado (ejemplo empresas de telefonía móvil con tarifas diferenciadas para su empresa prestadora de servicio

Bogotá
Carrera 11 No. 93-92
PBX: (571) 634 3434
Fax: (571) 628 5380

Medellín (Envigado)
Carrera 43A No. 23 Sur-15
Conm.: (571) 312 4666
Fax: (571) 311 2550

Cali
Avenida 5 A N No. 23N-72
Conm.: (571) 660 3822
Fax: (571) 660 5866

Barranquilla
Calle 74 No. 56-47
Conm.: (571) 360 6362
Fax: (571) 369 1120

Bucaramanga
Carrera 33 No. 47-41
Conm.: (571) 647 8020
Fax: (571) 657 7666

de LDI vs otros operadores). Regulación de los cargos de acceso, cargos de enlaces de interconexión, cargos de transmisión de datos.

8. En su concepto ¿cuáles son las principales modificaciones incorporadas en el régimen de telecomunicaciones con la expedición de la Ley 1341 que afectan o benefician la comercialización de redes y servicios?

En primer lugar, los principios orientadores de la ley, a partir de los cuales se fundamenta la necesidad de la inclusión de mecanismos como la comercialización.

Por otro lado, las facultades tanto del Ministerio de TIC como de la CRC, que abarcan competencias bastante amplias para expedir regulación que facilite la celebración de negocios jurídicos privados para afianzar la comercialización. Específicamente, en cuanto a la CRC se refiere, cobran importancia las facultades de definición de precios mayoristas.

En este punto, es conveniente revisar la política del Ministerio, en la medida que sujetar la oferta y comercialización a los criterios señalados en el Decreto 2870 de 2007, norma derogada, puede convertirse en el mayor obstáculo para promover estos esquemas vía regulación.

Por otro lado la definición de TIC y de sector TIC, pueden llegar a representar inconvenientes según la interpretación que se use. En efecto, los comercializadores quedarán cobijados por dichas definiciones, pero corresponderá a la regulación o a la misma política del Ministerio, establecer si los comercializadores quedarán sujetos al cumplimiento de todas las obligaciones que por virtud de ser un proveedor de TIC, impone la ley, lo cual puede llegar a impedir el desarrollo de la figura.

9. ¿Cuáles serían los principios que deben orientar un régimen de comercialización en Colombia?

Neutralidad tecnológica.

Precios públicos y de manejo transparente.

Precios orientados a costos más utilidad razonable.

Promoción de la competencia y la eficiencia.

Publicidad.

Igualdad: Que sea abierto en general, que cualquiera pueda ofertar y los requisitos sean razonables.

Protección de los usuarios actuales del operador de manera prioritaria respecto de la comercialización de servicios para terceros.

10. En ese contexto, ¿cuáles serían los principales aspectos legales a ser tenidos en cuenta por la CRC para eventualmente fijar reglas de comercialización de redes y servicios?

En primer lugar, se insiste en la revisión del concepto citado en el documento, en el cual el Ministerio indica que la política es la que deviene del Decreto 2870 de 2007, pues la misma se torna absolutamente inconveniente. Para analizar la conveniencia de lo solicitado, basta con

que la CRC efectúe un seguimiento del efecto que ha tenido en el corto plazo la oferta mayorista publicada por el operador dominante en el mercado relevante de voz saliente móvil.

En segundo lugar, y como se ha mencionado a lo largo del presente escrito, corresponde a la regulación definir el alcance de las responsabilidades y obligaciones que deben asumir los operadores y comercializadores en relación con los asuntos regulatorios, no así de los meramente comerciales, los cuales bien pueden sujetarse a las normas civiles y comerciales existentes, sumadas las reglas en materia de prestación de bienes y servicios y protección al consumidor.

En términos generales, puede decirse que se debe propender por crear un ambiente regulatorio que promueva la creación y operación de operadores virtuales en Colombia en el sector de telecomunicaciones.

11. En su concepto ¿cuáles serían las principales controversias que se presentan en los procesos de comercialización de redes y servicios? ¿Cuáles serían las medidas o mecanismos a emplear en la solución de esas posibles controversias?

El tema más álgido a este nivel será la transparencia en la determinación de costos y por ende de los precios mayoristas, lo cual se puede solucionar por parte de la CRC ejerciendo la facultad que le otorga la ley de fijar precios mayoristas.

Adicionalmente, se identifican otros puntos como:

- Cuantificar la forma de pago
- La unidad de cobro
- El manejo de los SLAs
- Establecimiento, negociación, renovación y ejecución las garantías en caso de incumplimiento.
- Condiciones para evitar robo de clientes (competencia entre el OMR y el OMV)
- Manejo de fraudes
- Conciliaciones con operadores

Estos aspectos encuentran solución a través de la facultad legal de la CRC referida a establecer las condiciones de la oferta mayorista y desagregación de elementos de red, de manera adicional a las de protección a usuarios, condiciones de la interconexión de redes.

Finalmente, deberá prever la regulación mecanismos de solución de controversias que se susciten en relación con los contratos o acuerdos comerciales celebrados previamente a la expedición del régimen de comercialización.

Mercado Mayorista:

1. ¿Qué nivel de detalle considera que deberá contener una oferta mayorista para contenidos y aplicaciones?

Se considera que la oferta mayorista para contenidos y aplicaciones debe contener aspectos financieros, técnicos y jurídicos de carácter general.

Bogotá
Carrera 11 No. 93-92
PBX: (571) 634 3434
Fax: (571) 628 5380

Medellín (Envigado)
Carrera 43A No. 23 Sur-15
Conm.: (571) 312 4666
Fax: (571) 311 2550

Cali
Avenida 5 A N No. 23N-72
Conm.: (571) 660 3822
Fax: (571) 660 5866

Barranquilla
Calle 74 No. 56-47
Conm.: (571) 360 6362
Fax: (571) 369 1120

Bucaramanga
Carrera 33 No. 47-41
Conm.: (571) 647 8020
Fax: (571) 657 7666

Dentro de los aspectos de carácter general:

- Reglas para la solicitud ante el operador
- Descripción general de la red
- Tiempos del acuerdo y mecanismo para renovarlo
- Mecanismos para resolución de conflictos técnicos, financieros y jurídicos
- Mecanismos para asegurar que los cambios sobre los nuevos servicios no afectarán negativamente los servicios del oferente. Se deben garantizar ambientes independientes entre pruebas, producción y desarrollo
- Mecanismos para asegurar la seguridad de la información de los usuarios finales.

Dentro de los aspectos financieros se considera:

- Costo de la oferta, unidad de medición de la oferta ya sea por capacidad o por usuarios.
- Garantías de la oferta.
- Mínimos para entrar en el negocio y las escalas de inversión.
- Costos de administración, recaudo, cobro y distribución, en caso que aplique.
- Mecanismos para acuerdos de pagos, plazos y multas
- Valores de atención de PQR.

Dentro de los aspectos técnicos, se considera que la oferta debe estar sustentada en estándares y arquitecturas abiertas:

- Identificación por parte del oferente de los puntos de la red en donde se puede realizar la conexión de la plataforma de servicios y aplicaciones y de la cobertura a la que tendrá acceso una vez realizada la conexión.
- Características técnicas de la conexión relevantes (protocolos, interfaces, conectores, etc).
- Definición de los niveles de acuerdo de servicio, así como los procedimientos asociados a garantizar el adecuado funcionamiento de las redes y los servicios a prestar.
- Responsabilidades de las partes en la instalación, pruebas, ampliación, operación y mantenimiento de equipos.
- Mecanismos e indicadores de calidad con valores objetivos para la definición de ampliaciones por congestión.
- Cronograma de implementación.
- Requerimientos técnicos de seguridad mínimos para la información del usuario final.

2. Dentro del desarrollo normal de su actividad comercial, ¿cuáles han sido los mecanismos de negociación implementados para el desarrollo de contenidos y aplicaciones si aplica?

El 80% de los desarrollos son realizados internamente. En los negocios en los que se realiza a través de un tercero se conviene un revenue sharing, donde se comparten los ingresos y los costos del desarrollo de los contenidos y las aplicaciones.

Bogotá
Carrera 11 No. 93-92
PBX: (571) 634 3434
Fax: (571) 628 5380

Medellín (Envigado)
Carrera 43A No. 23 Sur-15
Conm.: (571) 312 4666
Fax: (571) 311 2550

Cali
Avenida 5 A N No. 23N-72
Conm.: (571) 660 3822
Fax: (571) 660 5866

Barranquilla
Calle 74 No. 56-47
Conm.: (571) 360 6362
Fax: (571) 369 1120

Bucaramanga
Carrera 33 No. 47-41
Conm.: (571) 647 8020
Fax: (571) 657 7666

3. ¿Qué información relevante (comercial, financiera, técnica y jurídica) debe contener una oferta mayorista para contenidos y aplicaciones en términos de transparencia y trato no discriminatorio?

Se considera que una oferta mayorista para contenido y aplicaciones debe contener lo enunciado en el numeral 1 y adicionalmente, debe ser una oferta pública y debe ser ofrecida por todos los operadores que tengan habilitación para la prestación de servicios de telecomunicaciones. La oferta debe permanecer disponible a cualquier empresa interesada en prestar servicios de contenido y aplicaciones, que cuente con las licencias apropiadas.

4. ¿Qué elementos de red considera que deben ser objeto de definición regulatoria en relación con la remuneración a la hora de establecer una oferta mayorista de contenidos y aplicaciones?

Los elementos de red que deben ser objeto de definición regulatoria en relación con la remuneración a la hora de establecer la oferta mayorista de contenidos y aplicaciones deben ser todos aquellos que estén involucrados en la prestación del servicio, dado que el operador oferente debe garantizar los acuerdos de prestación de servicio e incurrir en costos de operación y mantenimiento sobre éstos. En términos generales, para ser independiente de la tecnología empleada, se podría contar con cuatro (4) categorías:

- Sistema de RF, equipos de acceso
- Sistema de transporte (Red Backhaul)
- Equipos de Core y plataformas de aplicaciones.
- Sistema de interconexión con terceros (Internet, otros operadores, etc).

5. ¿Considera que la oferta mayorista que actualmente existe en Colombia para la provisión de aplicaciones y contenidos sobre los servicios móviles del operador dominante, permite el aprovechamiento de las TIC, en beneficio de los colombianos y así como la eliminación de posibles cuellos de botella que impiden la masificación de nuevos contenidos y aplicaciones?

Consideramos que en la actualidad la oferta mayorista de aplicaciones y contenido está incompleta dado que no solo se debe limitar a servicios de mensajería de texto SMS (por sus siglas en inglés) y envío de mensaje multimedia MMS (por sus siglas en inglés). Debe tenerse en cuenta que los servicios de contenido y aplicaciones son más amplios y pueden abarcar la transmisión de datos e intercambio de información entre los terminales de red y los servidores con los aplicativos de forma automática sin la necesidad de interacción continua del usuario.

Si se abre la oferta de contenidos y aplicaciones a un espectro más amplio, más allá de transmisión de mensajes de texto y de mensajes multimedia, se puede agrandar el abanico de opciones para el usuario final y se realizará un uso más eficiente de la infraestructura instalada.

En conclusión, se considera que la oferta mayorista no debe estar limitada a los servicios que ofrece el operador dominante en telefonía móvil, sino que se debe extender a definir una oferta por operador establecido en cada categoría de servicios de telecomunicaciones que aplique (Telefonía Móvil, Internet de banda ancha, Internet móvil, datos móviles y soluciones empresariales, bolsas de minutos y de mensajes de texto, servicios de valor agregado (líneas

especiales, concursos), telefonía IP, Larga distancia nacional e internacional), incluyendo también operadores de TPBC.

Respecto a la oferta por la cual pregunta la CRC, conviene poner de presente que la misma no otorga mayores elementos para establecer algún beneficio o aprovechamiento, pues de entrada, basta con consultarla para identificar que no hace públicos los elementos esenciales de la misma, entre ellos el precio.

6. En su concepto ¿cuáles bienes, servicios o elementos de red podrían ser objeto de una oferta mayorista que promueva el aprovechamiento eficiente de las TIC?

En cuanto a los elementos de red se propone que sean los mismos mencionados en el numeral 4 de la encuesta de Oferta Mayorista.

En cuanto a los servicios, se debe ampliar la oferta para que incluya servicios de transmisión de datos.

En estos términos AVANTEL S.A. presenta sus comentarios sobre el proyecto publicado, a la espera de que los mismos contribuyan al análisis del tema.

Cordialmente,



XIMENA BARBERENA NISIMBLAT
Representante Legal



CRC	
Radicación :	
	* 2 0 1 0 3 3 3 5 1 *
Fecha :	2010/07/30 03:23:26 P.M.
Remitente :	AVANTEL S.A. E.S.P.
Anexos :	2 FOLIOS
Asunto :	COMENTARIOS AL DOCUMENTO DE ESTUDIO.-

Bogotá
Carrera 11 No. 93-92
PBX: (571) 634 3434
Fax: (571) 628 5380

Medellín (Envigado)
Carrera 43A No. 23 Sur-15
Conm.: (571) 312 4666
Fax: (571) 311 2550

Cali
Avenida 5 A N No. 23N-72
Conm.: (571) 660 3822
Fax: (571) 660 5866

Barranquilla
Calle 74 No. 56-47
Conm.: (571) 360 6362
Fax: (571) 369 1120

Bucaramanga
Carrera 33 No. 47-41
Conm.: (571) 647 8020
Fax: (571) 657 7666

ANEXO

OFERTA DE REFERENCIA PARA LA PROVISIÓN DE ACCESO A LA RED

(Modificada de la estructura basada en la oferta del Reino Unido)

- Una descripción de la Red de Acceso, incluidas las características técnicas (interfaces, protocolos, puntos de interconexión, etc). Tal información debe garantizar que los proveedores sean capaces de hacer un uso pleno y efectivo de todos los servicios prestados.
- Características del equipo, incluidas las restricciones a los equipos.
- Localización en cada uno de los sitios.
- Condiciones de acceso al sitio, incluyendo las condiciones de acceso para el personal de terceros.
- Localización de los puntos de acceso a la red.
- Tiempos de suministro de los enlaces de interconexión, tanto para su contratación inicial como para la modificación de sus características
- Normas técnicas para acceso a la red (incluyendo restricciones de uso, medidas aplicadas por los operadores para asegurar la protección de sus instalaciones y otras cuestiones de seguridad).
- Condiciones de acceso a servicios auxiliares y suplementarios incluidos los sistemas de apoyo operativos, sistemas de información o bases de datos, suministro, pedido, solicitudes de mantenimiento y reparación, y facturación.
- Cualquier procedimiento de pedidos y aprovisionamiento.
- Gastos, condiciones de pago y procedimientos de facturación. (única factura?)
- Detalles de las pruebas de interoperabilidad.
- Datos de tráfico y gestión de redes.
- Los servicios disponibles para los usuarios finales. (sería deseable dejar que el establecido limite los posible servicios)
- Procedimientos de planificación y seguimiento.
- Condiciones relacionadas con el mantenimiento y la calidad de la siguiente manera (acuerdos de nivel de servicio y garantías)
- Plazos específicos para la aceptación o denegación de una solicitud de oferta y de ejecución, pruebas y entrega o prestación de servicios e instalaciones, para la prestación de servicios de apoyo (tales como el manejo de fallas y reparación)
- El tiempo necesario para responder a las solicitudes de suministro de servicios e instalaciones.
- Acuerdos de nivel de servicio.
- Reparación de averías o daños.
- Procedimiento para volver a un nivel normal de servicio.
- Parámetros de calidad de servicio.
- Compromisos del nivel de servicio, es decir, las normas de calidad que cada parte debe cumplir en el desempeño de sus obligaciones contractuales.
- Valor de indemnización, cuando proceda, la compensación por el incumplimiento del plazo aplicable para responder a las solicitudes o por incumplimiento de compromisos contractuales.
- Definición y limitación de responsabilidad e indemnización.
- Procedimientos en caso de que se propongan modificaciones a la oferta de servicios, por ejemplo, el lanzamiento de nuevos servicios, cambios en los servicios existentes o el cambio a los precios.

- Procedimientos y condiciones en los que el operador oferente proporcionará a los otros operadores el acceso a la información oportuna para la explotación de los servicios.
- Todo lo que puede considerarse que pudiera afectar a la disponibilidad de los servicios competentes.
- Precisiones sobre derechos de propiedad intelectual pertinentes.
- Limitaciones relativas a la duración de los contratos
- Procedimiento de solución de controversias e incidencias; Mecanismos para comunicar las incidencias que se produzcan y realizar el seguimiento hasta su resolución. Dicha resolución por parte de acuerdo a lo establecido en los correspondientes acuerdos de nivel de servicio.
- Datos sobre la duración y la renegociación de los acuerdos.
- Disposiciones relativas a la confidencialidad de las partes no- públicas de los acuerdos;
- Normas de reparto entre las partes cuando la oferta es limitada (por ejemplo, con el fin de Colocalización o la ubicación de postes)
- Términos y condiciones para la prestación de acceso a la red
- Monto que corresponde a:
- Cada componente de red utilizado en la prestación de acceso a la red con los factores de uso correspondientes;
- Transferencia de cargo para cada componente de red o una combinación de componentes de red, reconciliado en cada caso a los derechos devengados por un Proveedor de Comunicaciones al proveedor dominante.
- Precios máximos aplicables a cada componente. Los precios deberán estar suficientemente desglosados.
- Precios o fórmulas de precio de cada servicio, función e instalación prevista.
- Las características y las condiciones para la selección de operador
- Las modalidades de contrato y prestación de servicio.