



Bogotá, D.C., 22 de diciembre de 2016

Doctor

GERMÁN DARÍO ARIAS

Director

COMISIÓN DE REGULACIÓN DE COMUNICACIONES

Calle 59 A bis No. 5 – 53 Edificio Link Siete Sesenta Piso 9

Bogotá, D.C.

Asunto: Regulación tarifaria en el mercado mayorista de acceso y originación móvil

Respetado Doctor Arias,

Por medio de la presente TigoUne se permite complementar los comentarios al proyecto de regulación de “mercados móviles”, específicamente en lo que se refiere a la propuesta regulatoria para el mercado mayorista de acceso y originación móvil en favor de los operadores móviles virtuales, (en adelante OMV). Tal y como se expuso en los comentarios enviados por la Compañía, se considera que la medida es inocua pues no es efectiva para alcanzar los objetivos propuestos. Se reitera que TigoUne no comparte esta medida específicamente en lo que respecta a la regla de remuneración para el acceso propuesta por la CRC, tal y como se expuso en los comentarios al proyecto de resolución, en la medida en que no existe una falla de mercado evidenciada en el documento soporte. Por lo tanto, se exponen los argumentos que dan sustento a esta afirmación y se propone una nueva forma de alcanzar un mayor beneficio para el sector y para los usuarios.

En primer lugar, es de gran importancia resaltar que la CRC busca dinamizar el mercado, o hacer frente a las fallas estructurales de concentración, por medio de garantizar el acceso de OMVs al mismo. No obstante, resulta impropio considerar que la entrada o permanencia de estos operadores tenga un impacto significativo sobre la concentración del mercado pues, la participación en tráfico e ingresos entre los OMVs actuales no superan el 5% y 10% respectivamente. Esta cifra comparada con los niveles de participación de Claro, es casi irrelevante, por lo que no se entiende cómo enfocarse en el acceso de OMVs va a contribuir al problema de concentración.

Adicionalmente, los OMVs tradicionalmente orientan sus servicios a nichos de mercado. Su modelo de negocio no se equipara al de los PRST en la medida en que no buscan participaciones representativas, sino por el contrario, dirigen su oferta a un segmento de mercado en donde las necesidades de los usuarios son homogéneas y no se encuentran contempladas en la oferta general del mismo. En este sentido, independientemente del número de OMVs que ingresen al mercado, es un error considerar que estos se expandan a los niveles que se requieren para corregir el problema de concentración.



Por otro lado, cabe resaltar que los OMVs inicialmente tuvieron acceso al mercado de telecomunicaciones, como resultado de una iniciativa privada, en donde las condiciones de acceso y remuneración se han manejado de manera efectiva mediante contratos convenidos entre las partes. Se puede afirmar entonces que no se dieron barreras de entrada al mercado para los OMVs y que actualmente, tal y como lo confirmó la CRC en el documento soporte, tampoco se evidencia que las haya. Por ejemplo, TigoUne ha suscrito contratos con 3 OMVs en los últimos años y se espera suscribir contratos con tres adicionales. Regular de manera tan detallada una relación que nació de manera voluntaria y se desarrolló dentro del marco de lo privado, puede significar un desincentivo a la figura inicial.

Además, es de gran relevancia tener en cuenta que, las inversiones en que incurre un PRST son sustancialmente mayores a las de los OMVs, y por lo tanto no se encuentra sentido en pretender que las ganancias de uno y otro sean similares. En razón de esto, no se debería regular un precio de acceso que busque equiparar el margen de ganancia entre PRST y OMVs, pues la estructura de costos de cada uno es per sé diferente.

Por lo expuesto, la Compañía considera que la regulación debe encaminarse a garantizar el acceso y las condiciones de operatividad del servicio, así como a establecer un monitoreo permanente de dichas condiciones. No obstante, se estima que se debe dejar de lado la regulación en el precio de acceso, pues como ya se expuso arriba, el modelo de costos entre PRST y OMVs no es equiparable y tampoco deben serlo sus ganancias. Es por esto que, el precio debe atender a la realidad de costos de cada operador y por tanto se requiere que se defina de común acuerdo en lugar de que se imponga de manera uniforme y desconociendo la realidad y las condiciones de cada esquema. Para la aplicación de la propuesta anterior, no se requiere establecer una obligación de modificación de la oferta básica de interconexión, en la medida en que los esquemas de OMV son diversos y sería errado establecer un solo modelo que no atendiera la necesidad de cada esquema.

Agradecemos su atención a la presente,

Atentamente,

JAIME ANDRÉS PLAZA FERNÁNDEZ
Vicepresidente de Regulación
COLOMBIA MÓVIL S.A. ESP
UNE EPM TELECOMUNICACIONES S.A.