

CONSEJO DE LA SUPERINTENDENCIA DE TELECOMUNICACIONES

ACTA DE LA SESIÓN EXTRAORDINARIA 020-2025

A LAS ONCE HORAS CON DIECISIETE MINUTOS DEL 28 DE ABRIL DEL 2025

SAN JOSÉ, COSTA RICA

28 de abril del 2025

SESIÓN EXTRAORDINARIA 020-2025

Inicia la sesión ordinaria 020-2025, convocada para las 8:30 horas, a las 11:17 horas del 28 de abril del 2025, ya que los señores Miembros del Consejo debían atender compromisos previos relacionados con sus cargos. La presente sesión se desarrolló de manera virtual, de conformidad con el artículo 52 de la Ley General de la Administración Pública, Ley 6227, la “*Ley Autoriza la celebración de sesiones virtuales a los Órganos Colegiados de la Administración Pública*”, Ley 10379 y lo dispuesto por este Consejo en acuerdo 004-002-2024, de la sesión ordinaria 002-2024, celebrada el 02 de mayo del 2024, para lo cual se han tomado todas las medidas que permiten garantizar en tiempo real la oralidad de la deliberación, la identidad de los asistentes, la autenticidad e integridad de la voluntad colegiada, la conservación e inalterabilidad de lo actuado y su grabación en medios que permitan su íntegra reproducción. Se les recuerda que el quorum se formará con cada uno de los Miembros presentes mediante enlaces telemáticos, para lo cual deben permanecer, durante toda la sesión, conectados con audio y video, con tal de que su conexión le permita la comunicación simultánea de forma ininterrumpida. Por tanto, se solicita a los Miembros presentes que activen y mantengan sus cámaras encendidas e indiquen su nombre. Participan Federico Chacón Loaiza, quien preside, Carlos Watson Carazo, Miembros Propietarios del Consejo. Asimismo, la señora Ana Rodríguez Zamora, Miembro Suplente del Consejo, quien sustituye a la señora Cinthya Arias Leitón, quien se encuentra disfrutando de parte de sus vacaciones. Todos los señores se encuentran desde sus casas de habitación. Asisten también los funcionarios Luis Alberto Cascante Alvarado, Secretario del Consejo; Ivannia Morales Chaves, Rose Mary Serrano Gómez y Mariana Brenes Akerman, Asesores del Consejo. -----

La presente sesión se lleva a cabalidad con todas las disposiciones establecidas por el ordenamiento jurídico para la celebración de sesiones virtuales. Se mantiene la conexión, tanto en audio como en video, durante toda la sesión, de conformidad con la normativa vigente. -----

28 de abril del 2025
SESIÓN EXTRAORDINARIA 020-2025

ARTÍCULO 1

APROBACIÓN DEL ORDEN DEL DÍA

De inmediato, la Presidencia da lectura a la propuesta del orden del día. Lo anterior, al amparo de lo que se establece en el numeral 4 del artículo 54 de la Ley General de Administración Pública, se hace necesario modificar el orden del día, de manera tal que se puedan realizar los siguientes ajustes: -----

“Federico Chacón: Bueno, muy buenos días a doña Ana, don Carlos y don Rodolfo. -----

Iniciamos la sesión extraordinaria número 020-2025, del 28 de abril del 2025, a las 11:17 de la mañana, damos por iniciado la sesión. -----

El orden del día lo vamos a ver tal cual está planteado. -----

Tenemos los temas de Competencia y después los temas también de la Dirección General de Operaciones y con los temas de Competencia, doña Ana había analizado también su participación. -----

Aprobamos primero el orden del día y después le damos la palabra a doña Ana, entonces, si están de acuerdo con lo convocado, pues aprobamos el orden del día”. -----

AGENDA

1. APROBACIÓN DEL ORDEN DEL DÍA.

2. ÓRGANO SECTORIAL DE COMPETENCIA.

2.1 - PROPUESTAS DE LA DIRECCIÓN GENERAL DE COMPETENCIA.

2.1.1- *Informe de II fase de concentración entre las firmas LBT CT COMMUNICATIONS S.A. Y MILLICOM SPAIN S. L.* -----

2.1.2 - *Remisión de las contribuciones de las reuniones WP2, WP3 y Comité de Competencia.* -----

3. PROPUESTAS DE LOS MIEMBROS DEL CONSEJO.

28 de abril del 2025

SESIÓN EXTRAORDINARIA 020-2025

3.1 *Criterio jurídico del Proyecto de Ley 24.437, REFORMA AL ARTÍCULO 50 DE LA LEY 7593 DE 9 DE AGOSTO DE 1996, Ley de la Autoridad Reguladora de los Servicios Públicos (ARESEP).* -----

3.2 *Propuesta de informe de labores de la SUTEL para el 2024.*-----

4. PROPUESTAS DE LA DIRECCIÓN GENERAL DE OPERACIONES.

4.1 *Informe de seguimiento del PEI para el periodo 2024.* -----

4.2 *Informe de costos de representación del señor Carlos Watson Carazo en el evento Programa Policy Fellows, que se llevará a cabo en São Paulo, Brasil, del 05 al 09 de mayo del 2025.*-----

4.3 *Informe de jornadas ampliadas para funcionarios de la Dirección General de Mercados.*-----

4.4 *Desinscripción de los vehículos placas 345-2 y 345-3 de la SUTEL.*-----

4.5 *Solicitudes de inhibición de la señora Ana Rodríguez Zamora, Miembro Suplente del Consejo.*-----

4.6 *Propuesta de solicitud de jornadas ampliadas para funcionarios de la Dirección General de Competencia.*-----

4.7 *Informe de recomendación del concurso 001-2025 P5 para la Unidad Jurídica.* -

ACUERDO 001-020-2025

Aprobar el orden del día antes expuesto para la presente sesión ordinaria.

ARTÍCULO 2

ÓRGANO SECTORIAL DE COMPETENCIA

2.1. PROPUESTAS DE LA DIRECCIÓN GENERAL DE COMPETENCIA.

2.1.1 Informe de II fase de concentración entre las firmas LBT CT COMMUNICATIONS S.A. Y MILLICOM SPAIN S.L.

28 de abril del 2025

SESIÓN EXTRAORDINARIA 020-2025

Ingresa a sesión la señora Deryhan Muñoz Barquero, para el conocimiento de los temas de la Dirección a su cargo.

Se deja constancia de que para este tema solo están presentes los señores Federico Chacón Loaiza, Carlos Watson Carazo, Deryhan Muñoz Barquero y Luis Alberto Cascante Alvarado.

Para continuar con el orden del día, la Presidencia presenta para consideración del Consejo el informe de II fase de concentración entre las firmas LBT CT COMMUNICATIONS, S. A. y MILLICOM SPAIN S.L. -----

Seguidamente la exposición de este tema. -----

“Ana Rodríguez: Para efectos del conocimiento de la concentración entre Liberty y Tigo, creo que aplica la inhibición que había presentado inicialmente por oficio 04906 SUTEL-CS-2024, en virtud de que formé parte del equipo que participó en el análisis de esta transacción, así sea que no viene el informe firmado por mí, porque lo suscribimos ya estando en Consejo, pues he participado en el procedimiento y consta así en el expediente, así es que presento mi inhibición para efectos de que no se vea viciada la decisión. -----

Federico Chacón: Está bien, entonces don Carlos y yo la comprendemos, gracias doña Ana. Entonces la llamamos ahora, cuando terminemos de ver los temas.

Ana Rodríguez: Gracias. Sí. -----

Federico Chacón: Serían este primer informe y los otros 2 también. -----

Ana Rodríguez: No, señor, para lo de la OCDE no tendría ningún problema. -----

Federico Chacón: Está bien. Entonces, habiendo conocido la inhibición de doña Ana, le damos la palabra a doña Deryhan, para que nos presente el informe de la segunda fase de la concentración de firmas entre Liberty y Tigo. -----

28 de abril del 2025

SESIÓN EXTRAORDINARIA 020-2025

Deryhan Muñoz: La idea de hoy es presentarles el informe que preparó la Dirección General de Competencia, que ustedes tienen a la vista mediante el oficio en 03451-SUTEL-OTC-2025, donde la Dirección lleva a cabo su análisis de segunda fase dentro del procedimiento de control previo de concentraciones. -----

Un primer elemento a tener en consideración es que como parte de este procedimiento, ya la SUTEL en diciembre del 2024 había emitido un primer elemento que nos sirve como marco referenciador para este análisis, que es la emisión de la resolución de primera fase, en la cual la SUTEL consideró, a partir del análisis de cuota de participación y cambio en el nivel de concentración medido por el índice HHI, en consideración con las disposiciones de presunción favorable establecidas en el reglamento de la Ley 9736, así como en la Guía de análisis de concentración de la SUTEL, que había una serie de mercados impactados por esta transacción comercial, en los que se detectaba que había poca probabilidad de generar efectos adversos a la competencia. -----

Estos mercados son básicamente terminación en redes fijas, líneas dedicadas, mayoristas, internet fijo mayorista, terminación en redes móviles y capacidad internacional. Eso quiere decir que ya se dio una especie de ...-----

Federico Chacón: Doña Deryhan, perdón que la interrumpa, es que creo que doña Ana se salió, pero no de la sesión, entonces tal vez nada más, como siempre, tenemos la costumbre de que se sale de las salas, mejor regularlo. -----

Deryhan Muñoz: De acuerdo. Listo. Creo que ya se salió. -----

Federico Chacón: Perfecto, sí, gracias. -----

Deryhan Muñoz: Sí, entonces les mencionaba que en estos mercados se aplicó un primer filtro, para descartar la posibilidad de que la transacción pudiera tener efectos negativos sobre la competencia en el mercado. Así que estos mercados ya no forman parte de este análisis de segunda, fase porque de algún modo ya se les dio un visto bueno. -----

28 de abril del 2025
SESIÓN EXTRAORDINARIA 020-2025

Ustedes, sin embargo, en la resolución de segunda fase los tienen visibles, identificados, como mercados para los cuales ya se dio este visto bueno dentro de esa resolución de primera fase. -----

Asimismo, en esa resolución de primera fase se había indicado una serie de mercados que son los que abordan en profundidad en el informe de la Dirección de segunda fase, en los cuales se determinaba que podía existir la presunción de que existieran efectos negativos sobre la competencia y estos mercados son internet fijo residencial, televisión por suscripción, telefonía fija, internet empresarial, líneas dedicadas empresariales, telecomunicaciones móviles y distribución de contenidos. -----

Adicionalmente, a partir del análisis de segunda fase se identificó un mercado relevante adicional, que era necesario considerar a partir de una definición que se había dejado abierta en la resolución de primera fase y es la incorporación como mercado relevante de los servicios empaquetados fijos. -----

En esa resolución de primera fase se habían identificado 6 teorías del daño, básicamente que son las que se analizan dentro del informe de la Dirección si siguen considerándose como elementos que efectivamente generan un daño dentro de la competencia. -----

Estas teorías son que la transacción aumenta significativamente la competencia en una serie de mercados, en particular servicios de internet fijo, televisión por suscripción, telefonía fija, internet empresarial, líneas dedicadas empresariales y esto podría reducir sustancialmente la competencia existente en esos mercados en perjuicio de los consumidores. -----

La transacción elimina la competencia sustancial entre 2 o más de los principales competidores de los mercados de televisión por suscripción, internet fijo, residencial e internet empresarial, afectando la dinámica en estos mercados, de forma tal que se generen afectos adversos para los consumidores. -----

28 de abril del 2025
SESIÓN EXTRAORDINARIA 020-2025

La transacción podía crear una posición de dominio en la empresa resultante en los mercados de televisión por suscripción, internet fijo, residencial e internet empresarial, lo cual permitiría a la empresa resultante aumentar el precio, disminuir o perjudicar de otro modo a los consumidores como resultado de la dimensión en la presión competitiva. -----

La transacción genera los incentivos para que la empresa resultante limite el acceso a determinados contenidos exclusivos, que otros competidores requieren para competir en el mercado del servicio de televisión por suscripción. -----

La transacción genera el riesgo de facilitar que la empresa resultante incurra en prácticas exclusorias, al generar la capacidad y el incentivo de aprovechar la posición que cuenta en el mercado de las telecomunicaciones móviles y la que obtendría en los mercados de fijos de internet residencial, televisión por suscripción, mediante empaquetamiento y ventas atadas, pudiendo afectar la capacidad de los rivales de los servicios fijos para competir de manera efectiva. -----

Y finalmente, se había identificado que los alcances de la cláusula de no competencia establecidos por las partes podían exceder lo razonable para la realización de la concentración, estableciendo restricciones innecesarias a la competencia en otros mercados no relacionados con la transacción. -----

A partir de la evaluación de información adicional en esta segunda fase de análisis, la Dirección General de Competencia identifica que hay una serie de mercados en los cuales sí consideramos elementos adicionales, como puede ser el análisis de barreras de entrada, la existencia de competidores, lo relativo al poder compensatorio de la demanda, son mercados en los cuales no existirían efectos negativos producto de la transacción, entonces, de los mercados que inicialmente se habían identificado en primera fase que existía un riesgo, en este segundo análisis que presenta la Dirección General de Competencia se encuentra que hay algunos de esos mercados en los cuales no se genera, por parte de la transacción, un riesgo significativo a la competencia. -----

28 de abril del 2025

SESIÓN EXTRAORDINARIA 020-2025

Esos mercados son telefonía fija, internet empresarial, líneas dedicadas empresariales, telecomunicaciones, móviles y distribución de contenido. -----

En el caso del mercado de telefonía fija y de líneas dedicadas empresariales, la conclusión deviene del uso de datos recolectados por la Dirección General de Mercados que se habían utilizado en la resolución de primera fase con corte a junio y se utilizan ahora en la reducción de segunda fase con corte a diciembre, que permiten identificar que realmente los niveles de concentración del mercado están dentro de los límites establecidos por las guías, entonces no se generan preocupaciones de que la transacción pueda generar un riesgo al proceso de competencia.-----

En el caso de internet empresarial, hay un aumento de cuota de mercado por parte de las empresas resultantes, que es inferior al 25%. Se evidencia que en este mercado en particular hay un líder muy claramente establecido, que es el Instituto Costarricense de Electricidad, que ha mantenido su condición por muchos años, las empresas si bien forman parte de este mercado, no adquirirían una cuota conjunta producto de la transacción de una relevancia que permita inferir del modo alguno que adquieren la posibilidad de tener poder dentro de este mercado y por tanto, tan solo se puede evidenciar que puedan presentarse efectos unilaterales negativos.-----

En el caso del mercado de telecomunicaciones móviles, se analiza lo relativo al empaquetamiento convergente, que es el EM de servicios fijos y móviles, concluyéndose que dentro del mercado costarricense este empaquetamiento tiene un porcentaje sumamente bajo, siendo una de las partes notificantes, en este caso Liberty, quien posee los porcentajes más altos de empaquetamiento dentro de los competidores de este mercado, pero sin llegar esos niveles a un nivel de relevancia dentro del mercado que permita inferir, o más bien validar la teoría del daño que se tenía, que el empaquetamiento convergente llevaría la exclusión de un competidor de los competidores del mercado, que solo estarían en la posibilidad de prestar servicios fijos. -----

28 de abril del 2025

SESIÓN EXTRAORDINARIA 020-2025

En torno al mercado de distribución de contenidos que los efectos derivan directamente de la posesión que tiene Tigo del canal con contenido exclusivo, específicamente partidos del campeonato nacional, división mayor y algunos del campeonato femenino, se valida que no es posible generar una restricción o más bien un cierre anticompetitivo del mercado aguas abajo, o lo que se conoce como mercado minorista, que el mercado minorista vinculado sería el de televisión por suscripción, básicamente por la escasa relevancia que tienen los equipos que tiene suscritos en este momento Tigo con derechos exclusivos, los cuales responden a un 2% de la afición al fútbol costarricense. -----

Eso quiere decir que aunque la empresa tuviera el incentivo de generar una exclusión dentro de estos mercados, no estaría en la capacidad de generarla, dada la escasa relevancia, como les mencionaba, que tiene ese contenido exclusivo para las audiencias y en virtud de esa circunstancia, se considera que no existiría la posibilidad de un cierre anticompetitivo del mercado, amén de que este es un mercado en el cual ya existen al día de hoy una serie de competidores, incluyendo la empresa adquiriente, que es Liberty, que no pagan por este contenido exclusivo, sin que ello les haya generado un perjuicio específico en la competencia, lo cual es evidencia adicional de que efectivamente el hecho de que este canal pudiera no ponerse a disposición de otros competidores de servicio de televisión por suscripción para que lo incorporen dentro de su parrilla, no tiene el impacto de generar exclusión dentro del mercado. -----

Entonces, con relación a esos 5 mercados que acabo de resumir de manera bastante simplificada, los argumentos que se analizaron dentro del informe de la Dirección General de Competencia, se considera que no hay elementos para presumir que la transacción tenga un impacto negativo en el mercado y eso lo que deja es que de los 7 mercados identificados en primera fase, solamente hay 2 mercados en los cuales en este punto prevalecen las previsiones de que se pueda generar un riesgo al proceso de competencia

28 de abril del 2025
SESIÓN EXTRAORDINARIA 020-2025

del mercado. Estos mercados son básicamente el internet fijo residencial y la televisión por suscripción. -----

Muy brevemente, voy a indicar los motivos por los cuales se considera que en estos mercados se pueden generar riesgos al proceso de competencia del mercado. -----

Esto se trata en ambos mercados moderadamente concentrados, que han tenido una tendencia a la concentración entre el año 2019 y 2024. Son mercados en los cuales los indicadores de competencia, en específico el CR4 y el CR5, que este es un indicador que mide la cuota de participación que acumulan los primeros 4 o primeros 5 competidores más grandes del mercado, muestran que hay un porcentaje muy importante de participación del mercado que oscila entre el 80 y el 90%, dependiendo del mercado específico que estaría concentrado dentro de los primeros 4 o 5 competidores más grandes del mercado y eso quiere decir que aunque estamos hablando de mercados en los que existen más de 30 competidores alternativos, lo cierto es que la dinámica competitiva del mercado está centrada en 4 o 5 grandes actores. -----

Aquí, aunque se analiza que hay alguna volatilidad en términos de las cuotas de participación, en general parece existir estabilidad en el ranking de las primeras empresas del mercado. -----

Ha existido en algunos casos cambios en el liderazgo del mercado, siendo que estemos hablando de internet residencial, la posición ocupada por ICE o Liberty dependiendo del período o en televisión por suscripción por Tigo, Liberty o Telecable, pero siempre, aunque esa posición de liderazgo pudiera haber variado dependiendo del año que estamos hablando, a nivel general, de quiénes son esas primeras 4 grandes empresas del mercado, se mantiene una estabilidad. -----

La cuota de participación de mercado agrupada en lo que conocemos como otros competidores del mercado sí, los que quedan afuera de este rango de 4 o 5 empresas más

28 de abril del 2025

SESIÓN EXTRAORDINARIA 020-2025

grandes, es relativamente baja en ambos mercados y aunque ha tendido a aumentar ligeramente en el caso de internet fijo residencial, ha tendido a disminuirse de manera también significativa dentro del mercado de televisión por suscripción y esto lo que nos revela es que en general tenemos una dispersión importante de pequeños competidores con cuotas de participación, de escasa relevancia en términos de la presión competitiva que pueden ejercer sobre los competidores establecidos.-----

Estos son mercados que tienen un nivel de dinamismo competitivo bastante bajo, que si bien han mostrado tasas de entrada entre medias y altas en algunos casos y hay tasas de salida que pueden clasificarse como medias, ambos acumulan tasas de abandono altas, lo que evidencia una falta de consolidación de las nuevas empresas entrantes, esto quiere decir que tenemos empresas que están entrando, es decir, las barreras de entrada al mercado no son suficientemente altas para impedir que ingresen nuevos competidores, pero la dinámica competitiva del mercado es tal que en muchas circunstancias termina siendo 1 o 2 cosas, o expulsa rápidamente a los nuevos competidores que entraron del mercado, o les impide alcanzar una masa crítica de clientes, de manera que se quedan como empresas muy pequeñas, compitiendo dentro del mercado.-----

Tenemos una tasa de sobrevivencia alta, que nos muestra que hay un parque empresarial que se ha consolidado a lo largo de estas 4 o 5 grandes empresas, que son las que dominan ambos mercados.-----

Las mayores barreras de entradas que se identifican siguen siendo el tema de acceso a infraestructura esencial que soporta redes de telecomunicaciones.-----

Si analizamos estos elementos en conjunto, lo que encontramos es que estamos ante mercados estables y concentrados, con 4 jugadores principales para la dinámica competitiva que son Liberty, Telecable, el ICE y Tigo.-----

28 de abril del 2025
SESIÓN EXTRAORDINARIA 020-2025

Esto lo que nos lleva a concluir, con relación a la transacción, es que tenemos que ese mercado que ya lo tenemos concentrado, que ya es un mercado con una dinámica competitiva muy estable y bajo, en el cual un proceso de concentración como el que estamos analizando, lo que nos llevaría es a aumentar de manera significativa el nivel de concentración del mercado a que la empresa resultante adquiriera una cuota de participación que es significativa dentro del mercado y esto le genera, desde nuestra perspectiva, una posición de dominio a la empresa resultante que la pone en una circunstancia que le permite aumentar los precios en perjuicio de los usuarios del mercado. -----

Actualmente, las partes notificantes son quienes compiten en el segmento de precios más bajos del mercado, en conjunto con la empresa Claro, que es significativamente más pequeña que ambas, por lo que de cesar la dinámica competitiva entre las partes, se elimina una presión importante para mantener bajos los precios del mercado, lo cual genera un incentivo directo para que se puedan aumentar los precios. -----

Esto es básicamente un resumen con relación a los principales elementos que se analizaron en estos mercados. -----

Aquí una conclusión importante es que estos mercados son mercados de naturaleza oligopólica, donde es necesario mantener una competencia efectiva, dado que por el alto nivel de concentración que suelen presentar, se vuelve esencial garantizar que las transacciones sujetas a control previo no generen una disminución importante en el nivel de competencia efectiva del mercado, porque esto va a tener un impacto, a mediano y largo plazo, que va a ser difícil de revertir dentro del mercado. -----

Esta circunstancia que les explicaba con relación a estos mercados se repite también en el mercado nuevo que se adicionó, que es el mercado de servicios empaquetados fijos, donde a diferencia del caso de servicios empaquetados móviles, se tiene que el porcentaje de empaquetamiento de los servicios es bastante alto, puede llegar a ser incluso superior al

28 de abril del 2025

SESIÓN EXTRAORDINARIA 020-2025

60%, si analizamos los servicios de manera individual y eso nos lleva a conclusiones similares con relación a este mercado.-----

A partir de estos elementos, se consideró necesario entrar en una etapa para valorar una serie de indicadores para constatar, o bien descartar, que efectivamente existe una presión de incremento en precios posterior a la transacción y a partir de la aplicación de una serie de indicadores estándar, se lleva a cabo el análisis de la existencia de esta presión al alza sobre precios. -----

Para poder analizar esta circunstancia se emplearon 3 indicadores específicos, el primero de ellos es el deviation ratio, que básicamente lo que busca medir es, entre 2 empresas competidoras, el porcentaje de ventas perdidas después de un aumento de precios por parte de la empresa A que ha capturado por la empresa B, esto es un indicador que se consideró una medida de cercanía en la competencia entre 2 empresas específicas. -----

Adicionalmente, se analiza el “gross of war of pricing pressure index”, conocido como GUPI, que es un índice bruto de presión de alza de precios, es una herramienta que proporciona una medida cuantificable del incentivo de una empresa posterior a una concentración para aumentar los precios, es decir, es una prueba de presión de precios al alza posterior a una concentración y finalmente, se analiza el “compensative marginal cost reduction”, que es un indicador que busca medir el nivel de eficiencias con base en la reducción del costo marginal que podría contrarrestar eventualmente el incentivo al alza unilateral de precios que produce una transacción. -----

Esto es básicamente una cantidad que se considera en la que se tendría que reducir el coste marginal de una empresa, producto de las eficiencias para evitar que se vaya a dar posteriormente un incremento en los precios de la empresa fusionada.-----

A partir de la aplicación de estos indicadores, se encuentran que los datos del GUPI, calculados para la empresa adquirida, muestran un valor alto, lo que indica que existe un

28 de abril del 2025

SESIÓN EXTRAORDINARIA 020-2025

riesgo elevado de efectos unilaterales, es decir, existe un riesgo, una presión de precios al alza y en ausencia de eficiencia, Tigo tendría un fuerte incentivo para subir los precios en un proceso post concentración, porque parte de los clientes perdidos se redirigirían a la empresa adquirente, en este caso Liberty, que ahora formaría parte de su mismo grupo económico y esto significa que para el grupo como un todo, no existiría pérdida en el traslado de clientes de una empresa a la otra y este resultado genera claramente una preocupación desde la perspectiva de la competencia. -----

En el caso de la empresa adquirente, que es Liberty, el GUPI muestra números más moderados y prácticamente queda en el límite a partir del cual se considera que existe un riesgo moderado de efectos unilaterales que podrían ser eventualmente compensados con eficiencia y esto lo que nos muestra es que las grandes preocupaciones del incremento del precio se centran en la situación de la empresa adquirida, en este caso Tigo.-----

Para calcular el tercer indicador, que es el indicador relativo a la reducción del costo marginal compensatorio, es necesario entrar en la valoración de eficiencias. Las partes, básicamente, señalan 3 grandes grupos, cuáles son las eficiencias atribuibles a la transacción, que son la modernización de la red, específicamente para el despliegue de fibra óptica, la reducción de costos y la propuesta convergente Tigo móvil reforzada, a la que ya tiene en este momento Liberty.-----

Un punto importante con relación a las eficiencias es que reglamentariamente se establece que no solo basta con que las partes las invoquen, sino que tienen que cumplir una serie de características para que puedan ser consideradas por la autoridad, en específico tienen que ser atribuibles directamente a la transacción, no ser alcanzable de forma menos restrictiva para la competencia, ser verificables y finalmente, contrastar en su conjunto, el daño previsible que la concentración podría generar a la competencia. -----

28 de abril del 2025

SESIÓN EXTRAORDINARIA 020-2025

A partir del análisis de las eficiencias indicadas por las partes, se concluye que aunque no se descarta que la transacción brinde incentivos y capacidad adicionales para que Liberty pueda efectuar la modernización de su red, todo parece indicar que el proceso de modernización de la red de Liberty ya empezó tiempo atrás, con anterioridad a la transacción y es resultado de una estrategia del grupo al que Liberty forma parte y no es un elemento que sea directamente atribuible a la transacción, sino que Liberty ya ha venido implementando dentro de su plan el despliegue de fibra óptica en una serie de zonas del país y es un plan que según lo refleja también la información que tiene Liberty, finalmente ocurriría en el mercado aún sin la transacción, lo que se plantea es que sería más lento sin la transacción que con la transacción, pero no es un proceso que dejaría de existir si no se diera la transacción, esto como un análisis del contrato actual de la situación que prevalecería en el mercado si la transacción no se llegara a dar. -----

Así se concluye que la modernización de la red no es un resultado propio de la transacción, aunque esta pudiera acelerar el ritmo que lleva ese proceso de modernización. -----

En el caso de Tigo, se evidencia una desaceleración importante en el despliegue de red, esto se constata con una disminución de la solicitud de acceso a infraestructura, sin embargo, analizando también el contrato actual, lo que se considera es que en el mercado existen mecanismos alternativos, que en caso de resultar del interés de la empresa Tigo de ofrecer servicios de fibra óptica, resultarían una alternativa adecuada, como lo puede ser el acceso mayorista a infraestructura de fibra óptica ofrecida o puesta a disposición a nivel mayorista por otros operadores del mercado y en ese sentido, se considera que la transacción tampoco es indispensable para que Tigo pueda continuar compitiendo de manera efectiva dentro de los mercados. -----

En cuanto a las eficiencias que devienen de la convergencia fijo móvil, las mismas partes reconocen que el alcance es reducido y una situación similar ocurre con relación a las

28 de abril del 2025

SESIÓN EXTRAORDINARIA 020-2025

eficiencias en materia de contenido, el alcance que tiene en el bienestar de los consumidores es reducido. -----

Adicionalmente, las partes no demuestran cómo es que las eficiencias que van a tener en términos de ahorros en costos van a trasladarse a los consumidores y es un elemento también requerido reglamentariamente, no es solo que las partes se beneficien de los ahorros en costo, sino que estos ahorros en costo se transfieran también a los consumidores. -----

A partir de la cuantificación de estas eficiencias que llevan a cabo las partes, es decir, de los montos que van a tener de ahorro en costos, diferentes tipos de costos que pueden precisar mejor en el informe de la Dirección, se lleva ahora sí el ejercicio para calcular el costo compensatorio y aquí lo que se encuentra es que lo que hay que cumplir es una condición en la cual la reducción en el costo marginal debe ser superior al costo compensatorio y esta condición, los cálculos arrojan que no se cumple ni para Liberty ni para Tigo, aunque se reconoce que Liberty está más cerca de cumplirla con el umbral de eficiencias que está aportando. -----

Para el caso de Tigo, el ahorro proyectado en costos producto de las eficiencias es muy inferior al cálculo de CMCR requerido para compensar los incentivos para aumentar los precios de manera unilateral, esto significa que, sin eficiencias adicionales, la concentración genera a modo global incentivos para aumentar precios a los usuarios de la empresa adquirida. -----

Un punto importante es que, aunque se aceptaran todas las deficiencias que están alegando las partes, que han cuantificado las partes, las cuales, como indiqué, parecen no cumplir los elementos reglamentarios definidos aún en esta circunstancia, estas deficiencias serían insuficientes para compensar el obstáculo significativo de la competencia efectiva en los mercados fijos de Internet residencial, televisión por suscripción

28 de abril del 2025

SESIÓN EXTRAORDINARIA 020-2025

y servicios empaquetados y no se puede descartar efectos un incremento en los precios generados por la transacción en estos mercados relevantes. -----

A partir de esos elementos que analiza la Dirección, básicamente se concluye que la transacción obstaculizaría significativamente la competencia efectiva en los mercados de televisión por suscripción, internet fijo residencial y servicios fijos empaquetados, como consecuencia de los efectos unilaterales. -----

Se considera que no existen otros factores relacionados con la existencia de otros competidores, el poder de compra de los usuarios o la entrada de nuevos competidores que puedan compensar dicha situación. -----

Se encuentra que las cuotas de mercado combinadas, que adquirirían las partes posterior a la transacción es alta en estos 3 mercados y el incremento como resultado de la transacción es significativo.-----

Las cuotas de mercado evidencian que las partes son actores relevantes actualmente en los 3 mercados que señalé y el cambio, dado que es alto, hace que sea más probable que la empresa resultante adquiera poder de mercado y esto es una circunstancia importante que se valora. -----

Además, se evidencia un nivel de traslape de las redes de los operadores que puede generar un uso ineficiente en los recursos escasos, como lo sería la postería.-- -----

La transacción implica la eliminación de importantes presiones competitivas que ejercen las partes entre ellas mismas actualmente en los mercados de internet fijo, televisión por suscripción y servicios empaquetados fijos. -----

Las partes son competidores cercanos según se evidencia el cálculo de los diversion rating y en particular, en el caso de Tigo, este implica que en una situación post concentración, la empresa resultante probablemente tendría éxito en aumentar los precios, sin que

28 de abril del 2025

SESIÓN EXTRAORDINARIA 020-2025

demasiados clientes se vayan a cambiar a otros operadores fijos aparte del grupo empresarial que resultaría. -----

Los análisis de GUPI, como ya lo vimos, evidencian que para el caso de Liberty la presión de aumento en el precio está en el límite para ser considerado una preocupación, mientras que el CMCR podría ser compensado por eficiencias, sin embargo, para el caso de Tigo la transacción genera un riesgo producto de la alta tasa de desvío de clientes que hay, el alto GUPI y el alto CMR y el bajo porcentaje que representan las eficiencias alegadas respecto al CMCR, esto implica que existe un fuerte incentivo a subir los precios en una situación post concentración. -----

En cuanto a la presión competitiva de otros competidores en los mercados de acceso a internet, televisión por suscripción y servicios empaquetados, se encuentra que es poco probable que la reacción de los competidores restantes del mercado pudiera disciplinar el comportamiento de la empresa resultante. -----

Asimismo, se considera que la competencia se vería perjudicada, porque la evidencia parece indicar que los competidores restantes en algunos casos no tienen los incentivos y en otros, no tienen la capacidad suficiente después de la transacción como para compensar la pérdida de competencia que produce la concentración. -----

La presión competitiva proveniente de los restantes competidores que quedan en el mercado se considera insuficiente para contrarrestar incrementos de precio, ya que los operadores fijos creíbles que quedan en el mercado serían mucho más pequeños que la empresa resultante. -----

En el informe ustedes pueden validar cuánto es las veces que es más grande o pequeño en los restantes competidores, con relación a la empresa resultante de la transacción. -----

No se considera que otros competidores más pequeños puedan ejercer el mismo grado de presión competitiva que estos 4 operadores más grandes, que básicamente son las partes -----

28 de abril del 2025
SESIÓN EXTRAORDINARIA 020-2025

ICE, Telecable y en menor medida Claro, que son quienes tienen una oferta de servicios a nivel nacional, por tanto, es claro que los operadores más pequeños no pueden limitar significativamente el comportamiento competitivo en los mercados ya vistos, porque no tienen una capacidad directa de competir con la empresa resultante. -----

Es poco probable que otros competidores vayan a aumentar la oferta, principalmente dadas las dificultades de despliegue de redes fijas que presenta el mercado o vayan a reducir los precios en respuesta a un aumento de precios por parte de la empresa resultante, dada la vinculación y sustitución de los servicios que forman parte de cada uno de los mercados relevantes ya detallados y por tanto, se estima que la respuesta de los competidores a un aumento en precios de la empresa resultante sería también aumentar los precios con el objetivo de maximizar sus ganancias, de modo que es probable que la transacción conduzca a aumentos generales de precios en los mercados en comparación con un escenario sin concentración. -----

En cuanto a la capacidad para competir de los restantes competidores, la transacción dejaría, desde nuestra perspectiva, solo 2 operadores de redes creíbles en el mercado de internet fijo residencial, en televisión por suscripción y servicios empaquetados, perdón, 2 en los mercados de internet y servicios empaquetados y 2 en el mercado de televisión por suscripción, a donde se añade el caso de Claro como operador creíble.-----

Del análisis, se considera que es probable que el ICE tenga la capacidad de competir con la empresa resultante, por el tamaño de la dimensión de su red y en el caso de Claro y Telecable, se considera que estas empresas podrían no tener la capacidad de competir directamente con la empresa resultante de la transacción, bien sea por el tamaño reducido de su red, como en el caso de Claro, o por el posible impacto del fijo móvil en el caso de Telecable. -----

28 de abril del 2025

SESIÓN EXTRAORDINARIA 020-2025

Ahora, al analizar el caso del ICE, que es el único competidor que consideramos que tiene la capacidad de competir directamente con la empresa resultante, lo que se encuentra es que no es claro que el ICE tenga el incentivo para competir. -----

Si se analiza la información del ICE, se encuentra que esto es una empresa con una estrategia de precios altos y no es previsible que la transacción vaya a cambiar la dinámica comercial que ha venido mostrando el ICE por los últimos años y por tanto, no se considera que el ICE tenga el incentivo para competir con precios a la baja con la empresa resultante, de tal manera que pueda contrarrestar el impacto negativo de la transacción en el mercado.

El ICE no ha mostrado en el pasado estrategias de crecimiento agresivas, ni estrategias enfocadas en precios para capturar clientes a través de precios bajos, incluso si uno considera el caso de otros operadores como Telecable, lo que se evidencia es que en el período 2023 – 2024, en los mercados de internet fijo residencial, televisión por suscripción y servicios en paquete empaquetados, los operadores en general no compiten agresivamente en precios, con excepción de Claro, sino que tienen estrategias que parecen ser de respuesta a los incrementos de precios de otros competidores directos del mercado y por tanto, se considera que no es probable que la reducción de la presión competitiva resultante de la transacción en los 3 mercados, se vea compensada por otros factores adicionales, como puede ser la entrada o el poder de compra. -----

Se considera que cualquier entrada al mercado de un competidor nuevo no sería suficiente, ni suficientemente rápida, para compensar los efectos de la transacción. -----

Bueno, con esos elementos que resumen básicamente las conclusiones de la Dirección, se mantienen una serie de las teorías de daño que ya habían sido invocadas en la primera fase, pero que ahora se circunscriben en específico a estos 3, que son el servicio de internet, fijo, televisión por suscripción y servicios empaquetados. -----

28 de abril del 2025

SESIÓN EXTRAORDINARIA 020-2025

Así se mantienen 4 de las teorías del daño, específicamente en estos mercados y se mantiene los elementos relativos a los alcances de la cláusula de no competencia establecida por las partes, dado que, a este momento, las partes no han presentado información que permita evidenciar que esa cláusula excede los alcances mínimos que son necesarios para garantizar la transacción. -----

A partir de estos elementos, se considera que la transacción obstaculizaría significativamente la competencia efectiva de los mercados de internet fijo residencial, televisión por suscripción y servicios empaquetados, al producir efectos unilaterales de naturaleza horizontal. -----

La Ley 9736 dispone que la SUTEL solo puede aprobar las concentraciones que no tengan como objeto o efecto previsible, obstaculizar de forma significativa la competencia en el mercado relevante afectado por la transacción, lo que no se comprueba en este caso, ya que se ha demostrado, a criterio de la Dirección, que la transacción otorga una posición de poder sustancial al agente económico resultante, con el cual este estaría en la capacidad de obstaculizar, disminuir, dañar o impedir la competencia en el mercado. -----

Además, se ha demostrado que la transacción afecta la dinámica competitiva en los mercados de internet fijo residencial, televisión por suscripción y servicios empaquetados, generando efectos adversos para los consumidores. -----

La SUTEL no puede aprobar una concentración que tenga un efecto negativo, con la excepción de que se cumpla alguna de las previsiones establecidas en el artículo 101 de la ley 9736, lo que incluye determinar si los efectos anticompetitivos previsible de la concentración pueden ser contrarrestados por compromisos ofrecidos por las partes, a la fecha las partes no han ofrecido compromisos y, por tanto, es el criterio de la Dirección que resulta pertinente y necesario hacer saber a las partes que la concentración tiene efectos anticompetitivos previsible, que podrían ser contrarrestados por compromisos ofrecidos por ellas. -----

28 de abril del 2025

SESIÓN EXTRAORDINARIA 020-2025

A partir de lo anterior, la recomendación de la Dirección General de Competencia al Consejo es, en primer lugar, determinar que la concentración tramitada en el expediente CN-1308-2024 tiene efectos anticompetitivos previsible, que podrían ser contrarrestados por compromisos y 2, conceder a las partes notificantes un plazo de 30 días hábiles, contados a partir de la firmeza de la resolución que emita el Consejo de la SUTEL, para que presenten una propuesta de compromisos a ser valorada por el órgano superior de la SUTEL, como condición para obtener la aprobación de la transacción. -----

Básicamente ese es un resumen del informe de la Dirección. Es un informe bastante extenso, que supera las 170 páginas. Bueno, yo he querido reducir lo mayor posible y sin entrar en el detalle de información confidencial de las partes, espero que pueda haber quedado claro los elementos generales que analizó la Dirección en este caso y yo quedo a disposición de ustedes para poder aclarar cualquier duda que tengan al respecto. -----

Federico Chacón: *Gracias doña Deryhan. No sé si don Carlos o don Rodolfo, tienen algún comentario o consulta también con mucho gusto. -----*

Rodolfo González: *Sí, don Federico, algo rápido. Es de toda su exposición, muy completa, muy detallada, muy precisa, bastante clara, por lo menos le comprendí todo el tema de competencia, que es bastante complejo, por cierto, que tiene muchas aristas. -----*

Hay un comentario que hizo usted por ahí en la presentación, me parece que Liberty está haciendo un despliegue de red y que indistintamente de si se da la concentración o no, a futuro va a llegar a lograr el mismo objetivo que lograría con la concentración. ¿Qué sucedería en ese momento, cuando ya Liberty logre desarrollar todo eso, qué sucedería con el mercado y con la competencia en ese sentido? -----

Deryhan Muñoz: *Una de las teorías del caso que plantea Liberty es que ella es una de las empresas que tienen este momento menor cantidad de fibra óptica desplegada dentro del mercado y que eso la tiene en una circunstancia de menor posibilidad de competir -----*

28 de abril del 2025

SESIÓN EXTRAORDINARIA 020-2025

directamente con los restantes operadores que están basados en redes de fibra óptica, en específico el ICE, Telecable y Claro, que su propuesta fija está basada en fibra óptica. ----

Nosotros analizamos como elemento contractual importante dentro del informe, justamente la situación de Liberty en materia de despliegue y se verificaron 2 elementos, uno, que el hecho de que su red en este momento todavía sea mayormente HPC, es decir, una mezcla de cobre y fibra óptica, no la ha puesto en unas circunstancias de desventaja con relación al resto de competidores del mercado. -----

Esto se evidencia a partir de los informes de calidad de redes y percepción de usuario final, que son documentos públicos que constan el sitio web de la SUTEL, elaborados por la Dirección General de Calidad. -----

En el caso del despliegue que está haciendo, se entiende y hay un reconocimiento por ejemplo, de análisis de la Comisión Europea en casos de concentraciones recientes, por ejemplo en España, que tuvo lugar en 2023, si mal no preciso, donde se reconoce que a futuro ya las redes HPC no van a tener la capacidad de competir de manera directa con las redes de fibra óptica y eso es un elemento que implica que Liberty y el resto de competidores fijos del mercado, si quieren mantenerse como competidores creíbles, tienen que desplegar fibra óptica del mercado. -----

Ahora, llegará el punto, a partir del plan que ellos han desarrollado, donde lleguen a tener una cantidad de fibra óptica con la que se sientan cómodos para competir en el mercado. Eso es un elemento importante, es un elemento necesario para la competencia del mercado, porque si bien en este momento no se evidencia de que haya una desventaja producto de la red HFC, en un par de años podría sí existir, conforme los consumidores se acostumbren a las velocidades y a la calidad que puede ofrecer la fibra óptica y en ese momento sí es importante la capacidad que hayan alcanzado. -----

28 de abril del 2025
SESIÓN EXTRAORDINARIA 020-2025

Entonces como tal el plan de ellos lo que se valora en el caso de la concentración, es si el plan es exclusivo de la concentración, es decir, si es un elemento que produce la concentración, pero lo que evidencia en sus documentos internos es que no, su despliegue de fibra óptica es un elemento de crecimiento orgánico de su grupo empresarial, que ya lo plantearon de previo como una necesidad para poder competir en el mercado, que realmente la transacción lo que hace es acelerarlo un poco más, producto de los cambios y ahorros en costos que tendrían por la transacción, pero que no se puede evidenciar que en el escenario contractual, es decir, si no se llegara a aprobar la transacción, Liberty vaya a detener ese plan de despliegue de red, va a continuar con ese plan de despliegue de red, porque lo necesita para continuar compitiendo en el mercado, lo que podría ser es más lento, pero no va a dejar de existir el plan de crecimiento y ese es un elemento que es central del análisis que se lleva a cabo.-----

Rodolfo González: *Perfecto, muchas gracias Deryhan.-----*

Federico Chacón: *Don Carlos.-----*

Carlos Watson: *Sí, le comprendí toda la exposición, ya en otros momentos nos había hecho una exposición sobre este tema en reuniones de trabajo, sin embargo, siempre me llama la atención y leyendo el informe que nos proporcionó sobre los servicios empaquetados, si bien es cierto los porcentajes que se reflejan en el documento evidencian lo que usted estaba mencionando, hay una gran parte del mercado que tiene todos los elementos implícitos, o sea, tiene todos los elementos para ofertar un servicio empaquetado, sin embargo, la estrategia comercial de ellos no lo hace, entonces talvez me gustaría como una explicación un poco ampliada sobre el tema.-----*

Deryhan Muñoz: *Sí, nada más para precisar, porque como vemos, los servicios empaquetados desde 2 lados, este sería el caso de los servicios empaquetados convergentes, es decir, cuando empaquetamos fijo móvil.-----*

28 de abril del 2025
SESIÓN EXTRAORDINARIA 020-2025

Carlos Watson: Exacto. -----

Deryhan Muñoz: Sí, es una realidad, a ver, la convergencia en el mercado existe desde que el mercado de las telecomunicaciones nace, porque el ICE como antiguo operador incumbente del mercado, históricamente, al menos de que desde que existe la tecnología móvil, siempre ha estado en la capacidad de empaquetar servicios fijos y móviles. -----

No es una compensación que surja dentro del mercado, sino hasta la concentración de Liberty–Movistar, porque es una transacción que ya evidencia la posibilidad de convergencia, porque hablaba yo un poco de la estrategia comercial del ICE, que cuando uno analiza sus precios, cómo reacciona y demás, es bastante más reactiva que el resto de competidores, eso quiere decir que aunque ellos tuvieran la capacidad de realizar ese empaquetamiento convergente, como sus competidores no la tenían, entonces no la realizaron dentro del mercado, ellos podían haberlo hecho, simplemente decidieron no hacerlo. -----

Cuando Liberty adquiere en 2022 la capacidad de ofrecer servicios convergentes, eso se convierte en una posibilidad dentro del mercado. -----

En su momento, la SUTEL había valorado en la resolución que aprobó esa transacción la posibilidad de que justamente se desarrollará la convergencia dentro del mercado nacional.

Se fue bastante cauto y se consideró que se necesitaba tiempo dentro del mercado para que los usuarios vieran las ventajas que tenían, producto de adquirir paquetes convergentes. Sin embargo, en este momento lo que seguimos viendo es que hay una estrategia por parte de los 3 operadores móviles, los 3 tienen la capacidad en este momento de tener una oferta convergente, pero vemos una estrategia diferenciada. -----

En el caso y esos elementos están en el informe, públicamente el tema de los precios porque los tomamos de las páginas web de los operadores, entonces no voy a decir nada que sea confidencial. -----

28 de abril del 2025

SESIÓN EXTRAORDINARIA 020-2025

Lo que se evidencia es que en el caso del ICE del todo no hay una estrategia de empaquetamiento convergente, le ofrecen a los clientes una factura unificada si quieren, pero nada más es una factura unificada, no lo ofrecen un empaquetamiento per-se, por definición, implica un beneficio para el consumidor, es decir, yo le doy algo para que me compre de manera conjunta 2 bienes o servicios, porque si no, si no le doy nada, pues el usuario no tiene ningún incentivo para no comprarlo de manera separada. Entonces el empaquetamiento suele implicar un beneficio para el usuario, que en el caso de la estrategia del ICE no se ve, porque no le dicen, bueno, usted tiene un 10% de disminución en los precios por tener sus servicios fijos y móviles conmigo. -----

En el caso de Claro, se ve una estrategia mucho más fuerte de estrategia convergente con descuentos que rondan el 25% de los precios por adquirir los servicios de manera empaquetada. -----

Sin embargo, aunque Claro es muy agresivo en su estrategia de precios, ustedes pueden ver también información tomada públicamente de su sitio web, la red fija que tiene desplegada en este momento está circunscrita al Gran Área Metropolitana, es una red bastante pequeña si se compara con el resto de redes fijas de los operadores, entonces, aunque sea sumamente agresivo en esta estrategia, el impacto que puede tener es muy bajo porque es la cobertura, es decir, los lugares donde puedes realizar este empaquetamiento son bastante limitados y en el caso de Liberty, parece haber empezado también con una estrategia de esta naturaleza, no les puedo precisar el porcentaje exacto, no porque no lo sepa, sino porque es información confidencial de las partes, pero en el caso de Liberty es el operador que tiene el mayor nivel de empaquetamiento fijo móvil, tiene alguna estrategia, pero también si vemos la conformación de los paquetes y uno suma, bueno, cuánto le cuesta un usuario adquirir este servicio individual, este otro servicio individual o empaquetado, prácticamente el descuento que tiene es muy bajo y eso quiere decir, si mal no preciso, ronda el 6%, eso quiere decir que los usuarios tampoco tienen un

28 de abril del 2025

SESIÓN EXTRAORDINARIA 020-2025

gran beneficio, entonces, ¿por qué no se ha masificado la estrategia de empaquetamiento convergentes?, por decisiones propias de los operadores, el ICE no ha visto la necesidad, Liberty ve que aunque Claro es muy fuerte y muy agresivo, hay muchas zonas en donde no le compite, porque simplemente no está y ellos hacen un empaquetamiento discreto y justamente por ser discreto, pues llama menos la atención de los usuarios. -----

En el informe ustedes pueden ver, porque fue un tema que analizamos mucho en detalle, pero finalmente nos decantamos por descartar esa teoría del daño, sí, el hecho de que Liberty tomara una estrategia, bueno, la empresa resultante tomara una estrategia agresiva de empaquetamiento convergente, ya ofreciendo descuentos importantes para empaquetar servicios, iba a excluir a otros competidores fijos, en específico a Telecable, que no iba a estar en la capacidad de empaquetar servicios. -----

Sin embargo, la realidad del mercado lo que nos evidencia es que el porcentaje de empaquetamiento no es suficiente para llegar a demostrar que efectivamente, el resto de los operadores fijos fueran a llegar a ser excluidos. -----

Se analizó que la dinámica que existía para que, por ejemplo, otros fijos como Telecable pudieran empaquetar, es muy baja, ¿por qué?, porque no existen desarrollados en el mercado los mecanismos mayoristas de acceso interconexión para permitir el acceso hacia las redes móviles de otros competidores fijos. -----

Tuvimos OMV's en el mercado, salieron del mercado todos antes del 2020 me parece y después de ahí no han existido más y esos mecanismos de acceso fueron muy particulares, eso quiere decir que veíamos un riesgo inicialmente en que una estrategia muy agresiva de empaquetamiento dejara sin la posibilidad de competir a los operadores fijos puros, sin embargo, no se logra demostrar a partir de los números que efectivamente eso les pudiera generar una exclusión en el mercado y entonces esos son los elementos que nos llevan, en ese caso, a descartar esa teoría del daño. -----

28 de abril del 2025

SESIÓN EXTRAORDINARIA 020-2025

Ahora, sí reconocemos en el caso de ya el análisis de los mercados fijos, que Telecable queda como un competidor debilitado dentro del mercado, no mantenemos la teoría del daño con relación a los servicios convergentes, mantener la teoría del daño básicamente lo que implicaría es que las partes tendrían que ofrecer compromisos para disminuir ese daño también, es decir, ofrecer mecanismos que impidan que se vaya a afectar la competencia del mercado producto de la convergencia, no mantuvimos esa teoría, es decir, las partes no estarían en la necesidad de ofrecer compromisos con relación a ese tema, pero sí mantuvimos dentro de análisis de los mercados fijos que Telecable quedaría en una circunstancia donde la competencia que puede ejercer dentro de los mercados después de la transacción es muy reducida en realidad, con la presión competitiva que genera en este momento. -----

Federico Chacón: *Gracias doña Deryhan. ¿Alguna otra consulta, don Carlos? -----*

Carlos Watson: *Tal vez doña Deryhan y nada más, cuáles son los mercados específicos en los cuales ellos tendrían condiciones. -----*

Deryhan Muñoz: *Son 3, que están sumamente relacionados porque corren sobre la misma red, internet fijo, residencial, televisión por suscripción y servicios empaquetados fijos, que es la suma de estos 2, pero de manera empaquetada. -----*

Carlos Watson: *Perdón nuevamente la pregunta, cuando vos decís servicio de empaquetados fijos, ¿cuáles son los servicios implícitos ahí?-----*

Deryhan Muñoz: *A ver, los paquetes fijos se analizan incluso incluyendo telefonía fija, aunque telefonía fija de manera individual o subyacente no se haya considerado un mercado; es bajo el nivel de empaquetamiento que hay con telefonía fija, pero no lo podemos descartar porque no se construyeron o no hay evidencia para construir mercados de servicios empaquetados individuales, es decir, un mercado de los servicios internet fijo, televisión por suscripción, otro mercado de servicio, internet fijo, telefonía, sino que se*

28 de abril del 2025

SESIÓN EXTRAORDINARIA 020-2025

agruparon, que tampoco es un elemento que sea extraño, es común, revisamos diversas resoluciones recientes, como les mencionaba, la Comisión Europea, de la Autoridad de Competencia de Portugal, que el año pasado bloqueó una transacción entre operadores fijos para analizar el tema de empaquetamiento y es común que no se separen los tipos de paquetes. -----

Pero ¿qué servicios pueden estar ahí? Pueden estar televisión por suscripción, internet fijo, que ya son en mercados que de manera individual están generando preocupaciones y se la adiciona telefonía fija, como les digo, a nivel subyacente no genera preocupaciones, pero empaquetada por la forma en la que los ofrecen los operadores sí. -----

Entonces son 3 mercados, internet fijo residencial, televisión por suscripción y servicios empaquetados fijos. -----

Carlos Watson: ¿Pero el ICE sí ofrece, verdad, doble play, triple play en estos mercados?

Deryhan Muñoz: Sí, el ICE ofrece servicios empaquetados fijos, todos ofrecen servicios empaquetados fijos, lo único que pasa en el caso con el ICE es que los precios, y ustedes pueden ver en los gráficos que están en el informe, son muy superiores a los que ofrece el resto de los competidores del mercado. -----

Carlos Watson: Si, claro, son más altos. Perfecto, excelente.-----

Federico Chacón: Gracias, Deryhan por la exposición y el trabajo del equipo. Si no hay más preguntas, lo sometemos a votación. -----

Carlos Watson: Tal vez sería bueno, nada más que nos presenten el acuerdo un momento.

Deryhan Muñoz: Claro, la resolución sería, ya se las voy ...Imagino que es el por tanto. --

Este sería el por tanto, indicar a las partes que los efectos negativos identificados por la SUTEL que prevalecen en la concentración tramitada en este expediente, luego de la segunda fase de análisis son los siguientes, aquí se reiteran las teorías del daño, la

28 de abril del 2025

SESIÓN EXTRAORDINARIA 020-2025

transacción aumenta significativamente la competencia, aquí están los mercados, servicio de internet y televisión por suscripción y empaquetados, reduce la competencia en perjuicio de los consumidores. -----

La transacción elimina la competencia sustancial entre 2 de los principales competidores de estos mercados, lo que disminuye sustancialmente la competencia, afectando la dinámica en esos mercados en perjuicio de los consumidores. -----

La transacción crea una posición dominante de la empresa resultante en esos 3 mercados, lo cual permitiría a la empresa aumentar el precio, disminuir la innovación o perjudicar de otro modo a los consumidores, como resultado de la disminución en la presión competitiva.

El tema de los alcances de la cláusula de no competencia, que exceden lo razonable para la realización donde la concentración, las eficiencias alegadas son insuficientes para compensar el obstáculo significativo de la competencia en los mercados fijos analizados y, en particular, los efectos de incremento sobre los precios generados por la transacción en esos 3 mercados y la transacción obstaculizaría significativamente la competencia efectiva en estos 3 mercados, esta es la conclusión, al producir efectos unilaterales de naturaleza horizontal. -----

Entonces se les hace saber a las partes, con esto ellos ya hacen un ejercicio de descarte de lo que se les había dicho en la resolución de primera fase y determinar que la concentración tiene efectos anticompetitivos previsibles, que podrían ser contrarrestados por compromisos y conceder a las partes notificantes un plazo de 30 días hábiles, contados a partir de la firmeza de esta resolución, para que presenten una propuesta de compromisos a ser valorada por parte del órgano superior de la SUTEL, como condición para obtener la aprobación y la indicación de que esta resolución puede ser recurrida y que el recurso tiene que ser interpuesto dentro del plazo de 15 días hábiles. -----

Federico Chacón: *Está bien. Don Carlos, no sé si tiene algo con la resolución. -----*

28 de abril del 2025

SESIÓN EXTRAORDINARIA 020-2025

Carlos Watson: Perfecto, no. Nada más un detalle Deryhan, ¿el pie de página y los números es correcto? -----

Deryhan Muñoz: No, me parece que está al revés, parece que está raro. Vamos a revisar qué le pasó al pie de página, sí, de acuerdo. -----

Carlos Watson: Está como extraño, sí.. -----

Federico Chacón: Entonces, muchas gracias. Don Carlos. -----

Carlos Watson: Perfecto. -----

Federico Chacón: Entonces, está de acuerdo, lo sometemos a votación y luego aprobamos en firme. -----

Federico Chacón: Continuamos si les parece a las 14:00 horas y tal vez don Carlos, nos vemos a la 1 y 30 p.m., porque hay un tema que hay que sacar del informe de estadísticas.

Carlos Watson: Sí, excelente. -----

Federico Chacón: Entonces nos vemos un segundo nosotros antes de empezar la sesión. Bueno, nos vemos gracias, nos vemos más tarde". -----

La Presidencia somete a votación la propuesta de acuerdo que se tiene a la vista y con base en la explicación brindada por la señora Muñoz Barquero, los Miembros del Consejo resuelven por unanimidad adoptar dicho acuerdo con carácter firme, de conformidad con lo que sobre el particular establece el numeral 2, del artículo 56, de la Ley General de la Administración Pública. -----

ACUERDO 002-020-2025

Dar por recibida y aprobar la siguiente propuesta de resolución presentada por la Dirección General de Competencia, en la cual se protege determinada información con el fin de

28 de abril del 2025
SESIÓN EXTRAORDINARIA 020-2025

cumplir con la salvaguarda de la declaratoria de confidencialidad acordada por el Órgano Técnico de Competencia. -----

RCS-079-2025

**“RESOLUCIÓN DE SEGUNDA FASE SOBRE LA NOTIFICACIÓN PREVIA DE
CONCENTRACIÓN PRESENTADA POR**

LBT CT COMMUNICATIONS S.A. Y MILLICOM SPAIN S.L.,”

EXPEDIENTE L0159-STT-MOT-CN-01308-2024

RESULTANDO:

1. Que el 30 de setiembre del 2024, LBT CT COMMUNICATIONS S.A., cédula jurídica 3- 101-764945 (en adelante también LBT) y MILLICOM SPAIN S.L., sociedad constituida bajo las leyes de España, CIF B-85166072 (en adelante también MSP), presentaron ante la Superintendencia de Telecomunicaciones (SUTEL) una notificación de concentración económica (en adelante la Notificación) (NI-12884-2024). (Documento con folio inicial 2). -----
2. Que mediante las resoluciones ROTC-00157-SUTEL-2024 del 17 de octubre del 2024 (documento con folio inicial 159) y ROTC-00172-SUTEL-2024 del 27 de noviembre del 2024 (documento con folio inicial 370), se les previno a los Notificantes completar la información requerida según el artículo 92 de la Ley 9736. -----
3. Que 28 de noviembre los Notificantes completaron la información solicitada por lo que se tuvo por completa la notificación de concentración económica ante la SUTEL. (NI-13480-2024, documento con folio inicial 151) (NI-14685-2024, documento con folio inicial 174) (NI-15488-2024, documento con folio inicial 351) (NI-15491-2024, documento con folio inicial 365) (NI-15718-2024, documento con folio inicial 374). ----
4. Que, mediante la resolución ROTC-00173-SUTEL-2024 del 28 de noviembre del

28 de abril del 2025

SESIÓN EXTRAORDINARIA 020-2025

2024, se solicitó información a operadores de red y proveedores de servicios de telecomunicaciones sobre uno de los mercados objeto de análisis en primera fase. (Documento con folio inicial 389). -----

5. Que ante el requerimiento referido, se recibieron las respuestas que constan en los documentos NI-15748-2024, NI-15758-2024, NI-15773-2024, NI-15782-2024, NI-15788-2024, NI-15809-2024, NI-15839-2024, NI-15849-2024, NI-15854-2024, NI-15864-2024, NI-15866-2024, NI-15877-2024, NI-15893-2024, NI-15898-2024, NI-15907-2024, NI-15913-2024, NI-15920-2024, NI-15924-2024, NI-15931-2024, NI-15957-2024, NI-15979-2024, NI-15980-2024, NI-15982-2024, NI-15983-2024, NI-15984-2024, NI-15995-2024, NI-15997-2024, NI-15999-2024, NI-16029-2024, NI-16043-2024, NI-16065-2024, NI-16067-2024, NI-16069-2024, NI-16071-2024, NI-16085-2024, NI-16094-2024, NI-16125-2024, NI-16134-2024, NI-16218-2024, NI-16236-2024, NI-16257-2024 y NI-16348-2024. (Documentos con folios iniciales 407, 409, 416, 417, 419, 425, 426, 428, 430, 431, 432, 435, 437, 438, 439, 445, 446, 448, 450, 452, 454, 456, 459, 460, 463, 465, 467, 469, 470, 471, 472, 475, 476, 479, 482, 484, 488, 490, 492, 496, 503, 509, 511, 520 y 626 respectivamente). -----
6. Que las empresas TELECABLE S.A. y CLARO CR TELECOMUNICACIONES S.A. presentaron argumentos de hecho y derechos relacionados con la notificación de concentración económica en análisis. (NI-16295-2024 y NI-16310-2024) (Documentos con folios iniciales 522 y 573, respectivamente). -----
7. Que el 19 de diciembre de 2024, mediante la resolución ROTC-00188-SUTEL-2024, se resuelve la confidencialidad y acceso a la información aportada por LBT CT COMMUNICATIONS, S. A. y MILLICOM SPAIN, S.L. (Documento con folio inicial 642).
8. Que el 19 de diciembre de 2024, mediante la resolución ROTC-00189-SUTEL-2024, se resuelve la confidencialidad y acceso a la información aportada por terceros. (Documento con folio inicial 651). -----

28 de abril del 2025

SESIÓN EXTRAORDINARIA 020-2025

9. Que mediante el oficio 11218-SUTEL-OTC-2024, del 19 de diciembre del 2024, se presenta el “INFORME Y RECOMENDACIÓN SOBRE NOTIFICACIÓN PREVIA DE CONCENTRACIÓN PRESENTADA POR LBT CT COMMUNICATIONS S.A. y MILLICOM SPAIN S.L”, en el cual se recomienda iniciar la segunda fase de análisis del procedimiento de control de concentración con el objetivo de valorar los posibles efectos de la transacción en los mercados potencialmente afectados por esta. Además, en este se incluyó una solicitud de información a las partes, la cual resulta necesaria para analizar adecuadamente la concentración. (Documento con folio inicial 661). -----
10. Que el 20 de diciembre, el Consejo de SUTEL, mediante la resolución RCS-258-224, acordó dar por iniciada la segunda fase de análisis del procedimiento de control de concentración tramitado en el expediente L0159-STT-MOT-CN-01308-2024 con el objetivo de valorar los posibles efectos de la transacción en los mercados potencialmente afectados por esta. Además, se solicitó a las Partes aportar en el plazo de 10 días hábiles información necesaria para analizar detalladamente la concentración. (Documento con folio inicial 1018). -----
11. Que, mediante la resolución ROTC-00002-SUTEL-2025 del 10 de enero del 2025, se solicitó información a operadores de red y proveedores de servicios de telecomunicaciones sobre información indispensable para la correcta valoración de los posibles efectos de la transacción en los mercados potencialmente afectados: telefonía fija, televisión por suscripción, internet fijo residencial, internet fijo empresarial y líneas dedicadas empresariales, tanto de manera individual como empaquetada. (Documento con folio inicial 719). -----
12. Que ante el requerimiento referido, se recibieron las respuestas que constan en los documentos NI-00276-2025, NI-00298-2025, NI-00284-2025, NI-00291-2025, NI-00293-2025, NI-00379-2025, NI-00421-2025, NI-00554-2025, NI-00515-2025, NI-

28 de abril del 2025

SESIÓN EXTRAORDINARIA 020-2025

00527-2025, NI-00559-2025, NI-00565-2025, NI-00677-2025, NI-00709-2025, NI-00739-2025, NI-00743-2025, NI-00824-2025, NI-00849-2025, NI-00864-2025, NI-00876-2025, NI-00886-2025, NI-00905-2025, NI-00916-2025, NI-00923-2025, NI-00927-2025, NI-00931-2025, NI-00933-2025, NI-00934-2025, NI-00936-2025, NI-00945-2025, NI-00947-2025, NI-00952-2025, NI-00962-2025, NI-00977-2025, NI-00978-2025, NI-00985-2025, NI-01041-2025, NI-01136-2025 y NI-01770-2025. (Documentos con folios iniciales 716, 738, 740, 742, 745, 746, 748, 757, 761, 864, 867, 869, 876, 879, 882, 885, 888, 891, 895, 901, 907, 909, 910, 1124, 1126, 1129, 1132, 1136, 1137, 1138, 1153, 1154, 1157, 1161, 1164, 1168, 1173, 1179 y 1289, respectivamente). -----

13. Que el 15 de enero de 2025, los Notificantes presentaron una solicitud de prórroga para presentar la información solicitada mediante la resolución RCS-258-2024, por al menos, diez días hábiles adicionales. (NI-00445-2025, documento con folio inicial 754). Esta fue aprobada mediante la resolución ROTC-00008-SUTEL-2025, el 17 de enero de 2025. (Documento con folio inicial 873). -----
14. Que 31 de enero de 2025, los Notificantes respondieron el requerimiento de información realizado mediante la resolución RCS-258-2024, del 20 de diciembre de 2024. (NI-01195-2025, documento con folio inicial 1182). -----
15. Que los días 21 de febrero de 2025, 11 de marzo de 2025, 25 de marzo de 2025 y 10 de abril de 2025 se llevaron a cabo reuniones de trabajo con los representantes de las partes notificantes de la concentración entre LBT CT COMMUNICATIONS S.A. y MILLICOM SPAIN S.L. (MIN-OTC-00001-2025, MIN-OTC-00003-2025, MIN-OTC-00004-2025 y MIN-OTC-00005-2025 documentos con folios iniciales 1298, 1306, 1322 y pendiente de foliatura, respectivamente). -----
16. Que, mediante las resoluciones ROTC-00050-SUTEL-2025, ROTC-00051-SUTEL-2025 y ROTC-00052-SUTEL-2025 del 24 de marzo del 2025, se solicitó información

28 de abril del 2025

SESIÓN EXTRAORDINARIA 020-2025

a los operadores INSTITUTO COSTARRICENSE DE ELECTRICIDAD, CLARO CR TELECOMUNICACIONES S.A. y TELECABLE S.A. sobre la cobertura de la red fija para la prestación de servicios de telecomunicaciones y sobre las ventas perdidas hacia otros agentes del mercado para los servicios de internet residencial, internet empresarial y televisión por suscripción en el período 2024, con el fin de realizar una correcta valoración de los posibles efectos de la transacción en los mercados potencialmente afectados. (Documentos con folios iniciales 1310, 1314 y 1318). -----

17. Que, ante los requerimientos referidos, se recibieron las respuestas que constan en los documentos NI-04589-2025, NI-04590-2025 y NI-04677-2025. (Documentos con folios iniciales 1323, 1327 y 1420, respectivamente). -----
18. Que el 09 de abril de 2025, las Partes presentaron información adicional mediante el documento sin número de oficio (NI-04645-2025 folio inicial 1330), con el fin de que sea considerada en el análisis de segunda fase. -----
19. Que el 24 de abril del 2025, mediante oficio 03451-SUTEL-OTC-2025, la Dirección General de Competencia presentó para valoración del Consejo de la SUTEL *“INFORME DE SEGUNDA FASE SOBRE NOTIFICACIÓN PREVIA DE CONCENTRACIÓN PRESENTADA POR LBT CT COMMUNICATIONS S.A. y MILLICOM SPAIN S.L.”* -----
20. Que se han llevado a cabo las diligencias útiles y necesarias para el dictado de la presente resolución. -----

CONSIDERANDO:

PRIMERO: SOBRE EL PROCEDIMIENTO DE CONTROL PREVIO DE CONCENTRACIONES.

- I. Que el artículo 52 de la Ley General de Telecomunicaciones, Ley 8642, establece que la operación de redes y la prestación de servicios de telecomunicaciones estarán

28 de abril del 2025

SESIÓN EXTRAORDINARIA 020-2025

sujetas a un régimen sectorial de competencia, que se regirá por lo previsto en esta Ley y supletoriamente por los criterios establecidos en el capítulo III de la Ley de Promoción de la Competencia y Defensa Efectiva del Consumidor, Ley 7472 y por lo previsto en la Ley de Fortalecimiento de las Autoridades de Competencia de Costa Rica, Ley 9736. -----

- II. Que, en este sentido, el esquema de control previo de concentraciones dispuesto en el artículo 56 de la Ley 8642, tiene por objeto evitar formas de prestación conjunta de servicios que se consideren nocivas a la competencia, los intereses de los usuarios o la libre concurrencia en el mercado de las telecomunicaciones. -----
- III. Que el artículo 56 de la Ley 8642, define concentración económica como: “[...] la fusión, la adquisición, la compraventa del establecimiento mercantil, la alianza estratégica o cualquier otro acto o contrato, en virtud del cual se concentren las sociedades, las asociaciones, las acciones, el capital social, los fideicomisos, los poderes de dirección o los activos en general; que se realicen entre operadores en redes y proveedores de servicios de telecomunicaciones, que han sido independientes entre sí y que resulten en la adquisición duradera del control económico por parte de uno de ellos sobre el otro u otros, o en la formación de un nuevo operador o proveedor de telecomunicaciones bajo el control conjunto de dos o más operadores o proveedores de telecomunicaciones, así como cualquier transacción mediante la cual cualquier persona física o jurídica, pública o privada, adquiera el control de dos más operadores o proveedores de telecomunicaciones independientes entre sí.” -----
- IV. Que, para el control de concentraciones, la misma norma señala que la SUTEL estará ante el procedimiento y los criterios de análisis dispuestos en el capítulo V del título III de la Ley de Fortalecimiento de las Autoridades de Competencia de Costa Rica, Ley 9736 y su reglamento. -----
- V. Que, la Ley 9736, en su artículo 94 señala que: “[...] *el procedimiento para el control* -----

28 de abril del 2025

SESIÓN EXTRAORDINARIA 020-2025

de concentraciones constará de una primera fase que tendrá como propósito identificar si la concentración genera riesgos al proceso de competencia, en razón de sus posibles efectos en el mercado. En caso de darse esa circunstancia se dará inicio a una segunda fase, en la que se valorarán los posibles efectos de la transacción en los mercados potencialmente afectados por esta.” -----

VI. Que, la Ley 9736, en su artículo 94 señala que: “[...] *el procedimiento para el control de concentraciones constará de una primera fase que tendrá como propósito identificar si la concentración genera riesgos al proceso de competencia, en razón de sus posibles efectos en el mercado. En caso de darse esa circunstancia se dará inicio a una segunda fase, en la que se valorarán los posibles efectos de la transacción en los mercados potencialmente afectados por esta.” -----*

VII. Que en relación con la segunda fase el artículo 99 de la Ley 9736 dispone que: “*Una vez finalizado el análisis de la concentración por parte del Órgano Técnico y después de emitido su dictamen, el Órgano Superior de la autoridad de competencia correspondiente podrá: -----*

a) Autorizar la concentración incondicionalmente o sujetarla a los compromisos que hubiese ofrecido el solicitante. -----

b) Determinar que la concentración tiene efectos anticompetitivos previsibles que podrían ser contrarrestados, lo que deberá ser comunicado a los solicitantes, concediéndole un plazo hasta de treinta días hábiles, contado a partir de la firmeza de la resolución de segunda fase, para que presente una propuesta de compromisos a ser valorada por parte del Órgano Superior respectivo, como condición para obtener la aprobación de la concentración. -----

28 de abril del 2025

SESIÓN EXTRAORDINARIA 020-2025

c) Prohibir la concentración, si considera que sus efectos negativos en el mercado no podrán ser contrarrestados con compromisos que pudiesen ofrecer los solicitantes” . -----

VIII. Que, la Ley 8642 indica que la SUTEL previo a emitir su resolución final deberá conocer el criterio técnico de la Comisión para Promover la Competencia (COPROCOM). A su vez el artículo 129 del Reglamento a la Ley dispone que: “El criterio técnico de la Coprocom se solicitará durante la etapa en la cual la concentración vaya a ser resuelta por la Sutel. Para el caso de concentraciones a ser resueltas en primera etapa el criterio de la Coprocom se solicitará durante dicha etapa, mientras que para el caso de concentraciones a ser resueltas en segunda etapa el criterio de la Coprocom se solicitará durante dicha etapa. En caso de las concentraciones que vayan a ser resueltas durante la etapa de compromisos el criterio de la Coprocom se solicitará, una vez que Sutel haya recibido los compromisos ofrecidos por los agentes económicos solicitantes”, de tal forma en la etapa procesal actual no procedía aún la solicitud del criterio a la COPROCOM por parte de la SUTEL.

SEGUNDO: SOBRE LA TRANSACCIÓN

2.1. Descripción de la operación.

MSP y el grupo LIBERTY combinarán sus operaciones en Costa Rica, lo que les permitirá “(...) realizar la inversión necesaria para desarrollar la red de fibra, lo que les permitirá competir de manera más efectiva y resultará en una competencia intensificada y mejores servicios para los consumidores.”¹ -----

La materialización de la transacción podrá realizarse por medio de alguna de las siguientes formas²: (1) MSP trasladará el 100% del capital social de Millicom Cable Costa Rica S.A., cédula jurídica 3-101-577518 (en adelante también MILLICOM CR o TIGO) a Liberty

¹ NI-12884-2024

² Según lo indicado por las partes, la forma jurídica de la transacción estará constituida antes del cierre, pero aún está por definirse.

28 de abril del 2025

SESIÓN EXTRAORDINARIA 020-2025

Telecomunicaciones de Costa Rica LY S.A. cédula jurídica número 3- 101- 610198 (en adelante también LIBERTY MÓVIL CR) o, (2) se creará una nueva empresa costarricense con el capital social de MILLICOM CR y LIBERTY FIJOS CR. En ambas opciones, MSP será el socio minoritario con el 14% de las acciones y LBT mantendrá el control con el 86%³.

Según lo indicado por las partes, *“la naturaleza jurídica de la transacción es una asociación o “joint venture”, estructurada mediante aportes de capital en forma de acciones de las entidades operativas. Como resultado de esta transacción, Millicom Cable Costa Rica, S.A. (“Millicom”) se convertirá en una subsidiaria de Liberty Telecomunicaciones de Costa Rica LY, S.A. (“LY”), o de una empresa nueva que LIBERTY y MIC SPAIN constituirán antes del cierre de la operación”*. Asimismo, se indican que *“Millicom ha operado en Costa Rica bajo la marca TIGO, la cual continuará utilizándose durante un período de hasta 18 meses, hasta la integración completa del negocio de Millicom, con el fin de ofrecer a los clientes de Millicom el mismo nivel de servicio que se brinda a los clientes de LIBERTY”*. -----

2.2. Partes.

2.2.1. Vendedora. -----

Millicom International Cellular, S. A. (en adelante también MIC) con sede en Luxemburgo, es una multinacional que, entre otros, brinda servicios de telecomunicaciones. Es copropietaria de MSP – el vendedor-. -----

En Costa Rica, previo a la apertura de telecomunicaciones, MSP brindaba el servicio de televisión por suscripción con la marca comercial Amnet⁴. Una década después, como proveedor⁵ y a través su característica marca TIGO, amplió su portafolio de servicios fijos.

Actualmente, MILLICOM CR es su única subsidiaria en el país. A nivel minorista ofrece Internet fijo, televisión por suscripción, telefonía fija y enlaces dedicados, además, también

³ Según lo indicado por las partes, podría darse un ajuste del porcentaje final del capital en función del valor real de la contribución de cada una de las partes al momento del cierre.

⁴ Desde el 2008 al comprar la operación de la compañía Amzak Capital Management.

⁵ Resolución del Consejo de la SUTEL número RCS-102-2009, RCS-041-2019 y RCS-029-2024.

28 de abril del 2025
SESIÓN EXTRAORDINARIA 020-2025

opera a nivel mayorista, ofrece terminación fija, capacidad internacional y líneas arrendadas⁶. A diferencia del resto de países, en Costa Rica no brinda servicios de telecomunicaciones móviles. -----

MIC/MSP ha experimentado diversos movimientos. Tiene un nuevo accionista⁷. Recientemente concretó la venta de sus torres de telecomunicaciones en la región Centroamérica, y también, está explorando la compra del total de acciones a su socio comercial en Tigo-UNE y, la combinación de operaciones con Telefónica en Colombia. Todo sumado, parecer indicar que existe una reconfiguración comercial, que también impacta nuestro país. -----

2.2.1 Compradora.

LIBERTY LATIN AMERICA LTD (en adelante también LLA) es una multinacional integrada por diversas empresas enfocadas en brindar servicios de telecomunicaciones tanto a nivel minorista como mayorista. -----

LLA ingresó al mercado costarricense en el 2016 al adquirir de manera global la operación de Cable & Wireless Communications (CWC)⁸, y con esto la operación que tenía en el país.

LLA se promociona con infraestructura de fibra óptica en América Latina y el Caribe que conecta 40 países, con casi 50.000 km de cable submarino de fibra óptica y 17.000 km de cable terrestre. -----

En Costa Rica, tienen dos cables submarinos que conectan el país, MAYA-1 es el principal que une a la región con Colombia. -----

1. Inversiones en colaboradores: El Centro de soporte y servicio al cliente de Liberty Networks está ubicado en Honduras, y atiende al Caribe y Centroamérica. -----

⁶ También ofrece servicios fuera del mercado de telecomunicaciones.

⁷ Fondo de inversión Atlas Investissement.

⁸ Previamente Cable & Wireless Communications (CWC) se fusionó con Columbus International en el 2014.

28 de abril del 2025

SESIÓN EXTRAORDINARIA 020-2025

2. Liberty Latin America, el holding dueño de Liberty Networks, reportó un crecimiento de ingresos de 6%, US\$1.103 M en el primer trimestre de 2023. -----

LLA es propietaria de LBT – el comprador -, empresa tenedora de acciones que opera en el mercado costarricense por medio de las siguientes subsidiarias: -----

- Liberty Servicios Fijos LY S.A., cédula jurídica 3-101-747406 (en adelante también LIBERTY FIJOS CR) operador de redes y proveedor de servicios de telecomunicaciones^{9 10}. Ofrece telefonía e Internet fijos, tanto nivel empresarial como residencial, televisión por suscripción y transporte de datos. -----
- LIBERTY MÓVIL CR, también operador de redes y proveedor de servicios de telecomunicaciones^{11 12}, posee un portafolio diversificado en servicios minoristas, que combina los segmentos de personas y empresarial, en telecomunicaciones móviles¹³ y televisión por suscripción; también ofreció servicios mayoristas de interconexión asociados al mercado móvil, atendiendo exclusivamente el segmento empresarial en telefonía fija, internet fijo y transporte de datos. -----
LIBERTY FIJOS CR en conjunto con LIBERTY MÓVIL CR prestan servicios empaquetados - *double play, triple play y cuadruple play*-. -----
- Columbus Networks de Costa Rica S.R.L., cédula jurídica 3-102-278553 (en adelante también COLUMBUS NETWORKS), también pertenece al grupo de subsidiarias controladas por LBT. De igual manera que las otras, es operador de

⁹ RCS-267-2018.

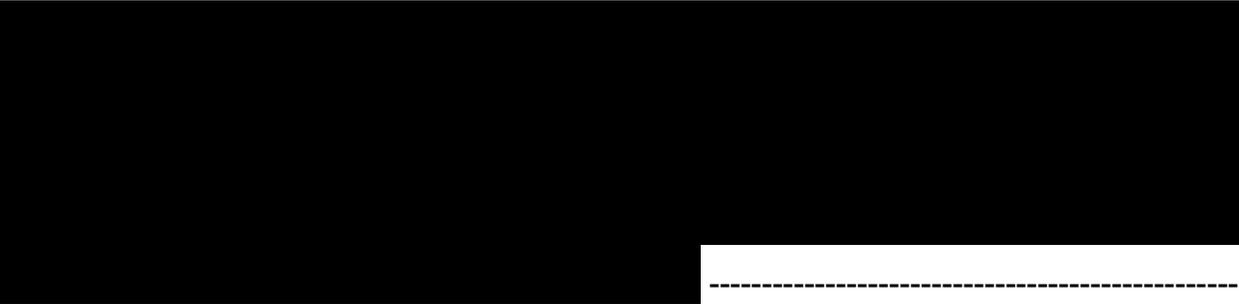
¹⁰ Previamente Cabletica, al darse la concentración con el grupo LIBERTY su denominación cambia a la del comprador.

¹¹ Acuerdo Ejecutivo N° 305-TEL-2017-MICITT, RCS-158-2011 y PCS-189-2011.

¹² A partir de la adquisición de Telefónica de Costa Rica TC S.A. en 2021.

¹³ De acuerdo con (i) contrato número 2010L1-000001-SUTEL del 12 de mayo de 2011; y (ii) contrato número C- 002-20174 MICIT Licitación Pública internacional N° 2016L1-000002-SUTEL, Concesión para el Uso y Explotación de Espectro Radioeléctrico para la prestación de Servicios de Telecomunicaciones mediante la implementación de sistemas IMT, del 8 de diciembre de 2017.

28 de abril del 2025
SESIÓN EXTRAORDINARIA 020-2025



2.3. Efectos previstos por los solicitantes.

En su escrito de notificación las partes indican que, desde su perspectiva, la transacción no genera riesgos a la competencia a pesar de la presencia que actualmente tienen en los mercados en que participan Liberty y Millicom, particularmente en los mercados de internet de banda ancha y televisión por suscripción. A criterio de las partes, ambos mercados son muy competitivos y actualmente están experimentando un cambio tecnológico importante. La fibra (FTTH), que es superior en rendimiento y más rentable, se está desarrollando muy rápidamente, donde el ICE y Telecable han tomado la delantera, seguido de cerca por Claro. Es de esperar que los competidores que han desarrollado infraestructura de fibra óptica implementen estrategias de precio y comercialización más agresivas para recuperar su inversión lo antes posible. Eso creará una presión sobre Liberty y Millicom difícil de resistir con la tecnología HFC. -----

En particular, las partes indican lo siguiente sobre los posibles efectos de la transacción en el mercado: -----

2.3.1. Posibles efectos unilaterales -----

En el mercado de servicios de internet de banda ancha las partes llegarán a un 43% del mercado después de la transacción y alrededor de 49% en el mercado de televisión por suscripción. Sin embargo, como ya se indicó, es esperable que ese porcentaje se vaya erosionando en el corto plazo porque el mercado cuenta con abundantes participantes, muchos de los cuales, incluidos los tres principales competidores, han desarrollado infraestructura de fibra óptica. Esto significa que existen múltiples opciones para los

28 de abril del 2025

SESIÓN EXTRAORDINARIA 020-2025

consumidores en caso de que posterior a la transacción la entidad resultante decidiera hipotéticamente aumentar sus precios. Además, las Partes no son los competidores más cercanos entre sí, en la medida en que Millicom ofrece empaquetamiento de servicios de internet fijo con televisión por suscripción, mientras que Liberty ofrece empaquetamiento de servicios de internet fijo de banda ancha con servicios móviles, existe una diferencia importante en la oferta y en los clientes de cada entidad. Lo mismo pasa en la televisión por suscripción porque la oferta de Millicom está más enfocada en contenido deportivo, incluyendo el canal Tigo Sports, y la Liga Española; mientras que Liberty se enfoca más en la oferta de series y películas, permitiéndose incluso no contar con Tigo Sports en su parrilla. En los otros mercados afectados por la transacción no se genera ningún riesgo para la competencia porque en ninguno de ellos se genera la posibilidad ni los incentivos para aumentar precios o para desplazar a la competencia. Como ya se mencionó, el mercado de telefonía fija es un mercado que viene decreciendo y en el que el ICE mantiene una posición dominante. En el mercado de conectividad empresarial hay más de treinta oferentes y el ICE también tiene la mayor participación de mercado. En el mercado mayorista de capacidad internacional no existe traslape entre las Partes, porque Millicom participa solamente como revendedor de la capacidad que adquiere pero que no utiliza. Y, finalmente, en el mercado de líneas arrendadas existe una competencia intensa de varios operadores y cuenta con un agente económico como Ufinet que tiene una participación de alrededor del 50% del mercado -----

2.3.2. Posibles efectos horizontales. -----

Tampoco existen riesgos de efectos horizontales en el mercado de internet de banda ancha ni en el mercado de televisión por suscripción, porque en ambos mercados existe una buena cantidad de competidores. Como ya se ha indicado, los principales competidores y muchos de los demás proveedores de estos servicios han desarrollado su infraestructura de fibra óptica lo que les permite reducir sus costos de operación y ofrecer servicios de

28 de abril del 2025

SESIÓN EXTRAORDINARIA 020-2025

mayor velocidad y mejor calidad. Para estos competidores es necesario recuperar la inversión lo antes posible y procurar aumentar su participación en el mercado. En este escenario, no existen las condiciones, ni los incentivos en el mercado para que se den efectos de coordinación; y la transacción no va a cambiar esta realidad. -----

En los demás mercados afectados por la transacción tampoco se dan las condiciones para que se faciliten conductas horizontales. En todos ellos existen una cantidad importante de competidores. Varios de estos competidores han realizado inversiones importantes en infraestructura que les permite prestar servicios más eficientemente y que deben recuperar en un plazo razonable. En cada uno de estos mercados existen diferencias importantes en la participación de mercado, siendo el ICE en la mayoría de ellos el agente económico con mayor presencia, salvo en el caso de las líneas arrendadas en el que se destaca la alta participación de Ufinet. Estas características se mantendrán después de la transacción y mantendrán la intensidad de la competencia en cada uno de estos mercados. -----

2.3.3. Posibles efectos de conglomerado. -----

Tampoco existe riesgo de conglomerado en esta transacción. La combinación de servicios fijos con servicios móviles ya la ofrece Liberty y los otros dos operadores de servicios móviles, sean el ICE y Claro, también pueden ofrecer empaquetamiento con servicios fijos propios o de terceros. Además, en servicios fijos hay competidores como Telecable que no ha requerido de la oferta de servicios móviles para potenciar su inversión en el desarrollo de fibra óptica y crecer rápidamente. Más bien, la combinación de servicios fijos y servicios móviles fue considerada por SUTEL como una eficiencia por la reducción de costos de transacción y su impacto en los precios. -----

Por otro lado, la combinación de televisión por suscripción con la provisión de contenido tampoco es nueva porque ya existe por parte de Millicom CR y no existe incentivo para que Millicom CR deje de proveer Tigo Sports a los competidores en el mercado de televisión por suscripción, que ya cuentan con dicho contenido. Además, hay que tener en cuenta que

28 de abril del 2025

SESIÓN EXTRAORDINARIA 020-2025

Liberty no ofrece ese canal a sus clientes. -----

SUTEL también descartó la posibilidad de abuso de una eventual posición de poder de mercado en la oferta de empaquetamientos porque: *“... los clientes tendrían la posibilidad siempre de trasladarse a alguno de otros operadores que operan en el país, ya sea para adquirir los servicios de forma independiente o incluso empaquetados (de ampliarse la oferta por parte de otros operadores), desalentando cualquier intención de abuso, por la posible represalia a nivel de clientes que esto implicaría. Considerando principalmente la capacidad latente que tiene el Grupo ICE de ofrecer servicios cuádruples play con una cobertura más amplia que la de Cabletica (...). En ese sentido, considerando la contestabilidad del mercado, la eventual respuesta competitiva del ICE a las acciones de Cabletica, tiene la capacidad de disciplinar las acciones de este en el mercado”*. -----

Adicionalmente las Partes indican los siguientes efectos procompetitivos y eficiencias derivadas de la transacción: -----

2.3.4. Desarrollo de infraestructura de fibra óptica. -----

Ambas Partes están experimentando dificultades para atraer nueva clientela y mantener la actual porque no pueden competir fácilmente con los competidores que ofrecen servicios con fibra óptica, porque los consumidores están demandando mayor velocidad y mejor calidad. Esta transacción generará la escala suficiente a nivel de volumen y cobertura geográfica y permitirá unir esfuerzos para realizar la inversión necesaria para desarrollar una red de fibra óptica propia que permita ofrecer mejores servicios de mayor calidad y velocidad a nuestros clientes actuales y futuros, permitiendo ejercer una mayor presión competitiva en el mercado, conforme se adquiere la posibilidad de competir por nuevos clientes.-----

2.3.5. Mayor variedad de la oferta por la posibilidad de aumentar los servicios de empaquetamiento y acceso a contenido.

La transacción permitirá ofrecer a los actuales clientes de Millicom CR servicios fijos

28 de abril del 2025

SESIÓN EXTRAORDINARIA 020-2025

empaquetados con servicios móviles, tal como los ofrece actualmente Liberty a sus clientes. Por otra parte, la transacción permitirá a las Partes ofrecer contenido más variado a sus clientes. Los clientes de Liberty podrán tener acceso a más opciones de deporte, mientras que los clientes de Millicom CR podrán tener acceso a más opciones de películas y series de televisión. -----

2.3.6. Reducción de costos. -----

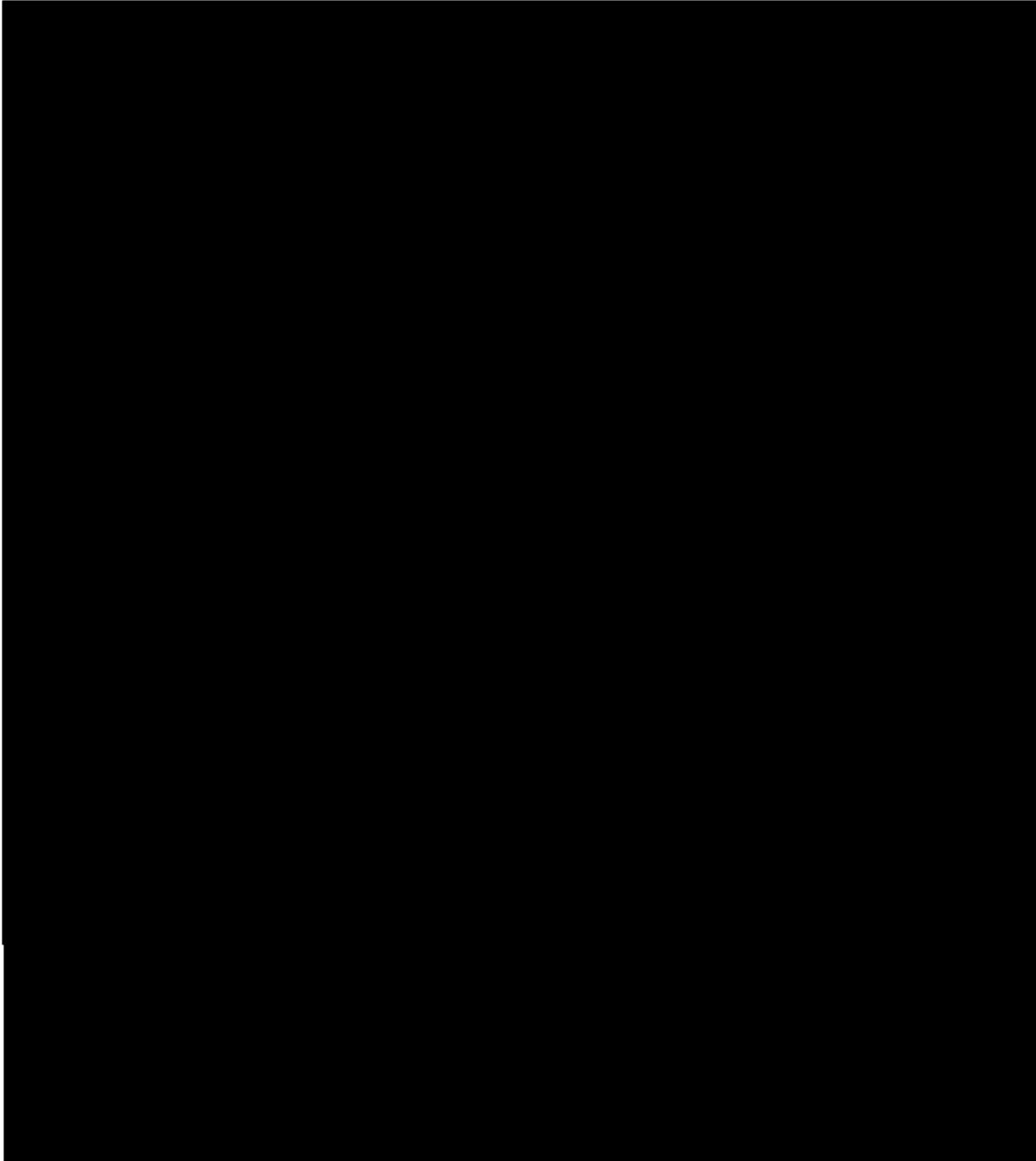
La transacción permitirá obtener ahorros de costos fijos y variables, facilitando el traslado de buena parte de esos ahorros a los clientes. Esto es necesario para poder mantener una posición competitiva en el mercado. Por ejemplo, parte de la reducción de costos será accesible gracias a la posibilidad de obtener mejores tarifas con los proveedores de contenido, como resultado de un mayor volumen o escala. La inversión de infraestructura de fibra óptica también generará ahorros en el costo de mantenimiento de la red. ----- --

Las Partes indican que los efectos procompetitivos son trasladables a los clientes actuales y futuros porque la entidad resultante tendrá los incentivos para trasladar los ahorros y eficiencias logrados con la transacción en respuesta al nivel de presión competitiva que enfrentan las Partes actualmente y que continuará enfrentando luego del Cierre de la transacción, al igual que lo manifestó SUTEL en relación con una transacción anterior. ----

2.4. Restricciones accesorias

Las Partes han incluido en el Acuerdo de Accionistas una cláusula de no competencia que se detalla a continuación: -----

28 de abril del 2025
SESIÓN EXTRAORDINARIA 020-2025



Sobre el particular del informe 03451-SUTEL-OTC-2025 de la DGCO se destaca lo siguiente: -----

“Resulta pertinente señalar, en materia de restricciones accesorias, que en la legislación comercial costarricense, las cláusulas de no competencia son válidas”

28 de abril del 2025

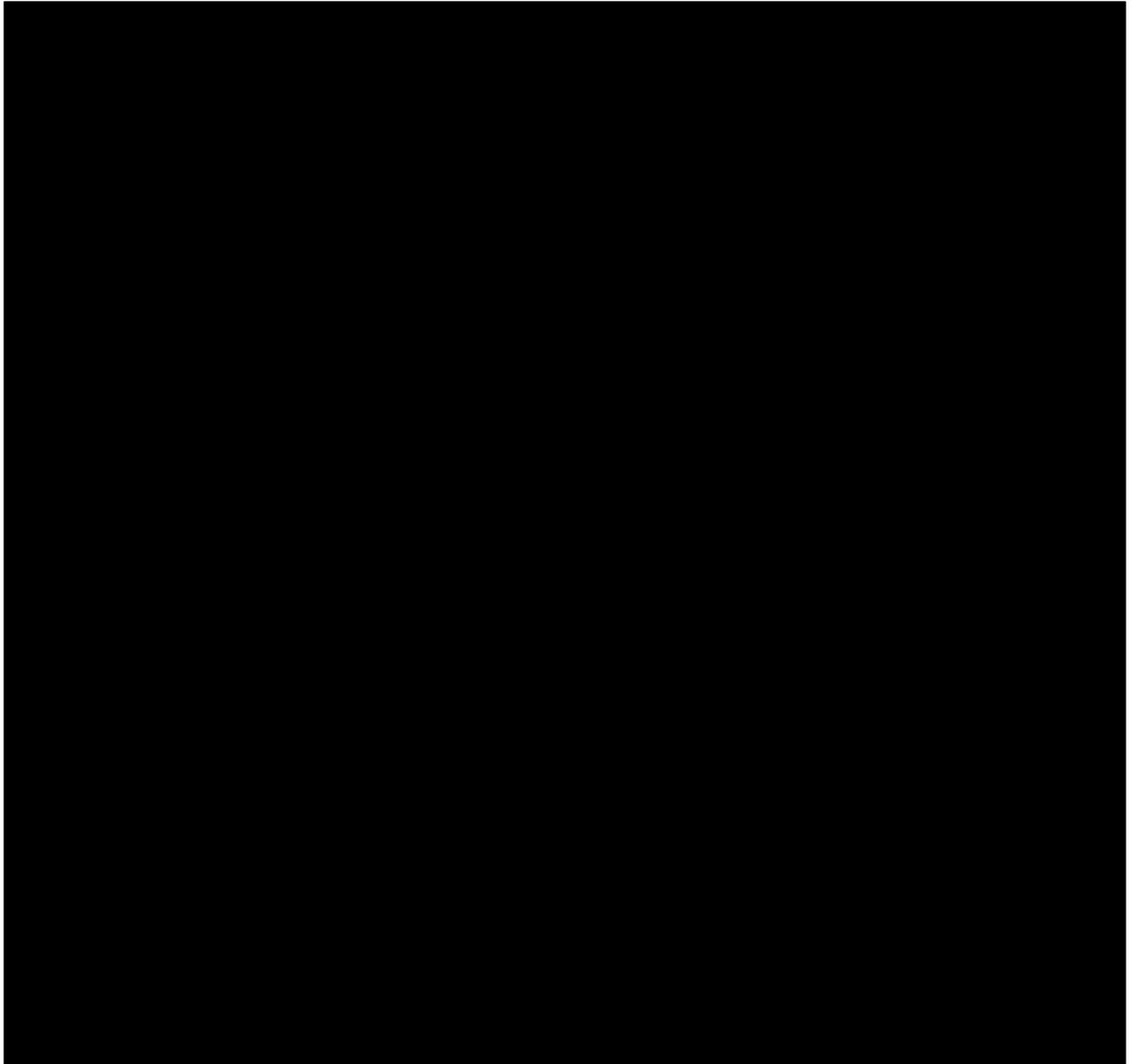
SESIÓN EXTRAORDINARIA 020-2025

cuando se estipulan por un tiempo finito y razonable¹⁷, a su vez la Guía para análisis de concentraciones de la SUTEL dispone sobre el tema de las restricciones accesorias: “Excepcionalmente, los acuerdos de concentración podrán contener condiciones restrictivas a la competencia (conocidas como restricciones accesorias) en la medida en que estas restricciones estén directamente vinculadas y sean necesarias para lograr la concentración”, detallando en particular lo siguiente sobre el caso de las cláusulas de no competencia: “Esta cláusula ha sido aceptada siempre y cuando sea limitada en el tiempo, en el espacio, a determinadas personas, y no sea excesiva. En este sentido, la cláusula de no competencia debe restringirse al mercado relevante del negocio traspasado (tanto de producto como geográfico) y limitarse a un plazo máximo de tres años, el cual podrá ser reducido por la SUTEL dependiendo del periodo necesario de maduración del negocio.

En el presente caso, ante algunos cuestionamientos del alcance, las partes declararon que la cláusula de restricción de la competencia se restringe al mercado relevante del negocio traspasado y está limitada temporalmente. -----

¹⁷ Tribunal Segundo Civil de San José. Sección Segunda. Voto 171 de las 9:20 horas del 4 de mayo del 2001.

28 de abril del 2025
SESIÓN EXTRAORDINARIA 020-2025



Así las cosas, no resulta posible en este momento procesal determinar que la misma resulte razonable en relación con este punto”. -----

SEGUNDO: SOBRE EL DEBER DE NOTIFICAR LA TRANSACCIÓN ANTE LA SUTEL-

De acuerdo con el artículo 56 de la Ley General de Telecomunicaciones, Ley 8642, previo a realizar una concentración, los operadores de redes y los proveedores de servicios de telecomunicaciones deberán solicitar la autorización de la Sutel, a fin de que esta evalúe el impacto de la concentración sobre el mercado. Dicha autorización se requerirá con el fin

28 de abril del 2025

SESIÓN EXTRAORDINARIA 020-2025

de evitar formas de prestación conjunta que se consideren nocivas a la competencia, los intereses de los usuarios o la libre concurrencia en el mercado de las telecomunicaciones. Según el mismo artículo y la Guía para la notificación de concentraciones de la SUTEL¹⁸, para que una transacción sea considerada una concentración sujeta de control previo de la Sutel deben concurrir los siguientes elementos:-----

- a. Combinación de dos o más operadores de redes o proveedores de servicios de telecomunicaciones, sus capitales, sus activos, o una parte sustancial de los mismos.
- b. Se realiza entre dos o más agentes económicos independientes entre sí, competidores o no (donde al menos dos de los participantes de la transacción son operadores de redes o proveedores de servicios de telecomunicaciones, aunque adicionalmente podrían participar otros agentes económicos que no tengan tal condición).-----
- c. Implica una transferencia o modificación de control de uno o más de los agentes económicos, sea mediante la adquisición de control de uno sobre los demás o en la formación de un nuevo agente económico. -----
- d. Se realiza con carácter duradero, o con intención de serlo. -----

Así, para efectos de determinar la competencia de la Sutel para el análisis de la transacción notificada se comprobó lo siguiente:-----

3.1 Dos o más operadores/proveedores.

LBT está autorizada para prestar servicios de telecomunicaciones en Costa Rica, de acuerdo con los títulos habilitantes otorgados por SUTEL a su subsidiaria LIBERTY FIJOS CR quien fue autorizado según la resolución RCS-267-2018 para prestar los servicios de telecomunicaciones^{19 20}. -----

¹⁸ Ver https://sutel.go.cr/sites/default/files/guia_notificacion_concentraciones.pdf

¹⁹ Transferencia de datos en las modalidades de acceso a internet, líneas arrendadas y redes privadas virtuales (VPN), el servicio de televisión por suscripción en la modalidad de televisión por cable (CAN) y el servicio de telefonía fija en la modalidad IP en todo el territorio nacional.

²⁰ Previamente Cabletica, al darse la concentración con el grupo LIBERTY su denominación cambia a la del comprador.

28 de abril del 2025

SESIÓN EXTRAORDINARIA 020-2025

Además, LBT, bajo su subsidiaria LIBERTY MÓVIL CR, según el Acuerdo Ejecutivo 01-2011-MINAET, cuenta con una concesión por un plazo de 15 años a partir del 14 de julio de 2011 y mediante la resolución del Consejo de la Sutel RCS-158-2011 se inscribieron a su nombre en el Registro Nacional de Telecomunicaciones los servicios de telecomunicaciones para los cuales posee autorización²¹. Mediante la resolución RCS-292-2023, fueron ampliados sus servicios de telecomunicaciones autorizados²². -----

COLUMBUS NETWORKS también pertenece al grupo de subsidiarias controladas por LBT. De igual manera que las otras, es operador de redes y proveedor de servicios de telecomunicaciones, esta fue autorizada mediante la resolución RCS-136-2013 por el Consejo de Sutel, para brindar los servicios de transferencia de datos a nivel nacional e internacional y acceso a internet. Además, mediante resolución RCS-079-2015 se le otorgó autorización para ampliar sus servicios y brindar el servicio de telefonía fija en la modalidad IP.²³ -----

Finalmente, la subsidiaria de LLA, COLUMBUS WHOLESALE, fue autorizada en 2022 mediante la resolución RCS-263-2022 para brindar servicios de transferencia de datos bajo la modalidad de acarreo de datos de carácter mayorista.-----

Por otro lado, MSP a través de su subsidiaria en Costa Rica, MILLICOM CR, posee autorización para brindar servicios de telecomunicaciones mediante la resolución RCS-102-

²¹ Larga distancia, internet, canales punto a punto, transferencia de datos, monitoreo y control de redes, redes privadas virtuales (VPN), acarreador de telefonía IP, Telefonía (sic) IP, Troncales (sic) SIP, Centrales (sic) Virtuales (sic), Números (sic) 800 nacionales e internacionales, Terminales (sic) fijas inalámbricas, puente de audio conferencias, Telefonía (sic) Prepagoc (sic), Telefonía (sic) post pago, Líneas (sic) Sacrofonía (sic), Servicio (sic) Push to talk, Roaming, Servicios (sic) de datos, correo electrónico, respaldo 3G, Servicios (sic) de Mensajería (sic) corto, servicios de mensajería multimedia, correo de voz, aplicaciones móviles, Telemetría (sic), APN privados, Computación (sic) en la nube, Clear Channel, Extremos (sic) B, Grandes Capacidades, Mobile Banking, Soporte (sic) TPVs, SMS Empresariales, Central Cost Manager, Hosting.

²² Servicio de televisión por suscripción en modalidades de CATV (televisión por cable) e IP (IPTV) por medios alámbricos en todo el territorio nacional.

²³ En el año 2019, la sociedad COLUMBUS NETWORKS WHOLESALE DE COSTA RICA, S.A., se fusionó con COLUMBUS NETWORKS, prevaleciendo esta última como la entidad subsistente y mediante resolución RCS-115-2019 el Consejo de la SUTEL ordenó la inscripción a nombre de COLUMBUS NETWORKS de los servicios autorizados a la empresa absorbida.

28 de abril del 2025

SESIÓN EXTRAORDINARIA 020-2025

2009²⁴. Además, mediante resoluciones del Consejo de la Sutel RCS-315-2020, RCS-046-2021 y RCS-208-2021 se otorgó autorización a MILLICOM CR para ampliar sus servicios.

De manera que la transacción involucra al menos a dos operadores de redes y/o proveedores de servicios de telecomunicaciones en el mercado costarricense. -----

3.2 Independientes entre sí.

LBT y MILLICOM CR han desarrollado su actividad económica en el mercado de telecomunicaciones costarricense de manera independiente y no tienen relación entre sí. -

3.3 Cambio de control.

De perfeccionarse la transacción, MSP será el socio minoritario de la entidad resultante, con el 14% de las acciones y LBT tendrá el control con el 86%, lo cual implica un cambio en el control de MILLICOM CR. -----

Según lo indicado por las partes, “[...] Como resultado de esta transacción, Millicom Cable Costa Rica, S.A. (“Millicom”) se convertirá en una subsidiaria de Liberty Telecomunicaciones de Costa Rica LY, S.A. (“LY”), o de una empresa nueva que LIBERTY y MIC SPAIN constituirán antes del cierre de la operación”. (NI-14685-2024, pág. 3 y 4))--

3.4 Duradero o con intenciones de serlo.

Los términos de la transacción implican que la venta de MILLICOM CR a LBT sea permanente, de manera que la transacción tiene carácter duradero.-----

En conclusión, la transacción notificada cumple con los determinantes estructurales para ser objeto de aplicación del esquema de control previo de concentraciones económicas en el sector de las telecomunicaciones, establecido en el artículo 56 de la Ley 8642.-----

CUARTO: SOBRE LOS ALEGATOS DE TERCEROS INTERESADOS

Tal como establece el artículo 96 de la Ley 9736, por medio de la sección de Competencia

²⁴ En ese momento la autorización se dio a la empresa DODONA, S.R.L., la cual fue absorbida en el 2011 por AMNET CABLE COSTA RICA, S.A. y en 2014 cambia su denominación a MILLICOM CABLE COSTA RICA S.A.

28 de abril del 2025
SESIÓN EXTRAORDINARIA 020-2025

de página de la SUTEL (www.sutel.go.cr), el 29 de noviembre del 2024, durante la primer fase de análisis se informó a terceros la notificación de concentración otorgándoseles plazo hasta el 12 de diciembre para que presentaran la información y prueba relevante para efectos del análisis de la concentración. -----

Aviso de notificación de concentración entre LBT CT COMMUNICATIONS S.A., y MILLICOM SPAIN S.L.

Home / Aviso de Notificación de Concentración Entre LBT CT COMMUNICATIONS S.A., y MILLICOM SPAIN S.L.

Submitted by fiorella.alvar... on 29/11/2024
 Archivos relacionado

 [Publicación Web CN Liberty-Millicom Final](#)
 (263.34 KB)

Cierre de consulta
 Thursday, December 12, 2024 - 12:00

Fuente: Página web de SUTEL, sección “Competencia”, subsección “Concentraciones”, pestaña “Avisos de Concentración”.²⁵ -----

Dentro del plazo concedido las empresas TELECABLE S.A. (NI-16295-2024) y CLARO CR TELECOMUNICACIONES S.A. (NI-16310-2024) presentaron argumentos de hecho y derechos relacionados con la notificación de concentración económica en análisis, a continuación, se resumen los alegatos de ambas empresas:-----

4.1 Alegatos de TELECABLE S.A.

TELECABLE S.A. en su documento (NI-16295-2024) indicó respecto la notificación de concentración económica en análisis lo siguiente:-----

La concentración propuesta resultará en una participación combinada de mercado del 43% en el acceso a Internet fijo y del 49% en televisión por suscripción, lo que generará un aumento significativo en el Índice Herfindahl-Hirschman (HHI), superando los límites establecidos para evitar efectos anticompetitivos. Este aumento en el HHI presagia “la

²⁵ <https://sutel.go.cr/pagina/aviso-de-notificacion-de-concentracion-entre-lbt-ct-communications-sa-y-millicom-spain-sl>

28 de abril del 2025

SESIÓN EXTRAORDINARIA 020-2025

existencia de riesgos estructurales graves para la competencia" (pág. 2).----- -----

Sobre las deficiencias en la notificación señala que la información presentada por las partes no cumple con los requisitos legales mínimos establecidos, dificultando una evaluación integral de la transacción. Telecable menciona que la notificación adolece, en síntesis, de lo siguiente: -----

- En la notificación no constan todas las empresas relacionadas de Liberty y Millicom. No hay claridad sobre si Millicom cuenta con más subsidiarias en Costa Rica y no se menciona su participación en el mercado de contenidos de producción de televisión, específicamente en relación con el canal Tigo Sports (pág. 5). -----
- No se proporciona información sobre las personas físicas o jurídicas del mismo grupo económico que realizan actividades comerciales relacionadas con los agentes económicos involucrados en la concentración. Por ejemplo, no se revela la participación de Televisora de Costa Rica (pág. 6). -----
- La notificación carece de la descripción de la estructura del capital social de las empresas involucradas y de aquellas que pertenecen a su mismo grupo económico, incluyendo la identificación de quienes tienen control directo e indirecto (pág. 6).----
- Si bien las partes mencionan cinco posibles mercados relevantes afectados, no proporcionan información sobre sus participaciones de mercado estimadas. Esto impide un análisis profundo sobre los riesgos de competencia (pág. 7). -----
- El análisis de los efectos que plantean las partes en la notificación es prácticamente nulo, sin considerar adecuadamente los riesgos de efectos coordinados y verticales que pueden surgir de la concentración (pág. 8) -----

Asimismo, Telecable se encuentra en desacuerdo con la definición de mercado geográfico que realizaron las partes, el cual fue a nivel nacional, a pesar de que existen muchos distritos y cantones que cuentan con condiciones muy distintas a otros cantones y regiones (Pág. 2). Esto afecta el análisis de barreras de entrada y los posibles efectos de la

28 de abril del 2025

SESIÓN EXTRAORDINARIA 020-2025

concentración en esos mercados. Telecable hace hincapié que la reducción de la competencia a nivel cantonal e incluso distrital podría impedir que mejore la tasa de penetración (pág. 35), lo que justifica un análisis de los efectos de la concentración a nivel más granular.-----

Por otro lado, respecto a los riesgos de efectos verticales y conglomerados señala que la relación entre uno de los accionistas de Liberty y FUTV - TDMAS genera un riesgo elevado de prácticas discriminatorias y exclusivas en el mercado de televisión por suscripción, lo que podría afectar tanto a competidores como a consumidores (pág. 2).

Telecable argumenta que, dado la magnitud de los riesgos identificados, se requiere un análisis más profundo que permita recabar la información faltante (pág. 3). Así, la apertura de la segunda fase es vista no solo como un requisito legal, sino como una medida esencial para proteger la libre competencia y el bienestar de los consumidores.-----

Respecto a los efectos unilaterales en el mercado de acceso a internet fijo, argumenta que la concentración notificada generará un poder sustancial en el mercado de acceso a internet fijo y que debería someterse a un análisis cuidadoso, considerando la gran capacidad económica del agente económico adquirente (pág. 12). Asimismo, respecto a los efectos unilaterales en el mercado de televisión por suscripción, Telecable afirma que "*en el mercado de televisión por suscripción, las partes estarían alcanzando una participación de mercado de cerca del 49%*" (pág. 19), lo que justifica un análisis cuidadoso y la necesidad de condiciones que contrarresten los riesgos anticompetitivos.-----

Por otro lado, sobre los efectos de conglomerado, tanto de empaquetamientos como de ventas atadas, se menciona que el nuevo poder sustancial en el mercado de acceso a internet fijo podría llevar a empaquetamientos y otras distorsiones a la competencia (pág. 29), lo que debe ser analizado a fondo.-----

Por último, Telecable propone diversas condiciones que realmente contrarresten los graves

28 de abril del 2025

SESIÓN EXTRAORDINARIA 020-2025

riesgos anticompetitivos que la concentración podría generar (pág. 47), las cuales en síntesis indican:-----

- a. Condición de estructura: Desinversión de parte de la cartera de clientes del agente económico adquirido, para que sea ofrecida en condiciones razonables de mercado a otras empresas que no ostentan poder sustancial en los mercados relevantes impactados.-----
- b. Condición de estructura: Desinversión de los derechos de transmisión del campeonato de fútbol de primera división que ostenta actualmente el agente económico adquirido (Tigo), para evitar la concentración total de esos derechos entre el grupo dueño de FUTV y el agente económico adquirente.-----
- c. Condiciones de conducta (alternativas): Limitar a un máximo de tres años el plazo de los contratos de licenciamiento de derechos de transmisión del campeonato de fútbol, para ofrecerlos a distintos proveedores de forma competitiva.-----
- d. Condiciones de conducta equivalentes: Imponer obligaciones que permitan la transparencia y el acceso a la infraestructura y redes, asegurando que los operadores no discriminan en la provisión de servicios.-----
- e. Condición de conducta: Prohibición de la venta de servicios convergentes empaquetados de uso obligatorio para los usuarios, manteniendo una oferta de internet fijo disponible al público, desagregada y separada de servicios móviles.-----
- f. Condición de conducta: Obligación de liberar los espacios utilizados en postera donde haya traslape de redes entre ambas partes notificantes, permitiendo que otros operadores puedan acceder a esos espacios.-----
- g. Otras condiciones: Cualquier otra condición que considere pertinente la SUTEL para contrarrestar los potenciales efectos anticompetitivos de la concentración.-----

4.2 Alegatos de CLARO CR TELECOMUNICACIONES S.A.

28 de abril del 2025

SESIÓN EXTRAORDINARIA 020-2025

CLARO CR TELECOMUNICACIONES S.A. en el documento presentado (NI-16310-2024) indicó respecto la notificación de concentración económica en análisis lo siguiente: -----

En cuanto a aspectos de forma de la notificación de la transacción, CLARO señala que la solicitud de concentración no define claramente el tipo de transacción, lo que podría infringir la legislación vigente (pág. 5). -----

Por otro lado, se hace mención que Cable Color y Amnet Cable Costa Rica, quienes fueron precursores de Millicom Cable Costa Rica S.A., han tenido un historial de arrendamiento de infraestructura (postería) entre estas y las empresas de servicios eléctricos. Subrayan la importancia de este acceso a recursos escasos para la competencia en el sector de telecomunicaciones. (pág. 2)-----

En este mismo sentido, señalan que el acceso a la postería es estratégico para la competencia, para lo cual citan un informe de la Comisión para Promover la Competencia que señala que la falta de acceso a la postería puede ser una barrera de entrada para nuevos competidores. Refuerzan la importancia del acceso a este recurso por parte de las empresas involucradas en la concentración. (pág. 3)-----

Por lo que consideran importante que se evalúen las consecuencias de los contratos de uso compartido que Millicom tiene con varias entidades, lo que podría afectar la competencia en el acceso a la postería. Se pide que la SUTEL valore el impacto de la concentración en los recursos escasos y considere medidas correctivas si es necesario. (pág. 4)-----

Específicamente en cuanto al mercado de servicios fijos de internet de banda ancha, consideran que la transacción podría resultar en un proveedor con una cuota de mercado considerablemente mayor, lo que podría tener efectos negativos en la competencia. Se solicita que SUTEL evalúe esto a la luz del índice Herfindahl-Hirschman (pág. 6). Asimismo, CLARO manifiesta su preocupación por el impacto que la concentración podría tener en la

28 de abril del 2025

SESIÓN EXTRAORDINARIA 020-2025

cuota de mercado, indicando que la combinación de las empresas resultaría en un proveedor que prácticamente duplicaría a su inmediato competidor en el mercado de internet fijo.-----

De manera que considera que se deben evaluar cuidadosamente el impacto de la concentración en los distintos mercados, incluyendo el mercado de televisión por suscripción y telefonía fija, y que se considere la posibilidad de imponer medidas correctivas si se identifican efectos negativos en la competencia. -----

En cuanto al mercado de televisión por suscripción, CLARO cuestiona la competencia de la SUTEL para autorizar la concentración, afirmando que es fundamental discutir la naturaleza del servicio de televisión por suscripción para determinar si la SUTEL tiene competencia para conocer sobre la solicitud de concentración. Se indica que, si la SUTEL no es competente en este aspecto, cualquier opinión que emita sería nula por falta de competencia. Además, consideran que existe una falta de datos sobre el impacto de la concentración en este mercado, lo que hace difícil evaluar su efecto. (pág. 6 y 7). ----

Respecto al mercado de telefonía fija, argumentan que la concentración podría representar un gran porcentaje del mercado de telefonía siendo necesario evaluar adecuadamente el impacto de la concentración (pág. 9). En sentido similar, señalan respecto a los mercados nacionales de conectividad empresarial y al mayorista de capacidad internacional, que los datos que están disponibles tienen varios años y que se requiere actualización de estos para poder evaluar el impacto de la transacción adecuadamente (pág. 10 y 11).-----

Por último, en lo que interesa del mercado mayorista de líneas arrendadas, consideran que la transacción podría tener un efecto negativo en la competencia, ya que este mercado cinco proveedores de servicios, entre los que se encuentran los sujetos de la transacción, representaban el 90 % de los ingresos totales, por lo que consideran necesario hacer una valoración del mercado para dimensionar los efectos de la concentración (pág. 12). -

28 de abril del 2025

SESIÓN EXTRAORDINARIA 020-2025

4.3 Respuesta de las Partes a los alegatos de terceros

Se les dio traslado a las partes notificantes de la transacción de los documentos presentados tanto por TELECABLE (NI-16295-2024) como por CLARO (NI-16310-2024), quienes mediante el documento (NI-01195-2025) se refirieron al respecto en los siguientes términos.-----

De lo dicho por TELECABLE, las partes argumentaron lo siguiente: -----

En relación con el argumento planteado por TELECABLE sobre la participación en el mercado y el aumento del Índice Herfindahl-Hirschman (HHI), las partes reconocen que la concentración generará un incremento en el HHI. Sin embargo, sostienen que, a pesar de ello, el mercado continuará siendo competitivo. Señalan que, tras la fusión, el número de competidores seguirá siendo alto y que, en comparación con otros países de la región, el mercado costarricense es menos concentrado (pág. 12). -----

En cuanto a las deficiencias en la notificación, señaladas por TELECABLE, las partes refutan las alegaciones de que la notificación carece de información relevante. Argumentan que han proporcionado toda la información requerida y que la SUTEL tiene acceso a los datos necesarios para analizar la concentración. Además, sugieren que cualquier inquietud sobre la falta de información puede resolverse durante el análisis de la segunda fase (pág. 49). -----

Respecto a la definición del mercado geográfico, las partes defienden la clasificación a nivel nacional. Argumentan que la extensión de las redes de los principales competidores y la política de precios uniforme a nivel geográfico justifican que el mercado sea considerado como nacional. Sostienen que las variaciones a nivel distrital no son suficientes para justificar un análisis en esa escala, ni siquiera a nivel cantonal (pág. 21). -----

Sobre los riesgos de efectos verticales y conglomerados en el mercado de televisión por suscripción, las partes aseguran que no existen incentivos para que la entidad resultante

28 de abril del 2025
SESIÓN EXTRAORDINARIA 020-2025

limite el acceso a contenidos exclusivos. Explican que las decisiones sobre precios y derechos de transmisión están motivadas por la necesidad de recuperar costos en un mercado competitivo (pág. 25).-----

Por otro lado, las partes consideran que las condiciones propuestas por TELECABLE son innecesarias y desproporcionadas. Afirman que la imposición de condiciones de separación funcional carece de justificación, ya que no se anticipan riesgos significativos para la competencia. Además, destacan que las prácticas de empaquetamiento de servicios son beneficiosas para los consumidores y no deberían ser restringidas (pág. 49). -----

Por último, en cuanto a los compromisos, las partes indican que están dispuestas a discutir aquellos que sean necesarios, pero se oponen a las condiciones propuestas por TELECABLE, argumentando que estas no abordarían de manera efectiva los riesgos anticompetitivos y podrían perjudicar la oferta de servicios para los consumidores (pág. 46).

De lo dicho por CLARO, las partes argumentaron lo siguiente: -----

En cuanto a la forma en que se notificó la transacción, las partes notificantes reiteran que han cumplido con la normativa vigente y que la notificación a la SUTEL se realizó de manera adecuada (pág. 7).-----

Respecto al acceso a la postería mencionado por CLARO, las partes reconocen la importancia de este acceso para la competencia en el sector de telecomunicaciones. Sin embargo, sostienen que la fusión no afectará dicho acceso a la infraestructura y que, por el contrario, podría liberar postes en áreas de solapamiento, beneficiando a otros operadores. Además, argumentan que, si algún competidor enfrenta problemas relacionados con el suministro por el acceso a postes que limitan la expansión de su red, esos inconvenientes deben abordarse de forma independiente a la fusión, directamente con los propietarios de los postes, y no con quienes los arriendan (pág. 48).-----

CLARO, en su escrito, destacó la importancia de evaluar los contratos de uso compartido,

28 de abril del 2025
SESIÓN EXTRAORDINARIA 020-2025

a lo que las partes respondieron que dicha evaluación debe ser independiente de la fusión y que el acceso a la infraestructura debe gestionarse con los propietarios de los postes, no con los arrendadores (pág. 48 y 49).-----

Respecto al impacto de la transacción en el mercado de servicios fijos de internet, que CLARO alega, las partes argumentan que, aunque la concentración incrementará la cuota de mercado, el sector seguirá siendo competitivo. Aseguran que la transacción no generará riesgos significativos para la competencia, dado que continuarán existiendo varios competidores en el mercado (pág. 11 y 12).-----

En lo relacionado con el mercado de televisión por suscripción, las partes sostienen que debe considerarse la naturaleza híbrida del servicio y que existe competencia efectiva en el mercado. Además, señalan que la falta de datos sobre el impacto de la concentración en este mercado no justifica la conclusión de que la SUTEL carezca de competencia, reiterando que la SUTEL tiene competencia para analizar cualquier transacción entre operadores de redes y proveedores de servicios de telecomunicaciones, tal como lo establece la Ley 8642 (pág. 7 y 8).-----

Respecto al mercado de telefonía fija, las partes abordan la preocupación de CLARO sobre la cuota de mercado que la concentración podría generar. Argumentan que, aunque la cuota aumentará, la competencia en este sector se mantendrá gracias a la presencia de otros operadores significativos (pág. 9 y 10).-----

Finalmente, en lo relativo a los mercados mayoristas y de conectividad empresarial, las partes coinciden con CLARO en que el mercado ha evolucionado y que es necesario actualizar los datos para evaluar adecuadamente el impacto de la transacción. No obstante, sostienen que la concentración no tendrá efectos anticompetitivos en estos mercados, ya que la competencia efectiva continuará (pág. 9 y 10).-----

4.4 Consulta de la SUTEL

28 de abril del 2025

SESIÓN EXTRAORDINARIA 020-2025

Posteriormente, en la segunda fase del proceso de análisis de la concentración, por medio de la solicitud de información ROTC-00002-SUTEL-2025 de las 13:05 horas del 10 de enero del 2025 y con relación a los posibles riesgos al proceso de competencia detectados en la primera fase del proceso en la resolución RCS-258-2024 de las 10:30 horas del 20 de diciembre del 2024, se consultó a terceros información sobre los servicios de índole móvil y fijos, u ofertas empaquetadas. Respondiendo a la solicitud de información las siguientes empresas: -----

1. Call My Way mediante documento remitido el 10 de enero de 2025 (NI-00276-2025)
2. DIDWW mediante documento remitido el 13 de enero de 2025 (NI-00298-2025) -----
3. Mundo redes SyH mediante documento remitido el 11 de enero de 2025 (NI-00284-2025) -----
4. Fiberlink mediante documento remitido el 12 de enero de 2025 (NI-00291-2025) -----
5. ZoomConn Internet mediante documento remitido el 13 de enero de 2025 (NI-00293-2025) -----
6. GCI Service Provider S.A. mediante documento remitido el 14 de enero de 2025 (NI-00379-2025)-----
7. SITA mediante documento remitido el 15 de enero de 2025 (NI-00421-2025)-----
8. Coopesca mediante documento remitido el 16 de enero de 2025 (NI-00554-2025) -
9. Multisetec mediante documento remitido el 16 de enero de 2025 (NI-00515-2025)----
10. Luminet mediante documento remitido el 16 de enero de 2025 (NI-00527-2025) -----
11. Conelectricas R.L. mediante documento remitido el 16 de enero de 2025 (NI-00559-2025) -----
12. Ring Centrales de Costa Rica S.A. mediante documento remitido el 16 de enero de 2025 (NI-00565-2025) -----
13. DomusNet S.R.L. mediante documento remitido el 20 de enero de 2025 (NI-00677-2025) -----

28 de abril del 2025

SESIÓN EXTRAORDINARIA 020-2025

14. Comnet S.A. mediante documento remitido el 20 de enero de 2025 (NI-00709-2025)
15. Redes Inalámbricas Tayutic S.A. mediante documento remitido el 21 de enero de 2025 (NI-00743-2025) -----
16. Metro Wireless mediante documento remitido el 21 de enero de 2025 (NI-00739-2025)
17. Columbus Networks Wholesale mediante documento remitido el 23 de enero de 2025 (NI-00824-2025)-----
18. Coopealfaroruiz mediante documento remitido el 23 de enero de 2025 (NI-00849-2025) -----
19. Neutrona Networks Costa Rica S.R.L mediante documento remitido el 23 de enero de 2025 (NI-00864-2025/ NI-00876-2025)-----
20. Racsa mediante documento remitido el 24 de enero de 2025 (NI-00886-2025/ NI-00905-2025/NI-00916-2025)-----
21. Fibertnet mediante documento remitido el 24 de enero de 2025 (NI-00923-2025) ----
22. Fastnet mediante documento remitido el 24 de enero de 2025 (NI-00927-2025) -----
23. Jasec mediante documento remitido el 24 de enero de 2025 (NI-00931-2025/ NI-00936-2025)-----
24. ICE mediante documento remitido el 24 de enero de 2025 (NI-00933-2025/ NI-00934-2025/NI-00985-2025) -----
25. Telecable mediante documento remitido el 24 de enero de 2025 (NI-00945-2025) ----
26. Gold Data mediante documento remitido el 24 de enero de 2025 (NI-00947-2025)----
27. TERA NETWORK mediante documento remitido el 27 de enero de 2025 (NI-00952-2025) -----
28. Pronet CR mediante documento remitido el 27 de enero de 2025 (NI-00962-2025) ---
29. Navintel mediante documento remitido el 27 de enero de 2025 (NI-00977-2025) ----
30. Welsys mediante documento remitido el 27 de enero de 2025 (NI-00978-2025) ----
31. Coopesantos mediante documento remitido el 28 de enero de 2025 (NI-01041-2025)
32. Inversiones Brus Malis LTDA (Cable Brunca) mediante documento remitido el 28 de

28 de abril del 2025

SESIÓN EXTRAORDINARIA 020-2025

enero de 2025 (NI-01136-2025) -----

33. Claro mediante documento remitido el 11 de febrero de 2025 (NI-01770-2025) -----

En cuanto a efectos perjudiciales en el mercado de telecomunicaciones costarricense que podría tener la concentración, a nivel de servicios de índole móvil y fijos, u ofertas empaquetadas, terceros operadores indicaron:-----

En algunos casos no consideran que la operación genere riesgos para la competencia, ya sea porque no les afecta directamente, porque no tienen suficiente información para evaluar el impacto o porque la concentración no se daría en los mercados donde operan. ----

Otras empresas expresaron preocupación sobre la posible afectación en mercados específicos. Se señalaron riesgos en el mercado de Internet fijo residencial y empresarial, en la telefonía fija, en líneas dedicadas empresariales y en servicios empaquetados fijos y fijo-móvil. En estos casos, se advirtió que la transacción podría limitar la competencia al favorecer la consolidación de grandes operadores, dificultando la participación de empresas más pequeñas y afectando la diversidad de opciones para los consumidores. -----

Otros mencionaron específicamente que la fusión podría llevar a precios inalcanzables para los competidores más pequeños, generar una estructura de mercado altamente concentrada o incluso formar un oligopolio en ciertos segmentos. Además, se indicó que la falta de portabilidad numérica en telefonía VoIP y la infraestructura de interconexión podrían generar costos adicionales para operadores más pequeños, reforzando la posición de los principales jugadores. -----

Por otro lado, algunas empresas se abstuvieron de dar una respuesta precisa, señalando que cualquier proceso de concentración puede implicar riesgos, pero que no contaban con estudios específicos para determinar su impacto en cada mercado. -----

QUINTO: SOBRE EL ANÁLISIS DE SEGUNDA FASE DE LA TRANSACCIÓN SOMETIDA A AUTORIZACIÓN.

I. Que para resolver sobre el presente caso conviene tener presente el análisis realizado

28 de abril del 2025

SESIÓN EXTRAORDINARIA 020-2025

por la DGCO en su informe 03451-SUTEL-OTC-2025, del cual se destaca lo siguiente:

“

5. SOBRE LOS MERCADOS RELEVANTES AFECTADOS

5.1. Mercados relevantes indicados por las partes

En su escrito de notificación las Partes identifican los siguientes mercados relevantes de productos afectados por la transacción: -----

- Servicios fijos de internet de banda ancha -----
- Televisión por suscripción. -----
- Telefonía fija. -----
- Conectividad empresarial. -----
- Mercado mayorista de capacidad internacional. -----
- Mercado mayorista de líneas arrendadas. -----

A su vez indican que el mercado geográfico se define a nivel nacional para todos los mercados de producto indicados. -----

5.2. Mercados relevantes definidos por la SUTEL -----

Para definir los mercados relevantes de productos afectados por la concentración es necesario, en primer lugar, partir de los servicios ofrecidos por las partes, los cuales se resumen en la siguiente Tabla. -----

Tabla 1. Servicios ofrecidos por las Partes Notificantes, Año 2024-----

Servicio	LIBERTY	MILLICOM CR	Tipo de Efectos
Servicios minoristas			
Internet fijo residencial	Sí	Sí	Horizontales
Televisión por suscripción	Sí	Sí	Horizontales
Telefonía fija	Sí	Sí	Horizontales
Internet empresarial	Sí	Sí	Horizontales
Líneas dedicadas	Sí	Sí	Horizontales

28 de abril del 2025
SESIÓN EXTRAORDINARIA 020-2025

Telecomunicaciones móviles	Sí	No	Conglomerado
Servicios empaquetados	Sí	Sí	Horizontales
Servicios mayoristas			
Terminación en redes fijas	Sí	Sí	Horizontales
Líneas dedicadas empresariales	Sí	Sí	Horizontales
Internet fijo mayorista	Sí	Sí	Horizontales
Terminación en redes móviles	Sí	No	Conglomerado
Capacidad internacional	Sí	No	Horizontales y Verticales
Distribución de contenidos	No	Sí	Verticales

Fuente: Elaboración propia con base en la información suministrada por las partes notificantes. -----

A partir de lo anterior, se encuentra que la transacción impacta a los siguientes mercados de servicios:-----

1. Internet fijo residencial -----
2. Televisión por suscripción -----
3. Telefonía fija -----
4. Internet empresarial -----
5. Líneas dedicadas empresariales -----
6. Telefonía móvil -----
7. Servicios empaquetados -----
8. Terminación en redes fijas -----

28 de abril del 2025

SESIÓN EXTRAORDINARIA 020-2025

9. Líneas dedicadas mayoristas -----
10. Internet fijo mayorista -----
11. Terminación en redes móviles -----
12. Capacidad internacional -----
13. Distribución de contenidos -----

Con base en los criterios definidos en el artículo 14 de la Ley 7472, a continuación, se procede a realizar el respectivo análisis de sustituibilidad de la demanda y de la oferta para proceder a llevar a cabo la respectiva definición de los mercados relevantes tanto a nivel de producto como a nivel geográfico. -----

5.2.1. Internet fijo residencial

El servicio de acceso a Internet fijo residencial consistente en la provisión de un enlace de telecomunicaciones con origen en una ubicación fija o con un rango de movilidad limitado, que permite el acceso a una red global, que provee una variedad de información y facilidades de comunicación. -----

En decisiones anteriores²⁶ la SUTEL ha considerado que las diferentes opciones tecnológicas disponibles para el consumidor en el mercado, incluyendo la tecnología xDSL, HFC, FTTH y satelital²⁷, son sustitutas entre sí, en función de sus características, velocidades, precios y usos (inciso b, Artículo 14, Ley 7472). En cuanto a la comparación de los servicios móviles de Internet y a los fijos residenciales, se mantiene la interpretación de que estos servicios no son sustitutos del servicio de Internet fijo, a nivel de precios, capacidad y usos, respaldado principalmente en el hecho de que la mayor parte de las conexiones móviles tienen un límite en la cantidad de datos que puede emplear el usuario, son paquetes de datos limitados, a diferencia de las conexiones fijas, que por sus características técnicas son ilimitadas (inciso a, Artículo 14, Ley 7472). -----

²⁶ RCS-221-2019 y RCS-321-2020.

²⁷ Las tecnologías HFC, xDSL y satelital pueden llegar a ofrecer velocidades de 100 Mbps y superiores, por lo que en este momento de evolución tecnológica aún pueden competir con las redes de fibra óptica.

28 de abril del 2025
SESIÓN EXTRAORDINARIA 020-2025

En cuanto a la sustitución desde el punto de vista de la oferta, la SUTEL ha indicado que los operadores que no se encuentran brindando este servicio y no estén prontos a su ingreso por contar con autorizaciones y red desplegada, no pueden ser considerados parte del mercado, puesto que requieren cumplir una serie de requisitos legales y de inversión (inciso d, Artículo 14, Ley 7472). -----

Acerca de la segmentación según el tipo de cliente, en resoluciones previas²⁸ la SUTEL ha realizado una subdivisión de segmentos, para la prestación de servicios a nivel empresarial y residencial, esto debido a la diferencia en los clientes, sobre todo al considerar los requerimientos a nivel de seguridad, atención de averías y ancho de banda; y porque los clientes empresariales suelen tener requerimientos técnicos específicos y por tanto la oferta comercial de los operadores, no es una oferta estandarizada, como lo es la oferta residencial. -----

En este caso en particular, en la línea de las resoluciones anteriores, se mantiene la posición de que todas las diferentes tecnologías compiten actualmente y no hay razón para dividir el mercado de referencia en función de diferentes infraestructuras. Del mismo modo, se sostiene que a la luz de las necesidades de los clientes, la segmentación de los clientes en empresarial y residencial; así como el hecho de que los servicios de Internet de naturaleza móvil no forman parte de este mercado de producto. -----

Podría presentarse el caso de que los servicios empaquetados fijos formen parte de un mercado relevante separado, sin embargo, se deja abierta la definición en caso de que una definición alternativa del mercado pueda tener un resultado diferente en el análisis. -----

En cuanto al alcance geográfico del mercado en decisiones previas²⁹, la SUTEL ha considerado que el alcance del mercado de internet fijo residencial es nacional,

²⁸ RCS-221-2019 y RCS-321-2020.

²⁹ RCS-221-2019 y RCS-321-2020.

28 de abril del 2025

SESIÓN EXTRAORDINARIA 020-2025

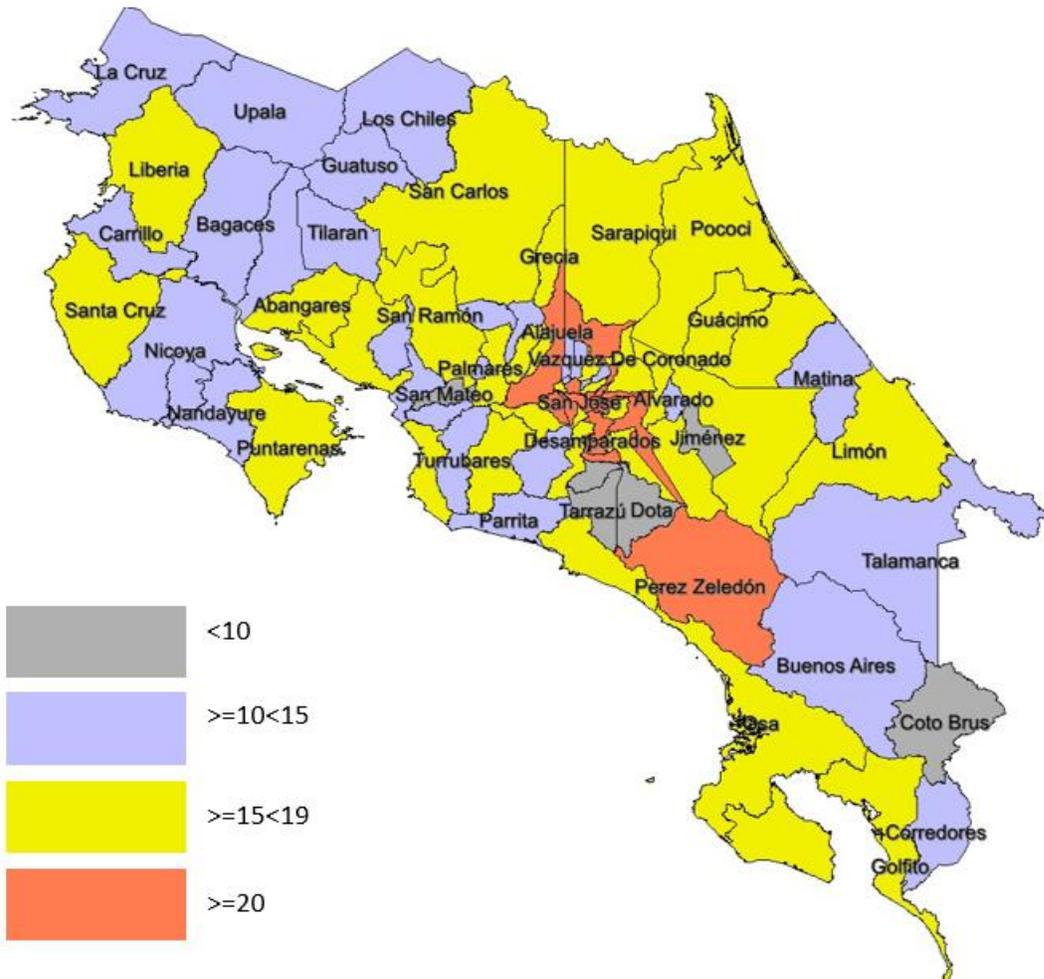
considerando criterios de la Comisión Europea³⁰ que define que el mercado geográfico “comprende la zona en la que las empresas afectadas desarrollan actividades de suministro de los productos y de prestación de los servicios de referencia, **en la que las condiciones de competencia son suficientemente homogéneas** y que puede distinguirse de otras zonas geográficas próximas debido, en particular, a que las condiciones de competencia en ella prevaletes son sensiblemente distintas a aquéllas.” Lo anterior, se constata al considerar que las condiciones de competencia son lo suficientemente homogéneas ya que no existe una diferencia entre zonas a nivel de precios, paquetes o servicios brindados. --

De tal manera, ya que no existen ofertas minoristas geográficamente diferenciadas para el servicio de internet fijo residencial y considerando que a nivel cantonal existen como mínimo un total de 7 proveedores prestando servicios en los distintos cantones del país, según se observa en el siguiente gráfico, no existirían cantones en los cuales la transacción llegue a provocar que prevalezca un único proveedor, sino que se mantendría una estructura de mercado de competencia monopolística. En este caso en particular, se considera que el mercado de referencia para la prestación del servicio de internet fijo residencial es de ámbito nacional (inciso c, Artículo 14, Ley 7472). -----

Ilustración 1. Costa Rica: Cantidad de proveedores del servicio de internet fijo residencial. Año 2024.

³⁰ COMUNICACIÓN DE LA COMISIÓN relativa a la definición de mercado de referencia a efectos de la normativa comunitaria en materia de competencia (97/C 372/03)

28 de abril del 2025
SESIÓN EXTRAORDINARIA 020-2025



Fuente: Elaboración propia con información de la SUTEL. -----

5.2.2. Televisión por suscripción

El servicio de televisión por suscripción corresponde a la prestación a clientes finales o espectadores de servicios de transmisión o retransmisión de señales audiovisuales, utilizando frecuencias del espectro radioeléctrico o directamente del satélite. Para acceder al servicio debe mediar un contrato entre el suscriptor y el proveedor del servicio, estableciéndose las condiciones de la suscripción. -----

En decisiones previas³¹ la SUTEL ha considerado que entre las tecnologías cable, satélite

³¹ RCS-221-2019 y RCS-321-2020.

28 de abril del 2025

SESIÓN EXTRAORDINARIA 020-2025

e IPTV no existe una diferencia significativa a nivel de características, parrilla de canales y precios, considerándose todas sustitutas perfectas entre sí, e integrándose en un solo mercado (inciso b, Artículo 14, Ley 7472). Por el contrario, sí ha realizado la segmentación de la televisión abierta y de los servicios over de top (OTT); la primera por ser de libre acceso y con programación limitada; y la segunda, al poseer los servicios OTT características tecnológicas particulares para poder contratarlos que no los hacen ser considerados parte del mismo mercado que la televisión por suscripción. -----

Sin embargo, considerando la evolución que ha tenido el mercado recientemente, conviene tener presente información de reciente data, para determinar si la posición de la SUTEL debe variar en relación con la definición del mercado de televisión por suscripción ilimitadas (inciso a, Artículo 14, Ley 7472). -----

La Encuesta Nacional de Hogares (ENAH0)³² refleja que para 2023 un 61% de las viviendas contaban con un Smart TV (que les permite conectarse a internet y acceder directamente aplicaciones de vídeo), un 88% de las viviendas tenían una tableta, un 88% tenía una computadora, un 84% con un reproductor de transmisión multimedia. -----

Asimismo, señala esta encuesta que un 66% de las personas usa internet para ver películas, series o escuchar música. Por su parte, la encuesta “Nuestras Apps de Cada Día”³³ evidencia que un 84% de las personas en Costa Rica usa plataformas de entrenamiento de audio y video, siendo la aplicación más común para estos efectos YouTube (80%), mientras que otras plataformas como Netflix (33%), IPTV (15%) o Disney+ (12%) tienen un menor alcance y penetración entre los consumidores del país. -----

A su vez, destaca el hecho de que la distribución del uso de este tipo de plataformas se concentra en la población joven (46%), con estudios universitarios (57%) y que residen en el valle central (82%). Así por ejemplo, sólo un 18% de las personas que usan este tipo de

³² INEC. (2023). *Encuesta Nacional de Hogares*. Costa Rica.

³³ UCR. (2024). *Encuesta Nuestras Apps de Cada Día*. Costa Rica.

28 de abril del 2025

SESIÓN EXTRAORDINARIA 020-2025

servicios reside en las costas del país. Esto es consistente con los datos de la ENAHO que refleja que en el caso de la población rural hay un porcentaje de 35% de la población que no usa internet para ver películas, series o escuchar música; de igual forma para el I Quintil de ingreso un 44% de la población que no usa internet para ver películas, series o escuchar música, dado que llega al 39% para el II Quintil de ingreso. Asimismo, para poder acceder a contenidos en línea un requisito esencial lo representa el acceso a internet, siendo que según lo identificado por SUTEL actualmente hay 134 distritos del país no conectados o subconectados a internet³⁴, lo que equivale a un 27% del total de distritos del país. -----

En ese sentido, puede identificarse que, si bien las plataformas digitales y los servicios OTT podrían representar un sustituto del servicio tradicional de televisión por suscripción, lo cierto es que no lo representan para un porcentaje de la población que, según los datos identificados de previo, rondaría alrededor del 30% a 40%. A lo anterior, se suma el hecho de que los datos de la ENAHO indican que de aquellas personas que no tienen el servicio de televisión por suscripción, sólo un 15% indica que el motivo para no tener este servicio es porque utiliza contenido en línea, de tal forma el porcentaje de sustitución del servicio tradicional de televisión por suscripción aún es bajo. -----

De tal forma, si bien es innegable que las plataformas de contenido en línea le generan algún grado de presión competitiva a los servicios de televisión por suscripción, en el caso costarricense aún no es posible considerar dichos servicios dentro de la definición del mercado relevante de televisión por suscripción al no representar un sustituto para un porcentaje relevante de la población. -----

Podría presentarse el caso de que los servicios empaquetados fijos formen parte de un mercado relevante separado, sin embargo, se deja abierta la definición en caso de que una definición alternativa del mercado pueda tener un resultado diferente en el análisis. -----

³⁴ Pliego de condiciones de la Licitación Mayor por Etapas para la concesión de uso y explotación de espectro radioeléctrico para la prestación de servicios de telecomunicaciones mediante la implementación de sistemas de Telecomunicaciones Móviles Internacionales (IMT), incluyendo 5G.

28 de abril del 2025
SESIÓN EXTRAORDINARIA 020-2025

En cuanto a la sustitución desde el punto de vista de la oferta, la SUTEL ha indicado que los operadores que no se encuentran brindando este servicio y no estén prontos a su ingreso por contar con autorizaciones y red desplegada, no pueden ser considerados parte del mercado, puesto que requieren cumplir una serie de requisitos legales y de inversión (inciso d, Artículo 14, Ley 7472). -----

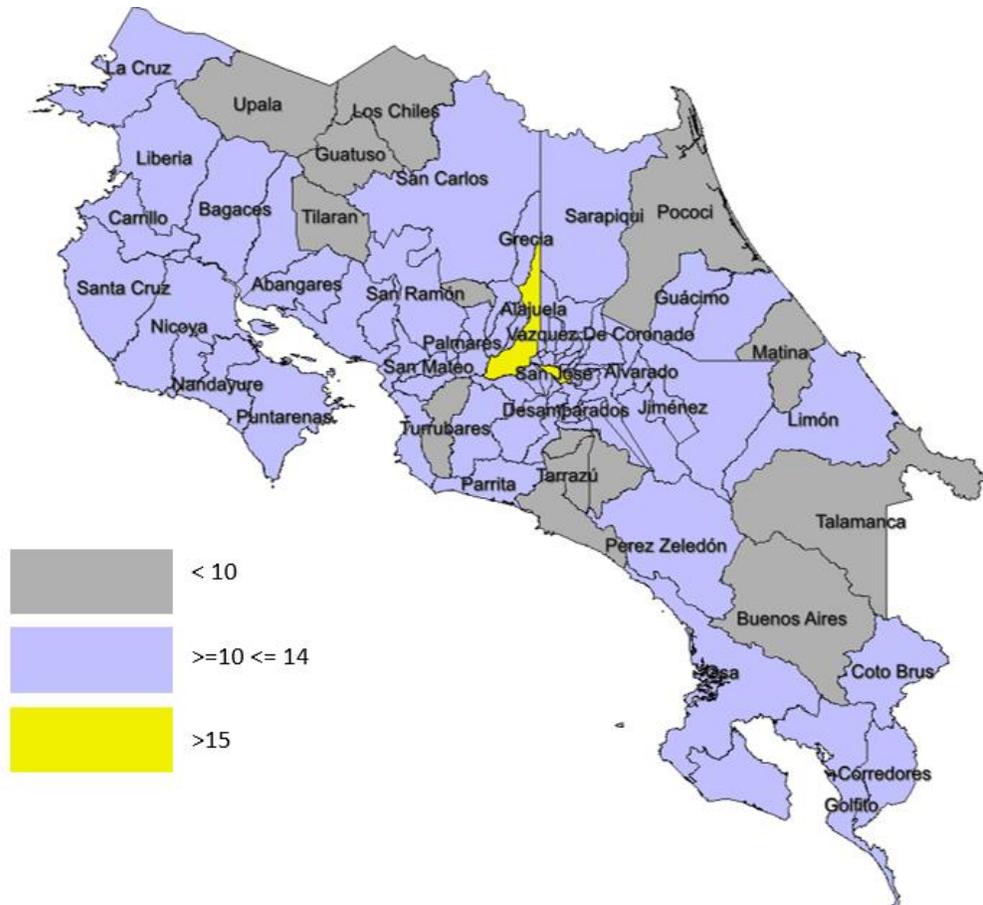
En cuanto al alcance geográfico del mercado en decisiones previas³⁵, la SUTEL ha considerado que el alcance del mercado de televisión por suscripción es nacional, considerando los criterios ya analizados de la Comisión Europea³⁶ en torno a la definición del mercado geográfico y considerando que las condiciones de competencia son lo suficientemente homogéneas al no existir diferencias en la prestación de servicios entre zonas a nivel de precios, paquetes o servicios brindados, ya que no existen ofertas minoristas geográficamente diferenciadas para el servicio de televisión por suscripción, y considerando que, a nivel cantonal, existen como mínimo un total de 8 proveedores prestando servicios en los distintos cantones del país, según se observa en el siguiente gráfico, de tal forma que no existirían cantones en los cuales la transacción llegue a provocar que prevalezca un único proveedor, sino que se mantendría una estructura de mercado de competencia monopolística. Por lo anterior, en este caso en particular, se considera que el mercado de referencia para la prestación del servicio de televisión por suscripción es de ámbito nacional (inciso c, Artículo 14, Ley 7472). -----

Ilustración 2. Costa Rica: Cantidad de proveedores del servicio de televisión por suscripción por cantón.

³⁵ RCS-221-2019 y RCS-321-2020.

³⁶ COMUNICACIÓN DE LA COMISIÓN relativa a la definición de mercado de referencia a efectos de la normativa comunitaria en materia de competencia (97/C 372/03)

28 de abril del 2025
SESIÓN EXTRAORDINARIA 020-2025



Fuente: Elaboración propia a partir de información de la SUTEL. -----

En su respuesta a la resolución de primera fase las Partes alegan que existen elementos suficientes para ampliar la definición del mercado relevante hacia otro tipo de plataformas OTT, sin embargo, se considera suficiente que rechace los argumentos indicados por SUTEL en cuanto a su resolución de primera fase, si bien aportan algunos estudios respecto al tema de la sustitución, no aportan evidencia estadística que permita demostrar o al menos inferir que puede existir una sustitución entre servicios OTT y servicios tradicionales de televisión por suscripción, así considerando que los servicios OTT dependen de una conexión a internet, fija o móvil, y considerando las limitaciones existentes aún en el país en cuanto a cobertura de internet, se considera que los servicios de

28 de abril del 2025

SESIÓN EXTRAORDINARIA 020-2025

plataformas de contenido OTT no forman parte del mercado relevante de televisión por suscripción, así independientemente del diseño innovador de estos servicios y las funcionalidades que puedan ofrecer que los servicios tradicionales no ofrecen, haciéndolos más atractivos para determinados tipos de usuarios, estos siguen necesitando una conexión a internet para funcionar, lo cual se convierte en una limitación; por otro lado como se vio, las encuestas públicas del país reflejan que el uso de plataformas de video aún no se encuentra generalizado en el país para todos los segmentos de la población, razón por la cual se considera que las Partes no llevan razón en su argumento y se debe mantener la definición del mercado relevante establecida en la primera fase de análisis. -----

5.2.3. Telefonía fija

El servicio de telefonía fija permite las comunicaciones vocales con origen en una ubicación fija o con un rango de movilidad limitado. -----

En decisiones previas³⁷, la SUTEL ha considerado que, sin importar la tecnología de acceso así como la red, el servicio de telefonía fija es prestado indistintamente, en características, niveles de calidad y precios similares (inciso b, Artículo 14, Ley 7472). En cuanto a la sustitución desde el punto de vista de la oferta, la SUTEL ha indicado que los operadores que no se encuentran brindando este servicio y no estén prontos a su ingreso por contar con autorizaciones y red desplegada no pueden ser considerados parte del mercado, puesto que requieren cumplir una serie de requisitos legales y de inversión (inciso d, Artículo 14, Ley 7472). -----

En este caso en particular, se concuerda con parte de la definición de mercado de producto utilizada en decisiones anteriores de la SUTEL, al considerar que todas las tecnologías fijas forman parte del mismo mercado relevante (inciso a, Artículo 14, Ley 7472). Sin embargo, es necesario valorar la extensión de la definición de dicho mercado, así se debe tomar en consideración que el servicio de telefonía fija es parte de los servicios que están

³⁷ RCS-221-2019 y RCS-321-2020.

28 de abril del 2025
SESIÓN EXTRAORDINARIA 020-2025

convergiendo. En ese sentido, los datos de la Encuesta Nacional de Hogares³⁸, reflejan que para el año 2023 sólo un 19% de los hogares contaban con el servicio de telefonía fija mientras que el 85% de las personas encuestadas indicaban que el motivo para no contar con telefonía fija es porque utilizan el teléfono celular para hacer llamadas³⁹, por lo que ante este cambio en el panorama⁴⁰, es necesario reconocer que existe presión competitiva para el servicio de telefonía fija proveniente del servicio de telefonía móvil, existiendo una posible sustitución unilateral⁴¹ entre ambos servicios. Por lo anterior, la definición del mercado relevante de telefonía fija se realiza preliminarmente con base en los servicios fijos, pero se deja abierta para incluir como un sustituto adicional la telefonía móvil en caso de que una definición más amplia del mercado lleve a un resultado diferente. -----

En la resolución de primera fase se había indicado que: “Podría presentarse el caso de que los servicios empaquetados fijos formen parte de un mercado relevante separado, sin embargo, se deja abierta la definición en caso de que una definición alternativa del mercado pueda tener un resultado diferente en el análisis”. En este análisis de segunda fase, se ha determinado que efectivamente el empaquetamiento de servicios fijos dado su alto porcentaje de relevancia en el mercado debe constituirse como un mercado relevante independiente.-----

En cuanto al alcance geográfico del mercado, en decisiones previas⁴², la SUTEL ha considerado que el alcance del mercado de telefonía fija es nacional, dado que las condiciones de competencia son lo suficientemente homogéneas y no puede distinguirse una diferencia entre zonas a nivel de precios, paquetes o servicios brindados. De tal manera, ya que no existen ofertas minoristas geográficamente diferenciadas para el servicio de telefonía fija, y considerando que a nivel cantonal existen como mínimo 3 proveedores

³⁸ INEC. (2023). Encuesta Nacional de Hogares. Costa Rica.

³⁹ Sólo un 0,8% indicó que utilizaba el internet para realizar llamadas.

⁴⁰ Para 2019 sólo un 47% de las personas indicaba que no tenía telefonía fija porque en su lugar utilizaba el teléfono móvil para realizar llamadas.

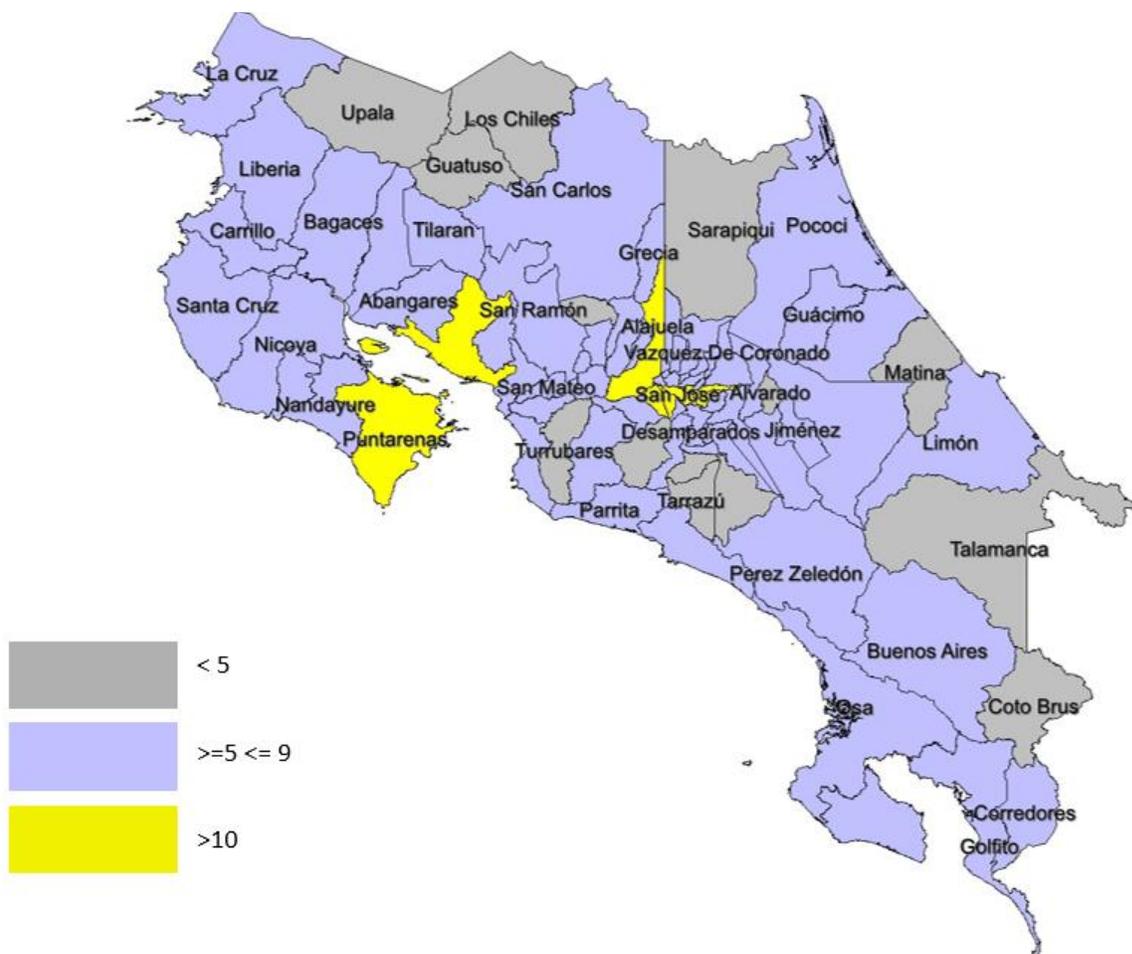
⁴¹ Es decir, el servicio de telefonía móvil se puede considerar un sustituto del servicio de telefonía fija, pero no a la inversa.

⁴² RCS-221-2019 y RCS-321-2020.

28 de abril del 2025
SESIÓN EXTRAORDINARIA 020-2025

prestando servicios en los distintos cantones del país, según se observa en el siguiente gráfico, de tal forma que no existirían cantones en los cuales la transacción llegue a provocar que prevalezca un único proveedor, sino que se mantendría una estructura de mercado de competencia monopolística. Por lo anterior, en este caso en particular, se considera que el mercado de referencia para la prestación del servicio de telefonía fija es de ámbito nacional (inciso c, Artículo 14, Ley 7472).

Ilustración 3. Costa Rica: Cantidad de proveedores del servicio de telefonía fija por cantón. Año 2024.



Fuente: Elaboración propia a partir de información de la SUTEL.

28 de abril del 2025
SESIÓN EXTRAORDINARIA 020-2025

5.2.4. Internet empresarial

Este servicio se refiere a la provisión a empresas de enlaces de telecomunicaciones para el flujo bidireccional de grandes volúmenes de datos con origen y destino en una ubicación fija o con un rango de movilidad delimitado dentro del país, por medio de un ancho de banda óptimo para el tráfico, conexión de alta velocidad, redundancia y con un alto nivel de seguridad, mediante diferentes tecnologías y protocolos en el territorio nacional. -----

Como se indicó en el análisis del mercado de internet fijo residencial, se considera que el servicio de internet empresarial constituye un mercado aparte considerando las características de cada servicio que están claramente diferenciadas entre los servicios que se ofrecen a los usuarios finales residenciales de los ofrecidos a los usuarios finales empresariales, haciendo así que dichos servicios no sean sustituibles entre sí (inciso b, Artículo 14, Ley 7472).-----

Algunas de las diferencias entre los servicios residenciales y empresariales son las siguientes:-----

- Las necesidades de los usuarios residenciales se abordan mediante el ofrecimiento de paquetes pre-establecidos que incluyen: una determinada velocidad, sobresuscripción y precio. En el caso de las necesidades empresariales, las mismas no se pueden generalizar; por lo tanto, el operador o proveedor debe brindar soluciones personalizadas para cada una de las empresas que solicite contratar el servicio. -----*
- Los parámetros de calidad y aseguramiento de que no habrá discontinuidad en el servicio contratado, exigidos por el sector empresarial suelen ser mucho más rigurosos que los requeridos por los usuarios residenciales; por lo tanto, el operador o proveedor de servicios en cuanto al tema post-venta para ambos sectores, brinda un seguimiento aún más riguroso a los servicios de contratos obtenidos de clientes -----*

28 de abril del 2025

SESIÓN EXTRAORDINARIA 020-2025

empresariales. -----

- *La intensidad de consumo es mucho mayor en el segmento empresarial en comparación con el residencial.* -----

Se considera además que forman parte de este mercado, en forma general, las distintas tecnologías que permiten brindar el servicio de internet. Así, entre las tecnologías que permiten ofrecer este servicio destacan: xDSL, HFC, FTTx, enlaces inalámbricos y conexiones satelitales, de tal forma todas las opciones tecnológicas anteriores, por sus condiciones, pueden considerarse sustitutos adecuados para la prestación del servicio según las necesidades específicas del cliente (inciso a, Artículo 14, Ley 7472). -----

En cuanto a la sustitución desde el punto de vista de la oferta, la SUTEL ha indicado que los operadores que no se encuentran brindando este servicio y no estén prontos a su ingreso por contar con autorizaciones y red desplegada no pueden ser considerados parte del mercado, puesto que requieren cumplir una serie de requisitos legales y de inversión (inciso d, Artículo 14, Ley 7472). -----

Con respecto a la dimensión geográfica de este mercado minorista, se debe tomar en consideración que una conexión empresarial la puede solicitar un usuario final ubicado en cualquier zona del país. Por lo que el operador o proveedor de servicios de telecomunicaciones interesado en establecer una relación comercial con este cliente empresarial hará lo necesario para conectarlo; ya sea haciendo uso solamente de su red (en caso de tener presencia en la zona o poder desplegar red en la misma) o fungiendo como proveedor de servicios, por medio de una relación mayorista con otro operador, ya sea por medio de líneas arrendadas mayoristas según el segmento de red que necesite. Dicho lo anterior, y considerando la naturaleza de la demanda y de la oferta de este servicio, se considera que la dimensión geográfica para este mercado es nacional (inciso c, Artículo 14, Ley 7472). -----

28 de abril del 2025

SESIÓN EXTRAORDINARIA 020-2025

5.2.5. Líneas dedicadas empresariales

Este servicio se refiere a la provisión a empresas de líneas, físicas o virtuales, con origen y destino en una ubicación fija o con un rango de movilidad delimitado dentro del país, que permiten conectar dos o más emplazamientos del servicio de telecomunicaciones de voz o datos privado, por medio de un circuito reservado entre dichos puntos, con conectividad segura, permanente, dedicada y controlable, mediante diferentes tecnologías y protocolos en el territorio nacional. -----

El servicio de líneas dedicadas, tecnológicamente guarda un grado de semejanza con el servicio de internet empresarial, sin embargo, no son completamente sustituibles entre sí ya que mediante el servicio de líneas dedicadas el proveedor oferente conecta mediante enlaces físicos dedicados o segmentaciones lógicas de un canal, que le permiten a los clientes trasegar sus datos en distintas rutas de red sin que este intercambio de datos se refiera propiamente a una conexión para acceder al servicio de internet (inciso b, Artículo 14, Ley 7472). -----

Los operadores han basado sus soluciones empresariales de este servicio principalmente en la utilización de fibra óptica o en enlaces inalámbricos, de tal forma estas opciones tecnológicas resultan sustitutos adecuados para la prestación del servicio según las necesidades específicas del cliente (inciso a, Artículo 14, Ley 7472).-----

En cuanto a la sustitución desde el punto de vista de la oferta, la SUTEL ha indicado que los operadores que no se encuentran brindando este servicio y no estén prontos a su ingreso por contar con autorizaciones y red desplegada no pueden ser considerados parte del mercado, puesto que requieren cumplir una serie de requisitos legales y de inversión (inciso d, Artículo 14, Ley 7472).-----

Con respecto a la dimensión geográfica de este mercado minorista, y al igual que ocurre en el caso del internet empresarial, se debe tomar en consideración que este servicio lo puede solicitar un usuario final ubicado en cualquier zona del país. Por lo que el operador o

28 de abril del 2025

SESIÓN EXTRAORDINARIA 020-2025

proveedor de servicios de telecomunicaciones interesado en establecer una relación comercial con este cliente empresarial hará lo necesario para conectarlo; ya sea haciendo uso solamente de su red (en caso de tener presencia en la zona o poder desplegar red en la misma) o fungiendo como proveedor de servicios, por medio de una relación mayorista con otro operador, ya sea por medio de líneas dedicadas mayoristas según el segmento de red que necesite. Dicho lo anterior, y considerando la naturaleza de la demanda y de la oferta de este servicio se considera que la dimensión geográfica para este mercado es nacional (inciso c, Artículo 14, Ley 7472). -----

5.2.6. Telecomunicaciones móviles

El servicio de telecomunicaciones móviles permite, a través de ondas electromagnéticas y de manera inalámbrica, la comunicación por medio de llamadas de voz, mensajes de texto (SMS) y la transferencia de datos, evolucionando su denominación a telecomunicaciones móviles. -----

La SUTEL no ha realizado previamente la segmentación de este mercado en función del tipo de cliente (empresarial o física), el tipo de contrato (prepago o pospago) o por tipo tecnología de red (2G, 3G, 4G, 5G), ni tampoco entre tipos de usos (personal o MTM) considerando en sus resoluciones previas⁴³ que a nivel nacional existe un mercado único de oferta minorista de telecomunicaciones móviles, interpretación que se mantiene en el presente caso al no haber presentado circunstancias que ameriten un cambio de criterio (inciso b, Artículo 14, Ley 7472). -----

Por su parte, en cuanto a la sustitución desde el punto de vista de la demanda, en cuanto a que los servicios móviles se considera que los mismos no son sustitutos de los servicios fijos, por la característica técnica de falta de movilidad de estos últimos (inciso a, Artículo 14, Ley 7472). -----

Además, se debe señalar la tendencia actual hacia la convergencia de los servicios móviles

⁴³ RCS-221-2019 y RCS-321-2020.

28 de abril del 2025

SESIÓN EXTRAORDINARIA 020-2025

y los servicios ofrecidos a través de plataformas digitales. Sobre el particular la encuesta “Nuestras Apps de Cada Día”⁴⁴ evidencia que un 98% de los costarricenses usa plataformas de mensajería, siendo la más popular WhatsApp (98%), seguida de plataformas de comunicación y audio como Zoom y Teams (32%) y Telegram (18%). En particular sobre el uso de WhatsApp se destaca que “no hay diferencia estadística en el uso de WhatsApp según el lugar de residencia, el género, o el nivel educativo”. -----

En relación con el tema de incluir dentro de la definición del mercado relevante para propósitos de análisis de una concentración los servicios OTT, la Comisión Europea⁴⁵ ha indicado recientemente lo siguiente: “Con respecto a los servicios OTT, en consonancia con la práctica decisoria de la Comisión, una distinción entre servicios móviles y servicios OTT es apropiada... Independientemente de su diseño y funcionalidades innovadoras, los servicios OTT siguen necesitando una conexión a Internet (ya sea una conexión móvil individual en el teléfono o una WiFi pública o privada)”-----

Sin embargo, preliminarmente, se dejará abierta la definición, para determinar si la transacción en análisis planteará problemas de competencia con una definición alternativa de mercado de producto.-----

Asimismo, podría presentarse el caso de que los servicios empaquetados fijo-móvil formen parte de un mercado relevante separado, sin embargo, se deja abierta la definición en caso de que una definición alternativa del mercado pueda tener un resultado diferente en el análisis. -----

En cuanto a la sustitución desde el punto de vista de la oferta, se considera que dada la necesidad de una concesión para prestar este servicio o bien de un acuerdo mayorista de acceso que permita la prestación de servicios en calidad de operador móvil virtual (OMV) y el tiempo que toma el despliegue de una red móvil y el eventual ingreso al mercado;

⁴⁴ UCR. (2024). Encuesta Nuestras Apps de Cada Día. Costa Rica.

⁴⁵ European Commission. (2024). Case M.10896 – ORANGE / MASMOVIL / JV. Regulation (EC) No 139/2004 Merger Procedure.

28 de abril del 2025

SESIÓN EXTRAORDINARIA 020-2025

operadores que no se encuentran brindando este servicio y no estén prontos a su ingreso por contar con concesiones de espectro y red desplegada o acuerdos de OMV no pueden ser considerados parte del mercado, puesto que requieren cumplir una serie de requisitos regulatorios y de inversión (inciso d, Artículo 14, Ley 7472).-----

La SUTEL ha considerado que la cobertura de las redes que poseen los operadores para brindar las telecomunicaciones móviles incluyen todo el país, y se considera las presiones competitivas son idénticas a lo largo del territorio, por ende, se define el mercado relevante geográfico a nivel nacional (inciso c, Artículo 14, Ley 7472). -----

5.2.7. Servicios empaquetados

Los servicios empaquetados comprenden una combinación de dos o más servicios de telefonía fija, Internet residencial fijo, televisión por suscripción y telefonía móvil, ofrecidos a los consumidores finales sobre la base de contratos únicos del mismo proveedor, estos servicios pueden tomar la forma de paquetes denominados doble, triple o cuádruple play dependiendo de la cantidad de servicios que involucren. En general los servicios doble y triple play se brindan sobre la misma infraestructura fija, mientras que los servicios de cuádruple play se brindan sobre infraestructuras convergentes-----

Las partes no determinan los servicios empaquetados como un mercado de referencia, sino únicamente realizan un señalamiento general sobre los servicios empaquetados, al referirse al agrupamiento de servicios bajo una oferta comercial a los usuarios finales. -----

En decisiones anteriores⁴⁶, la SUTEL valoró la existencia de un mercado relevante de servicios en paquetes, en este momento dado el portafolio de servicios de múltiples operadores y los porcentajes de empaquetamiento de servicios fijos, que ascienden en promedio para 2024 a 39% para el servicio de telefonía fija; 58% para el servicio de internet residencial; y 75% para el servicio de televisión por suscripción, se considera que estos

⁴⁶ RCS-231-2020.

28 de abril del 2025
SESIÓN EXTRAORDINARIA 020-2025

pueden considerarse como un mercado relevante independiente. -----

Un elemento importante es que pondrían existir mercados de paquetes separados, por ejemplo, para servicios empaquetados fijos o para servicios empaquetados fijo-móvil. Para definir lo anterior se debe analizar la realidad del mercado costarricense. Las ofertas de servicios fijos empaquetados aumentaron de alrededor de 359 mil en 2020 a casi 800 mil en 2024, lo que equivale un crecimiento de 82%. -----

La situación de empaquetamiento fijo-móvil tienen una dinámica distinta, y a la fecha sólo representan un total de alrededor de 32 mil suscripciones, lo que implica que a menos de un 1% del total de servicios móviles están empaquetados con servicios fijos. -----

El crecimiento del empaquetamiento fijo, en conjunto con los porcentajes de empaquetamiento reflejan que, desde la perspectiva de la demanda, los consumidores prefieren adquirir los servicios fijos de manera empaquetada a contar con servicios independientes (inciso a, Artículo 14, Ley 7472). Un reflejo de esto es que desde el punto de vista de la oferta los proveedores cuentan con una oferta comercial que favorece el empaquetamiento con descuentos importantes por adquirir los servicios de manera empaquetada. En el caso de los servicios móviles no se observa esta tendencia, y la cantidad de servicios empaquetados se mantiene baja, por lo cual se concluye que los servicios fijos y móviles se adquieren de manera independiente. -----

Desde el punto de vista de la oferta se tiene que un proveedor de servicios de fijos que no cuente con una red móvil no podría en poco tiempo y sin incurrir en costos significativos ofrecer paquetes fijo-móvil, ya que no resulta sencillo lograr acuerdos mayoristas de acceso para proveer servicios móviles a nivel minorista (tipo operador móvil virtual) (inciso d, Artículo 14, Ley 7472). -----

Lo anterior permite concluir que los paquetes fijo-fijo y los paquetes fijo-móvil no son comparables entre sí y por tanto en este momento no forman parte del mismo mercado

28 de abril del 2025

SESIÓN EXTRAORDINARIA 020-2025

relevante (inciso b, Artículo 14, Ley 7472). Sin embargo, se deja abierta la cuestión de si existen varios mercados de servicios empaquetados fijos que sean distintos entre ellos. --

El alcance geográfico del mercado minorista de servicios empaquetados sería nacional y que coincide con el alcance geográfico de los servicios individuales subyacentes (inciso c, Artículo 14, Ley 7472).-----

5.2.8. Terminación en redes fijas

El servicio mayorista de terminación en redes fijas individuales⁴⁷ es aquel que “proporciona un operador de una determinada red de telefonía fija, a otros operadores y proveedores de servicios de voz (fijos o móviles), para que estos últimos puedan terminar las llamadas, con independencia del origen, las cuales tienen como destino un abonado conectado a la red del operador de red de telefonía fija. Existe un mercado de terminación en la red de cada uno de los operadores de telefonía fija que operan en el país”.-----

El servicio de terminación en una red fija no posee sustituto alguno (inciso a, Artículo 14, Ley 7472), dado que el operador que transmite la llamada saliente puede llegar al destinatario previsto solo a través del operador de la red a la que está conectado el destinatario; por lo cual, la terminación en cada red individual es un mercado de producto independiente (inciso b, Artículo 14, Ley 7472). Manteniéndose dicha posición para este análisis. Por dicho motivo no puede considerarse en este mercado la existencia de competidores potenciales (inciso d, Artículo 14, Ley 7472).-----

Dado que los operadores demandan los servicios de terminación en otras redes en toda parte y lugar en la cual los usuarios finales pueden recibir llamadas, no existen áreas geográficas más pequeñas en las que las condiciones de competencia de este servicio sean distintas y su alcance es nacional (inciso c, Artículo 14, Ley 7472).-----

5.2.9. Líneas dedicadas mayoristas

⁴⁷ RCS-312-2023

28 de abril del 2025

SESIÓN EXTRAORDINARIA 020-2025

Este servicio se refiere a la provisión a proveedores de telecomunicaciones de líneas, físicas o virtuales, con origen y destino en una ubicación fija o con un rango de movilidad delimitado dentro del país, que permiten conectar dos emplazamientos del servicio de telecomunicaciones de voz o datos privado, por medio de un circuito reservado entre dichos puntos, con conectividad segura, permanente, dedicada y controlable, mediante diferentes tecnologías y protocolos en el territorio nacional. -----

Este es un mercado mayorista vinculado al uso compartido de enlaces de transferencia de datos para la prestación de servicios a nivel minorista, es decir enlaces de última milla o alquiler de segmentos de red. El arrendamiento de un medio (o de una parte de la capacidad de este), puede responder a diversos usos pretendidos, atendiendo a la necesidad que deriva de la carencia de red para trasegar datos por parte de un operador o proveedor de servicios. La falta de red puede manifestarse a nivel de rutas específicas o de áreas particulares⁴⁸. Por tanto, el servicio mayorista de líneas dedicadas se origina principalmente a partir de un criterio de oportunidad de negocio, incluso, en algunas ocasiones, bajo una perspectiva de temporalidad definida por el despliegue de la propia infraestructura. -----

Los operadores han basado sus soluciones de este servicio principalmente en la utilización de fibra óptica o en enlaces inalámbricos, de tal forma estas opciones tecnológicas resultan sustitutos adecuados para la prestación del servicio según las necesidades específicas del cliente (inciso a, Artículo 14, Ley 7472). -----

Sin embargo, desde el punto de vista de sustituibilidad de la demanda, conviene analizar si existen servicios sustitutos, en ese sentido se analiza el servicio mayorista de desagregación de bucle⁴⁹, sin embargo, lo cierto es que la naturaleza del servicio de

⁴⁸ Cuando se trata de una ruta específica, la necesidad se da a nivel de su red de transporte, es decir una línea troncal; por otra parte, cuando se habla de áreas o puntos de servicio particulares, el escenario corresponde a una insuficiencia en la capilaridad de la red del solicitante.

⁴⁹ El servicio de desagregación de bucle se basa en la cesión de un tramo de la red de telefonía básica tradicional, específicamente segmentos individuales de la sección de acceso, para que un proveedor distinto al propietario de esta red pueda brindar servicios de telecomunicaciones al usuario final, en lugar de ese otro operador.

28 de abril del 2025

SESIÓN EXTRAORDINARIA 020-2025

desagregación de bucle está delimitado a un tipo específico de red (conmutación de circuitos), asociado histórica y comúnmente al operador de telecomunicaciones incumbente, y a una sección de la misma (enlaces de acceso). Producto de ello, el conjunto de tecnologías disponibles que operan sobre esta red es limitado y, por ende, el abanico de servicios finales y las capacidades de los mismos no permiten el transporte de datos a escala mayorista o empresarial, y por tanto no puede considerarse como sustituto (inciso a, Artículo 14, Ley 7472). -----

Desde un punto de sustituibilidad de la oferta, resulta claro que la oferta del servicio mayorista de líneas dedicadas está conformada por cualquier operador que cuente con un despliegue de red en una zona donde un determinado proveedor de servicios no tiene cobertura (inciso d, Artículo 14, Ley 7472). -----

La dimensión geográfica del servicio mayorista de líneas dedicadas es de alcance nacional. Esto debido a que el mismo está directamente relacionado con la prestación del servicio minorista de conectividad empresarial (incluyendo tanto internet como líneas dedicadas mayoristas); el cual posee dicho alcance, siendo que un operador hará uso de este servicio en todas aquellas localidades del país que necesita alcanzar, pero en las cuales carezca de red desplegada (inciso c, Artículo 14, Ley 7472). -----

5.2.10. Internet fijo mayorista

Este servicio se refiere a la provisión a proveedores de telecomunicaciones de enlaces de telecomunicaciones para el flujo bidireccional de grandes volúmenes de datos con origen y destino en una ubicación fija o con un rango de movilidad delimitado dentro del país, por medio de un ancho de banda óptimo para el tráfico, conexión de alta velocidad, redundancia y con un alto nivel de seguridad, mediante diferentes tecnologías y protocolos en el territorio nacional. -----

El servicio de internet fijo mayorista, a nivel tecnológico, incluye diferentes tipos de acceso a conexiones fijas que permiten a los proveedores de servicios de Internet prestar servicios

28 de abril del 2025

SESIÓN EXTRAORDINARIA 020-2025

a los consumidores finales. Comprende el acceso físico en una ubicación fija, acceso a redes no físicas o virtuales, y la reventa de los servicios de acceso a Internet de un proveedor de servicios fijos. Por tanto, a nivel de sustituibilidad de la demanda, todos los anteriores mecanismos que permiten a un operador adquirir capacidad de acceso a internet, resultan sustitutos entre sí (incisos a y b, Artículo 14, Ley 7472). -----

En cuanto a la sustitución desde el punto de vista de la oferta, la SUTEL ha indicado que los operadores que no se encuentran brindando este servicio y no estén prontos a su ingreso por contar con autorizaciones y red desplegada no pueden ser considerados parte del mercado, puesto que requieren cumplir una serie de requisitos legales y de inversión (inciso d, Artículo 14, Ley 7472). -----

La dimensión geográfica del servicio mayorista de internet es de alcance nacional. Esto debido a que el mismo está directamente relacionado con la prestación de los servicios minoristas de internet (sea residencial o empresarial) los cuales poseen dicho alcance (inciso c, Artículo 14, Ley 7472). -----

5.2.11. Terminación en redes móviles

El servicio de terminación en redes móviles individuales⁵⁰ es aquel “que proporciona un operador de una determinada red de telefonía móvil, a otros operadores y proveedores de servicios de voz (fijos o móviles), para que estos últimos puedan terminar las comunicaciones independientemente del origen sea este nacional o internacional, las cuales tienen como destino un abonado conectado a la red del operador de red de telefonía móvil. Este servicio incluye tanto la terminación de llamadas como de mensajes cortos. Existe un mercado de terminación en la red de cada uno de los operadores móviles de red que operan en el país”. -----

Los servicios de terminación de llamadas se prestan cuando las llamadas se originan en una red y terminan en otra red (es decir, cuando la parte que llama y la parte llamada no

⁵⁰ RCS-313-2023

28 de abril del 2025

SESIÓN EXTRAORDINARIA 020-2025

utilizan la misma red) y, por lo tanto, permiten que los usuarios de diferentes redes se comuniquen entre sí. Para este tipo de llamadas, el operador en cuya red termina la llamada, encamina la llamada y la conecta con la parte a la que se llama. Este servicio se presta a nivel mayorista entre el operador de red de la parte llamada en el lado de la oferta y el operador de red de la parte llamante en el lado de la demanda. -----

Este servicio es requerido por todo operador originario, ya que es necesario para que sus clientes puedan comunicarse con los clientes de otras redes. Por lo tanto, la terminación de llamadas es un servicio mayorista que se revende o se utiliza como insumo para la prestación de servicios de telefonía minorista y telecomunicaciones móviles (inciso b, Artículo 14, Ley 7472).-----

Técnicamente, sólo el operador de la red en cuestión puede prestar los servicios de terminación móvil de los suscriptores de esta, no existiendo sustitutos, ni del lado de la oferta (inciso d, Artículo 14, Ley 7472) ni del lado de la demanda (inciso a, Artículo 14, Ley 7472).-----

El servicio de terminación en redes móviles individuales se encontrará disponible en las zonas con cobertura de la red del operador móvil de red, y dado que a nivel minorista posee alcance nacional, el resultado es que el mayorista posea alcance nacional (inciso c, Artículo 14, Ley 7472).-----

5.2.12. Capacidad internacional

El servicio mayorista de transporte de datos de capacidad de salida de internet es, en términos generales, requerido por operadores y proveedores de servicios que no cuentan con acceso directo a los cables submarinos que los conecten al backbone (principales conexiones troncales) de Internet. -----

Mediante este servicio, un operador con capacidad de transporte de datos hacia estas conexiones supranacionales, provee a otro operador o proveedor, una capacidad

28 de abril del 2025

SESIÓN EXTRAORDINARIA 020-2025

previamente acordada para que este la gestione, segmente y genere suscripciones en los mercados minoristas donde opere. Este servicio es el que permite a las redes de los distintos operadores conectarse al Internet. Esta conexión de naturaleza troncal es un enlace de datos, el cual a nivel técnico y comercial es susceptible de ser compartido para el transporte de cualquier tipo de datos. -----

En relación con el análisis de la sustituibilidad, establecido en el artículo 14 inciso a) de la Ley 7472, es necesario valorar el soporte físico a través del cual se provee el servicio objeto de análisis, esto a efectos de determinar los eventuales participantes de este mercado. ---

La conectividad mayorista que se está analizando se basa en la oferta de enlaces de datos, con disposición absoluta o compartidos a nivel lógico. Al igual que sucede con otros servicios de telecomunicaciones, este puede hacer uso de varias tecnologías de transferencia. En Costa Rica, las soluciones de conectividad mayorista se centran en el uso de la fibra óptica y, en algunos casos, en la utilización de enlaces inalámbricos de gran capacidad, dado que este servicio se modela con base en las especificaciones técnicas y comerciales del cliente y no por el soporte físico a través del que se presta por lo que se considera que todas las soluciones de conectividad mayorista independientemente de su soporte físico son sustitutos para la provisión del servicio aquí analizado.-----

De conformidad con lo anterior, este mercado puede definirse como aquel servicio de naturaleza troncal que presta el operador de una red de telecomunicaciones para transportar el tráfico de datos incluyendo los que tienen destino dentro de Internet, de otros operadores o proveedores de servicios de telecomunicaciones, a través del arrendamiento de enlaces físicos dedicados o por medio de segmentaciones lógicas de este canal, con el fin de que los demandantes brinden servicios de telecomunicaciones a sus propios usuarios. -----

En la definición del mercado mayorista de transporte de capacidad internacional de ancho de banda, es necesario considerar la posibilidad que tienen los operadores locales de acudir

28 de abril del 2025

SESIÓN EXTRAORDINARIA 020-2025

a otros mercados, esto de conformidad con el artículo 14 incisos b), c) y d) de la Ley 7472. Para definir el alcance geográfico del mercado es necesario analizar tanto el acceso de los operadores a la capacidad de ancho de banda internacional, como el transporte de dicha capacidad hasta el lugar seleccionado como punto de entrega por el operador que adquiere el servicio. Actualmente, no existe ningún tipo de restricción normativa que impida que las redes de los operadores regionales crucen las fronteras de los países y estén interconectadas para formar redes de alcance regional. Así, hay una serie de operadores locales que hoy en día tienen la posibilidad de acceder a los mercados de otros países para conectarse a los puntos de aterrizaje de los cables submarinos. -----

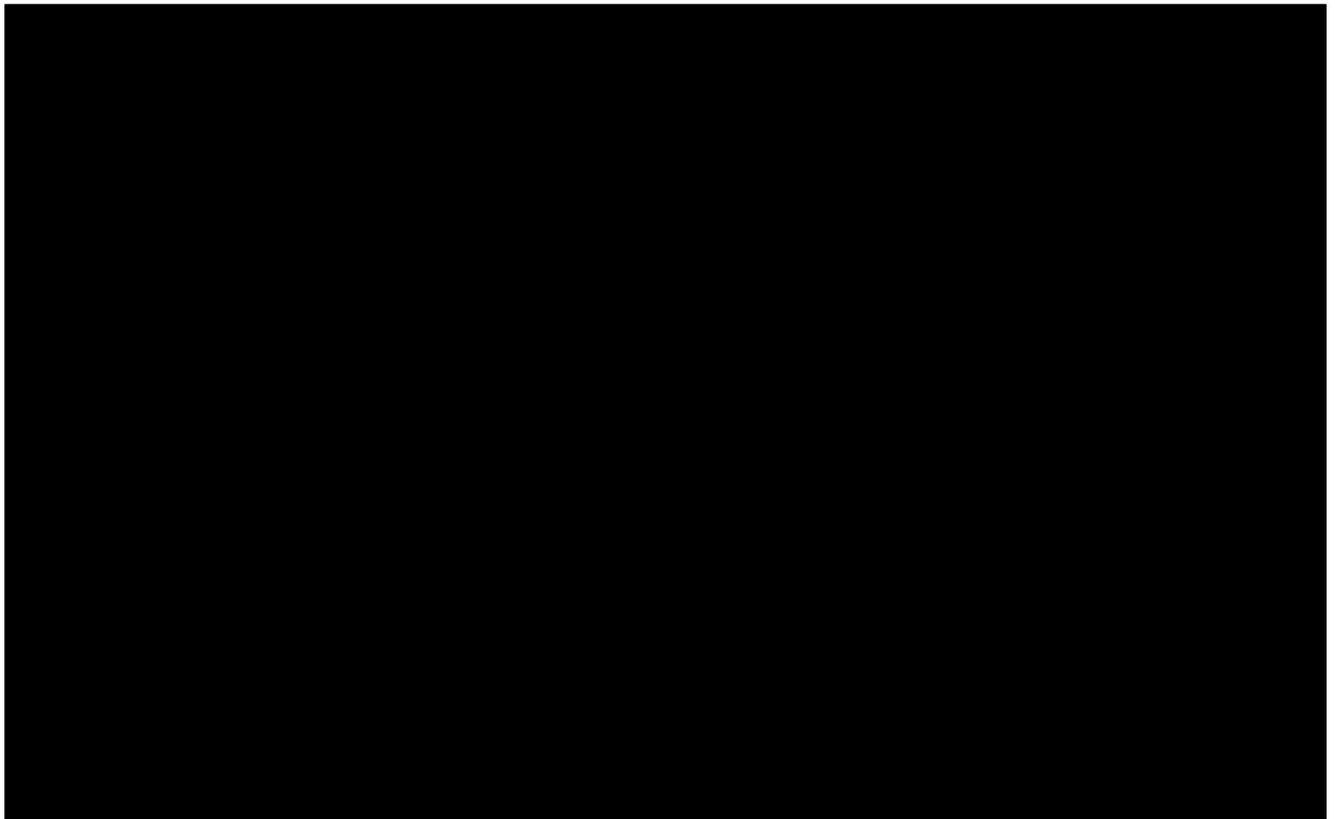
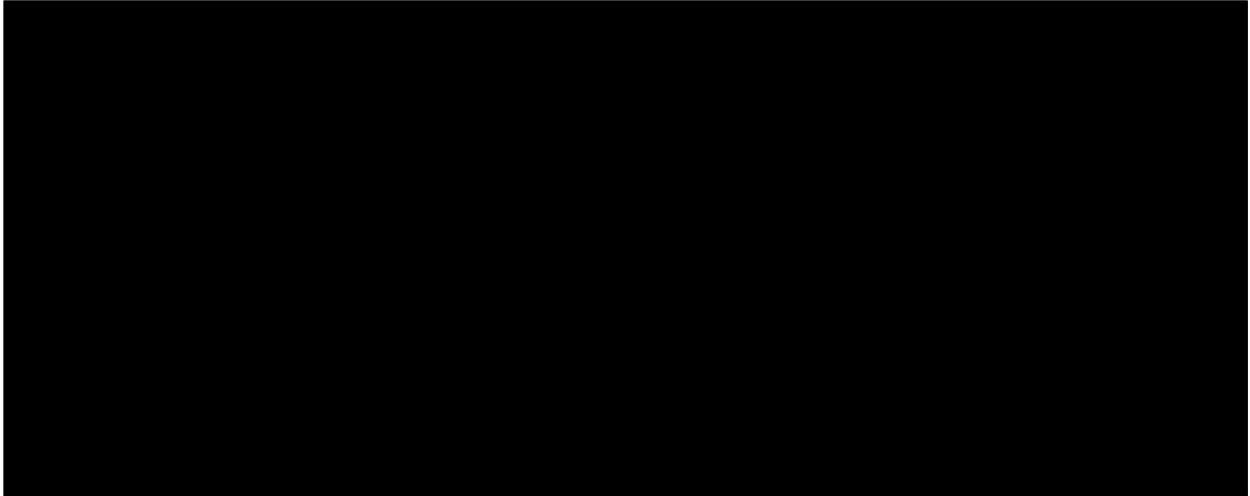
Sin embargo, en lo relativo con el transporte de dicha capacidad, es claro que para que dicha capacidad pueda ser usada en la prestación de servicios minoristas en el país y pueda ser puesta a disposición de terceros operadores, debe ingresar al país y ser transportada hasta los diferentes nodos de conexión a través de redes locales. En ese sentido, quienes ofrezcan a otros operadores nacionales este servicio deben contar con una red desplegada o alquilada a nivel nacional. -----

Así, se concluye que uno de los dos segmentos necesarios para ofrecer este servicio mayorista tiene una dimensión nacional. En virtud de lo anterior, el mercado relevante tiene un alcance nacional. -----

5.2.13. Distribución de contenidos

Si bien las Partes señalan en su escrito que no existe un mercado relevante de contenidos involucrado en la transacción en el informe aportado por las Partes titulado “EVALUACION ECONOMICA DE LA FUSION ENTRE LIBERTY Y TIGO EN COSTA RICA” preparado por la firma Frontier Economics se señala lo siguiente sobre el mercado de distribución de contenidos:-----

28 de abril del 2025
SESIÓN EXTRAORDINARIA 020-2025



En ese sentido, la SUTEL no puede omitir el hecho de que la transacción impacta el mercado de distribución de contenidos. Preliminarmente, la SUTEL comparte la definición

28 de abril del 2025

SESIÓN EXTRAORDINARIA 020-2025

del mercado plateada por el informe de Frontier Economics sea que la distribución de contenidos se refiere a que “La reventa de contenidos televisivos se refiere a la comercialización, adquisición y distribución de programación televisiva a través de diversos canales y plataformas”. -----

En este momento se deja abierta la definición de este mercado, con el objetivo de definir en mayor profundidad el impacto de dicha transacción sobre el mercado de las telecomunicaciones, considerando las disposiciones del artículo 51 de la Ley General de Telecomunicaciones, que dispone que “La Sutel podrá imponer a los proveedores de servicios de información las obligaciones a que se refiere el primer párrafo de este artículo, cuando determine que esto se requiere para corregir una práctica monopólica, promover la competencia o resguardar los derechos de los usuarios”. -----

6. ANÁLISIS DE PRIMERA FASE SOBRE EL IMPACTO DE LA TRANSACCIÓN ----

La transacción propuesta da lugar a que exista un impacto en los siguientes mercados: ---

- a. Mercados afectados horizontalmente: mercado minorista de telefonía fija, mercado minorista de internet fijo residencial, mercado minorista de televisión por suscripción, mercado de internet empresarial, mercado de líneas dedicadas minorista, mercado mayorista de terminación en redes fijas, mercado mayorista de líneas dedicadas empresariales, y mercado mayorista de capacidad internacional. Las transacciones con efectos horizontales suprimen la competencia directa entre dos participantes del mercado relevante, lo que podría generar, efectos no coordinados, dado que la operación facilita la capacidad de las firmas concentradas de ejercer poder de mercado, de modo independiente y de esta manera, podría darse un aumento de precios (efecto directo) sin perder una masa crítica de clientes; lo cual podría generar, que otros operadores incrementen los precios (efecto indirecto). -----
- b. Mercados afectados verticalmente: mercado mayorista de capacidad internacional y mercado de distribución de contenidos (por su impacto en los servicios de

28 de abril del 2025
SESIÓN EXTRAORDINARIA 020-2025

telecomunicaciones). Las transacciones verticales podrían causar la exclusión (total o parcial) de competidores del acceso a insumos y la exclusión (total o parcial) de competidores del acceso a una masa crítica de clientela, para lograr el apalancamiento requerido y establecer una barrera para potenciales proveedores (efecto directo) se requiere consolidar una posición de mercado. Además, el operador integrado obtiene información comercialmente sensible sobre sus competidores o clientes, existiendo la posibilidad de ocasionar efectos adversos (efecto indirecto). -----

c. Mercados afectados de conglomerado: mercado de telecomunicaciones móviles y mercado mayorista de terminación en redes móviles. En las transacciones de conglomerado los efectos se concentran en la posibilidad de exclusión de competidores a través de ventas atadas o ventas en paquete o a través efectos de cartera -----

La transacción podría a su vez causar efectos coordinados si cambia la dinámica del mercado, tanto a nivel de estructura como de incentivos. -----

Aplicando un primer factor de evaluación a partir del análisis de la cuota de mercado y el cambio en el nivel de concentración medido por el HHI, se encontró que había una serie de mercados con efectos horizontales y verticales en los cuales la transacción tiene poca probabilidad de generar efectos adversos a la competencia, a saber: -----

- Terminación en redes fijas -----
- Líneas dedicadas mayoristas -----
- Internet fijo mayorista -----
- Terminación en redes móviles -----
- Capacidad internacional -----

A continuación, se desarrollan los motivos por los que se encontró que no resultaba necesario pasar esos mercados a segunda fase de análisis. -----

28 de abril del 2025
SESIÓN EXTRAORDINARIA 020-2025

6.1. Terminación en redes fijas

Como se indicó de previo, los mercados de terminación se tratan en general de mercados monopólicos porque el servicio de terminación en una determinada red no es sustituible. Sin embargo, conviene tener presente el porcentaje de tráfico que terminaría en la red del operador integrado. -----

Tabla 2. Costa Rica: Evolución de la terminación en redes fijas según tráfico, 2022-2024.

Operador	2022	2023	2024*

*Los datos correspondientes a 2024 son preliminares. -----

Fuente: Elaboración propia con datos de la SUTEL. -----

A partir de la información anterior se pueden realizar las siguientes estimaciones del cambio en el HHI. -----

HHI Pre-concentración	HHI Post-concentración	Cambio en el HHI
7436	7451	14

28 de abril del 2025
SESIÓN EXTRAORDINARIA 020-2025

La Guía de análisis de concentraciones de la SUTEL define que en el caso de concentraciones horizontales que ocurran en mercados altamente concentrados, sea con un nivel de concentración superior a 2500 puntos del HHI, se debe seguir la siguiente regla de análisis: “Concentraciones que resultan en un mercado altamente concentrado con un aumento en el HHI entre 100 y 200 puntos pueden potencialmente generar preocupaciones a la competencia, por lo que generalmente requieren un análisis más detallado”. -----

Así, de conformidad con el cambio en el nivel de concentración medido por el indicador HHI se encuentra que en este mercado la transacción tiene poca probabilidad de generar efectos adversos a la competencia y no requiere más análisis. Asimismo, este mercado se beneficia de la presunción favorable definida en el artículo 150 inciso b). -----

6.2. Líneas dedicadas mayoristas-----

Como se estableció en la definición del mercado relevante, forman parte de este mercado las distintas tecnologías que permiten ofrecer el servicio de líneas dedicadas mayoristas, a saber: fibra óptica y enlaces inalámbricos, formando a su vez parte de dicho mercado todos los proveedores que se encuentran activos en el mercado nacional, que para 2024 eran un total de 12 proveedores. En la siguiente Tabla se resumen las cuotas de mercado pre y post transacción. -----

Tabla 3. Costa Rica: Evolución de cuota de mercado de los proveedores del servicio de internet fijo mayorista medida por ingresos, 2022-2024.

Proveedor	2022	2023	2024*

28 de abril del 2025

SESIÓN EXTRAORDINARIA 020-2025

**Los datos correspondientes a 2024 son preliminares. -----*

Fuente: Elaboración propia con datos de la SUTEL. -----

A partir de la información anterior se pueden realizar las siguientes estimaciones del cambio en el HHI. -----

HHI Pre-concentración	HHI Post-concentración	Cambio en el HHI
5666	5766	100

La Guía de análisis de concentraciones de la SUTEL define que en el caso de concentraciones horizontales que ocurran en mercados altamente concentrados, sea con un nivel de concentración superior a 2500 puntos del HHI, se debe seguir la siguiente regla de análisis: “Concentraciones que resultan en un mercado altamente concentrado con un aumento en el HHI entre 100 y 200 puntos pueden potencialmente generar preocupaciones a la competencia, por lo que generalmente requieren un análisis más detallado”. -----

Así, de conformidad con el cambio en el nivel de concentración medido por el indicador HHI se encuentra que en este mercado la transacción tiene poca probabilidad de generar efectos adversos a la competencia y no requiere más análisis. -----

6.3. Internet fijo mayorista

Como se estableció en la definición del mercado relevante, forman parte de este mercado las distintas tecnologías que permiten ofrecer el servicio de internet fijo mayorista, a saber: fibra óptica y enlaces inalámbricos, formando a su vez parte de dicho mercado todos los proveedores que se encuentran activos en el mercado nacional, que para 2024 eran un total de 18 proveedores. En la siguiente Tabla se resumen las cuotas de mercado pre y post transacción. -----

28 de abril del 2025
SESIÓN EXTRAORDINARIA 020-2025

Tabla 4. Costa Rica: Evolución de cuota de mercado de los proveedores del servicio de internet fijo mayorista medida por ingresos, 2022-2024.-----

Proveedor	2022	2023	2024*

**Los datos correspondientes a 2024 son preliminares. -----*

***Los datos correspondientes a 2022 son estimados por prorrateo. -----*

Fuente: Elaboración propia con datos de la SUTEL. -----

A partir de la información anterior se pueden realizar las siguientes estimaciones del cambio en el HHI. -----

HHI Pre-concentración	HHI Post-concentración	Cambio en el HHI
2525	2611	86

La Guía de análisis de concentraciones de la SUTEL define que en el caso de

28 de abril del 2025
SESIÓN EXTRAORDINARIA 020-2025

concentraciones horizontales que ocurran en mercados altamente concentrados, sea con un nivel de concentración superior a 2500 puntos del HHI, se debe seguir la siguiente regla de análisis: “Concentraciones que resultan en un mercado altamente concentrado con un aumento en el HHI entre 100 y 200 puntos pueden potencialmente generar preocupaciones a la competencia, por lo que generalmente requieren un análisis más detallado”. -----

Así, de conformidad con el cambio en el nivel de concentración medido por el indicador HHI se encuentra que en este mercado la transacción tiene poca probabilidad de generar efectos adversos a la competencia y no requiere más análisis. Asimismo, este mercado se beneficia de la presunción favorable definida en el artículo 150 inciso b). -----

6.4. Terminación en redes móviles

Como se indicó de previo, los mercados de terminación se tratan en general de mercados monopólicos porque el servicio de terminación en una determinada red no es sustituible. Sin embargo, conviene tener presente el porcentaje de tráfico que terminaría en la red del operador integrado. -----

En la siguiente Tabla se resumen las cuotas de mercado pre y post transacción. -----

Tabla 5. Costa Rica: Evolución de cuota de mercado de los proveedores del servicio de internet fijo mayorista medida por ingresos, 2022-2024.-----

Proveedor	2022	2023	2024*
[Redacted content]			

*Los datos correspondientes a 2024 son preliminares. -----

**Los datos correspondientes a 2022 son estimados por prorrateo. -----

Fuente: Elaboración propia con datos de la SUTEL. -----

28 de abril del 2025

SESIÓN EXTRAORDINARIA 020-2025

El servicio de terminación en redes móviles es un servicio que cuenta con regulación mayorista según lo dispuesto en la RCS-313-2023, que obliga a LIBERTY a cumplir una serie de obligaciones en materia de interconexión, al tiempo que dispone que dicho operador debe contar con una oferta de interconexión por referencia (OIR), aprobada por la SUTEL, donde se disponen las condiciones técnicas y de precio para la interconexión de otros operadores a la red de LIBERTY, por lo que no se encuentra que la transacción pueda modificar la capacidad de la empresa resultante de afectar la interconexión a sus redes móviles, y por tanto la transacción no tendría un impacto negativo en el mercado. -----

6.5. Capacidad internacional

Como se estableció en la definición del mercado relevante, forman parte de este mercado todos los proveedores que se encuentran activos en el mercado nacional, bien sea que dediquen a ofrecer el servicio directamente o a través de la reventa. En la siguiente Tabla se resumen las cuotas de mercado pre y post transacción. -----

28 de abril del 2025

SESIÓN EXTRAORDINARIA 020-2025

Tabla 6. Costa Rica: Evolución de cuota de mercado de los proveedores del servicio de capacidad de salida internacional, 2023-2024.-----

<i>Proveedor</i>	<i>2023*</i>	<i>2024*</i>

**Los datos son preliminares.* -----

Fuente: Elaboración propia con datos de la SUTEL. -----

A partir de la información anterior se pueden realizar las siguientes estimaciones del cambio en el HHI. -----

<i>HHI Pre-concentración</i>	<i>HHI Post-concentración</i>	<i>Cambio en el HHI</i>
2749	2847	97

La Guía de análisis de concentraciones de la SUTEL define que en el caso de concentraciones horizontales que ocurran en mercados altamente concentrados, sea con un nivel de concentración superior a 2500 puntos del HHI, se debe seguir la siguiente regla de análisis: “Concentraciones que resultan en un mercado altamente concentrado con un

28 de abril del 2025
SESIÓN EXTRAORDINARIA 020-2025

aumento en el HHI entre 100 y 200 puntos pueden potencialmente generar preocupaciones a la competencia, por lo que generalmente requieren un análisis más detallado".-----

Así, de conformidad con el cambio en el nivel de concentración medido por el indicador HHI se encuentra que en este mercado la transacción tiene poca probabilidad de generar efectos adversos a la competencia y no requiere más análisis.-----

En relación con los efectos verticales, se encuentra que la participación de las empresas en el mercado aguas arriba es inferior al 30%, por lo que de conformidad a los criterios de presunción favorable establecidos en el artículo 150 del Reglamento Ejecutivo a la Ley 9736, se encuentra que la transacción no tendría como objeto o efecto previsible la obstaculización significativa de la competencia en este mercado. -----

7. POSIBLES RIESGOS AL PROCESO DE COMPETENCIA IDENTIFICADOS EN PRIMERA FASE.

Asimismo, de la aplicación de ese primer filtro, se encuentra que hay otra serie de mercados en los cuales no se descartó la posibilidad de que la transacción pueda generar efectos negativos sobre la competencia del mercado, en particular esos mercados son los siguientes:-----

- *Internet fijo residencial-----*
- *Televisión por suscripción-----*
- *Telefonía fija-----*
- *Internet empresarial-----*
- *Líneas dedicadas empresariales-----*
- *Telecomunicaciones móviles-----*
- *Distribución de contenidos-----*

A continuación, se desarrollan las teorías del daño a las que ha arribado la SUTEL en el análisis de primera fase de la concentración: -----

28 de abril del 2025

SESIÓN EXTRAORDINARIA 020-2025

- La transacción **aumenta significativamente la concentración en una serie de mercados** que ya se encontraban concentrados como lo son los servicios de internet fijo residencial, televisión por suscripción, telefonía fija, internet empresarial y líneas dedicadas empresariales, lo que podría reducir sustancialmente la competencia existente en estos mercados en perjuicio de los intereses de los consumidores. ----
- La transacción **elimina la competencia sustancial entre dos de los principales competidores** de los mercados de televisión por suscripción, internet fijo residencial e internet empresarial, lo que puede disminuir sustancialmente la competencia afectando la dinámica en estos mercados de forma tal que genere efectos adversos para los consumidores. -----
- La transacción **podría crear una posición dominante en la empresa resultante en los mercados de televisión por suscripción, internet fijo residencial e internet empresarial**, lo cual que permitiría a la empresa resultante aumentar el precio, disminuir la innovación o perjudicar de otro modo a los consumidores como resultado de la disminución de la presión competitiva que provoca la transacción. --
- La transacción **genera los incentivos para que la empresa resultante limite el acceso a determinados contenidos exclusivos que otros competidores requieren para competir en el mercado del servicio de televisión por suscripción**, lo que podría generar un riesgo en el mercado de las telecomunicaciones de que la empresa resultante establezca barreras al acceso de insumos para competir en el mercado. -----
- La transacción **genera el riesgo de facilitar que la empresa resultante incurra en prácticas exclusorias** al generar la capacidad y el incentivo de aprovechar la posición con que cuenta en el mercado de telecomunicaciones móviles y la que obtendría en los mercados fijos de internet residencial y televisión por suscripción mediante el empaquetamiento y las ventas atadas, pudiendo afectar la capacidad de los rivales de servicios fijos para competir de manera efectiva, lo que podría disminuir

28 de abril del 2025

SESIÓN EXTRAORDINARIA 020-2025

la competencia del mercado facilitando la realización de conductas unilaterales de incremento de precios o desmejoramiento de la calidad o la innovación. -----

- *Los alcances de la cláusula de no competencia establecidos por las Partes podrían exceder lo razonable para la realización de la concentración, estableciendo restricciones innecesarias a la competencia en otros mercados no relacionados con el alcance de la transacción. -----*

Las anteriores teorías de daño se presumen con base en la información analizada, sin embargo, podrían ser refutadas o confirmadas a partir del análisis de información adicional que permita valorar en detalle los posibles efectos de la transacción en los mercados afectados por esta, lo cual se analiza en el siguiente apartado.-----

En relación con las teorías de daño identificadas por la SUTEL, las Partes notificantes indicaron lo siguiente (NI-01195-2025):-----

7.1. Sobre las primeras tres teorías de daño.

Las Partes indican que las primeras tres teorías del daño desarrolladas por SUTEL se refieren a servicios fijos. Las Partes refutan las tres primeras teorías de daño planteadas por la Autoridad en forma conjunta porque a su criterio están estrechamente relacionadas. Para lo cual señalan que el sector de las telecomunicaciones fijas de Costa Rica es altamente competitivo. -----

Liberty, Telecable, Tigo, ICE, y Claro, además de 20 competidores más pequeños, compiten por ofrecer servicios de banda ancha fija ("BAF"), telefonía y televisión de pago. Además, el mercado de servicios de BAF en Costa Rica está menos concentrado que otros mercados de la región como Colombia, Perú y México. -----

Señalan que no se debe olvidar, en este contexto, que las participaciones de mercado en sí mismas son insuficientes para llegar a conclusiones definitivas sobre los efectos de una concentración, sino que deben analizarse en conjunto con los demás elementos ya que más que el tamaño relativo de los diferentes actores de un mercado, es más importante

28 de abril del 2025

SESIÓN EXTRAORDINARIA 020-2025

analizar el vigor de la competencia entre ellos, y sobre todo determinar el impacto futuro de la concentración y la posibilidad que tendrán los demás jugadores para competir con el agente resultante. -----

Añaden que el vigor de la competencia en el mercado se refleja en que los precios del servicio son bajos. En el mercado BAF los precios disminuyeron entre 2017 y 2023 un 60% y, además, en 2023 eran los precios más bajos (ajustados por la paridad del poder adquisitivo – “PPA”) de toda América. -----

Señalan también que el número de operadores después de la fusión seguiría siendo mayor en Costa Rica que en la gran mayoría de los países comparables en América Latina, incluyendo muchos países de mayor tamaño como Colombia y Perú, y en Europa (como España). Asimismo, indican que en Europa, los reguladores han desregulado mercados con estructuras similares, ya que se consideran competitivos. -----

Añaden que además de tener abundantes operadores, el mercado es dinámico, con operadores que invierten en redes de fibra (“FTTH”) que ofrecen una calidad superior y menores costos operativos. Este cambio está desplazando la demanda de las tecnologías tradicionales, como el HFC, que es la tecnología con la que compiten Liberty y Tigo. Por tanto, aunque las Partes se solapan en algunos mercados, dando lugar a un mayor nivel de concentración, la entidad fusionada no adquirirá poder sustancial en el mercado relevante, ya que además de enfrentar a competidores vigorosos, las Partes dependen principalmente de la tecnología HFC, cuya capacidad para competir con la fibra es cada vez menor. -----

Las Partes señalan que tras la fusión, tres grandes operadores seguirán prestando servicios de BAF, junto con un cuarto operador, Claro, cuya base de abonados se multiplicó por ocho entre 2021 y 2023 y está ampliando activamente su red FTTH en Costa Rica. Así, a pesar de que la fusión aumenta el nivel de concentración en los mercados en los que las partes se solapan, es poco probable que la fusión disminuya la intensidad de la competencia. Esto a su criterio se debe fundamentalmente a la cada vez mayor competencia que vienen -----

28 de abril del 2025

SESIÓN EXTRAORDINARIA 020-2025

ejerciendo los operadores que han iniciado el despliegue de fibra. La mayor competencia por parte de los servicios de fibra está teniendo un impacto en los mercados afectados por la transacción y es la racionalidad de esta. -----

Desde 2023, las líneas de banda ancha bajo la tecnología FTTH superan a la tecnología HFC. Y el operador que más ha crecido en la provisión de servicios de banda ancha entre 2021 y 2023 ha sido Telecable, con una ganancia neta de 75.178 suscriptores, lo que supone un crecimiento del 23%. -----

Dada esta tendencia, a criterio de las Partes, cabe esperar que la tecnología HFC ejerza cada vez una menor presión competitiva sobre la fibra, debido a los menores costos y mayor calidad de la fibra. Esto señalan que ha sido reconocido por la FNE en Chile en una decisión reciente. -----

En el ámbito de los servicios de TV paga, las Partes indican que existe además una presión adicional ejercida por los servicios Over the Top (“OTT”). Existe una creciente preferencia de los consumidores de contenido de acceder este por medio de aplicaciones de video OTT. Estudios en Costa Rica a muestran que existe una mayor tasa de personas suscritas a plataformas de streaming de video que al servicio de televisión paga. Añaden que el servicio de televisión de paga es el servicio para el cual más personas se plantean su anulación en el corto plazo, lo que denota un gradual desplazamiento de la demanda de servicios de Televisión de pago. -----

En general, añaden además las Partes, se espera que la fusión entre Liberty y Tigo aporte beneficios a los consumidores y la competencia. Estos beneficios son especialmente relevantes en el panorama actual del mercado, en el que los consumidores demandan cada vez mayor velocidad y servicios fijos basados en fibra. Indican que, tras la fusión, seguiría habiendo cuatro proveedores principales de servicios fijos de banda ancha y televisión de pago en el mercado, que representarían alrededor del 90% de los suscriptores, así como una serie de competidores más pequeños. Se espera que esto preserve los incentivos para -----

28 de abril del 2025

SESIÓN EXTRAORDINARIA 020-2025

competir y contrarreste cualquier efecto unilateral que pudiera surgir. -----

Añaden que el número de operadores después de la fusión seguiría siendo mayor en Costa Rica que en la gran mayoría de los países comparadores en América Latina, incluyendo muchos países de mayor tamaño en América Latina (como Colombia y Perú) y en Europa (como España).-----

Posteriormente las Partes añaden algunos elementos específicos en relación con los mercados de televisión por suscripción, internet fijo residencial, telefonía fija e internet empresarial.-----

7.2. Sobre la cuarta teoría del daño.

La SUTEL había señalado que la transacción genera los incentivos para que la empresa resultante limite el acceso a determinados contenidos exclusivos que otros competidores requieren para competir en el mercado del servicio de televisión por suscripción. -----

Respecto de este tema, así como los señalados en los escritos de TELECABLE y CLARO, las Partes consideran que ninguno de los esos riesgos se genera con la presente fusión. A criterio de las Partes el riesgo de que tras la fusión la empresa resultante limite el acceso a sus contenidos exclusivos es bajo. Esto se deriva del costo que supone la adquisición de los derechos de transmisión de los equipos de fútbol de primera división. Por ende, manifiestan que la reventa de los contenidos a terceros es clave para que Tigo pueda recuperar estos costos, y carece de incentivos para limitar su acceso a otros operadores.

Actualmente, Tigo ofrece el contenido de Tigo Sports a sus rivales en el mercado de TV paga. Esto significa que Tigo encuentra más rentable dar acceso a estos contenidos, para amortizar los costos, que restringir los mismos a sus rivales en el mercado de TV de pago, lo que indica que la ganancia minorista por hacerlo no es tan grande. La baja popularidad de los equipos de Tigo impacta en el interés de los usuarios de contratar dicho contenido. Los equipos de fútbol con los que Tigo actualmente posee los derechos de transmisión tan

28 de abril del 2025

SESIÓN EXTRAORDINARIA 020-2025

solo representan el 2% de la afición. Lo cual demuestra la baja popularidad de los equipos de Tigo. -----

Adicionalmente señalan las Partes que, debe considerarse que los contratos de licencia sobre derechos de transmisión se firman por tiempo limitado, por lo que no solo representan un porcentaje bajo de la afición, sino que además al vencimiento de los contratos se abre la posibilidad de que un nuevo operador pueda adquirirlos si los considera importantes para su negocio. -----

Además, mencionan que Tigo ofrece Tigo Sports a sus usuarios sin costo adicional, por lo que los crecientes costos de los derechos de transmisión y los costos de producción, que han ido en aumento desde 2019, no se pueden prorratear con la base actual de clientes. La fusión no cambia este hecho, lo que indica que es improbable que Liberty tenga el incentivo a hacerlo. -----

Además, tras la fusión, señalan las Partes que los clientes de Liberty podrían acceder al contenido de Tigo Sports en las mismas condiciones, lo que limita la ganancia minorista de restringir el contenido de Tigo Sports a terceros. Sin embargo, las pérdidas mayoristas no se verían disminuidas por cuanto Liberty no compra hoy día Tigo Sports. Así, la posibilidad de convertirse en la única empresa con acceso a este 2% de la afición no genera a la empresa fusionada incentivos suficientes como para negar a otros operadores acceso a los contenidos. -----

En resumen, las Partes indican que hoy día Tigo no restringe Tigo Sports a sus rivales en el mercado de TV de pago. De hecho, manifiestan que Tigo no tiene incentivos para incurrir en una práctica restrictiva de este tipo porque no sería rentable. Tras la fusión, el incentivo económico no cambia. Por otra parte, la afirmación de que habría una afectación en el mercado mayorista de contenidos y en el mercado minorista de televisión por suscripción, está basado en la premisa de que FUTV (Los XI Titulares del Domingo, S.A.), o la empresa que la controla, que es Sidera Visus, S.A. puede tener una influencia decisiva en Liberty (o

28 de abril del 2025

SESIÓN EXTRAORDINARIA 020-2025

viceversa) y por lo tanto implementar una estrategia de coordinación en el mercado de contenidos. Sin embargo, Sidera Visus ostenta

y Liberty no cuenta con una participación en FUTV ni en Sidera Visus. Es decir, tras la fusión, la nueva entidad fusionada estará en el mercado de contenidos por medio Tigo Sports y por la propiedad de los derechos de transmisión de los equipos que actualmente posee Millicom. Es decir, en el mercado mayorista de contenidos no se estaría efectuando una concentración tras la fusión. Si se diera un aumento de precios por parte de FUTV la consecuencia directa sería un aumento directo en los ingresos de Sidera Visus; pero no en los ingresos de Liberty, que más bien vería aumentar sus costos. -----

Las Partes manifiestan que Telecable ve como un riesgo potencial que Sidera Visus, a través de su participación en Liberty, controle el comportamiento de Tigo Sports. Para ello primero tiene que darse que Sidera Visus pueda controlar las decisiones de la entidad resultante de la transacción, lo que no sucede dado el limitado porcentaje de participación que ostenta. -----

Al margen de lo anterior, las Partes indican que la entidad fusionada no tiene incentivos para implementar una estrategia que beneficie a Sidera Visus por su posición en el mercado de contenidos a través de FUTV. Esto es por lo siguiente: -----

1. Si Tigo Sports dejara de competir con FUTV en el mercado de contenidos, la consecuencia es que FUTV (que es un tercero sobre el cual la entidad fusionada no ejercerá control alguno) se convertiría en un monopolio. Pero esto es perjudicial para la nueva entidad fusionada, ya que pagaría los precios de monopolio por el acceso a los contenidos de FUTV.-----

2. Una estrategia coordinada es poco factible por los siguientes motivos: -----

a. La entidad fusionada podría plantearse un aumento en los precios de

28 de abril del 2025

SESIÓN EXTRAORDINARIA 020-2025

reventa del contenido de Tigo Sport. Sin embargo, esto tiene dos problemas: Se asume que Tigo Sports y FUTV son sustitutos. Sin embargo, es probable que sean complementos, ya que cada uno posee derechos de distintos equipos y los equipos que tiene FUTV son los equipos de mayor afición. Tigo Sports solamente posee los derechos de transmisión de cuatro equipos, mientras que FUTV tiene los ocho restantes. Asumiendo que fueran sustitutos, la entidad resultante tendría que asegurarse que FUTV también sube los precios en un escenario de coordinación. Sin embargo, esto no es algo seguro dado que es Sidera Visus quien tiene propiedad de FUTV, no Liberty. Así en el supuesto caso que a Liberty le interesase la coordinación, no es seguro que FUTV implementara una estrategia de coordinación en vez de una de competencia. Los derechos de la entidad fusionada serán exactamente los mismos que posee actualmente Millicom. Esto no cambiará producto de la fusión. Así, el simple hecho de tener, por un plazo limitado, el derecho a una porción menor del campeonato local de fútbol de primera división (además de la afición menos relevante) no han generado incentivos suficientes que hagan rentable esta posible estrategia, y se trata de una situación que no cambiará producto de la fusión.-----

b. Asumiendo que fuesen capaces de implementar una estrategia coordinada y vender los contenidos a los operadores de TV de pago a mayor precio, surgirían los siguientes problemas que haría inviable tal estrategia: -----

i. La entidad fusionada también tendría que pagar mayores precios para acceder al contenido de FUTV y ofrecerlo a sus clientes. Esto no necesariamente beneficia a Liberty, ya que habría un problema de doble marginalización. -----

28 de abril del 2025

SESIÓN EXTRAORDINARIA 020-2025

ii. Una posibilidad alternativa es que Tigo Sports y FUTV adoptasen una estrategia discriminatoria. Es decir, que FUTV cobrara un precio menor por sus contenidos a la entidad fusionada en comparación con otros operadores. Esto con el objetivo de que la entidad fusionada ganara cuota de mercado en el segmento de TV paga. Sin embargo, no está claro cuál sería el beneficio para FUTV, ya que estaría vendiendo sus contenidos a un precio más bajo a la entidad fusionada, que incrementaría su base de usuarios gracias a esta práctica discriminatoria; y perdería ingresos mayoristas provenientes de la distribución de contenidos a terceros; y estaría asumiendo un riesgo de competencia. Lo anterior incrementaría la dependencia de FUTV respecto a la entidad fusionada, convirtiéndola en su principal comprador de contenidos, lo que podría perjudicar a FUTV al reducir su poder de negociación frente a dicha entidad. -----

7.3. Sobre la quinta teoría del daño.

Las Partes señalan que les sorprende que la SUTEL considere que existe un riesgo de esta naturaleza porque la transacción no genera ningún cambio en el mercado de telecomunicaciones móviles. La combinación de telecomunicación móviles y fijas en manos de Liberty ya fue analizada y aprobada por la SUTEL en la resolución RCS-106-2021 en la que se autorizó la compra de Telefónica de Costa Rica, S.A. por parte de Cabletica (Liberty Latín America). -----

Señalan las Partes que Liberty logró cerrar esa transacción y completar la integración de todos los sistemas operativos de las compañías hasta el año 2022, por lo que las eficiencias que constató la SUTEL apenas están empezando a manifestarse, y más bien podrían potenciarse con la presente transacción. De manera que esta transacción que solamente añade cartera de clientes de servicios fijos a Liberty no implica ningún cambio en el mercado

28 de abril del 2025
SESIÓN EXTRAORDINARIA 020-2025

de telecomunicaciones móviles, ni en la capacidad de Liberty de ofrecer servicios empaquetados. -----

Manifiestan las Partes que ahora no solamente el ICE continúa teniendo capacidad de empaquetamiento, sino que Claro ha realizado un despliegue importante de fibra óptica con lo cual ha aumentado su capacidad de ofrecer también servicios empaquetados fijos-móviles. En realidad, cualquier operador de redes de servicios fijos, cómo por ejemplo Telecable, tiene esa capacidad mediante acuerdos de participación conjunta o utilizando la normativa vigente para utilizar las redes de un operador móvil. -----

Añaden las Partes que la transacción no habilita a Liberty para ofrecer paquetes FMC, pues actualmente Liberty ya cuenta con esta capacidad mediante su oferta convergente. Lo que permite la transacción es que Liberty pueda ofrecer servicios FMC a los usuarios de Tigo. Sin embargo, como se ha comentado anteriormente, Liberty prevé una baja adopción de servicios FMC por parte de los usuarios de Tigo, en caso de llevarse a cabo la transacción

Las Partes analizan los posibles riesgos de conglomerado identificados por indicando por qué a su criterio su impacto es limitado: -----

SUTEL señala que, a causa de la transacción, puede producirse un efecto de conglomerado, que afecte negativamente a la capacidad efectiva de los operadores de competir en el mercado. Esta teoría del daño, sin embargo, no se articula de forma completa. Entendemos que suponen que, tras la transacción, los clientes de Tigo optarían por el empaquetamiento FMC en vez de continuar adquiriendo sus servicios de forma independiente; lo que reduciría el mercado potencial de servicios fijos. Sin embargo, los clientes actuales de Tigo han elegido a este operador sobre el resto de operadores, incluyendo a Liberty. Esto significa que no están cerrando el mercado a nadie, porque estos

28 de abril del 2025

SESIÓN EXTRAORDINARIA 020-2025

clientes han escogido a Tigo entre todas las opciones (incluyendo los empaquetamientos ya existentes). Una vez realizada la transacción, Liberty adquiriría estos clientes a través de la concentración, pero no a través de un empaquetamiento FMC. Incluso, aún si los clientes de Tigo optaran por contratar un servicio empaquetado FMC53 tampoco cierra el mercado a operadores que, como Telecable, no cuentan con un servicio móvil. El hecho de que Telecable no ofrezca servicios FMC es una decisión estratégica suya. De hecho, Telecable ha sido capaz de crecer ofreciendo tan solo servicios fijos, en el período en el que Liberty ha introducido paquetes FMC. Para limitar la capacidad de competir de Telecable, se requeriría que la competencia fuera en paquetes únicamente. Pero este no es el caso en Costa Rica, dada la limitada penetración de los paquetes FMC y la tendencia creciente de los usuarios que adquieren el servicio de Internet fijo de manera individual. Señalan además que tampoco se espera que la transacción genere efectos de conglomerado que afecten al segmento móvil. La teoría del daño en este punto sería que aquellos clientes de Tigo con servicios móviles contratados se vean atraídos por la oferta FMC de Liberty, permitiéndole extender su posición del mercado fijo al móvil. Los clientes de Tigo afectados potencialmente por esta estrategia serían aquellos que tienen móvil con un operador que no es Liberty. Es decir, no afectaría a los clientes de Tigo que no tienen móvil o si lo tienen, lo tienen con Liberty. -----

Pero estos clientes, no necesariamente van a contratar un paquete FMC de Liberty. Algunos de estos clientes tendrán el móvil con Claro o con ICE, y de estos, algunos pueden estar sujetos a contratos de permanencia y, por tanto, no van a poder cambiar a un paquete FMC de la entidad fusionada en el corto plazo. No todos los clientes van a querer cambiar de operador móvil para contratar un servicio empaquetado. Según los datos de Liberty, ya comentados, [REDACTED] de sus clientes prefieren mantener ambos servicios de forma independiente, a pesar de tener contratados con el mismo operador los servicios fijos y móviles. Esto reduce todavía más el impacto potencial. -----

28 de abril del 2025

SESIÓN EXTRAORDINARIA 020-2025

Además, de la percepción y capacidad de los consumidores para contratar servicios FMC, hay un elemento clave a considerar, que es la capacidad de competir en paquetes FCM de los competidores. Tanto ICE como Claro pueden ofrecer FMC sin invertir nada, en las zonas donde su red se solape con la de Tigo. Por lo que no se les estaría cerrando el mercado.

Dada la extensa cobertura de ICE,

[REDACTED] la zona de solape con Tigo probablemente sea elevada. En las pocas áreas donde ICE o Claro no tengan cobertura, también podrían competir con paquetes FMC desplegando su propia red. -----

Señalan a su vez que si Telecable no ofrece paquetes FMC es porque ha decidido no hacerlo, y la transacción no supondría ninguna barrera adicional para que lo hiciera. Telecable, tendría la opción de ofrecer servicios FMC llegando a un acuerdo de operador móvil virtual (OMV) con uno de los operadores de red, o, alternativamente, adquiriendo espectro y operando como un operador móvil de red (MNO). Telecable tampoco ha mostrado intención de ofrecer servicios móviles, al no participar en la subasta de espectro para las bandas de 5G que ha tenido lugar recientemente. -----

7.4. Sobre la sexta teoría del daño.

La SUTEL señaló en su resolución de primera fase que los alcances de la cláusula de no competencia establecidos por las Partes podrían exceder lo razonable para la realización de la concentración, estableciendo restricciones innecesarias a la competencia en otros mercados no relacionados con el alcance de la transacción. A lo cual las Partes señalan que la cláusula de restricción de la competencia está restringida [REDACTED]

[REDACTED] Con lo anterior se aclara la duda planteada por SUTEL en el sentido de que la cláusula se restringe al mercado relevante del negocio traspasado y se confirma que la cláusula se ajusta a lo dispuesto por

28 de abril del 2025
SESIÓN EXTRAORDINARIA 020-2025

la Guía para el análisis de concentraciones. -----

8. ANÁLISIS DE SEGUNDA FASE -----

El análisis de primera fase se centró en la participación de mercado de las empresas notificantes en los distintos mercados relevantes identificados, lo que permitió identificar una serie de mercados en los cuales se presume que la transacción no tiene el potencial de causar un efecto negativo en el mercado. -----

Sin embargo, “las cuotas de mercado y la suma de cuotas de mercado sólo constituyan un primer indicio del poder de mercado y de los incrementos de tal poder”⁵¹, por lo cual en este informe de segunda etapa se analizan otra serie de indicadores complementarios definidos en la Guía de análisis de concentraciones de la SUTEL que además de revisar, participantes, participaciones y concentración de mercado, establece la necesidad de analizar los siguientes temas: barreras de entrada o expansión de competidores en el mercado; competidores actuales y potenciales; acceso a fuentes de insumos, a proveedores y a clientes; y poder de compra de clientes y proveedores. -----

Para llevar a cabo el análisis de segunda fase se consideran medidas de competencia estática y dinámica, en cuanto a medidas de competencia estática se analizan niveles de concentración y barreras de entrada y salida, incluyendo indicadores como el índice de Herfindahl-Hirschman (HHI)⁵² y la ratio de concentración (CR)⁵³⁵⁴. -----

⁵¹ Comisión Europea. (2004). *Directrices sobre la evaluación de las concentraciones horizontales con arreglo al Reglamento del Consejo sobre el control de las concentraciones entre empresas.*

⁵² El HHI es una medida usada para determinar el nivel y los cambios de concentración en los mercados, se calcula como la suma de los cuadrados de las cuotas de mercado de todas las empresas en el mercado:

$HHI = \sum_{i=1}^N S_i^2$, donde S_i es la cuota de mercado de la empresa i expresada en porcentaje.

⁵³ El CR_n evalúa el grado de competencia en un mercado o industria, muestra cuánto poder de mercado tienen las empresas líderes en relación con el resto de los competidores, por lo que mide el porcentaje del mercado controlado por las n empresas más grandes, se calcula con la ecuación: $CR_n = S_1 + \dots + S_n$, donde S se refiere a las cuotas de mercado de las empresas.

⁵⁴ La concentración se identifica como alta, media o baja. Alto significa que los cuatro principales jugadores representan más del 70% de los ingresos de la industria; medio significa que representan entre el 40% y el 70% de los ingresos; y bajo significa que representan menos del 40%.

28 de abril del 2025
SESIÓN EXTRAORDINARIA 020-2025

En cuanto a medidas de competencia dinámica se calculan tasas de entrada⁵⁵ y salida⁵⁶, tasa de abandono⁵⁷, tasa de sobrevivencia⁵⁸, volatilidad de la participación de mercado (medida por el índice de inestabilidad⁵⁹), concentración y ranking. -----

Asimismo, en aquellos casos que resulte relevante, se realizará un análisis en relación con el Gross Upward Pricing Pressure Index (GUPPI)⁶⁰ que es un indicador que busca cuantificar el alza en precios en base a la cercanía competitiva de los productos, basado en la proximidad de la sustitución, sin considerar posibles respuestas por el lado de la oferta ni eficiencias que presionen el precio a la baja. Este indicador busca determinar la probabilidad de que existan incentivos a subir unilateralmente los precios luego de una fusión horizontal. -----

8.1. Internet fijo residencial

8.1.1. Participantes, participaciones y concentración de mercado

Como se estableció en la definición del mercado relevante, forman parte de este mercado las distintas tecnologías que permiten ofrecer el servicio de internet fijo residencial, a saber: HFC, FTTH, xDSL, satelital e inalámbrica, formando a su vez parte de dicho mercado todos los proveedores que se encuentran activos en el mercado nacional, que para 2024 eran un

⁵⁵ Tasa de entrada se definen como el porcentaje de nuevas empresas que ingresan a un mercado o industria en un período de tiempo específico, se determina mediante la ecuación: $TE = \frac{\text{Número de firmas que entran en el año } t}{\text{Número total de firmas activas en el año } t} \times 100$.

⁵⁶ Tasa de salida se definen como el porcentaje de empresas que salen de un mercado o industria en un período de tiempo específico, se determina mediante la ecuación: $TS = \frac{\text{Número de firmas que salen en el año } t}{\text{Número total de firmas activas en el año } t} \times 100$.

⁵⁷ Tasa de abandono se refiere al número de firmas que entran y salen del mercado relativo al número de firmas activas, se calcula con la ecuación: $TA = \frac{\text{Número de firmas que entran y salen en el año } t}{\text{Número total de firmas activas en el año } t} \times 100$.

⁵⁸ Tasa de sobrevivencia se refiere al porcentaje de empresas que continúan operando después de un período específico desde su creación, en este caso un período de 4 años. Se determina mediante la ecuación: $TS_v = \frac{\text{Número de firmas activas por al menos los últimos 4 años}}{\text{Promedio de firmas activas en los últimos 4 años}} \times 100$.

⁵⁹ El índice de inestabilidad mide la variabilidad o fluctuación de una serie temporal a lo largo del tiempo. Este índice es útil para evaluar la estabilidad de un sistema o mercado, ya que cuantifica los cambios absolutos entre periodos consecutivos y se calcula mediante la ecuación: $II = \sum_{t=1}^T |S_t - S_{t-1}|$.

⁶⁰ La prueba GUPPI, para los cálculos, utilizan los márgenes de beneficio y las tasas de desvío. Por lo tanto, por definición, el valor GUPPI es positivo. La GUPPI se define matemáticamente de la siguiente manera: $GUPPI_1 = \frac{D_{12}(p_2 - c_2)}{p_1}$, donde los términos p_2 y c_2 corresponden al precio y al coste marginal de producir el bien 2, respectivamente; p_1 es el precio del bien 1 y D_{12} es la tasa de desviación. La tasa de desviación entre los productos 1 y 2 mide qué porcentaje de la demanda del bien 1 se transferirá al bien competidor 2 como resultado de un aumento de precio en el bien 1.

28 de abril del 2025
SESIÓN EXTRAORDINARIA 020-2025

total de 52 proveedores. En la siguiente Tabla se resumen las cuotas de mercado pre y post transacción. -----

Tabla 7. Costa Rica: Evolución de cuota de mercado de los proveedores del servicio de internet fijo residencial medida por ingresos, 2022-2024. -----

Proveedores	2022	2023	2024* **

*Los datos correspondientes a 2024 son preliminares. -----

**Las cuotas de mercado se modificaron respecto a la resolución de primera fase que se había estimado empleando datos con corte a junio 2024. -----

Fuente: Elaboración propia con datos de la SUTEL e información recopilada mediante la ROTC-00173-SUTEL-2024. -----

Tabla 8. Costa Rica: Evolución de cuota de mercado de los proveedores del servicio de internet fijo residencial medida por usuarios, 2022-2024.

Proveedores	2022	2023	2024*
-------------	------	------	-------

28 de abril del 2025
SESIÓN EXTRAORDINARIA 020-2025



**Los datos correspondientes a 2024 son preliminares. -----*

Fuente: Elaboración propia con datos de la SUTEL e información recopilada mediante la ROTC-00173-SUTEL-2024. -----

A partir de la información anterior se pueden realizar las siguientes estimaciones del cambio en el HHI. -----

Indicador	HHI Pre-concentración	HHI Post-concentración	Cambio en el HHI
Ingresos	1896	2545	649
Usuarios	1879	2595	717

La Guía de análisis de concentraciones de la SUTEL define que en el caso de concentraciones horizontales que ocurran en mercados moderadamente concentrados, sea con un nivel de concentración entre 1500 y 2500 puntos del HHI, se debe seguir la siguiente regla de análisis: “Concentraciones que resulten en mercados moderadamente concentrados donde el aumento en el HHI supera los 100 puntos pueden potencialmente generar preocupaciones a la competencia, por lo que generalmente requieren un análisis más detallado”.-----

28 de abril del 2025
SESIÓN EXTRAORDINARIA 020-2025

Así, de conformidad con el cambio en el nivel de concentración medido por el indicador HHI se determinó en primera fase que este mercado requería un análisis más detallado para determinar que la transacción no pueda tener un efecto negativo en la competencia del mercado.-----

Las Partes involucradas en la transacción tienen una cuota de mercado medida por usuarios que se puede considerar como media, LIBERTY llega a un [REDACTED] en 2024, mientras que TIGO llega a un [REDACTED], sin embargo, al cuantificar la cuota por ingresos, LIBERTY reduce su posición a [REDACTED] mientras que TIGO aumenta su posición a [REDACTED].-----

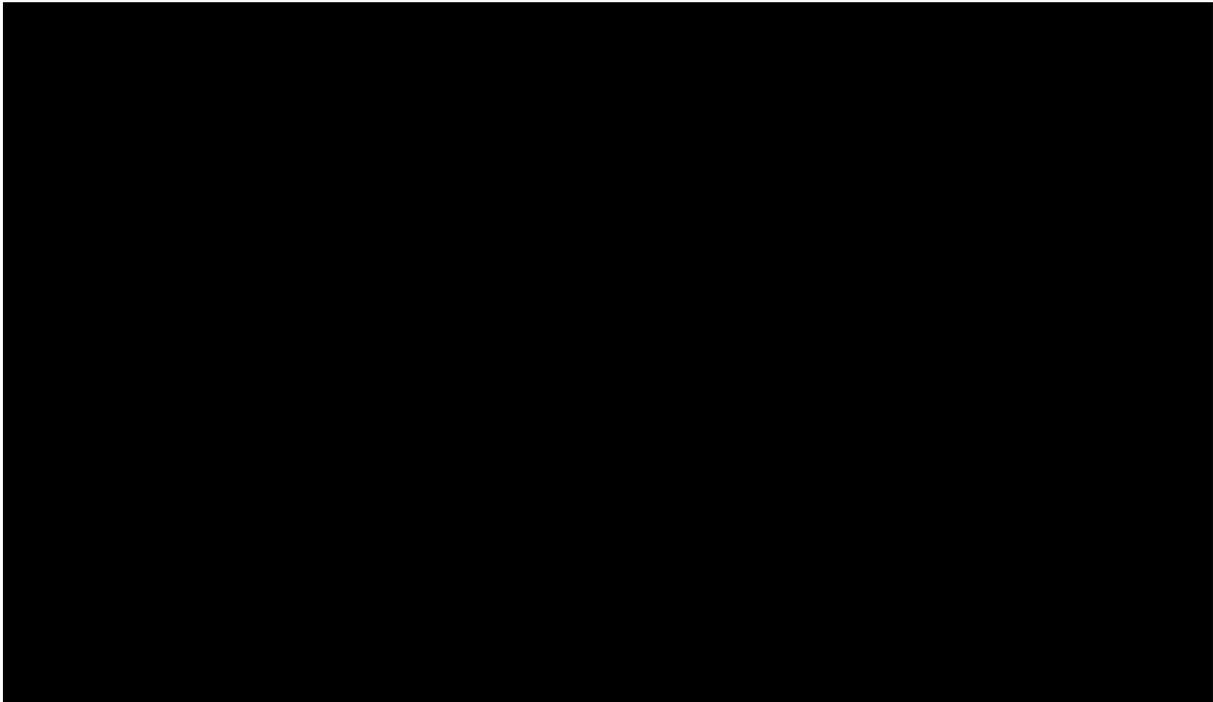
El líder del mercado difiere si se cuantifica la cuota de mercado por ingresos o por usuarios, si se cuantifica por ingresos, desde el año 2020 el líder de este mercado es el ICE, pero si se cuantifica por usuarios desde el año 2022 el líder del mercado es la empresa LIBERTY, antes de eso era el operador ICE, el cual ha venido mostrando una cuota de mercado decreciente en los últimos años, perdiendo alrededor de [REDACTED]

[REDACTED] Los otros operadores establecidos del mercado no han perdido clientes durante el período [REDACTED]

[REDACTED]. De los primeros 5 operadores del mercado, sólo TELECABLE ha ganado usuarios en este período, en un total de [REDACTED]; otros operadores más pequeños como el ICE también han ganado usuarios en ese período, por más de [REDACTED] TIGO también ganó clientes, pero en una medida más modesta de alrededor de [REDACTED] en el mismo período.-----

Gráfico 1. Servicio de internet fijo residencial: Evolución de la cantidad de usuarios para los cinco operadores más grandes del mercado. Años 2019-2024. -----

28 de abril del 2025
SESIÓN EXTRAORDINARIA 020-2025



Fuente: Elaboración propia con datos de la SUTEL. -----

Un elemento relevante es que, pese al leve incremento de clientes, TIGO [REDACTED]
[REDACTED]
[REDACTED]
[REDACTED]
[REDACTED]
[REDACTED] -----

Se observa así alguna volatilidad de la participación de mercado, un aumento del nivel de concentración (pasando de 2.603 puntos en 2019 a 1.896 puntos en 2024), con estabilidad en el ranking de las primeras empresas del mercado, aunque con alguna variación en cuanto al líder del mercado, puesto que ha sido ocupado en el período analizado por las empresas ICE y LIBERTY; asimismo durante este período la cuota de participación del conjunto de operadores clasificados aumentó [REDACTED] en términos de ingreso. Esto da señales positivas sobre el dinamismo competitivo del mercado -----

28 de abril del 2025

SESIÓN EXTRAORDINARIA 020-2025

Para profundizar en dicho análisis se calculó el índice de inestabilidad de mercado, cuyo resultado es de 11 reflejando inestabilidad en las cuotas de mercado, lo que refleja continuos movimientos de cuotas de participación en el mercado, un elemento relevante es que el índice de inestabilidad del mercado ha venido tendiendo al alza en los últimos años, lo cual es otra evidencia positiva del dinamismo del mercado. -----

Tabla 9. Internet fijo residencial: Índice de inestabilidad de cuotas de mercado. Años 2020-2024 -----

Promedio	2020	2021	2022	2023	2024
11%	9%	6%	8%	11%	20%

*Los datos correspondientes a 2024 son preliminares. -----

Fuente: Elaboración propia con datos de la SUTEL. -----

8.1.2. Barreras de entrada o expansión de competidores en el mercado

En cuanto al tema de barreras de entrada se tiene que en general los mercados de telecomunicaciones se caracterizan por ser mercados con altas barreras de entrada⁶¹, sin embargo, con el objetivo de realizar un análisis específico del caso de internet fijo residencial, se analizaron las solicitudes de autorización presentadas a la SUTEL, se encontró que entre 2020 y 2024 se presentaron y aprobaron un total de 79 solicitudes para la prestación de servicios de televisión por suscripción, ingresando efectivamente al mercado un total de 45 nuevas empresas. -----

⁶¹ Se pueden citar como ejemplos para el servicio de internet fijo residencial:

-Altos costos de infraestructura para el despliegue de redes físicas (fibra óptica, cable, entre otras).

-Costos hundidos difíciles de recuperar si se abandona el mercado.

-Acceso a la red de última milla: dificultades para acceder a infraestructura ya instalada por otros operadores.

-Negociaciones complejas para el uso compartido de postes, ductos y redes.

-Regulación y requisitos legales: necesidad de contar con autorizaciones o concesiones para la prestación del servicio.

-Escala mínima eficiente.

-Barreras comerciales y fidelización del cliente

-Acceso a infraestructura esencial: permisos tanto para la instalación de infraestructura esencial, como para el acceso a esta, incluyendo lo relativo al caso de acceso a edificios o condominios cerrados.

28 de abril del 2025
SESIÓN EXTRAORDINARIA 020-2025

En ese sentido se evidencia que el proceso de autorización como tal no parece representar una alta barrera de entrada, mientras que el continuo ingreso de nuevos operadores al mercado también es evidencia de que las barreras de ingreso no son de una magnitud que impidan el acceso al mercado a nuevos competidores. En particular se puede destacar el ingreso de dos operadores al mercado de internet en el período 2023-2024 que han logrado un posicionamiento importante en el corto plazo. STARLINK ingresó al mercado en 2024 y en su primer año de operaciones alcanzó una cuota de participación de ██████ del mercado y METROCOM.-----

Para valorar las barreras de entrada y salida se calcularon los valores de la Tasa de entrada, Tasa de salida, Tasa de abandono y Tasa de sobrevivencia de empresas en el mercado. -

Tabla 10. Servicio de internet fijo residencial: Indicadores asociados a la entrada y salida de empresas. Años 2022 a 2024.-----

Indicador	2020	2021	2022	2023	2024
Tasa de entrada	31%	12%	11%	12%	22%
Tasa de salida	9%	3%	0%	5%	6%
Tasa de abandono					28%
Tasa de sobrevivencia					76%

Fuente: Elaboración propia con datos de la SUTEL. -----

Los datos anteriores reflejan una tasa de entrada entre media y alta a lo largo del período, lo que podría reflejar bajas barreras de entrada en el mercado y el hecho de que este es un mercado que ha venido ganando prestadores de servicios, ya que pasó de 25 operadores prestando el servicio en 2019 a 51 operadores prestando el servicio en 2024, este es además un mercado en expansión ya que la cantidad de usuarios del servicio se incrementó un 33% en el período analizado, lo que equivale a casi de 270 mil usuarios. ----- --

28 de abril del 2025

SESIÓN EXTRAORDINARIA 020-2025

Por su parte la tasa de salida se ha mantenido en niveles de bajos a medios. La tasa de abandono acumulada es alta ubicándose en 28%. Se observa a su vez que la tasa de sobrevivencia también es alta lo que refleja que hay un grupo de empresas que se han mantenido y consolidado a lo largo del tiempo en el mercado. -----

Se observa que durante el período en cuestión existieron empresas que ingresaron y salieron del mercado, es decir, que se constituyeron en ingresos fallidos, esto podría reflejar que las firmas establecidas expulsan a alguna parte de los nuevos entrantes. -----

En cuanto a la principal barrera en este mercado sin duda lo representa el tema de acceso a infraestructura de soporte como postes, ductos, canalizaciones, fibra oscura, entre otros elementos, las propias partes es su escrito de notificación (Anexo IV: Solicitudes de acceso a postes presentados por Liberty ante ICE y CNFL), reconocen que el acceso a este tipo de elementos, principalmente postes es una barrera importante para el despliegue y expansión de nuevas redes. La limitante que pueden experimentar operadores ya establecidos como Liberty y TIGO, es la misma que afecta a nuevos competidores o a competidores más pequeños, adicionalmente el tema de saturación de infraestructura esencial es otro elemento que se constituye en una barrera, porque en muchos casos este tipo de infraestructura ya se encuentra técnicamente saturada e impide la instalación de nuevas redes de telecomunicaciones, a esto se suma el hecho de que en el país no se han desarrollado otros mecanismos de compartición, como las redes neutras, o bien la desagregación de fibra, o la compartición de elementos activos⁶².-----

Sin embargo, recientemente han aparecido otras tecnologías como la satelital⁶³ que podrían en el mediano plazo tener un impacto positivo en el mercado de internet residencial, las empresas proveedoras de este servicio suelen tratarse de grandes empresas tecnológicas

⁶² SUTEL analizó de manera detallada estos elementos en su reciente "Estudio de mercado sobre la infraestructura de ductos y su impacto en la competencia del mercado", disponible en: <https://www.sutel.go.cr/estudios-mercado>

⁶³ Los satélites de órbita terrestre baja (LEO) son una solución para conectar zonas remotas a internet. Orbitan a menor altitud que los satélites geostacionarios y pueden ofrecer velocidades de conexión similares a la fibra óptica.

28 de abril del 2025
SESIÓN EXTRAORDINARIA 020-2025

a nivel mundial, ya que el propio despliegue de este servicio enfrenta fuertes barreras de entrada en cuanto a costos y tiempos de lanzamiento de los satélites al espacio. -----

8.1.3. Competidores actuales y potenciales

En este mercado a lo largo del período 2019-2024 se han mantenido en promedio 37 competidores, para el año 2024 la lista de competidores es la siguiente: -----

- BLUE SAT SERVICIOS ADMINISTRADOS DE TELECOMUNICACIONES S.A. --
- CABLE CARIBE, S.A. -----
- CABLE CENTRO, S.A. -----
- CABLE PLUS, S.R.L.-----
- CABLE UNO NET S.A. -----
- CABLE VISIÓN DE OCCIDENTE S.A. -----
- CABLE ZARCERO, S.A. -----
- CLARO CR TELECOMUNICACIONES, S.A.-----
- COMUNICACIONES METROPOLITANAS METROCOM, S.A. -----
- COOPERATIVA DE ELECTRIFICACIÓN RURAL DE ALFARO RUIZ RL -----
- COOPERATIVA DE ELECTRIFICACION RURAL DE SAN CARLOS, R.L. -----
- COOPERATIVA DE ELECTRIFICACIÓN RURAL LOS SANTOS R.L.-----
- COOPERATIVA ELECTRIFICACION RURAL DE GUANACASTE -----
- DATHAN NETWORKS SRL -----
- EMPRESA DE SERVICIOS PUBLICOS DE HEREDIA-----
- FASTNET NETWORK SOLUTIONS SOCIEDAD ANONIMA -----
- FIBRAENCASA, S.A.-----
- GCI SERVICE PROVIDER S.A -----
- INSTITUTO COSTARRICENSE DE ELECTRICIDAD -----
- INVERSIONES BRUS MALIS, LTDA. -----
- ITELLUM COMUNICACIONES COSTA RICA SOCIEDAD DE RESPONSABILIDAD -----

28 de abril del 2025
SESIÓN EXTRAORDINARIA 020-2025

- LIMITADA -----
- JUNTA ADMINISTRATIVA DEL SERVICIO ELECTRICO DE CARTAGO (JASEC)---
- LIBERTY SERVICIOS FIJOS LY SOCIEDAD ANONIMA / LIBERTY
TELECOMUNICACIONES DE COSTA RICA LY SOCIEDAD ANONIMA -----
- LOQUITECK SOCIEDAD DE RESPONSABILIDAD LIMITADA-----
- METRO WIRELESS SOLUTIONS DE COSTA RICA MWS, S.A -----
- MILLICOM CABLE COSTA RICA S.A-----
- MUNDOREDES S Y H COSTA RICA SRL-----
- NAJERA MORALES NOE OTONIEL -----
- NYXCOMM, S.A. -----
- P.L.S.I. FEBERNET, S.A. -----
- R & H INTERNATIONAL TELECOM SERVICES S.A-----
- RADIOGRAFICA COSTARRICENSE S.A.-----
- RED Y COMUNICACIONES REYCOM DEL SUR, S.A.-----
- REDES INALAMBRICAS TAYUTIC S.A. -----
- REDES INTEGRADAS CORPORATIVAS LIMITADA-----
- ROJAS SALAZAR MARUJA -----
- SALAZAR QUESADA JUAN AGUSTIN-----
- SOLUCIONES BALTU TECNOLOGIA S.A.-----
- SOLUCIONES FIBERTEL SOCIEDAD DE RESPONSABILIDAD LIMITADA -----
- STARLINK COSTA RICA SRL -----
- STREAMING TV S.R.L. -----
- STREET FIBER, S.A. -----
- TELECABLE ECONÓMICO T.V.E., S.A. -----
- TICARIBE SOCIEDAD ANONIMA-----
- TILANET SOCIEDAD DE RESPONSABILIDAD LIMITADA -----
- TRANSDATELECOM, S.A.-----

28 de abril del 2025
SESIÓN EXTRAORDINARIA 020-2025

- UPNET SOCIEDAD DE RESPONSABILIDAD LIMITADA -----
- VALERIO FONSECA KEILOR-----
- VILLALTA MORA BRYAN ORLANDO -----
- WIRNET EMPRESA DE TELECOMUNICACIONES SOCIEDAD ANONIMA -----
- WORLDCOM DE C.R. S.A. -----

Pese al número de competidores en este mercado hay una serie de agentes del mercado que son competidores que no inciden de manera relevante en la rivalidad y dinámica competitiva del mercado, ya que al calcular los radios de concentración (CR_n^{64}) del mercado de 1 a 4 se encuentra que los usuarios del mercado están concentrados en pocos operadores. -----

Tabla 11. Servicio de televisión por suscripción: Indicador de concentración CR_1 a CR_5 , medido a partir de usuarios. Años 2022 a 2024.

CR_n	2022	2023	2024
CR1			
CR2			
CR3			
CR4			
CR5			

Fuente: Elaboración propia con datos de la SUTEL. -----

Esto implica que los primeros 4 competidores del mercado acumulan el 82% de la participación del mercado, si se consideran los primeros 5 competidores este número llega a 86% lo que deja un 14% de participación a dividirse en los restantes 46 competidores, de tal forma la presión competitiva que pueden ejercer estos operadores en caso de un

⁶⁴ A partir de la fórmula $CR_n = \sum_{i=1}^n C_i$, donde C_i se refiere a la cuota de mercado de la i-ésima firma más grande como porcentaje del total de la industria, esta medida puede variar entre 0 y 100%, donde la situación de competencia perfecta se alcanza cuando $CR_n = \frac{n}{N}$ donde N es el número total de firmas de la industria.

28 de abril del 2025

SESIÓN EXTRAORDINARIA 020-2025

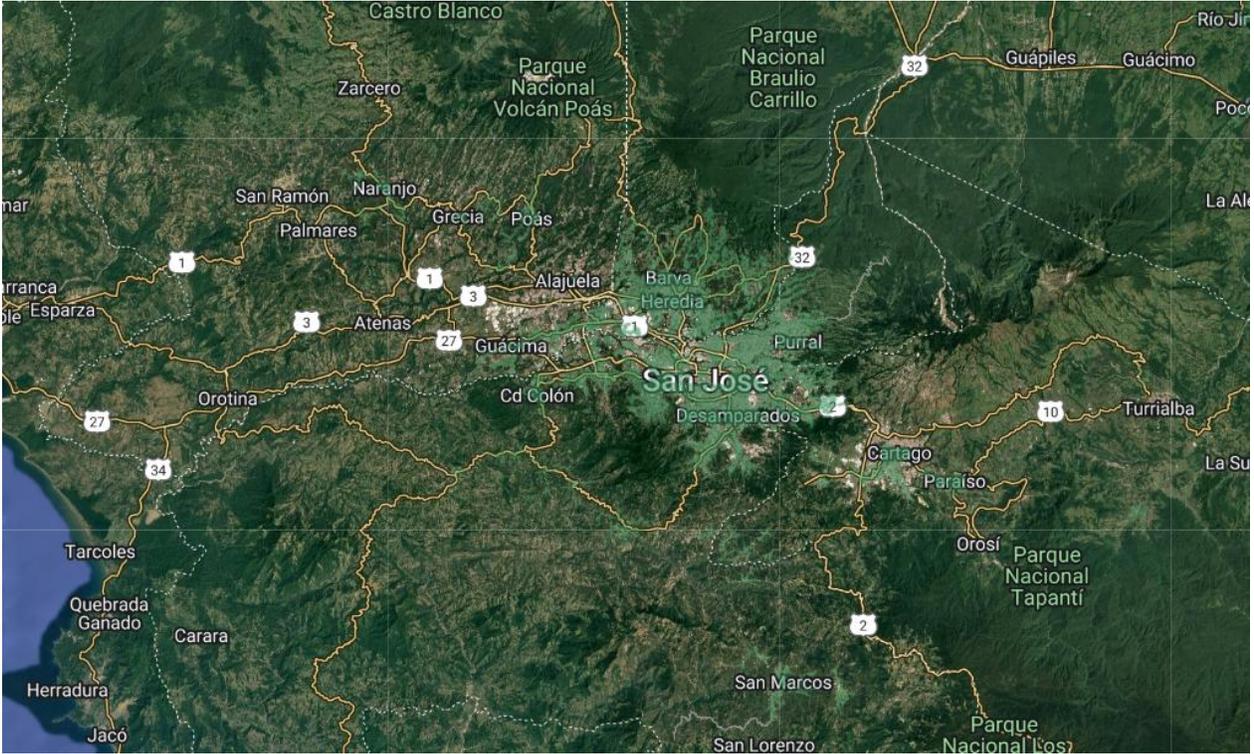
eventual abuso es baja. En un análisis postconcentración se tiene que el CR4 pasaría de ubicarse en 82% a ubicarse en 86%, y el CR5 llegaría a ubicarse en 88%. -----

Conviene resaltar que el CR4 ha venido decreciendo en el tiempo pasando de 93% en 2019 a 82% en 2024, esto es un reflejo adicional de que este mercado ha tendido a la desconcentración en el período analizado, aunque los valores alcanzados para el CR4 aún muestran un nivel alto de concentración del mercado, donde la dinámica competitiva se centra en los primeros cuatro competidores del mercado, incluyendo a las Partes notificantes y las empresas ICE y TELECABLE. Con la particularidad de que estos competidores representan realidades competitivas diferentes en el mercado, en el caso del ICE es un competidor que ha venido perdiendo clientes en el mercado, mientras que en el caso de TELECABLE es un operador que ha venido ganando clientes en el mercado. -----

En el caso de otros competidores más pequeños del mercado como CLARO se evidencia un crecimiento importante en la cantidad de usuarios de alrededor de [REDACTED], sin embargo, este es un operador que aún cuenta con una red de tamaño limitado en comparación con las redes desplegadas por otros competidores del mercado, con una cobertura circunscrita a la gran área metropolitana. -----

28 de abril del 2025
SESIÓN EXTRAORDINARIA 020-2025

Ilustración 4. CLARO: Cobertura de la red fija de fibra óptica. Año 2025.-----

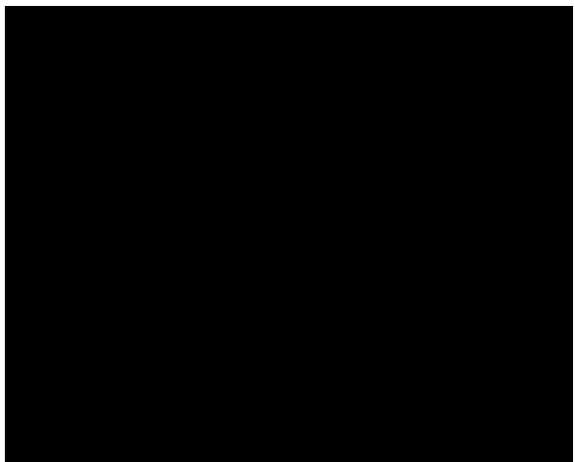
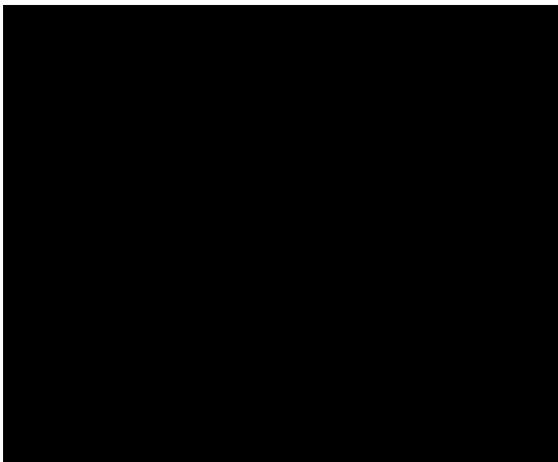


Fuente: captura realizada el 04-04-25 de <https://mapas-claro.addax.cc/> -----

Ilustración 5. Operadores fijos: Cobertura de la red fija. Año 2025.-----

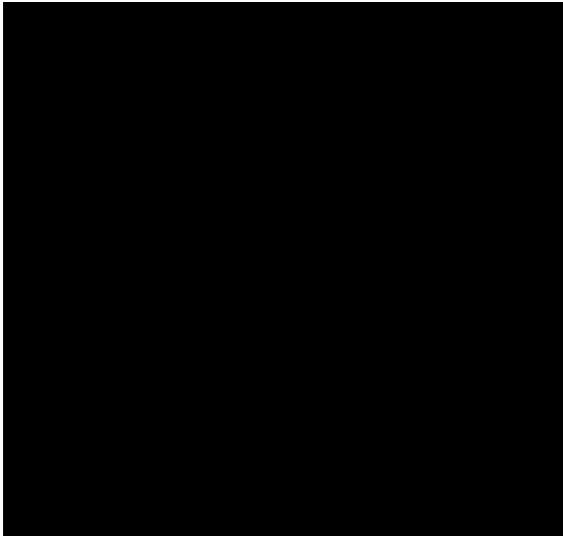
ICE

TELECABLE

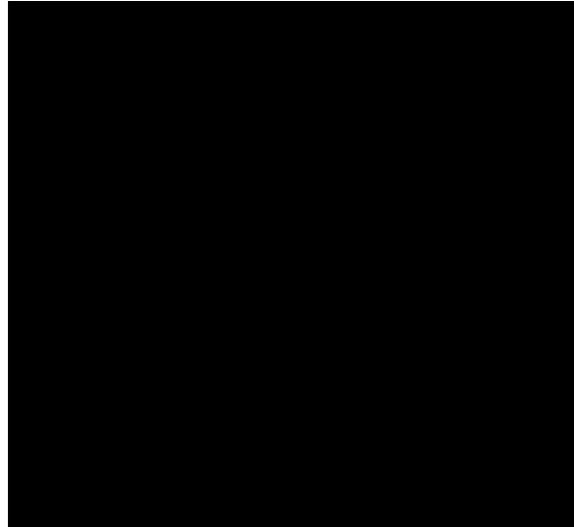


28 de abril del 2025
SESIÓN EXTRAORDINARIA 020-2025

CLARO



TIGO+LIBERTY



Fuente: Información aportada por los operadores al expediente de la concentración.-----

Lo interior implica que ante un escenario post-concentración sólo quedarían tres competidores creíbles en el mercado, la empresa resultante de la transacción, TELECABLE e ICE.-----

Para analizar el poder compensatorio que pueden ejercer estos competidores en el mercado, es necesario evaluar su oferta de servicios y también la respuesta que realizan en el mercado.-----

En cuanto a la oferta de servicios se encuentra que esta es variada a lo largo de los principales competidores del mercado. A nivel de la adquisición individual la información se presenta en la siguiente Tabla.-----

28 de abril del 2025
SESIÓN EXTRAORDINARIA 020-2025

Tabla 12. Servicio de internet fijo residencial: Oferta comercial para servicio individual. Año 2025.



Internet Hogar	Tarifa	Internet Inalámbrico Residencial	Tarifa	Internet Hogar	Tarifa	Plan Internet	Tarifa	Internet Fibra Óptica	Tarifa
1 Mega	€10.053,00								
2 Megas	€13.100,00								
3 Megas	€15.131,00								
4 Megas	€16.146,00								
6 Megas	€18.177,00								
10 Megas	€18.177,00	10 Mbps/80 GB	€17.300,00						
20 Megas	€20.208,00	10 Mbps/120 GB	€18.900,00						
30 Megas	€22.239,00	10 Mbps/150 GB	€21.100,00						
50 Megas	€24.270,00	8 Mbps/180 GB	€25.150,00						
100 Megas	€24.500,00								
<p>* El precio final mensual incluye los impuestos y tasas de ley: IVA (13%), 911 (0,75%) y Cruz Roja (1%). Al precio final anterior, se le debe sumar el costo final del alquiler mensual del módem de €1.130 (IVA). Sujeto a disponibilidad y factibilidad técnica, previo a la suscripción del contrato.</p>		<p>Precio con impuestos incluidos (IVA (13%), 911 (0,75%) y Cruz Roja (1,0%)).</p>							
Internet Fibra óptica	Tarifa	Internet inalámbrico	Tarifa	Internet Hogar	Tarifa	Plan Internet	Tarifa	Internet Fibra Óptica	Tarifa
30/30 Megas	€22.239,00							45/45 Mbps	€22.500,00
50/50 Megas	€24.270,00								
100/100 Megas	€24.500,00	120/120 Mbps	€20.500,00	120 Mbps	€20.900,00	150 Mbps	€21.500,00	200/200 Mbps	€25.000,00
200/200 Megas	€27.800,00	200/200 Mbps	€21.900,00	200 Mbps	€21.900,00	250 Mbps	€22.500,00	400/400 Mbps	€28.000,00
300/300 Megas	€28.600,00	400/400 Mbps	€23.900,00	300 Mbps	€29.000,00			600/600 Mbps	€41.000,00
500/500 Megas	€54.800,00	500/500 Mbps	€26.000,00	500 Mbps	€35.000,00			1000/1000 Mbps	€52.000,00
		600/600 Mbps	€29.900,00						
		1 GB/500 Mbps	€49.000,00						
<p>* El precio final mensual incluye los impuestos y tasas de ley: IVA (13%), 911 (0,75%) y Cruz Roja (1%). Al precio final anterior, se le debe sumar el costo final del alquiler mensual del módem de €1.130 (IVA). Sujeto a disponibilidad y factibilidad técnica, previo a la suscripción del contrato.</p>		<p>Precio sin impuestos incluidos (IVA (13%), 911 (0,75%) y Cruz Roja (1,0%)).</p>		<p>Incluye: Equipo con Wifi *Los precios de los planes incluyen IVA. Las mensualidades con los impuestos, 911 y Cruz Roja incluidos son: Internet 120 Megas €21.155,53. 200 Megas €22.171,02. 300 Megas €29.414,71. 500 Megas €35.507,63. Planes sujetos a revisión de cobertura.</p>		<p>*Cada plan con los impuestos 911 (0,75%) y Cruz Roja (1%) tendrían un precio final de: Precios regulares: 75 Mbps+TV HD + Vix Premium €26.199,5 150 Mbps + TV HD + Vix Premium + MAX + WIFI+ €29.176,9 350 Mbps + TV HD + Vix Premium + MAX + WIFI+ €32.207,9 500 Mbps + TV HD + Vix Premium + MAX + WIFI+ €44.382,8. - Cable cobre - Planes sujetos a revisión de cobertura.</p>		<p>Incluye: Equipo WIFI *Precios incluyen impuestos del 911 y Cruz Roja.</p>	

Fuente: Elaboración propia a partir de consulta a sitios Web de los operadores durante el mes de marzo 2025.

En cuanto a los servicios ofrecidos de manera empaquetada se encuentra que los proveedores más grandes cuentan con una oferta bastante diversificada según se detalla

28 de abril del 2025
SESIÓN EXTRAORDINARIA 020-2025

en la siguiente Tabla (en cuanto al detalle específico de los paquetes se abordará más adelante al referirse a los servicios empaquetados). -----

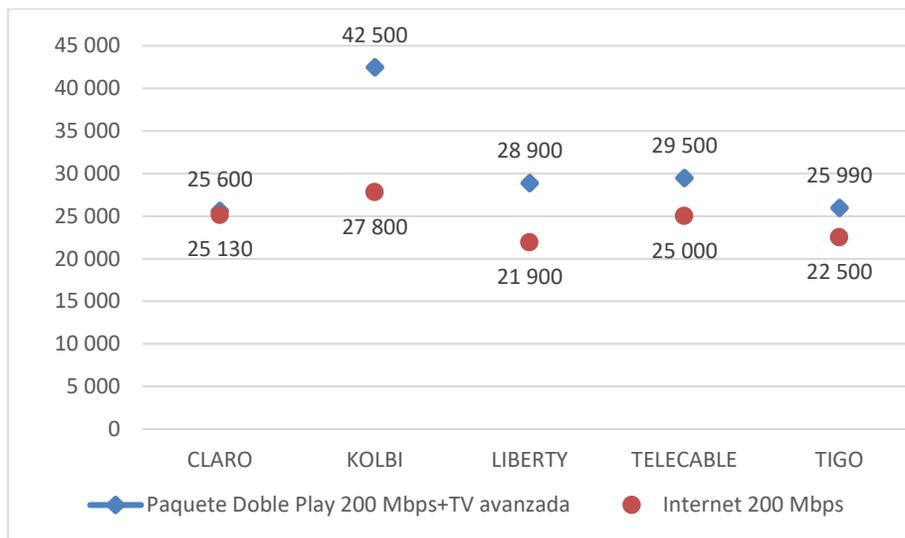
Tabla 13. Servicio de internet fijo residencial: Cantidad de paquetes ofrecidos por los primeros cinco operadores del mercado. Año 2025.-----

Operador	Cantidad de paquetes disponibles
TIGO	7
LIBERTY	8
Año 2024TELECABLE	19
CLARO	30

Fuente: Elaboración propia a partir de consulta a sitios Web de los operadores durante el mes de marzo 2025.-----

En cuanto a la competencia que existe a nivel de precios, conviene examinar algunos precios específicos representativos, para ello se seleccionó una conexión individual de 200 Mbps, así como un paquete doble play incluyendo internet de 200 Mbps. -----

Gráfico 2. Servicio de internet fijo residencial: Paquetes seleccionados incluyendo una conexión fija de 200 Mbps. Año 2025.



*El paquete de TIGO incluye 250 Mbps. -----

28 de abril del 2025

SESIÓN EXTRAORDINARIA 020-2025

Fuente: Elaboración propia a partir de consulta a sitios Web de los operadores durante el mes de marzo 2025.-----

La información contenida en el Gráfico anterior permite suponer una serie de elementos relevantes:-----

- *Los competidores con los precios más bajos son las partes notificantes, sean LIBERTY y TIGO.*-----
- *TELECABLE y CLARO ofrecen un nivel medio de precios.*-----
- *KOLBI es un operador con los precios más altos del mercado.*-----
- *CLARO tiene una estrategia enfocada en fomentar el empaquetamiento de servicios.*

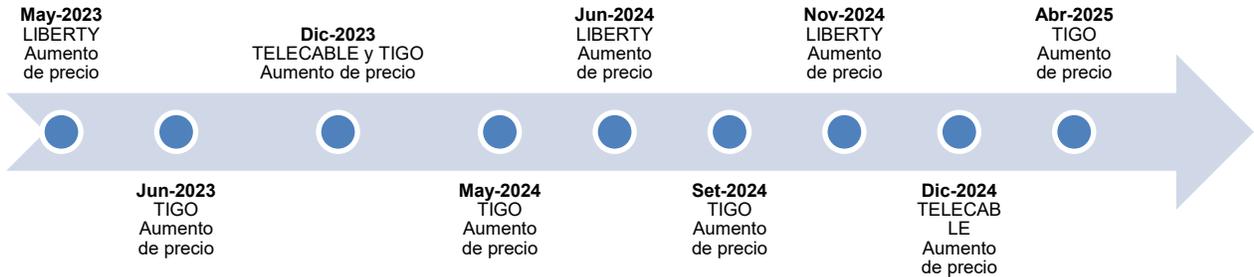
Lo anterior hace suponer que, en el caso del ICE, dado su estrategia comercial de precios, no es un competidor que actuaría como un contrapeso a eventuales incrementos futuros de precios. En una situación post-concentración, pareciera que los operadores TELECABLE y CLARO son los que podrían tener un incentivo para actuar como un contrapeso de una política comercial de incremento de precios de la empresa resultante de la fusión, sin embargo, en el caso de CLARO una limitante es la limitada cobertura de su red fija, como ya se indicó.-----

Un punto importante es que las Partes notificantes son quienes actualmente poseen los precios más bajos del servicio de internet, compitiendo directamente entre ellos en cuanto a estrategia de precios, por lo que si la empresa resultante de la transacción aumentara el precio esto podría llevar a una espiral ascendente de precios en perjuicio de los consumidores.-----

Para validar en mayor profundidad lo anterior se puede analizar la evolución de la respuesta comercial de los principales competidores del mercado.-----

Ilustración 6. Internet fijo residencial: Aumentos de precio de los principales operadores. Años 2023-2025.

28 de abril del 2025
SESIÓN EXTRAORDINARIA 020-2025



Fuente: Elaboración propia a partir del Sistema de Alerta y Monitoreo de Mercado de la SUTEL. -----

En una evaluación de la acción-reacción se observa una dinámica competitiva directa entre tres operadores del mercado: LIBERTY, TELECABLE y TIGO, donde hay una serie de acciones y posibles reacciones entre estos operadores, que parecen evidenciar un comportamiento consistente con un oligopolio donde los competidores responden a las acciones de los otros. En esta dinámica no parecen participar el ICE y CLARO. -----

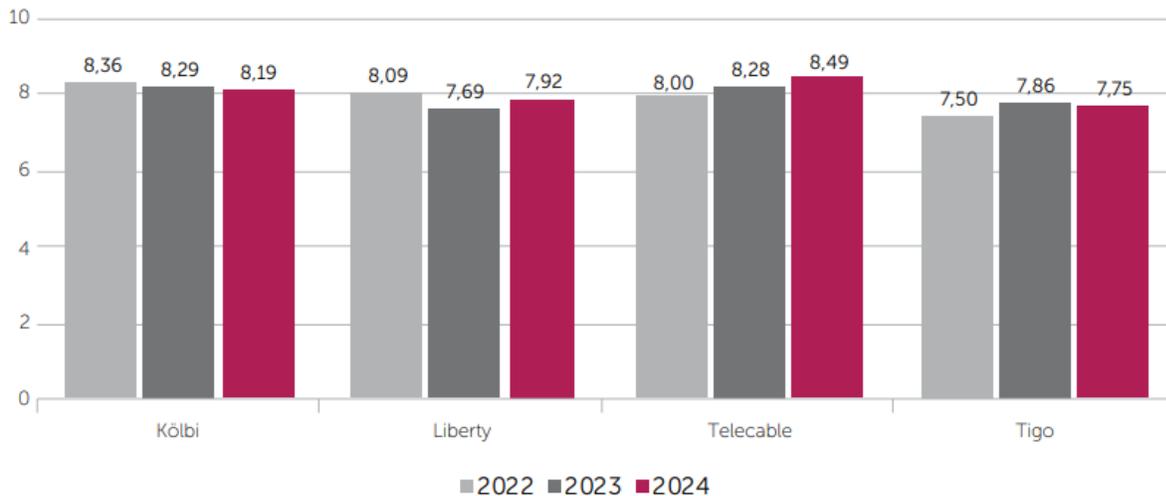
Lo anterior refuerza la tesis que la rivalidad competitiva del mercado se da entre pocos de los participantes, siendo que de darse una unión entre las Partes notificantes, el mercado quedaría con dos operadores rivalizando directamente entre ellos; adicionalmente existiría un operador que por su propia estrategia comercial no se constituye en un competidor que pueda compensar eventuales incrementos del precio, como es el caso del ICE; y un operador que por su tamaño, pese a tener el incentivo, no está en la capacidad de compensar de manera efectiva eventuales incrementos de precio de la empresa resultante de la concentración. -----

Finalmente, un elemento esencial para la competencia del servicio lo constituye la calidad del servicio ofrecido. Los datos del “Informe Percepción Calidad Servicios Telecomunicaciones 2024” reflejan una serie de aspectos relevantes, TELECABLE es el

28 de abril del 2025
SESIÓN EXTRAORDINARIA 020-2025

operador con la mejor percepción de calidad del servicio, seguido por KOLBI, con la diferencia de que la percepción sobre el servicio ofrecido por KOLBI ha tendido a la baja, mientras que la percepción del servicio ofrecido por TELECABLE ha tendido al alza; LIBERTY y TIGO son los operadores que tienen la percepción más baja sobre la calidad del servicio ofrecido.-----

Gráfico 3. Servicio de internet fijo: Evolución de la satisfacción general del usuario con el servicio (cifras en escala 1 a 10). Año 2024.

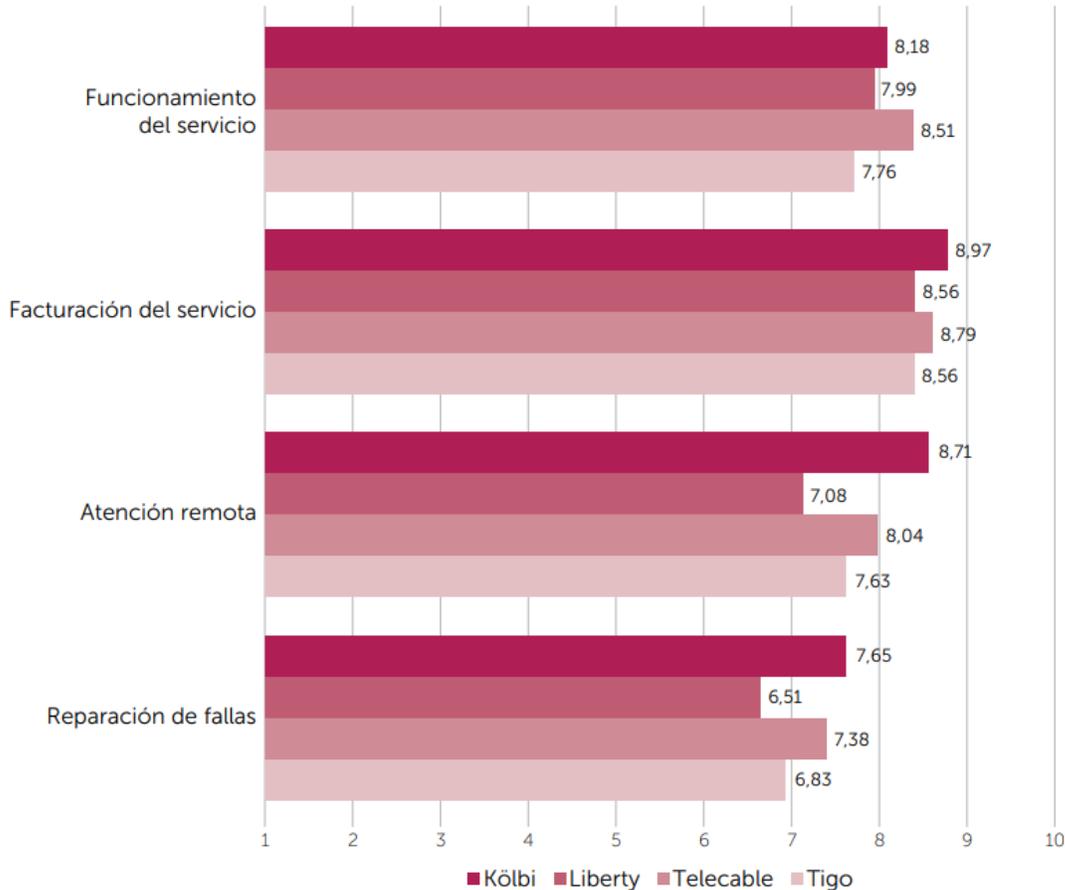


Fuente: Resultados de la evaluación del indicador “Calidad de servicio percibida por el usuario”.-----

Como se desprende del siguiente Gráfico los resultados de esta percepción no obedecen exclusivamente a la calidad ofrecida por la red, sino principalmente a cuestiones asociadas al servicio al cliente, como lo relativo a la atención remota y la reparación de fallas, donde las Partes notificantes obtienen resultados comparativamente bajos en relación con sus contrapartes.-----

28 de abril del 2025
SESIÓN EXTRAORDINARIA 020-2025

Gráfico 4. Servicio de internet fijo: Calificación promedio de los aspectos evaluados (cifras en escala 1 a 10). Año 2024.



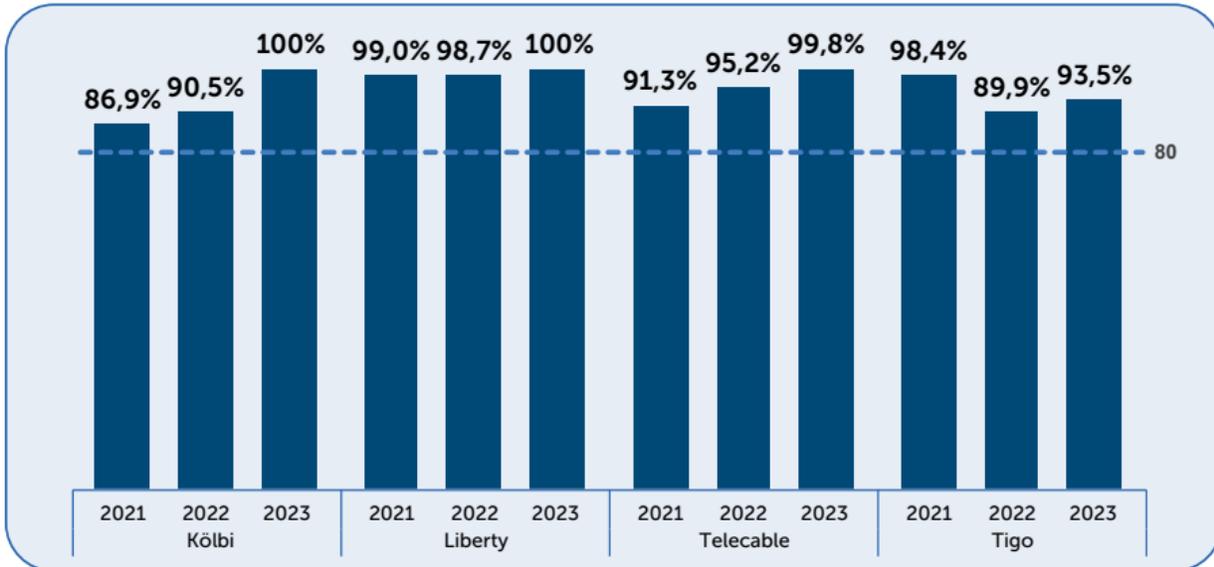
Fuente: Resultados de la evaluación del indicador “Calidad de servicio percibida por el usuario”.

Los resultados de la velocidad ofrecida por las redes fijas reflejan que todos los operadores tienen porcentajes de cumplimiento superiores al 90%, por lo cual no se evidencia una desventaja particular del servicio ofrecido por las Partes notificantes en relación con la tecnología usada.

Gráfico 5. Servicio de internet fijo: Relación de la velocidad de descarga respecto de la velocidad contratada, por hora para el operador Tigo del 2021 al 2023 (cifras en milisegundos).

28 de abril del 2025

SESIÓN EXTRAORDINARIA 020-2025



Fuente: Resultados 2023 de la evaluación nacional de calidad en servicios de acceso a internet fijo.-----

En cuanto a competidores potenciales, como se deriva del análisis de la sección previa, las barreras de entrada pese a parecer bajas no son del todo inexistentes y en particular son relevantes en relación con las dificultades de expansión de las redes de los operadores establecidos, aunque sí debe destacarse que el ingreso de competidores recientes ha tenido un impacto positivo en la desconcentración del mercado, aunque ninguno de ellos ha logrado una posición que desplace a los competidores establecidos. Por lo anterior, se considera que los competidores potenciales no se pueden considerar como un contrapeso relevante en el presente caso.-----

8.1.4. Acceso a fuentes de insumos, a proveedores y a clientes

Del análisis realizado, se encuentra que la única limitante relevante detectada en materia de insumos es el acceso a infraestructura esencial como postes, ductos, canalizaciones, entre otros. En el mercado no parecen existir limitaciones a proveedores relevantes por ejemplo a nivel de acceso a capacidad, equipos, software, almacenamiento de datos, entre otros.-----

28 de abril del 2025

SESIÓN EXTRAORDINARIA 020-2025

En cuanto al acceso a clientes no se considera que existan problemas generalizados ya que como se vio este es un mercado que ha venido en expansión además tampoco se han detectado como tal estrategias de los competidores dirigidas a mantener clientes cautivos, producto de exclusividades⁶⁵ o bien cláusulas de permanencia mínima⁶⁶, por lo cual no se encuentra que exista una limitación en cuanto el acceso a usuarios, de hecho el índice de inestabilidad del mercado refleja continuos cambios de cuotas de participación, lo que evidencia que los usuarios pueden cambiar entre proveedores del servicio, y por tanto como tal no existen limitaciones en cuanto el acceso a clientes.-----

8.1.5. Poder de compra de clientes y proveedores

El servicio de internet fijo residencial es provisto para usuarios residenciales, los cuales por sus características intrínsecas y la falta de gremios que representen el colectivo de estos intereses no tienen poder de compra.-----

En ese sentido se considera que el poder de compra no es una variable compensatoria del eventual poder de mercado que puedan adquirir las Partes notificantes producto de la transacción.-----

8.1.6. Conclusiones

A continuación, se realiza un resumen de los elementos analizados en torno a la dinámica competitiva del mercado:-----

- *El mercado de internet fijo residencial n es un mercado moderadamente concentrado que ha mostrado un aumento del nivel de concentración pasando 1.423 puntos en 2019 a 1.874 puntos en 2024.-----*
- *El indicador CR5 refleja que los primeros 5 competidores del mercado acumulan el*

⁶⁵ Más allá de los problemas de exclusividad detectados en inmuebles de naturaleza condominial con infraestructura compartida para el despliegue de redes, situaciones que a la fecha no han involucrado a los grandes competidores del mercado.

⁶⁶ Los tipos de cláusulas de permanencia mínima están limitados por la regulación, según las disposiciones del Reglamento de Protección al Usuario Final (RPUF), que define que estas deben estar asociadas a un elemento objetivo que requiera un pago prorrogable en el tiempo.

28 de abril del 2025

SESIÓN EXTRAORDINARIA 020-2025

86% de la participación del mercado, lo que deja un 14% de participación a dividirse en los restantes 46 competidores, de tal forma la presión competitiva que pueden ejercer estos operadores es baja. En un análisis postconcentración se tiene que el C4 pasaría de ubicarse en 82% a ubicarse en 86%. -----

- Se observa volatilidad de la participación de mercado, pero una estabilidad en el ranking de las primeras empresas del mercado, aunque sí han existido cambios en el líder del mercado entre los años 2019 a 2024, siendo esta posición ocupada por ICE al inicio del período y LIBERTY en diversos períodos (al cuantificar las cuotas de participación por usuarios, si se cuantifican por ingresos el ICE ha sido el líder del mercado con [REDACTED]). -----
- La cuota de mercado del conjunto de operadores más pequeños clasificados como “Otros” ha aumentado pasando de [REDACTED] en 2019 a un [REDACTED] en 2024, lo que es un reflejo de la tendencia a la desconcentración de este mercado, sin perjuicio de lo anterior los operadores alternativos por su cantidad y dispersión siguen teniendo una pequeña participación individual y por tanto tienen una escasa relevancia en términos de la presión competitiva que ejercen sobre los competidores establecidos.
- Existe inestabilidad en las cuotas de participación tratándose de un mercado que ha tendido a ser más dinámico, pero que es dominado por cuatro empresas, incluyendo las Partes notificantes. -----
- Las tasas de entrada se han mantenido entre medias y altas y las tasas de salida se han mantenido entre bajas y medias; pero con una tasa de abandono acumulada alta lo que es evidencia de falta de consolidación de las nuevas empresas entrantes.
- La tasa de sobrevivencia refleja que hay un parque empresarial que se ha mantenido y consolidado a lo largo del tiempo en el mercado. -----
- Con un HHI y un CR4 que han tendido a disminuir mientras las tasas de entrada se mantienen entre medias y altas, el mercado parece que se está volviendo más competitivo, sin embargo, aún es claro que hay cuatro empresas que siguen

28 de abril del 2025

SESIÓN EXTRAORDINARIA 020-2025

controlando el mercado sin grandes cambios estructurales. -----

- *La mayor barrera de entrada en este mercado es el acceso a infraestructura esencial que soporta redes de telecomunicaciones. -----*

Los anteriores elementos reflejan una dinámica competitiva media en el mercado de acceso a internet fijo residencial, donde se observa una alta tasa de entrada al mercado, pero también ingresos fallidos, con un HHI que ha tendido a la baja, mostrando un mercado menos concentrado, esto se refleja es que los competidores más pequeños han ganado participación de mercado en los últimos cinco años, erosionando así cuota de mercado de los operadores establecidos. Esto se refuerza con los resultados del CR4 que pasa de 93% en 2019 a 82% en 2024, pese a la cuota de participación general ganada por los operadores más pequeños no se puede dejar de tener en cuenta que se trata de un mercado concentrado, donde los principales cuatro operadores dan cuenta de más del 80% de la participación, lo que evidencia que la capacidad compensatoria de los operadores más pequeños es baja.-----

La alta tasa de supervivencia refleja la consolidación de las empresas más grandes del mercado, lo que como ya se vio se refleja en un alto nivel de concentración, si esto se vincula con el CR4, pese a la caída experimentada, se evidencia que las empresas más grandes han permanecido estables y mantienen su dominio en el mercado. -----

Lo anterior permite concluir que estamos ante un mercado estable y concentrado, con cuatro jugadores principales para la dinámica competitiva: LIBERTY, TELECABLE, ICE y TIGO. -----

En cuanto al impacto de la transacción en este mercado, es evidente que la transacción aumenta la concentración del mercado llevando la misma a un [REDACTED] del mercado dependiendo de si se cuantifica por ingresos o usuarios, respectivamente, dadas las características de los restantes competidores del mercado resulta probable que este aumento en la concentración, que otorgaría a la empresa resultante una posición de

28 de abril del 2025

SESIÓN EXTRAORDINARIA 020-2025

dominio, se traduzca en un incremento de precios para los usuarios. Actualmente las Partes notificantes son las que compiten en el mercado con los precios más bajos, por lo que de cesar la dinámica competitiva entre ellas, se elimina la presión por mantener precios más bajos, lo que genera el incentivo de aumentar los precios del mercado, lo cual a su vez probablemente haría que otros competidores como TELECABLE respondan a este aumento de precios, aumentando también los precios según los patrones de acción-reacción que se han visto en el mercado durante los últimos dos años. -----

En primer lugar, porque como se analizó de previo la dinámica competitiva de este mercado parece estar guiada por tres de los cuatro competidores principales: LIBERTY, TELECABLE y TIGO, ya que el ICE no parece participar del proceso de rivalidad competitiva de la misma forma que estos tres agentes del mercado, con una estrategia más aislada sin patrones de respuesta a movimiento de sus competidores y con precios más altos que el promedio de los competidores. -----

Si bien se reconoce [REDACTED] de la empresa TIGO en el mercado, esta empresa aún se mantiene como un operador creíble del mercado, con una estrategia enfocada en precios bajos. La concentración provocaría que desapareciera esta fuerza competitiva del mercado, lo que tomaría la dinámica del mercado menos competitiva, al quedar el mercado con dos competidores fuertes, la empresa resultante de la transacción y TELECABLE. Siendo que como la pérdida de competencia por precios bajos entre las Partes se eliminaría, por lo que a largo plazo los consumidores podrían experimentar aumentos de precios. -----

En segundo lugar, si bien en el mercado existen otros competidores, la dinámica competitiva parece reflejar que, de los cinco primeros competidores del mercado, que como se ha visto son los más relevantes en cuanto a la rivalidad del mercado, el ICE tiene una estrategia enfocada en precios más altos y no parece responder a los ajustes de precios de sus rivales; mientras que, en el caso de la empresa CLARO, que posee una estrategia de

28 de abril del 2025

SESIÓN EXTRAORDINARIA 020-2025

precios medios, tiene una baja cobertura de red fija. De tal forma no se considera que estos competidores puedan compensar eventuales aumentos de precio producto de la concentración.-----

En tercer lugar, como se desarrolló de previo, este mercado tiene barreras de entrada que impiden la expansión de competidores alternativos del mercado, además de que la propia estructura del mercado evidencia el poco impacto que tienen los restantes competidores como elemento compensatorio del poder adquirido por la empresa resultante de la transacción. -----

Es necesario tener en consideración que, en los mercados oligopólicos, como es el caso del mercado de internet fijo residencial, es necesario mantener una competencia efectiva, dado que por el alto nivel de concentración que suelen presentar estos mercados se vuelve esencial garantizar que las transacciones sujetas a control previo de concentraciones no generen una disminución del nivel de competencia efectiva que prevalece en el mercado, como parece ser el resultado de la transacción sujeta de análisis. -----

Económicamente existe una relación entre el nivel de concentración del mercado y la existencia de poder de mercado, de tal forma que en general más concentración implica menos competencia, disminuyéndose el bienestar de los consumidores en los mercados más concentrados. -----

En este caso se determina que la transacción elimina una importante presión competitiva entre las propias Partes, al tiempo que genera una reducción de la presión competitiva sobre el mercado en general, lo que puede repercutir en una obstaculización significativa de la competencia efectiva en el mercado de internet fijo residencial. Asimismo, los usuarios de los servicios tendrían menores posibilidades de cambiar de proveedor después de la transacción, dado que en el mercado quedaría sólo un competidor con una estrategia de precios similar a la de la empresa resultante, sea TELECABLE. Ya que como se vio el ICE es un operador con una estrategia de precios más altos que el promedio del mercado, y

28 de abril del 2025

SESIÓN EXTRAORDINARIA 020-2025

aunque la empresa CLARO también tiene una estrategia de precios bajos su limitada red implica que su impacto en el mercado sea bajo. -----

Esta obstaculización significativa de la competencia efectiva se determina sobre la base del análisis de la presión competitiva existente en el mercado de internet fijo residencial antes de la concentración. Se encuentra que en el mercado la transacción cambiaría la naturaleza de la dinámica competitiva que ha prevalecido hasta la fecha, no encontrándose elementos compensatorios que puedan restringir la posición de poder de mercado alcanzada por la empresa resultante de la transacción, lo que a criterio de la DGCO puede derivar en incrementos de precios para los usuarios del mercado, tanto para los usuarios de la empresa resultante como para los usuarios de otros operadores al evidenciarse en el mercado una continua respuesta a los aumentos de precios entre competidores. -----

La expansión de un nuevo operador que pueda contribuir a compensar la pérdida de competencia producida por la transacción se ve limitada por las barreras de existentes para la expansión de redes en materia de acceso a infraestructura que soporta redes de telecomunicaciones (como postes y ductos), sin el acceso a más infraestructura pasiva el despliegue de nuevas redes se vuelve inviable. -----

Aunque podría argumentarse que el próximo despliegue de redes móviles 5G, que ofrecen mayores velocidades, puede representar un elemento adicional para la dinámica competitiva del mercado de internet fijo residencial, en este momento no existe certeza de la naturaleza de planes y precios que ofrecerían los operadores fijos, ni tampoco de los tiempos en que podrán materializarse estos despliegues en el país⁶⁷, por lo cual no existe certeza que eventuales efectos positivos se desarrollen en el tiempo que permita compensar efectos negativos derivados de la transacción. -----

8.2. Televisión por suscripción

⁶⁷ Considerando que a la fecha no se han emitido los contratos de concesión por parte del Poder Ejecutivo, y hay acciones que continúan su desarrollo en la vía judicial.

28 de abril del 2025

SESIÓN EXTRAORDINARIA 020-2025

8.2.1.--Participantes, participaciones y concentración de mercado

Como se estableció en la definición del mercado relevante, forman parte de este mercado las distintas tecnologías que permiten ofrecer el servicio de televisión por suscripción, a saber: HFC, FTTH, IPTV y satelital, formando a su vez parte de dicho mercado todos los proveedores que se encuentran activos en el mercado nacional, que para 2024 eran un total de 26 proveedores. En la siguiente Tabla se resumen las cuotas de mercado pre y post transacción. -----

En la resolución de primera fase se realizó el cálculo de cuotas de mercado, empleando como base los datos de usuarios, dado que existían registros inconsistentes en el caso de ingresos, mismos que han sido corregidos a la fecha. Sin embargo, en general el valor los ingresos se considera como una variable más adecuada para calcular cuotas de mercado en mercados tradicionales⁶⁸, según lo reconoce la propia Guía de análisis de concentraciones de la SUTEL que indica: “La medida para calcular la participación de mercado será, por lo general, el valor de las ventas”. Lo anterior porque los ingresos reflejan mejor la participación económica real de cada empresa, reflejando así de una mejor manera su poder de mercado. -----

Por ejemplo, los “Merger Guidelines” publicados por U.S. Department of Justice and the Federal Trade Commission indican lo siguiente sobre las distintas métricas para calcular cuotas de mercado: “Los ingresos en un mercado relevante a menudo proporcionan una base fácilmente disponible sobre la cual calcular las acciones y suelen ser una buena medida del atractivo para los clientes”, y añade “Los indicadores no relacionados con el precio, como el número de usuarios o la frecuencia de uso, pueden ser indicadores útiles en los mercados en los que el precio constituye una parte relativamente pequeña o nula del intercambio de valor”. -----

En las siguientes Tabla se resumen las cuotas de mercado pre y post transacción. -----

⁶⁸ DOJ & FTC. (2023). *Merger Guidelines*. United States of America.

28 de abril del 2025

SESIÓN EXTRAORDINARIA 020-2025

Tabla 14. Costa Rica: Evolución de cuota de mercado de los proveedores del servicio de televisión por suscripción medida por suscripciones, 2022-2024.

Proveedor	2022	2023	2024 * **

*Los datos correspondientes a 2024 son preliminares. -----

**Las cuotas de mercado se modificaron respecto a los datos empleados en la resolución de primera fase que tenían corte a junio 2024. -----

Fuente: Elaboración propia con datos de la SUTEL. -----

Tabla 15. Costa Rica: Evolución de cuota de mercado de los proveedores del servicio de televisión por suscripción medida por ingresos, 2022-2024.

Proveedor	2022	2023	2024

*Los datos correspondientes a 2024 son preliminares. -----

Fuente: Elaboración propia con datos de la SUTEL. -----

A partir de la información anterior se pueden realizar las siguientes estimaciones del cambio en el HHI. -----

28 de abril del 2025

SESIÓN EXTRAORDINARIA 020-2025

Variable	HHI Pre-concentración	HHI Post-concentración	Cambio en el HHI
Usuarios	1882	2984	1102
Ingresos	1874	2719	845

Como se observa en la Tabla anterior, las mediciones de cuota de participación y concentración de mercado reflejan resultados que llevan a la misma conclusión inicial tanto si se realizan empleando datos de usuarios como datos de ingresos del mercado. El elemento más relevante que se modifica en torno a la variable que se emplee para calcular la participación de mercado con los resultados de la empresa TIGO que ocupa una mejor posición en el mercado al cuantificar participación por medio de usuarios que de ingresos, caso contrario ocurre con el operador [REDACTED]

[REDACTED] lo cual podría reflejar en el primer caso o bien una provisión de servicios más económica o bien de menor valor agregado para el usuario. -----

Como se identificó en la resolución de primera fase, el mercado de televisión por suscripción se trata de un mercado moderadamente concentrado. -----

La Guía de análisis de concentraciones de la SUTEL define que en el caso de concentraciones horizontales que ocurran en mercados moderadamente concentrados, sea con un nivel de concentración entre 1500 y 2500 puntos del HHI, se debe seguir la siguiente regla de análisis: “Concentraciones que resulten en mercados moderadamente concentrados donde el aumento en el HHI supera los 100 puntos pueden potencialmente generar preocupaciones a la competencia, por lo que generalmente requieren un análisis más detallado”. -----

Así, de conformidad con el cambio en el nivel de concentración medido por el indicador HHI se había determinado en primera fase que requiere un análisis más detallado en este

28 de abril del 2025
SESIÓN EXTRAORDINARIA 020-2025

mercado para determinar que la transacción no pueda tener un efecto negativo en la competencia del mercado. -----

Las Partes involucradas en la transacción tienen una cuota de mercado medida por usuarios que se puede considerar como media, LIBERTY llega a un [REDACTED] en 2024, mientras que TIGO llega a un [REDACTED], sin embargo, al cuantificar la cuota por ingresos, LIBERTY mantiene su posición, pero la de TIGO se reduce a [REDACTED].-----

Desde el año 2020 el líder de este mercado es la empresa LIBERTY, antes de eso era el operador TIGO, el cual ha venido mostrando una cuota de mercado decreciente en los últimos años, perdiendo alrededor [REDACTED] clientes en los últimos 5 años. LIBERTY también ha perdido usuarios, pero en menor medida, totalizando [REDACTED] en 5 años. De los primeros 5 operadores del mercado, sólo TELECABLE ha ganado usuarios en este período, [REDACTED] otros operadores más pequeños como el ICE también han ganado usuarios en ese período, [REDACTED]

Gráfico 6. Servicio de televisión por suscripción: Evolución de la cantidad de usuarios para los cinco operadores más grandes del mercado. Años 2019-2024.-----

28 de abril del 2025
SESIÓN EXTRAORDINARIA 020-2025



Fuente: Elaboración propia con datos de la SUTEL. -----



Continuando con el análisis de la estructura de mercado, se observa alguna volatilidad de la participación de mercado, un aumento del nivel de concentración (pasando de 1.423 puntos en 2019 a 1.874 puntos en 2024), pero una estabilidad en el ranking de las primeras empresas del mercado, aunque con alguna variación en cuanto al líder del mercado, puesto que ha sido ocupado en el período analizado por las empresas TIGO, TELECABLE y LIBERTY. Esto da señales mixtas sobre el dinamismo competitivo del mercado.



28 de abril del 2025
SESIÓN EXTRAORDINARIA 020-2025

Para profundizar en dicho análisis se calculó el índice de inestabilidad de mercado, cuyo resultado es de 13 reflejando inestabilidad en las cuotas de mercado, lo que refleja continuos movimientos de cuotas de participación en el mercado.

Tabla 16. Televisión por suscripción: Índice de inestabilidad de cuotas de mercado. Años 2020-2024 -----

Promedio	2020	2021	2022	2023	2024
13%	25%	6%	9%	15%	8%

*Los datos correspondientes a 2024 son preliminares. -----

Fuente: Elaboración propia con datos de la SUTEL. -----

8.2.2.--Barreras de entrada o expansión de competidores en el mercado-----

En cuanto al tema de barreras de entrada se tiene que en general los mercados de telecomunicaciones se caracterizan por ser mercados con altas barreras de entrada⁶⁹, sin embargo, con el objetivo de realizar un análisis específico del caso de la televisión por suscripción, se analizaron las solicitudes de autorización presentadas a la SUTEL, se encontró que entre 2020 y 2024 se presentaron y aprobaron un total de 13 solicitudes para

⁶⁹ Se pueden citar como ejemplos para el servicio de televisión por suscripción:

-Costos hundidos: despliegue de redes en zonas geográficas específicas, lo que incluye postes, cableado, etc. Además del hecho de que en muchas zonas puede existir saturación de infraestructura.

-Licencias y requisitos regulatorios: se requiere una autorización del regulador y también concesiones para descenso de señal satelital en algunos casos. La regulación a su vez incluye normas de calidad de señal y protección de datos del usuario, entre otros.

-Negociación de derechos de contenido: necesidad de negociar derechos de distribución con productores y canales locales e internacionales.

-Economías de escala: los operadores de mayor tamaño tienen suelen tener mejores condiciones de compra, distribución y operación.

-Preferencias del consumidor y contratos vigentes: los contratos ya suscritos, la preferencia de marca y el empaquetamiento reduce la disposición de los usuarios a cambiar de operador.

28 de abril del 2025

SESIÓN EXTRAORDINARIA 020-2025

la prestación de servicios de televisión por suscripción. Sin embargo, del total de empresas autorizadas solamente 3 ingresaron efectivamente al mercado, representando una cuota de mercado conjunta de 0,08%. -----

En ese sentido se evidencia que, si bien el proceso de autorización como tal no parece representar una alta barrera de entrada, existen otros elementos que sí pueden constituir barreras para lograr un ingreso exitoso al mercado. -----

Para valorar las barreras de entrada y salida se calcularon los valores de la Tasa de entrada, Tasa de salida, Tasa de abandono y Tasa de sobrevivencia de empresas en el mercado. -

Tabla 17. Servicio de televisión por suscripción: Indicadores asociados a la entrada y salida de empresas. Años 2022 a 2024. -----

Indicador	2020	2021	2022	2023	2024
Tasa de entrada	0%	0%	17%	8%	0%
Tasa de salida	12%	19%	4%	0%	0%
Tasa de abandono	12%	19%	21%	8%	0%
Tasa de sobrevivencia					82%

Fuente: Elaboración propia con datos de la SUTEL. -----

Los datos anteriores reflejan que tanto la tasa de entrada ha sido nula en 3 de los 5 años analizados, mostrando una tasa media de entrada en los años 2022 y 2023, lo que podría reflejar la persistencia de barreras de entrada en el mercado y el hecho de que este es un mercado que ha venido perdiendo clientes, así durante el período 2019-2024 la cantidad de usuarios del servicio se redujo en 8%, lo que equivale a más de 70 mil usuarios. -----

Por su parte la tasa de salida se ha reducido también, de tal forma que en 2023 y 2024 no se reportaron salidas del mercado. La tasa de abandono ha sido inestable, mostrando una tendencia a la baja en los últimos 3 años. Se observa a su vez que la tasa de sobrevivencia

28 de abril del 2025

SESIÓN EXTRAORDINARIA 020-2025

es alta y refleja un grupo de empresas que se han mantenido y consolidado a lo largo del tiempo en el mercado. -----

No se observa durante el período en cuestión que existieran empresas que hayan ingresado y salido del mercado, es decir, no se observan ingresos fallidos, esto podría reflejar que las firmas establecidas no están expulsando a los nuevos entrantes. -----

En cuanto a la principal barrera en este mercado sin duda lo representa el tema de acceso a infraestructura de soporte como postes, ductos, canalizaciones, fibra oscura, entre otros elementos, las propias partes en su escrito de notificación (Anexo IV: Solicitudes de acceso a postes presentados por Liberty ante ICE y CNFL), reconocen que el acceso a este tipo de elementos, principalmente postes es una barrera importante para el despliegue y expansión de nuevas redes. La limitante que pueden experimentar operadores ya establecidos como Liberty y TIGO, es la misma que afecta a nuevos competidores o a competidores más pequeños, adicionalmente el tema de saturación de infraestructura esencial es otro elemento que se constituye en una barrera, porque en muchos casos este tipo de infraestructura ya se encuentra técnicamente saturada e impide la instalación de nuevas redes de telecomunicaciones, a esto se suma el hecho de que en el país no se han desarrollado otros mecanismos de compartición, como las redes neutras, o bien la desagregación de fibra, o la compartición de elementos activos⁷⁰.-----

8.2.3.--Competidores actuales y potenciales

En este mercado a lo largo del período 2019-2024 se han mantenido en promedio 25 competidores, para el año 2024 la lista de competidores es la siguiente: -----

- AMERICAN DATA NETWORKS -----
- BLUE SAT SERVICIOS ADMINISTRADOS DE TELECOMUNICACIONES S.A. -----
- CABLE CARIBE, S.A. -----

⁷⁰ SUTEL analizó de manera detallada estos elementos en su reciente “Estudio de mercado sobre la infraestructura de ductos y su impacto en la competencia del mercado”, disponible en: <https://www.sutel.go.cr/estudios-mercado>

28 de abril del 2025

SESIÓN EXTRAORDINARIA 020-2025

- CABLE CENTRO, S.A. -----
- CABLE PLUS, S.R.L.-----
- CABLE VISIÓN DE OCCIDENTE S.A.-----
- CABLE ZARCERO, S.A. -----
- CABLEBRUS S.A. -----
- CINEMA TURRIALBA S.A-----
- CLARO CR TELECOMUNICACIONES, S.A.-----
- COMUNICACIONES METROPOLITANAS METROCOM, S.A. -----
- COOPERATIVA DE ELECTRIFICACIÓN RURAL DE ALFARO RUIZ RL
(COOPEALFARO RUIZ) -----
- COOPERATIVA DE ELECTRIFICACION RURAL DE SAN CARLOS, R.L.
(COPELEZCA)-----
- COOPERATIVA DE ELECTRIFICACIÓN RURAL LOS SANTOS R.L
(COOPESANTOS)-----
- COOPERATIVA ELECTRIFICACION RURAL DE GUANACASTE -----
- INSTITUTO COSTARRICENSE DE ELECTRICIDAD -----
- INVERSIONES BRUS MALIS, LTDA. -----
- LIBERTY SERVICIOS FIJOS LY SOCIEDAD ANONIMA-----
- MILLICOM CABLE COSTA RICA S.A-----
- P.L.S.I. FEBERNET, S.A. -----

- R & H INTERNATIONAL TELECOM SERVICES S.A-----
- SERVICIOS DIRECTOS DE SATELITE, SOCIEDAD ANONIMA-----
- SERVITEL CORPORACION, S.A. -----
- TELECABLE, S.A. -----
- TRANSDATELECOM, S.A.-----

Pese al número de competidores en este mercado hay una serie de agentes del mercado

28 de abril del 2025
SESIÓN EXTRAORDINARIA 020-2025

que son competidores que no inciden de manera relevante en la rivalidad y dinámica competitiva del mercado, ya que al calcular los radios de concentración (CR_n^{71}) del mercado de 1 a 4 se encuentra que los usuarios del mercado están concentrados en pocos operadores. -----

Tabla 18. Servicio de televisión por suscripción: Indicador de concentración CR_1 a CR_5 , medido a partir de usuarios. Años 2022 a 2024.-----

CR_n	2022	2023	2024
C1			
C2			
C3			
C4			
C5			

Fuente: Elaboración propia con datos de la SUTEL. -----

Esto implica que los primeros 4 competidores del mercado acumulan el 80% de la participación del mercado, si se consideran los primeros 5 competidores este número llega a 90% lo que deja un 10% de participación a dividirse en los restantes 20 competidores, de tal forma la presión competitiva que pueden ejercer estos operadores en caso de un eventual abuso es baja. -----

En un análisis postconcentración se tiene que el CR_4 pasaría de ubicarse en 80% a ubicarse en 90%, y el CR_5 llegaría a ubicarse en 94%. Un elemento relevante es que el CR_4 pasó de ubicarse en 64% en 2019 a ubicarse en 80% en 2024, lo que es evidencia clara de una tendencia a la concentración en este mercado, donde la presión y rivalidad

⁷¹ A partir de la fórmula $CR_n = \sum_{i=1}^n C_i$, donde C_i se refiere a la cuota de mercado de la i-ésima firma más grande como porcentaje del total de la industria, esta medida puede variar entre 0 y 100%, donde la situación de competencia perfecta se alcanza cuando donde $CR_n = \frac{n}{N}$ donde N es el número total de firmas de la industria.

28 de abril del 2025

SESIÓN EXTRAORDINARIA 020-2025

competitiva es ejercida por los cuatro competidores más grandes del mercado, lo que involucra a las Partes notificantes y al ICE y TELECABLE. En el caso de otros competidores más pequeños del mercado como CLARO y SKY, [REDACTED]

[REDACTED] respectivamente, un punto importante sobre estos operadores es que su servicio de televisión por suscripción es principalmente ofrecido por la tecnología satelital, y en el caso específico de SKY no se empaqueta con otros servicios, situación que podría haber influido en la pérdida de clientes que podrían preferir servicios empaquetados. En el caso de CLARO, aunque puede empaquetar su servicio con otras tecnologías, lo cierto es que su red fija a la fecha es pequeña en comparación con la cobertura del resto de competidores del mercado. Lo anterior implica que ante un escenario post-concentración sólo quedarían tres competidores creíbles en el mercado, la empresa resultante de la transacción, TELECABLE e ICE.-----

Para analizar el poder compensatorio que pueden ejercer estos competidores en el mercado, es necesario evaluar su oferta de servicios y también la respuesta que realizan en el mercado. -----

En cuanto a la oferta de servicios se encuentra que esta es variada a lo largo de los principales competidores del mercado. A nivel de la adquisición individual la información se presenta en la siguiente Tabla. -----

Tabla 19. Servicio de televisión por suscripción: Oferta comercial para servicio individual. Año 2025.

28 de abril del 2025
SESIÓN EXTRAORDINARIA 020-2025

kólbi		Claro		LY		tigo		telecable		METROCOM	
Tarifa		Tarifa		Tarifa		Tarifa		Tarifa		Tarifa	
TV avanzado	Más de 100 Canales 100% digitales Instalación en 2 televisores \$29.750,00	TV individual con paquete avanzado HP Plus	Incluye: Canales de televisión HD 56 y SD 102 + 50 canales de audio + 1 caja digital gratis + Claro Video \$21.200,00	TV Digital	TV 241 Canales \$28.000,00	Plan TV TV HD	54 canales HD + 103 canales SD + 50 canales de música 54 canales \$21.900,00	Televisión Digital	Incluye: + 133 Canales + 58 Canales HD + 50 Canales de Música Fibra Óptica \$24.440,00	Televisión Analógica	0 STB Incluye: +75 Canales SD USD 1,95
Paquetes Adicionales		TV individual con paquete avanzado HP	Incluye: Canales de televisión HD 33 y SD 91 + 52 canales de audio + 1 caja digital gratis + Claro Video \$17.200,00			Plan TV TV HD + VIX Premium	HD + 103 canales SD + 50 canales de música 4 canales \$19.990,00	Paquete Premium HBO	+HBO +HBO 2 +HBO Pop +HBO Xtreme +HBO Mundo +HBO Signature \$8.150,00	TV Digital	1STB Incluye: +75 Canales SD + 25 Canales HD USD 4,95
HD Premium HBO	(+40 canales) y Paramount + \$4.500,00	TV individual con paquete básico HD	Incluye: Canales de televisión HD 6 y SD 60 + 10 canales de audio + \$14.700,00			Plan TV Satelital Full	HD + 74 canales SD \$15.100,00	Paquete Premium Golden Premier	Golden \$3.585,00	Full IPTV	1STB Incluye: +75 Canales SD + 25 Canales HD USD 9,95
Premium HBO	7 canales \$5.500,00							Paquete Premium Adrenalina	Adrenalina Play Boy TV +Venus \$3.845,00		
Adrenalina	\$3.500,00							Paquete Premium Hot Pack	+Sextreme +PentHouse \$7.340,00		
TV adicional	Incluye instalación, cableado, mantenimiento y equipo (STB) \$2.450,00										
TV Digital	Más de 100 canales 100% digitales + 8 canales de audio + Instalación del \$21.250,00										
Adrenalina	3500	Precio con impuestos incluidos (IVA 13%)		*Precio con el IVA incluido. Ver términos y condiciones. Planes sujetos a revisión de cobertura. Incluye: Max sin costo adicional		Ver términos y condiciones. Planes sujetos a revisión de cobertura. Precio IVA!		Condiciones Paquetes Premium: Para adquirir alguno de estos Paquetes Premium, es necesario contar con un servicio de TV Digital. *Precios no incluyen impuestos del 911 y Cruz Roja. Condiciones TV Digital: Para adquirir alguno de estos Paquetes Premium, es necesario contar con un servicio de TV Digital. *Precios no incluyen impuestos del 911 y Cruz Roja.		* Precios incluyen impuestos (13% IVA, 1% Cruz Roja y 0.75% - 911)	

Fuente: Elaboración propia a partir de consulta a sitios Web de los operadores durante el mes de marzo 2025.

En cuanto a los servicios ofrecidos de manera empaquetada se encuentra que los proveedores más grandes cuentan con una oferta bastante diversificada según se detalla en la siguiente Tabla (en cuanto al detalle específico de los paquetes se abordará más adelante al referirse a los efectos de conglomerado de la transacción), sin embargo, las Partes no se han caracterizado por contar con la oferta más diversificada dentro de los competidores del mercado, lo que podría llevar a que se reduzca la oferta disponible para los consumidores.

28 de abril del 2025
SESIÓN EXTRAORDINARIA 020-2025

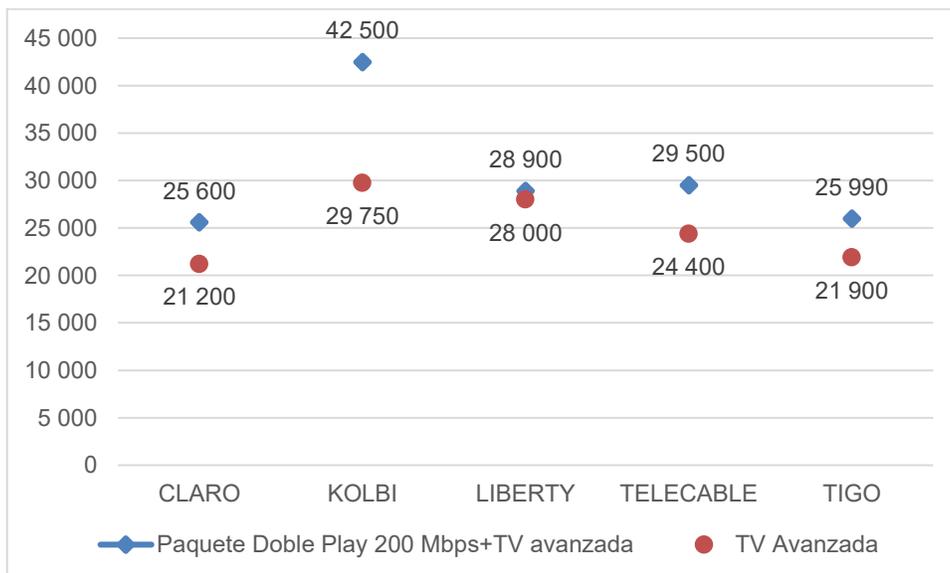
Tabla 20. Servicio de televisión por suscripción: Cantidad de paquetes ofrecidos por los primeros cinco operadores del mercado. Año 2025. -----

Operador	Cantidad de ofertas individuales de TV	Cantidad de paquetes fijos disponibles incluyendo TV
TIGO	3	7
LIBERTY	1	8
KOLBI	8	9
TELECABLE	5	19
CLARO	3	30

Fuente: Elaboración propia a partir de consulta a sitios Web de los operadores durante el mes de marzo 2025. -----

En cuanto a la competencia que existe a nivel de precios, conviene examinar algunos precios específicos representativos, para ello se seleccionó el paquete básico individual de televisión, así como un paquete doble play incluyendo internet de 200 Mbps. -----

Gráfico 7. Servicio de televisión por suscripción: Paquetes seleccionados incluyendo el servicio de televisión. Año 2025.



28 de abril del 2025

SESIÓN EXTRAORDINARIA 020-2025

**El paquete de TIGO incluye 250 Mbps. -----*

Fuente: Elaboración propia a partir de consulta a sitios Web de los operadores durante el mes de marzo 2025.-----

La información contenida en el Gráfico anterior permite suponer una serie de elementos relevantes:-----

- Hay dos competidores con precios más bajos, sean CLARO y TIGO. -----*
- TELECABLE ofrece un nivel medio de precios. -----*
- KOLBI es un operador cuya estrategia comercial no se basa en los precios bajos. --*
- LIBERTY tiene una estrategia enfocada en fomentar el empaquetamiento de servicios, y no tiene una estrategia de competir por el precio más bajo. -----*

Lo anterior hace suponer que, en el caso del ICE, dado su estrategia comercial de precios, no es un competidor que actuaría como un contrapeso a eventuales incrementos futuros de precios. En una situación post-concentración, pareciera que los operadores TELECABLE y CLARO son los que podrían tener un incentivo para actuar como un contrapeso de una política comercial de incremento de precios de la empresa resultante de la fusión, sin embargo, en el caso de CLARO una limitante es la limitada cobertura de su red fija. Para validar en mayor profundidad lo anterior se puede analizar la evolución de la respuesta comercial de los principales competidores del mercado.-----

Ilustración 7. Televisión por suscripción: Aumentos de precio de los principales operadores. Años 2023-2025. -----

28 de abril del 2025
SESIÓN EXTRAORDINARIA 020-2025



Fuente: Elaboración propia a partir del Sistema de Alerta y Monitoreo de Mercado de la SUTEL.-----

En una evaluación de la acción-reacción se observa una dinámica competitiva directa entre tres operadores del mercado: LIBERTY, TELECABLE y TIGO, donde hay una serie de acciones y posibles reacciones entre estos operadores, que parecen evidenciar un comportamiento estratégico, donde TELECABLE, LIBERTY y TIGO responden a los movimientos realizados por sus competidores. En esta dinámica no parecen participar una vez más el ICE y CLARO.-----

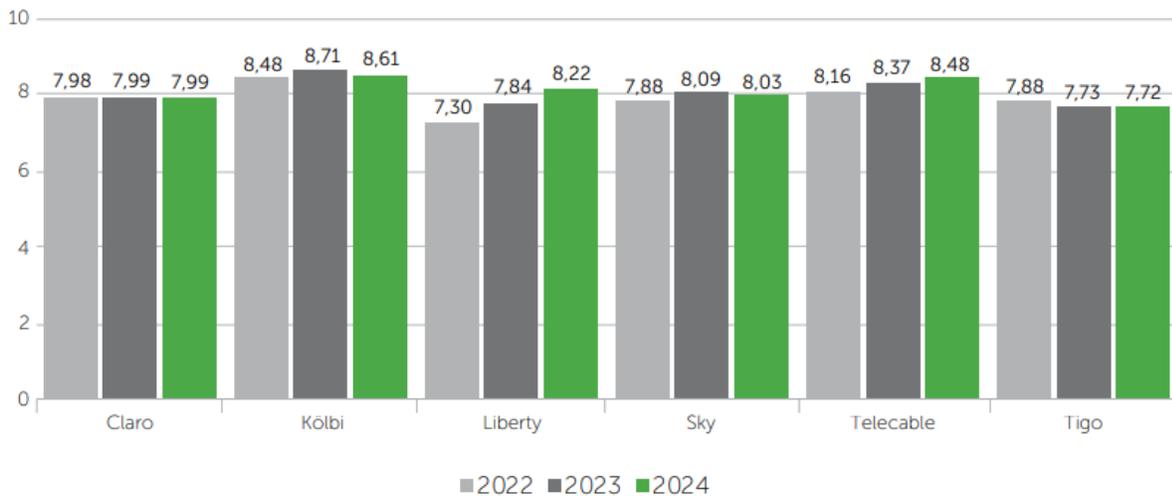
Lo anterior refuerza la tesis que la rivalidad competitiva del mercado se da entre pocos de los participantes, siendo que de darse una unión entre las Partes notificantes, el mercado quedaría con dos operadores rivalizando directamente entre ellos; adicionalmente existiría un operador que por su propia estrategia comercial no se constituye en un competidor que pueda compensar eventuales incrementos del precio, como es el caso del ICE; y un operador que por su tamaño, pese a tener el incentivo, no está en la capacidad de compensar de manera efectiva eventuales incrementos de precio de la empresa resultante de la concentración.-----

Finalmente, un elemento esencial para la competencia del servicio lo constituye la calidad del servicio ofrecido. Los datos del “Informe Percepción Calidad Servicios Telecomunicaciones 2024” reflejan una serie de aspectos relevantes, ICE es el operador

28 de abril del 2025
SESIÓN EXTRAORDINARIA 020-2025

con la mejor percepción de calidad del servicio, seguido por TELECABLE, con la diferencia de que la percepción sobre el servicio ofrecido por KOLBI ha tendido a la baja, mientras que la percepción del servicio ofrecido por TELECABLE ha tendido al alza; TIGO y CLARO son los operadores que tienen la percepción más baja sobre la calidad del servicio ofrecido.

Gráfico 8. Servicio de televisión por suscripción: Evolución de la satisfacción general del usuario con el servicio (cifras en escala 1 a 10). Año 2024.-----

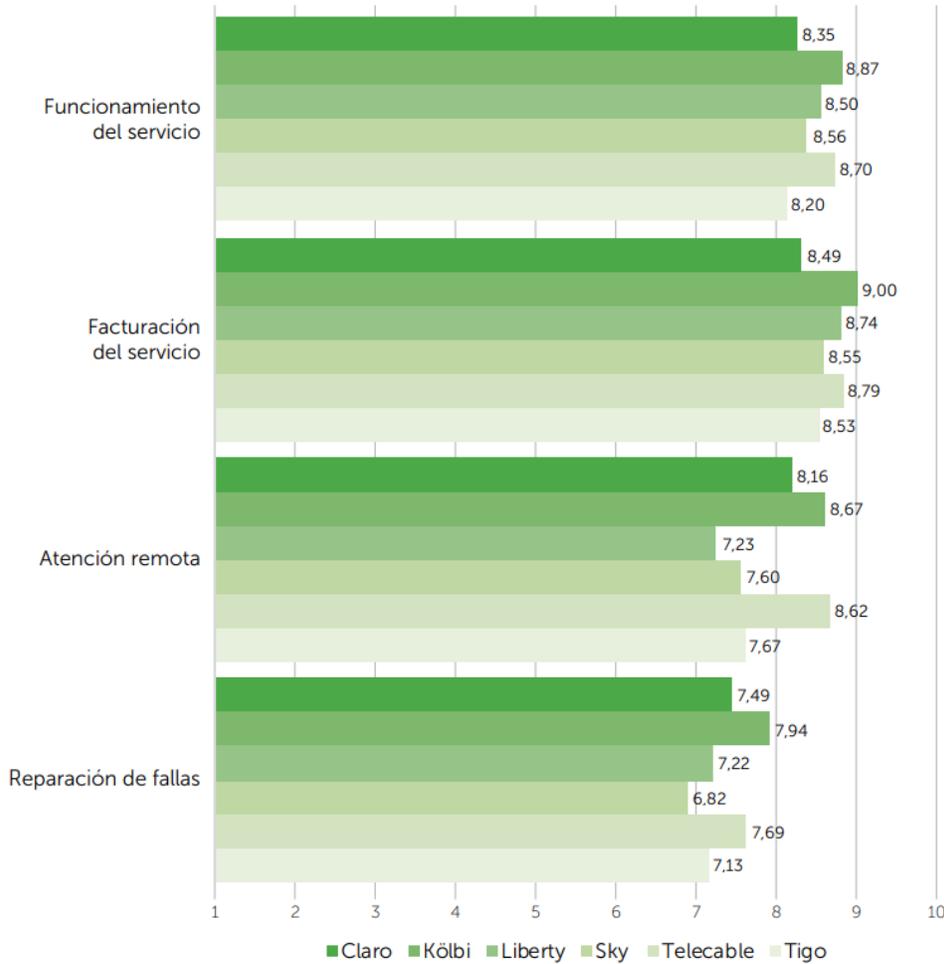


Fuente: Resultados de la evaluación del indicador “Calidad de servicio percibida por el usuario”.-----

Como se desprende del siguiente Gráfico los resultados de esta percepción no obedecen exclusivamente a la calidad ofrecida por la red, sino principalmente a cuestiones asociadas al servicio al cliente, como lo relativo a la atención remota y la reparación de fallas, donde las Partes notificantes obtienen resultados comparativamente bajos en relación con sus contrapartes.-----

Gráfico 9. Servicio de televisión por suscripción: Calificación promedio de los aspectos evaluados (cifras en escala 1 a 10). Año 2024.

28 de abril del 2025
SESIÓN EXTRAORDINARIA 020-2025



Fuente: Resultados de la evaluación del indicador “Calidad de servicio percibida por el usuario”.

Los resultados del funcionamiento del servicio reflejan que todos los operadores tienen porcentajes de cumplimiento superiores al 80%, por lo cual no se evidencia una desventaja particular del servicio ofrecido por las Partes notificantes en relación con la tecnología usada. Las principales desventajas de las Partes en relación con sus competidores se asocian a temas de atención remota y reparación de fallas.

En cuanto a competidores potenciales, como se deriva del análisis de la sección previa, las barreras de entrada son entre medias y altas lo que dificulta el ingreso de competidores

28 de abril del 2025

SESIÓN EXTRAORDINARIA 020-2025

potenciales, además debe considerarse el hecho de que el ingreso de competidores recientes no ha mostrado tampoco una presión competitiva relevante para los indicadores establecidos. Por lo anterior, se considera que los competidores potenciales no se pueden considerar como un contrapeso relevante en el presente caso. -----

8.2.4.--Acceso a fuentes de insumos, a proveedores y a clientes

Del análisis realizado, se encuentra que la única limitante relevante detectada en materia de insumos es el acceso a infraestructura esencial como postes, ductos, canalizaciones, entre otros. En el mercado no parecen existir limitaciones a proveedores relevantes por ejemplo a nivel de contenido, equipos, software, almacenamiento de datos, entre otros. ---

En cuanto al acceso a clientes, si bien se trata de un mercado que se ha venido reduciendo, y que experimenta en determinados segmentos de usuarios (según se desarrolló en el apartado correspondiente al mercado relevante) algún nivel de presión proveniente de las plataformas OTT, lo cierto, es que en el mercado como tal no se han detectado como tal estrategias de los competidores dirigidas a mantener clientes cautivos, producto de exclusividades o bien cláusulas de permanencia mínima⁷², por lo cual no se encuentra que exista una limitación en cuanto el acceso a usuarios, de hecho el índice de inestabilidad del mercado refleja continuos cambios de cuotas de participación, lo que evidencia que los usuarios pueden cambiar entre proveedores del servicio, y por tanto como tal no existen limitaciones en cuanto el acceso a clientes. -----

8.2.5.--Poder de compra de clientes y proveedores

El servicio de televisión por suscripción es provisto principalmente para un nicho de usuarios residenciales, los cuales por sus características intrínsecas y la falta de gremios que representen el colectivo de estos intereses no tienen poder de compra. -----

⁷² Los tipos de cláusulas de permanencia mínima están limitados por la regulación, según las disposiciones del Reglamento de Protección al Usuario Final (RPUF), que define que estas deben estar asociadas a un elemento objetivo que requiera un pago prorrogable en el tiempo.

28 de abril del 2025

SESIÓN EXTRAORDINARIA 020-2025

En ese sentido se considera que el poder de compra no es una variable compensatoria del eventual poder de mercado que puedan adquirir las Partes notificantes producto de la transacción. -----

8.2.6.--Conclusiones

A continuación, se realiza un resumen de los elementos analizados en torno a la dinámica competitiva del mercado:-----

- *El mercado de televisión por suscripción es un mercado moderadamente concentrado que ha mostrado un aumento del nivel de concentración pasando 1.423 puntos en 2019 a 1.874 puntos en 2024. -----*
- *El indicador CR5 refleja que los primeros 5 competidores del mercado acumulan el 90% de la participación del mercado, lo que deja un 10% de participación a dividirse en los restantes 20 competidores, de tal forma la presión competitiva que pueden ejercer estos operadores es baja. En un análisis postconcentración se tiene que el C4 pasaría de ubicarse en 80% a ubicarse en 90%. -----*
- *Se observa alguna volatilidad de la participación de mercado, pero una estabilidad en el ranking de las primeras empresas del mercado, aunque sí han existido cambios en el líder del mercado entre los años 2019 a 2024, siendo esta posición ocupada por TIGO, TELECABLE y LIBERTY en diversos períodos. -----*
- *La cuota de mercado del conjunto de operadores más pequeños clasificados como "Otros" se ha reducido pasando de un ██████ en 2019 a un ██████ en 2024, lo que es un reflejo de la tendencia a la concentración de este mercado y la escasa relevancia en términos de la presión competitiva que ejercen los restantes participantes más pequeños en el mercado. -----*
- *El índice de inestabilidad de mercado refleja inestabilidad en las cuotas de participación y algunos movimientos en el mercado, tratándose de un mercado que no es del todo rígido, pero que es dominado por tres empresas, incluyendo las Partes*

28 de abril del 2025

SESIÓN EXTRAORDINARIA 020-2025

notificantes. -----

- *Las tasas de entrada y salida de empresas del mercado han tendido a reducirse, llegando a ser de cero en los años 2023-2024, consolidando así un grupo de empresas estable en el mercado. -----*
- *La tasa de sobrevivencia refleja que hay un parque empresarial que se ha mantenido y consolidado a lo largo del tiempo en el mercado. -----*
- *La tasa de abandono era media en el período 2020-2022, pero se vuelve baja (cero) para 2023-2024 lo que refleja que el mercado se está convirtiendo en un mercado más estable, en el cual las barreras de entrada están haciendo que no haya nuevos ingresos en el mercado, consolidando así a los operadores ya establecidos en el mercado.-----*
- *La mayor barrera de entrada en este mercado es el acceso a infraestructura esencial que soporta redes de telecomunicaciones. -----*

Los anteriores elementos reflejan una dinámica competitiva media en el mercado de televisión por suscripción, donde se observa una caída en las nuevas empresas que ingresan al mercado así como un HHI que se ha incrementado, mostrando un mercado más concentrado, esto es un reflejo de que no hay nuevos competidores del mercado y que los competidores más pequeños han perdido importantes participaciones de mercado en los últimos cinco años, evidenciando así que los operadores más pequeños no están logrando erosionar cuota de mercado de los operadores establecido. Esto se refuerza con los resultados del CR4 que pasa de 64% en 2019 a 80% en 2024, evidenciando así la fuerte tendencia del mercado a concentrarse, reforzando a su vez el argumento de que las firmas nuevas y más pequeñas no están logrando competir efectivamente contra las empresas establecidas del mercado. -----

La alta tasa de supervivencia refleja la consolidación de las empresas más grandes del mercado, lo que como ya se vio se refleja en un alto nivel de concentración, si esto se

28 de abril del 2025

SESIÓN EXTRAORDINARIA 020-2025

vincula con el CR4 evidencia que las empresas más grandes han permanecido estables y mantienen su dominio. -----

Lo anterior permite concluir que estamos ante un mercado estable y concentrado, con tres jugadores principales para la dinámica competitiva: LIBERTY, TELECABLE y TIGO.-----

En cuanto al impacto de la transacción en este mercado, es evidente que la transacción aumenta la concentración del mercado llevando la misma [REDACTED] del mercado dependiendo de si se cuantifica por ingresos o usuarios, respectivamente, dadas las características de los restantes competidores del mercado resulta probable que este aumento en la concentración, que otorgaría a la empresa resultante una posición de dominio, se traduzca en un incremento de precios para los usuarios e incluso en una reducción de la oferta disponible, dado que la estrategia competitiva de la empresa adquiriente se enfoca en contar con menor cantidad de ofertas y paquetes disponibles para los usuarios y a favorecer el empaquetamiento. -----

En primer lugar, porque como se analizó de previo la dinámica competitiva de este mercado parece estar guiada por tres competidores principales: LIBERTY, TELECABLE y TIGO. Si bien se reconoce [REDACTED] de la empresa TIGO en el mercado, esta empresa aún se mantiene como un operador creíble del mercado, con una estrategia enfocada en precios bajos. La concentración provocaría que desapareciera esta fuerza competitiva del mercado, lo que tornaría la dinámica del mercado menos competitiva, al quedar el mercado con dos competidores fuertes, la empresa resultante de la transacción y TELECABLE. Siendo que como se vio LIBERTY no es una empresa que compita en el segmento de precios más bajos del mercado, por lo que a largo plazo los consumidores podrían experimentar aumentos de precios. -----

En segundo lugar, si bien en el mercado existen otros competidores, la dinámica competitiva parece reflejar que, de los cinco primeros competidores del mercado, que como se ha visto son los más relevantes en cuanto a la rivalidad del mercado, el ICE tiene una

28 de abril del 2025

SESIÓN EXTRAORDINARIA 020-2025

estrategia enfocada en precios más altos y no parece responder a los ajustes de precios de sus rivales; mientras que en el caso de la empresa CLARO, que sí posee una estrategia de precios bajos, tiene una baja cobertura de red fija. De tal forma no se considera que estos competidores puedan compensar eventuales aumentos de precio producto de la concentración.-----

En tercer lugar, como se desarrolló de previo, este mercado tiene barreras de entrada que impiden el ingreso y expansión de nuevos competidores del mercado, además de que la propia estructura del mercado que ha venido concentrándose, evidencia el poco impacto que tienen los restantes competidores como elemento compensatorio del poder adquirido por la empresa resultante de la transacción. -----

Es necesario tener en consideración que en los mercados oligopólicos, como es el caso del mercado de televisión por suscripción, es necesario mantener una competencia efectiva, dado que por el alto nivel de concentración que suelen presentar estos mercados unido a las barreras de entrada y expansión que existen, se vuelve esencial garantizar que las concentraciones no generen una disminución del nivel de competencia efectiva que prevalece en el mercado, como parece ser el resultado de la transacción sujeta de análisis. En este caso se determina que la transacción elimina una importante presión competitiva entre las propias Partes, al tiempo que genera una reducción de la presión competitiva sobre el mercado en general, lo que puede repercutir en una obstaculización significativa de la competencia efectiva en el de televisión por suscripción. -----

Esta obstaculización significativa de la competencia efectiva se determina sobre la base del análisis de la presión competitiva existente en el mercado de televisión por suscripción antes de la concentración. Se encuentra que en el mercado la transacción cambiaría la naturaleza de la dinámica competitiva que ha prevalecido hasta la fecha, no encontrándose elementos compensatorios que puedan restringir la posición de poder de mercado alcanzada por la empresa resultante de la transacción, lo que a criterio de la DGCO puede -----

28 de abril del 2025

SESIÓN EXTRAORDINARIA 020-2025

derivar en incrementos de precios para los usuarios del mercado, tanto para los usuarios de la empresa resultante como para los usuarios de otros operadores al evidenciarse en el mercado una continua respuesta a los aumentos de precios entre competidores. Asimismo, no se descarta que la empresa resultante de la concentración pueda obstaculizar la expansión de otros competidores, principalmente los que ofrecen el servicio de manera no empaquetada (stand-alone) al favorecer en su estrategia comercial el empaquetamiento de servicios. -----

8.3. Telefonía fija

8.3.1. Participantes, participaciones y concentración de mercado

Como se estableció en la definición del mercado relevante, forman parte de este mercado las distintas tecnologías que permiten ofrecer el servicio de telefonía fija, a saber: telefonía básica tradicional y servicios de telefonía IP, formando a su vez parte de dicho mercado todos los proveedores que se encuentran activos en el mercado nacional, que para 2024 eran un total de 19 proveedores. -----

En la resolución de primera fase se realizó el cálculo de cuotas de mercado, empleando como base los datos de usuarios, dado que existían registros inconsistentes en el caso de ingresos, mismos que han sido corregidos a la fecha. Sin embargo, en general el valor los ingresos se considera como una variable más adecuada para calcular cuotas de mercado en mercados tradicionales⁷³, como ya fue desarrollado en el apartado previo, ya que reflejan mejor la participación económica real de cada empresa y por tanto dan muestras de una mejor manera la variable de poder de mercado. -----

En las siguientes Tabla se resumen las cuotas de mercado pre y post transacción. -----

Tabla 21. Costa Rica: Evolución de cuota de mercado de los proveedores del servicio de telefonía fija medida por suscriptores, 2022-2024.

⁷³ DOJ & FTC. (2023). *Merger Guidelines*. United States of America.

28 de abril del 2025
SESIÓN EXTRAORDINARIA 020-2025

<i>Proveedor</i>	<i>2022</i>	<i>2023</i>	<i>2024*</i>

**Los datos correspondientes a 2024 son preliminares. -----*

***Las cuotas de mercado se modificaron respecto a los datos empleados en la resolución de primera fase que tenían corte a junio 2024. -----*

Fuente: Elaboración propia con datos de la SUTEL. -----

Tabla 22. Costa Rica: Evolución de cuota de mercado de los proveedores del servicio de telefonía fija medida por ingresos, 2022-2024.-----

<i>Proveedor</i>	<i>2022</i>	<i>2023</i>	<i>2024*</i>

**Los datos correspondientes a 2024 son preliminares. -----*

Fuente: Elaboración propia con datos de la SUTEL. -----

A partir de la información anterior se pueden realizar las siguientes estimaciones del cambio en el HHI. -----

28 de abril del 2025

SESIÓN EXTRAORDINARIA 020-2025

Variable	HHI Pre-concentración	HHI Post-concentración	Cambio en el HHI
Usuarios	6573	6682	109
Ingresos	6942	6973	31

Como se observa en la Tabla anterior, las mediciones de cuota de participación y concentración de mercado reflejan resultados que llevan a conclusiones distintas si los cálculos se realizan empleando datos de usuarios o ingresos del mercado. En cuanto a la participación del ICE como líder del mercado esta no cambia significativamente al emplear un tipo de datos u otros, pero en el caso de las partes los datos sí llevan a una conclusión distinta, así por ejemplo para 2024 la participación de mercado tanto para LIBERTY como para TIGO era de [REDACTED]. Así, el cambio en el nivel de concentración del mercado empleando el HHI medido por ingresos pasa de 6.942 puntos en la situación preconcentración, a 6.973 puntos en la situación postconcentración, lo que representa un cambio de 31 puntos, lo que entraría dentro de los criterios de presunción favorable establecidos Reglamentariamente

Como se identificó en la resolución de primera fase, el mercado de telefonía fija se trata de un mercado altamente concentrado. -----

El líder histórico del mercado es el Instituto Costarricense de Electricidad, que, si bien ha venido mostrando una cuota de mercado decreciente en los últimos años, aún se ubica por encima del [REDACTED] de participación del mercado. -----

En el caso de las Partes involucradas en la transacción ambas tienen una cuota de mercado medida por usuarios que se puede considerar como baja, LIBERTY llega a un [REDACTED] en 2024, mientras que TIGO llega a un [REDACTED]. esta cuota es de [REDACTED] para ambos medida por ingresos. La cantidad de usuarios de LIBERTY ha tendido al alza en el periodo analizado, mientras que en el caso de TIGO ha sido inestable a lo largo del período. -----

28 de abril del 2025

SESIÓN EXTRAORDINARIA 020-2025

Gráfico 10. Servicio de telefonía fija: Distribución de cuotas de participación medidas por usuarios. Años 2019-2024.



Fuente: Elaboración propia con datos de la SUTEL. -----

Continuando con el análisis de la estructura de mercado, se observa algún nivel de volatilidad de la participación de mercado, una disminución del nivel de concentración (pasando de 8.097 puntos en 2019 a 6.573 puntos en 2024), pero una estabilidad en el ranking de las primeras empresas del mercado, ya que el ICE se ha mantenido como el líder del mercado durante todo el período analizado. Esto da señales mixtas sobre el dinamismo competitivo del mercado -----

Para profundizar en dicho análisis se calculó el índice de inestabilidad de mercado, cuyo resultado es de 5 reflejando una estabilidad moderada que refleja cierta variabilidad en cuotas de participación y algunos movimientos en el mercado. Así se está ante un mercado que no es del todo rígido, pero que refleja la dominancia de una empresa. -----

28 de abril del 2025

SESIÓN EXTRAORDINARIA 020-2025

Tabla 23. Telefonía fija: Índice de inestabilidad de cuotas de mercado. Años 2020-2024.

Promedio	2020	2021	2022	2023	2024
5%	3%	5%	11%	3%	7%

*Los datos correspondientes a 2024 son preliminares. -----

Fuente: Elaboración propia con datos de la SUTEL. -----

8.3.2. Barreras de entrada o expansión de competidores en el mercado-

En cuanto al tema de barreras de entrada se tiene que en general los mercados de telecomunicaciones se caracterizan por ser mercados con altas barreras de entrada, sin embargo, con el objetivo de realizar un análisis específico del caso de la telefonía fija, se puede argumentar que las barreras de entrada de este servicio pueden ser menores que las que tienen otros servicios de telecomunicaciones toda vez que el protocolo VoIP implican que para que un operador ofrezca este servicio no requiere necesariamente desplegar una red sino que puede ofrecerlo e interconectarse con otros sobre la plataforma de internet propia o bien de un tercer operador, lo que reduce así las barreras de entrada.

Sin embargo, la mayor barrera de entrada que persiste en este mercado, como ha sido reconocido en diversas resoluciones del Consejo es la inexistencia a la fecha de la portabilidad numérica fija⁷⁴, lo que implica que los usuarios no pueden conservar su número cuando cambian de operador, esto genera un incremento de los costos de cambio de operador, afectando principalmente a usuarios empresariales o institucionales, donde el cambio de número puede generar una afectación con los clientes o bien los usuarios, esta circunstancia beneficia principalmente al operador establecido (antiguo incumbente del mercado).-----

Para valorar las barreras de entrada y salida se calcularon los valores de la Tasa de entrada,

⁷⁴ RCS-261-2016 y RCS-315-2023.

28 de abril del 2025

SESIÓN EXTRAORDINARIA 020-2025

Tasa de salida, Tasa de abandono y Tasa de sobrevivencia de empresas en el mercado. -

Tabla 24. Servicio de telefonía fija: Indicadores asociados a la entrada y salida de empresas. Años 2022 a 2024.

Indicador	2020	2021	2022	2023	2024
<i>Tasa de entrada</i>	11%	17%	11%	0%	5%
<i>Tasa de salida</i>	5%	4%	21%	0%	5%
<i>Tasa de abandono</i>	16%	22%	26%	0%	11%
<i>Tasa de sobrevivencia</i>					70%

Fuente: Elaboración propia con datos de la SUTEL. -----

Los datos anteriores reflejan que tanto la tasa de entrada como de salida de empresas han sido medias, pero han tendido a reducirse, consolidando así un grupo de empresas estable en el mercado, lo que podría reflejar la persistencia de algunas barreras de entrada en el mercado. Esto se ve reforzado por la tasa de sobrevivencia que es alta y refleja que hay un parque empresarial que se ha mantenido y consolidado a lo largo del tiempo en el mercado.

Por su parte en relación con la tasa de abandono se observa que hay un 28% de las empresas que han ingresado y salido del mercado en el período de 5 años analizado, es decir, que se trata de ingresos fallidos, esta es una tasa de abandono alta, que podría reflejar que los nuevos ingresos no causan presión sobre las firmas establecidas, al tiempo que refleja el hecho de que los nuevos entrantes enfrentan una fuerte competencia de los operadores establecidos. -----

8.3.3. Competidores actuales y potenciales

En este mercado a lo largo del período 2019-2024 se han mantenido en promedio 18

28 de abril del 2025
SESIÓN EXTRAORDINARIA 020-2025

competidores, para el año 2024 la lista de competidores es la siguiente: -----

- AMERICAN DATA NETWORKS -----
- BLUE SAT SERVICIOS ADMINISTRADOS DE TELECOMUNICACIONES S.A. -----
- CALL MY WAY S.A. -----
- CLARO CR TELECOMUNICACIONES, S.A. -----
- COMUNICACIONES METROPOLITANAS METROCOM, S.A. -----
- COOPERATIVA ELECTRIFICACION RURAL DE GUANACASTE -----
- GCI SERVICE PROVIDER S.A -----
- INSTITUTO COSTARRICENSE DE ELECTRICIDAD -----
- INTERPHONE S.A. -----
- LIBERTY SERVICIOS FIJOS LY SOCIEDAD ANONIMA -----
- LIBERTY TELECOMUNICACIONES DE COSTA RICA LY SOCIEDAD ANONIMA--
- MILLICOM CABLE COSTA RICA S.A -----
- NAVEGALO S.A. -----
- P.R.D. INTERNACIONAL, S.A.-----
- R & H INTERNATIONAL TELECOM SERVICES S.A-----
- REDES INTEGRADAS CORPORATIVAS LIMITADA-----
- TELECABLE, S.A. -----

Pese al número de competidores, como se evidenció de previo se encuentra que hay una serie de agentes del mercado que son competidores que no inciden de manera relevante en la rivalidad y dinámica competitiva del mercado, ya que al calcular los radios de concentración (CR_n^{75}) del mercado de 1 a 4 se encuentra que los usuarios del mercado están concentrados en pocos operadores. -----

⁷⁵ A partir de la fórmula $CR_n = \sum_{i=1}^n C_i$, donde C_i se refiere a la cuota de mercado de la i-ésima firma más grande como porcentaje del total de la industria, esta medida puede variar entre 0 y 100%, donde la situación de competencia perfecta se alcanza cuando $CR_n = \frac{n}{N}$ donde N es el número total de firmas de la industria.

28 de abril del 2025

SESIÓN EXTRAORDINARIA 020-2025

Tabla 25. Servicio de telefonía fija: Indicador de concentración CR₁ a CR₅, medido a partir de usuarios. Años 2022 a 2024.

CR _n	2022	2023	2024
C1			
C2			
C3			
C4			
C5			

Fuente: Elaboración propia con datos de la SUTEL. -----

Esto implica que los primeros 4 competidores del mercado ya acumulan el 99% de la participación del mercado, lo que deja un 1% de participación a dividirse en los restantes 13 competidores, de tal forma la presión competitiva que pueden ejercer estos operadores en caso de un eventual abuso es baja. -----

En un análisis postconcentración se tiene que el CR2 pasaría de ubicarse en 93% a ubicarse en 97%. -----

En cuanto a competidores potenciales, como se deriva del análisis de la sección previa, pese a que las barreras de entrada y salida parecen ser bajas en el mercado dadas las tasas de entrada y salida de los primeros años analizados, lo cierto es que no se evidencia que el ingreso de nuevos competidores signifique una presión competitiva relevante para los indicadores establecidos. -----

8.3.4. Acceso a fuentes de insumos, a proveedores y a clientes.

Del análisis realizado, se encuentra que la única limitante relevante detectada en materia

28 de abril del 2025

SESIÓN EXTRAORDINARIA 020-2025

de insumos es el acceso a infraestructura esencial como postes, ductos, canalizaciones, entre otros. En el mercado no parecen existir limitaciones a proveedores relevantes por ejemplo a nivel de acceso a capacidad, equipos, software, almacenamiento de datos, entre otros. -----

En cuanto al acceso a clientes no se considera que existan problemas generalizados ya que como se vio este es un mercado que ha venido en expansión además tampoco se han detectado como tal estrategias de los competidores dirigidas a mantener clientes cautivos, producto de exclusividades⁷⁶ o bien cláusulas de permanencia mínima⁷⁷, por lo cual no se encuentra que exista una limitación en cuanto el acceso a usuarios, de hecho el índice de inestabilidad del mercado refleja continuos cambios de cuotas de participación, lo que evidencia que los usuarios pueden cambiar entre proveedores del servicio, y por tanto como tal no existen limitaciones en cuanto el acceso a clientes. -----

8.3.5. Poder de compra de clientes y proveedores.

El servicio de telefonía fija es provisto principalmente para usuarios residenciales, los cuales no tienen poder de compra, mientras que, en cuanto a los usuarios empresariales, en caso de existir poder de compra, este se ve disminuido una vez más por la inexistencia de portabilidad fija. -----

En ese sentido se considera que el poder de compra no es una variable compensatoria del eventual poder de mercado que puedan adquirir las Partes notificantes producto de la transacción. -----

8.3.6. Conclusiones

A continuación, se realiza un resumen de los elementos analizados en torno a la dinámica

⁷⁶ Más allá de los problemas de exclusividad detectados en inmuebles de naturaleza condominial con infraestructura compartida para el despliegue de redes, situaciones que a la fecha no han involucrado a los grandes competidores del mercado.

⁷⁷ Los tipos de cláusulas de permanencia mínima están limitados por la regulación, según las disposiciones del Reglamento de Protección al Usuario Final (RPUF), que define que estas deben estar asociadas a un elemento objetivo que requiera un pago prorrogable en el tiempo.

28 de abril del 2025

SESIÓN EXTRAORDINARIA 020-2025

competitiva del mercado:-----

- El mercado de telefonía fija es un mercado altamente concentrado que ha mostrado una disminución del nivel de concentración pasando de 8.097 puntos en 2019 a 6.573 puntos en 2024. -----
- El indicador C4 refleja que los primeros 4 competidores del mercado acumulan el 99% de la participación del mercado, lo que deja un 1% de participación a dividirse en los restantes 13 competidores, de tal forma la presión competitiva que pueden ejercer estos operadores es baja. En un análisis postconcentración se tiene que el C2 pasaría de ubicarse en 93% a ubicarse en 97%. -----
- Se observa alguna volatilidad de la participación de mercado, pero una estabilidad en el ranking de las primeras empresas del mercado, ya que el ICE se ha mantenido como el líder del mercado durante todo el período analizado. -----
- La cuota de mercado del conjunto de operadores más pequeños clasificados como "Otros" se ha reducido pasando de un ■ en 2019 a un ■ en 2024, lo que es un reflejo de la escasa relevancia en términos de la presión competitiva que ejercen estos participantes en el mercado. -----
- El índice de inestabilidad de mercado refleja una estabilidad moderada con alguna variabilidad en cuotas de participación y algunos movimientos en el mercado, tratándose de un mercado que no es del todo rígido, pero que refleja la dominancia de una empresa. -----
- Las tasas de entrada y salida de empresas del mercado han tendido a reducirse, consolidando así un grupo de empresas estable en el mercado. -----
- La tasa de sobrevivencia que refleja que hay un parque empresarial que se ha mantenido y consolidado a lo largo del tiempo en el mercado. -----
- La tasa de abandono es alta lo que refleja que las firmas nuevas no están logrando competir efectivamente contra los operadores ya establecidos en el mercado. -----

28 de abril del 2025

SESIÓN EXTRAORDINARIA 020-2025

- *La mayor barrera de entrada que persiste en este mercado es la inexistencia a la fecha de la portabilidad numérica fija. -----*

Los anteriores elementos reflejan una dinámica competitiva baja en el mercado de telefonía fija, donde se observa que pese al ingreso de nuevas empresas al mercado el HHI sigue alto, mostrando un mercado concentrado, esto es un reflejo de que los operadores alternativos no están logrando captar una participación significativa, con excepción de LIBERTY. Esto se refuerza por el hecho de que hay nuevos operadores que han ingresado al mercado, pero el indicador CR1 se mantiene alto, lo que significa que el principal operador del mercado, el ICE, mantiene su dominio, lo cual como se vio podría vincularse con la inexistencia de portabilidad fija. -----

Asimismo, se observa un alto abandono de los nuevos entrantes, que se podría explicar por las dificultades de obtener una masa crítica de clientes, lo que sumado al alto HHI y al mantenimiento constante del CR4 refuerza el hecho de que las firmas nuevas no están logrando competir efectivamente contra las empresas establecidas del mercado. -----

La alta tasa de supervivencia refleja la consolidación de las empresas más grandes del mercado, lo que como ya se vio se refleja en un alto nivel de concentración, si esto se vincula con el CR4 evidencia que las empresas más grandes han permanecido estables y mantienen su dominio. -----

Lo anterior permite concluir que estamos ante un mercado estable y concentrado, con un operador dominante. -----

En cuanto al impacto de la transacción en este mercado, si bien la transacción aumenta la concentración de mercado, no resulta evidente que este aumento en la concentración sea perjudicial para la competencia del mercado. En primer lugar, porque existe una divergencia en los resultados de la concentración dependiendo del indicador que se selecciona para medirla, así si la variable es usuarios el cambio en el HHI es de 109 puntos, pero si la variable es ingresos el cambio en el HHI es de 31 puntos, siendo que, como se desarrolló

28 de abril del 2025

SESIÓN EXTRAORDINARIA 020-2025

de previo, el valor los ingresos se considera como una variable más adecuada para calcular cuotas de participación en mercados tradicionales por reflejar de una mejor manera el poder de mercado. Los valores de cambio en el HHI medidos por ingresos entran dentro del criterio de presunción favorable definido en el artículo 150 inciso b) aparte i) de la Ley 9736.

En segundo lugar, es claro que los problemas estructurales del mercado no se asocian directamente a las Partes, sino a la presencia de un operador incumbente con un claro dominio, para el cual la inexistencia de portabilidad numérica fija le ha permitido garantizar que su posición en el mercado no se erosione significativamente. -----

En tercer lugar, porque el crecimiento de LIBERTY en este mercado a partir del año 2022 resulta en la única incursión exitosa, en términos de mejora en la estructura de mercado, que se ha dado en el mercado de telefonía fija durante los últimos cinco años. Considerando esta circunstancia, y las dificultades de los operadores de alcanzar una masa crítica de clientes en este mercado, se considera que, pese al aumento del nivel de concentración que genera la transacción, la consolidación de la empresa resultante podría contribuir a la existencia de un operador que le genere un contrapeso al operador incumbente del mercado, así no se prevé que la concentración tenga un impacto negativo en lo relativo al servicio de telefonía fija. -----

8.4. Servicios empaquetados

8.4.1. Participantes, participaciones y concentración de mercado

Como se estableció en la definición del mercado relevante, forman parte de este mercado las distintas tecnologías que permiten ofrecer de manera empaquetada los servicios fijos de televisión por suscripción, internet fijo residencial y telefonía fija, formando a su vez parte de dicho mercado todos los proveedores que se encuentran activos en el mercado nacional. En la siguiente Tabla se resumen las cuotas de mercado pre y post transacción. -----

En las siguientes Tabla se resumen las cuotas de mercado pre y post transacción. -----

28 de abril del 2025
SESIÓN EXTRAORDINARIA 020-2025

Tabla 26. Costa Rica: Evolución de cuota de mercado de los proveedores de servicios empaquetados medida por usuarios. Años 2022-2024.

<i>Proveedor</i>	2022	2023	2024 *

**Los datos correspondientes a 2024 son preliminares. -----*

***Los datos del ICE 2022 y 2023 son estimados. -----*

Fuente: Elaboración propia con datos de la SUTEL. -----

A partir de la información anterior se pueden realizar las siguientes estimaciones del cambio en el HHI. -----

Variable	HHI Pre-concentración	HHI Post-concentración	Cambio en el HHI
Usuarios	2.217	2.399	1.482

Como se observa en la Tabla anterior, las mediciones de cuota de participación y concentración de mercado reflejan que la transacción aumenta la concentración del

28 de abril del 2025
SESIÓN EXTRAORDINARIA 020-2025

mercado de manera importante. -----

La Guía de análisis de concentraciones de la SUTEL define que en el caso de concentraciones horizontales que ocurran en mercados moderadamente concentrados, sea con un nivel de concentración entre 1500 y 2500 puntos del HHI, se debe seguir la siguiente regla de análisis: “Concentraciones que resulten en mercados moderadamente concentrados donde el aumento en el HHI supera los 100 puntos pueden potencialmente generar preocupaciones a la competencia, por lo que generalmente requieren un análisis más detallado”. -----

Así, de conformidad con el cambio en el nivel de concentración medido por el indicador HHI se determina que se requiere un análisis más detallado en este mercado para determinar que la transacción no pueda tener un efecto negativo en la competencia del mercado. ----

Las Partes involucradas en la transacción tienen una cuota de mercado medida por usuarios que se puede considerar como media, TIGO llega a un [REDACTED] en 2024, mientras que LIBERTY llega a un [REDACTED]. -----

Desde el año 2023 el líder de este mercado es la empresa TIGO el cual ha venido mostrando una cuota de mercado decreciente en los últimos años, [REDACTED]

[REDACTED] LIBERTY por su parte ha ganado alrededor [REDACTED]

[REDACTED] De los primeros 5 operadores del mercado, TELECABLE y CLARO también han ganado clientes en ese período, en alrededor [REDACTED]

[REDACTED] -----
En cuanto al análisis de la estructura de mercado, se observa alguna volatilidad de la participación de mercado, un aumento del nivel de concentración (pasando de 2.509 puntos en 2022 a 2.217 puntos en 2024), pero una estabilidad en el ranking de las primeras empresas del mercado. Esto da señales mixtas sobre el dinamismo competitivo del mercado-----

28 de abril del 2025

SESIÓN EXTRAORDINARIA 020-2025

Para profundizar en dicho análisis se calculó el índice de inestabilidad de mercado, cuyo resultado es de 8 reflejando alta estabilidad estructural, siendo un mercado estático de baja rivalidad efectiva, lo cual es característico de mercados oligopólicos. -----

Tabla 27. Servicios empaquetados: Índice de inestabilidad de cuotas de mercado. Años 2022-2024

Promedio	2023	2024
9%	8%	10%

*Los datos correspondientes a 2024 son preliminares. -----

Fuente: Elaboración propia con datos de la SUTEL. -----

8.4.2. Barreras de entrada o expansión de competidores en el mercado.

En cuanto al tema de barreras de entrada se tiene que en este mercado aplican las mismas barreras relevantes para los servicios individuales subyacentes, mismas que ya fueron analizadas en otras secciones de este informe. -----

En resumen, sobre las barreras que resultarían atinentes a este mercado se encuentra que la principal barrera lo representa el tema de acceso a infraestructura de soporte como postes, ductos, canalizaciones, fibra oscura, entre otros elementos, las propias Partes en su escrito de notificación (Anexo IV: Solicitudes de acceso a postes presentados por Liberty ante ICE y CNFL), reconocen que el acceso a este tipo de elementos, principalmente postes es una barrera importante para el despliegue y expansión de nuevas redes. -----

Adicionalmente el tema de saturación de infraestructura esencial es otro elemento que se constituye en una barrera, porque en muchos casos este tipo de infraestructura ya se encuentra técnicamente saturada e impide la instalación de nuevas redes de telecomunicaciones, a esto se suma el hecho de que en el país no se han desarrollado otros mecanismos de compartición, como las redes neutras, o bien la desagregación de

28 de abril del 2025

SESIÓN EXTRAORDINARIA 020-2025

fibra, o la compartición de elementos activos⁷⁸.-----

Para el caso de los paquetes que incluyen la telefonía fija resulta aplicable la barrera causada por la inexistencia de portabilidad fija.-----

8.4.3. Competidores actuales y potenciales

En este mercado a lo largo del período 2019-2024 se han mantenido en promedio 22 competidores, para el año 2024 la lista de competidores es la siguiente: -----

- MILLICOM CABLE COSTA RICA S.A. -----
- LIBERTY SERVICIOS FIJOS LY SOCIEDAD ANONIMA -----
- INSTITUTO COSTARRICENSE DE ELECTRICIDAD -----
- TELECABLE ECONÓMICO T.V.E., S.A. -----
- CLARO CR TELECOMUNICACIONES, S.A. -----
- COOPERATIVA DE ELECTRIFICACION RURAL DE SAN CARLOS, R.L. -----
- COOPERATIVA DE ELECTRIFICACIÓN RURAL LOS SANTOS R.L. -----
- CABLE CARIBE, S.A. -----
- TRANSDATELECOM, S.A. -----
- COOPERATIVA ELECTRIFICACION RURAL DE GUANACASTE -----
- CABLE VISIÓN DE OCCIDENTE S.A. -----
- COOPERATIVA DE ELECTRIFICACIÓN RURAL DE ALFARO RUIZ RL -----
- COMUNICACIONES METROPOLITANAS METROCOM, S.A. -----
- STREET FIBER, S.A. -----
- CABLE CENTRO, S.A. -----
- CABLEBRUS S.A. -----
- R & H INTERNATIONAL TELECOM SERVICES S.A -----
- CABLE ZARCERO, S.A. -----

⁷⁸ SUTEL analizó de manera detallada estos elementos en su reciente “Estudio de mercado sobre la infraestructura de ductos y su impacto en la competencia del mercado”, disponible en: <https://www.sutel.go.cr/estudios-mercado>

28 de abril del 2025
SESIÓN EXTRAORDINARIA 020-2025

- CINEMA TURRIALBA S.A.-----
- BLUE SAT SERVICIOS ADMINISTRADOS DE TELECOMUNICACIONES S.A. ----
- INVERSIONES BRUS MALIS, LTDA. -----
- FIBRAENCASA, S.A.-----
- P.L.S.I. FEBERNET, S.A. -----
- COMUNICACIONES TELEFÓNICAS TICOLÍNEA S.A. -----

Pese al número de competidores en este mercado hay una serie de agentes del mercado que son competidores que no inciden de manera relevante en la rivalidad y dinámica competitiva del mercado, ya que al calcular los radios de concentración (CR) del mercado de 1 a 4 se encuentra que los usuarios del mercado están concentrados en pocos operadores. -----

Tabla 28. Servicios empaquetados: Indicador de concentración CR₁ a CR₅, medido a partir de usuarios. Años 2022 a 2024.

CR_n	2022	2023	2024
CR1			
CR2			
CR3			
CR4			
CR5			

Fuente: Elaboración propia con datos de la SUTEL. -----

Esto implica que los primeros 4 competidores del mercado acumulan el 91% de la participación del mercado, si se consideran los primeros 5 competidores este número llega

28 de abril del 2025

SESIÓN EXTRAORDINARIA 020-2025

a 95% lo que deja un 5% de participación a dividirse en los restantes 19 competidores, de tal forma la presión competitiva que pueden ejercer estos operadores en caso de un eventual abuso es baja. -----

En un análisis postconcentración se tiene que el CR4 pasaría de ubicarse en 95%. Esto refleja que en este mercado la presión y rivalidad competitiva es ejercida por los cuatro competidores más grandes del mercado, lo que involucra a las Partes notificantes y al ICE y TELECABLE. En el caso de otros competidores más pequeños del mercado como CLARO, se evidencia un crecimiento sostenido, pero alcanzando aún una participación reducida en el mercado, un punto importante sobre este operador es que su servicio de televisión por suscripción es principalmente ofrecido por la tecnología satelital, situación que podría haber influido en la baja participación que muestra de servicios empaquetados. Lo anterior implica que ante un escenario post-concentración sólo quedarían tres competidores creíbles en el mercado, la empresa resultante de la transacción, TELECABLE e ICE. -----

Para analizar el poder compensatorio que pueden ejercer estos competidores en el mercado, es necesario evaluar su oferta de servicios y también la respuesta que realizan en el mercado. -----

En cuanto a la oferta de servicios se encuentra que esta es variada a lo largo de los principales competidores del mercado. A nivel de la adquisición en paquetes la información se presenta en la siguiente Tabla. -----

Tabla 29. Servicios empaquetados: Oferta comercial principales cinco competidores. Año 2025.

28 de abril del 2025
SESIÓN EXTRAORDINARIA 020-2025

kólbí		Claro		LY		tigo		telecable	
Planes dúo con Fibra Óptica: Internet y TV		Doble Play Fibra óptica		Doble Play con Internet + Next TV		Planes		Internet Fibra con TV Digital	
100/100 Megas	kA TV o TV avanzado +100 canales 100% digital \$38.900,00	Ultra HD 120 Mbps	120/120 Mbps + Canales de Televisión (Más de 95) + Claro Video \$23.600,00	Internet + next TV Lite \$23.900,00	Internet (wifi 120 Mbps) + next TV Lite 55 canales (incluye app LibertyGo Hogar + Max sin costo adicional) \$23.900,00	150Mbps + TV HD \$24.900,00	54 canales HD + 103 canales SD + 50 canales de música	Internet Fibra + TV Digital 45 / 45 Mbps +215 Canales Digital 1 Caja digital Equipo WiFi \$27.500,00	200 / 200 Mbps Digital +215 Canales 1 Caja digital Equipo WiFi \$29.500,00
200/200 Megas	kA TV o TV avanzado +100 canales 100% digital \$42.500,00	Internet + Telefonía	120/120 Mbps + 100 minutos \$23.800,00	Internet + next TV \$28.900,00	Internet (wifi 200 Mbps) + next TV 241 canales (incluye app LibertyGo Hogar + Max sin costo adicional) \$28.900,00	250Mbps + TV HD \$25.900,00	54 canales HD + 103 canales SD + 50 canales de música	Internet Fibra + TV Digital 400 / 400 Mbps +215 Canales 1 Caja digital Equipo WiFi \$33.900,00	400 / 400 Mbps Digital +215 Canales 1 Caja digital Equipo WiFi \$33.900,00
300/300 Megas	kA TV o TV avanzado +100 canales 100% digital \$46.600,00	Internet + Telefonía	200/200 Mbps + 100 minutos \$25.200,00	Internet + next TV \$36.000,00	Internet (wifi 300Mbps) + next TV 241 canales (incluye app LibertyGo Hogar + Max sin costo adicional) \$36.000,00	350Mbps + TV HD \$30.900,00	54 canales HD + 103 canales SD + 50 canales de música	Internet Fibra + TV Digital 600 / 600 Mbps +215 Canales 1 Caja digital Equipo WiFi \$45.000,00	600 / 600 Mbps Digital +215 Canales 1 Caja digital Equipo WiFi \$45.000,00
		Ultra HD Simétrico 200	200/200 Mbps + Canales de Televisión (Más de 95) + Claro Video + Paramount+ \$25.600,00	Internet + next TV \$45.000,00	Internet (wifi 500Mbps) + next TV 241 canales (incluye app LibertyGo Hogar + Max sin costo adicional) \$45.000,00		*Cada plan con los impuestos 911 (0,79%) y Cruz Roja (1%) incluidos en el precio final del servicio. Precio regular: 75 Mbps + TV HD + VIX Premium \$26.285,9 150 Mbps + TV HD + VIX Premium + MAX + WiFi \$26.176,9 300 Mbps + TV HD + VIX Premium + MAX + WiFi \$22.202,9 600 Mbps + TV HD + VIX Premium + MAX + WiFi \$44.952,8	Internet Fibra + TV Digital 1000 / 1000 Mbps +240 Canales 1 Caja digital Equipo WiFi \$58.900,00	1000 / 1000 Mbps Digital +240 Canales 1 Caja digital Equipo WiFi \$58.900,00
	* El precio final mensual incluye los impuestos y tasas de ley IVA (13%) 911 (0,79%) y Cruz Roja (1%). Aprecio final anterior, se le debe sumar el costo final del alquiler mensual del módem de \$1.150 (IVA). Incluye la instalación del servicio en 2 telefonías. Sujeto a disponibilidad y factibilidad técnica, previo a la suscripción del contrato.	Ultra HD Plus	120/120 Mbps + Canales de Televisión (Más de 140) + Claro Video + Paramount+ \$26.000,00	Internet + next TV \$45.000,00	* Los precios de los planes incluyen IVA. Las mensualidades con los impuestos, 911 y Cruz Roja incluidos son: Doble Play 150 Megs \$24.040,03, 200 Megs \$28.347,57, 300 Megs \$36.240,53, 500 Megs \$46.379,91.		Precio promoción: 75 Mbps + TV HD + VIX Premium \$23.176,4 150 Mbps + TV HD + VIX Premium \$23.176,4 150 Mbps + TV HD + VIX Premium \$23.176,4 150 Mbps + TV HD + VIX Premium \$23.176,4		* Precios incluyen impuestos del 911 y Cruz Roja.

28 de abril del 2025
SESIÓN EXTRAORDINARIA 020-2025

Plan	Descripción	Características	Precio Mensual	Plan	Características	Precio Mensual		
Planes dúo con Fibra Óptica: Internet y telefonía	Internet + Telefonía	400/400 Mbps + 100 minutos	\$27.200,00	Play con Internet + Next TV + Telefonía	Internet (Wifi 120 Mbps)+ Next TV Lite 55 Canales +700 Minutos	\$24.900,00		
	Ultra HD Plus Simétrico	200/200 Mbps + Canales de Televisión (Más de 140) + Claro Video Paramount +	\$27.200,00		Internet + Next TV Lite + Telefonía fija		GRATIS 500 a red fija Liberty y 200 a todas las redes (incluye app Liberty GO Hogar + Max sin costo adicional) Internet (Wifi 200 Mbps) + Next TV 241 Canales +700 Minutos	
	Internet + Telefonía	500/500 Mbps + 100 minutos	\$29.300,00		Internet + Next TV + Telefonía fija		GRATIS 500 a red fija Liberty y 200 a todas las redes (incluye app Liberty GO Hogar + Max sin costo adicional) Internet (Wifi 300 Mbps) + Next TV 241 Canales +700 Minutos	
	100/100 Megas	Telefonía fija (60min a fijo y móvil Kolbi)	\$2.750,00		Ultra HD Simétrico 400		400/400 Mbps + Canales de Televisión (Más de 95) + Claro Video Paramount +	\$31.500,00
	200/200 Megas	Telefonía fija (60min a fijo y móvil Kolbi)	\$3.800,00		Ultra HD Plus 400 Mbps		400/400 Mbps + Canales de Televisión (Más de 140) + Claro Video Paramount +	\$33.300,00
300/300	Telefonía fija (60min a fijo y móvil Kolbi)	\$31.600,00	Internet + Telefonía	600/600 Mbps + 100 minutos	\$33.400,00			
Planes triple con Fibra Óptica: Internet, TV y Telefonía	Ultra HD Simétrico 500	500/500 Mbps + Canales de Televisión (Más de 95) + Claro Video Paramount +	\$35.000,00	*Los precios de los planes incluyen IVA. Los mensualizados con los impuestos, 911 y Cruz Roja incluidos son: Triple Play 120 Megas \$25.066,42, 200 Megas \$30.363,05, 300 Megas \$37.256,02, 600 Megas \$46.356,40.	Internet Fibra con Tplay	1000 / 1000 Mbps 108 Canales HD 53 Canales SD 50 Canales de Música Caja IPTV Equipo WIFI	\$60.900,00	
	Ultra HD Plus Simétrico	500/500 Mbps + Canales de Televisión (Más de 140) + Claro Video Paramount +	\$36.600,00		*Precios incluyen impuestos del 911 y Cruz Roja.			
	Ultra HD	600/600 Mbps + Canales de Televisión (Más de 95) + Claro Video Paramount +	\$38.400,00		Internet Fibra con Tplay Pro	200 / 200 Mbps 108 Canales HD 53 Canales SD 50 Canales de Música Smart Box Equipo WIFI	\$32.500,00	
	Ultra HD Plus	600/600 Mbps + Canales de Televisión (Más de 140) + Claro Video+paramount +	\$39.600,00		Internet Fibra con Tplay	400 / 400 Mbps 108 Canales HD 53 Canales SD 50 Canales de Música Smart Box Equipo WIFI	\$39.000,00	
	Internet + Telefonía	1 GB / 500 Mbps + 100 minutos	\$52.300,00		Internet Fibra con Tplay	600 / 600 Mbps 108 Canales HD 53 Canales SD 50 Canales de Música Smart Box Equipo WIFI	\$51.900,00	
	Ultra HD	1 GB + Canales de televisión (más de 95) + Claro Video+paramount +	\$53.400,00		Internet Fibra con Tplay	1000 / 1000 Mbps 108 Canales HD 53 Canales SD 50 Canales de Música Smart Box Equipo WIFI	\$61.900,00	
	Ultra HD Plus	1 GB + Canales de televisión (más de 140) + Claro Video+paramount +	\$54.800,00		*Precios incluyen impuestos del 911 y Cruz Roja.			
	100/100 Megas + IA TV o TV avanzado (+100 canales 100% digital)	Telefonía fija (60min a fijo y móvil Kolbi)	\$45.500,00		Tripleplay	45 / 45 Mbps +215 Canales 1 Caja digital Equipo WIFI	\$29.000,00	
	200/200 Megas + IA TV o TV avanzado (+100 canales 100% digital)	Telefonía fija (60min a fijo y móvil Kolbi)	\$48.900,00			Internet + TV + Telefonía	200 / 200 Mbps +215 Canales 1 Caja digital Equipo WIFI	\$31.000,00
	300/300 Megas + IA TV o TV avanzado (+100 canales 100% digital)	Telefonía fija (60min a fijo y móvil Kolbi)	\$49.600,00			Internet + TV + Telefonía	400 / 400 Mbps +215 Canales 1 Caja digital Equipo WIFI	\$37.500,00
Internet + TV Avanzado HD + Telefonía Fija	120/120 Mbps + Canales de Televisión (Más de 95) + 100 minutos + Paramount +	\$23.600,00						
Internet + TV Avanzado HD + Telefonía Fija	200/200 Mbps + Canales de Televisión (Más de 95) + 100 minutos + Paramount +	\$25.600,00						
Internet + TV Avanzado Plus + Telefonía Fija	120/120 Mbps + Canales de Televisión (Más de 140) + 100 minutos + Paramount +	\$26.000,00						
Internet + TV Avanzado Plus + Telefonía Fija	200/200 Mbps + Canales de Televisión (Más de 140) + 100 minutos + Paramount +	\$27.200,00						

28 de abril del 2025
SESIÓN EXTRAORDINARIA 020-2025

Internet + TV Avanzado HD + Telefonía Fija	400/400 Mbps + Canales de Televisión (Más de 95) + 100 minutos + Paramount +	\$31.500,00		Internet + TV + Telefonía	600 / 600 Mbps + 215 Canales + 1 Caja digital + Equipo WiFi	\$50.400,00
Internet + TV Avanzado Plus + Telefonía Fija	400/400 Mbps + Canales de Televisión (Más de 140) + 100 minutos + Paramount +	\$33.300,00		Internet + TV + Telefonía	1000 / 1000 Mbps + 215 Canales + 1 Caja digital + Equipo WiFi	\$60.400,00
Internet + TV Avanzado HD + Telefonía Fija	500/500 Mbps + Canales de Televisión (Más de 95) + 100 minutos + Paramount +	\$35.000,00		*Precios incluyen impuestos del 911 y Cruz Roja.		
Internet + TV Avanzado Plus + Telefonía Fija	500/500 Mbps + Canales de Televisión (Más de 140) + 100 minutos + Paramount +	\$36.600,00				
Internet + TV Avanzado HD + Telefonía Fija	600/600 Mbps + Canales de Televisión (Más de 95) + 100 minutos + Paramount +	\$38.400,00				
Internet + TV Avanzado Plus + Telefonía Fija	600/600 Mbps + Canales de Televisión (Más de 140) + 100 minutos + Paramount +	\$39.600,00				
Internet + TV Avanzado HD + Telefonía Fija	1 GB + Canales de Televisión (Más de 95) + 100 minutos + Paramount +	\$53.400,00				
Internet + TV Avanzado Plus + Telefonía Fija	1 GB / 500 Mbps + Canales de Televisión (Más de 140) + 100 minutos + Paramount +	\$54.800,00				

Fuente: Elaboración propia a partir de consulta a sitios Web de los operadores durante el mes de marzo 2025.-----

En cuanto a los servicios ofrecidos de manera empaquetada se encuentra que los proveedores más grandes cuentan con una oferta bastante diversificada según se detalla en la siguiente Tabla (en cuanto al detalle específico de los paquetes se abordará más adelante al referirse a los efectos de conglomerado de la transacción), sin embargo, las Partes no se han caracterizado por contar con la oferta más diversificada dentro de los competidores del mercado, lo que podría llevar a que se reduzca la oferta disponible para los consumidores. -----

Tabla 30. Servicios Empaquetados: Cantidad de paquetes ofrecidos por los primeros cinco operadores del mercado. Año 2025.

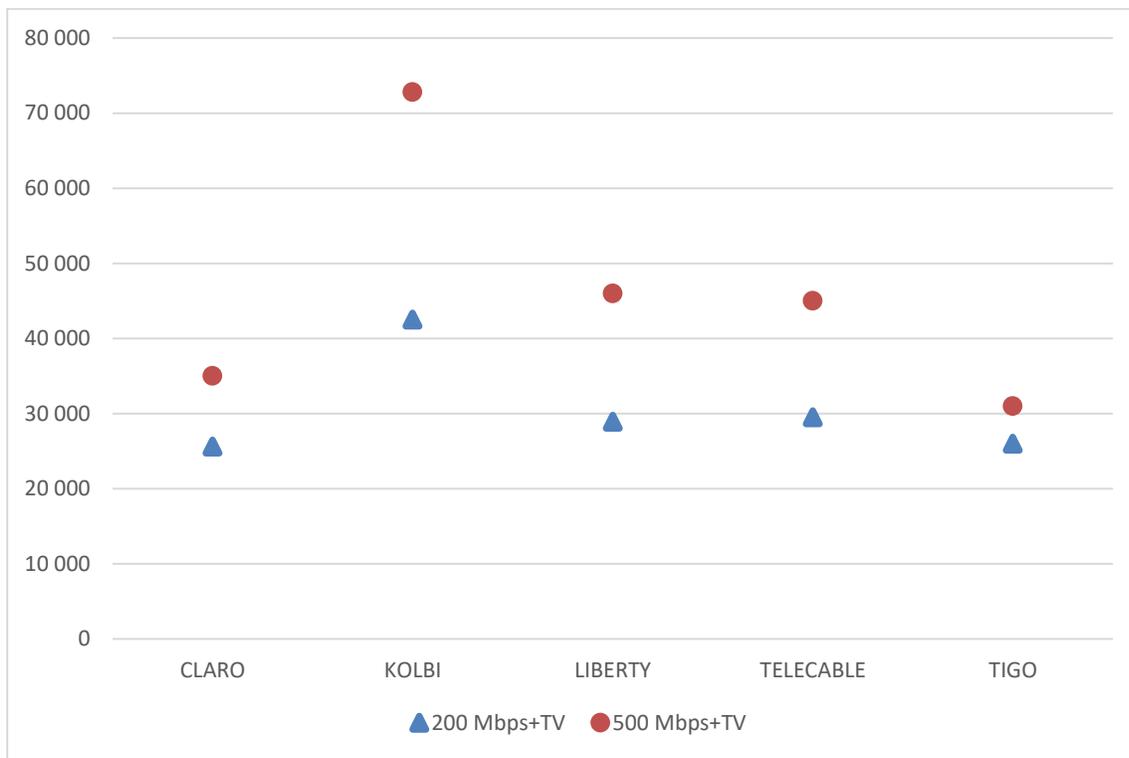
Operador	Cantidad de paquetes fijos disponibles
TIGO	7
LIBERTY	8
KOLBI	9
TELECABLE	19
CLARO	30

Fuente: Elaboración propia a partir de consulta a sitios Web de los operadores durante el mes de marzo 2025.-----

28 de abril del 2025
SESIÓN EXTRAORDINARIA 020-2025

En cuanto a la competencia que existe a nivel de precios, conviene examinar algunos precios específicos representativos, para ello se seleccionó el paquete básico doble play incluyendo internet de 200 Mbps y televisión, así como un paquete avanzado incluyendo 500 Mbps y televisión. -----

Gráfico 11. Servicios empaquetados: Paquetes seleccionados incluyendo el servicio de televisión e internet. Año 2025.



*El paquete básico de TIGO incluye 250 Mbps. El paquete avanzado de TELECABLE incluye 600 Mbps. -----

Fuente: Elaboración propia a partir de consulta a sitios Web de los operadores durante el mes de abril 2025. -----

La información contenida en el Gráfico anterior permite suponer una serie de elementos relevantes:-----

- Hay dos competidores con precios más bajos, sean CLARO y TIGO. -----
- TELECABLE y LIBERTY compiten muy de cerca con un nivel medio de precios. ----

28 de abril del 2025

SESIÓN EXTRAORDINARIA 020-2025

- *KOLBI es un operador cuya estrategia comercial no se basa en los precios bajos.*

Lo anterior hace suponer que, en el caso del ICE, dado su estrategia comercial de precios, no es un competidor que actuaría como un contrapeso a eventuales incrementos futuros de precios. En una situación post-concentración, pareciera que los operadores TELECABLE y CLARO son los que podrían tener un incentivo para actuar como un contrapeso de una política comercial de incremento de precios de la empresa resultante de la fusión, sin embargo, en el caso de CLARO una limitante es la limitada cobertura de su red fija, y el caso de TELECABLE podría no tener los incentivos para responder agresivamente a los incrementos de precios de la empresa resultante. -----

Para validar en mayor profundidad lo anterior se puede considerar la evolución de la respuesta comercial de los principales competidores del mercado que ya se analizó en otros apartados, la cual evidencia una dinámica competitiva directa entre tres operadores del mercado: LIBERTY, TELECABLE y TIGO, donde hay una serie de acciones y posibles reacciones entre estos operadores, que parecen evidenciar un comportamiento estratégico, donde TELECABLE, LIBERTY y TIGO responden a los movimientos realizados por sus competidores. En esta dinámica no parecen participar una vez más el ICE y CLARO. -----

Lo anterior refuerza la tesis que la rivalidad competitiva del mercado se da entre pocos de los participantes, siendo que de darse una unión entre las Partes notificantes, el mercado quedaría con dos operadores rivalizando directamente entre ellos; adicionalmente existiría un operador que por su propia estrategia comercial no se constituye en un competidor que pueda compensar eventuales incrementos del precio, como es el caso del ICE; y un operador que por su tamaño, pese a tener el incentivo, no está en la capacidad de compensar de manera efectiva eventuales incrementos de precio de la empresa resultante de la concentración. -----

En cuanto a competidores potenciales, como se deriva del análisis de la sección previa, las

28 de abril del 2025

SESIÓN EXTRAORDINARIA 020-2025

barreras de entrada son entre medias y altas lo que dificulta el ingreso de competidores potenciales, además debe considerarse el hecho de que el ingreso de competidores recientes no ha mostrado tampoco una presión competitiva relevante para los indicadores establecidos. Por lo anterior, se considera que los competidores potenciales no se pueden considerar como un contrapeso relevante en el presente caso.

8.4.4. Acceso a fuentes de insumos, a proveedores y a clientes

Del análisis realizado, se encuentra que la única limitante relevante detectada en materia de insumos es el acceso a infraestructura esencial como postes, ductos, canalizaciones, entre otros. En el mercado no parecen existir limitaciones a proveedores relevantes por ejemplo a nivel de contenido, equipos, software, almacenamiento de datos, entre otros. ---

8.4.5. Poder de compra de clientes y proveedores

El mercado de servicios empaquetados es provisto principalmente para un nicho de usuarios residenciales, los cuales por sus características intrínsecas y la falta de gremios que representen el colectivo de estos intereses no tienen poder de compra. Estos usuarios no negocian sus contratos, sino que suscriben contratos de adhesión, además cada usuario representa una porción no significativa del ingreso del operador y por tanto carece de todo poder de negociación en el proceso de compra. -----

En ese sentido se considera que el poder de compra no es una variable compensatoria del eventual poder de mercado que puedan adquirir las Partes notificantes producto de la transacción. -----

8.4.6. Conclusiones

A continuación, se realiza un resumen de los elementos analizados en torno a la dinámica competitiva del mercado:-----

- *El mercado de servicios empaquetados es un mercado moderadamente concentrado*

28 de abril del 2025

SESIÓN EXTRAORDINARIA 020-2025

que ha mostrado una disminución del nivel de concentración pasando de 2.509 puntos en 2022 a 2.217 puntos en 2024. -----

- Una condición relevante de este mercado es que TIGO es el líder del mismo, contando con la mayor cantidad de servicios empaquetados, lo cual es una diferencia en relación con los otros mercados impactados por la transacción. -----
- El indicador CR5 refleja que los primeros 5 competidores del mercado acumulan el 9% de la participación del mercado, lo que deja un 5% de participación a dividirse en los restantes 19 competidores, de tal forma la presión competitiva que pueden ejercer estos operadores es baja. -----
- Se observa estabilidad estructural en la participación de mercado, y también estabilidad en el ranking de las primeras empresas del mercado. -----
- La cuota de mercado del conjunto de operadores más pequeños clasificados como “Otros” se ha mantenido estable en alrededor del ■ entre 2022 y 2024, lo que es un reflejo de la escasa relevancia en términos de la presión competitiva que ejercen los participantes más pequeños en el mercado. -----
- El índice de inestabilidad de mercado es bajo consolidando así un grupo de empresas estable en el mercado que es dominado por tres empresas específicamente, incluyendo las Partes notificantes. -----
- La mayor barrera de entrada en este mercado es el acceso a infraestructura esencial que soporta redes de telecomunicaciones. -----

Los anteriores elementos reflejan una dinámica competitiva media en el mercado de servicios empaquetados, donde se observan pocas nuevas empresas que ingresan al mercado, solamente 3 en el período considerado, sin observarse salidas del mercado, se observa también un HHI que se ha reducido, pero mostrando aún un mercado concentrado, esto es un reflejo de que los competidores más pequeños no están logrando erosionar cuota de mercado de los operadores establecido. Esto se refuerza con los resultados del CR5 que se mantiene cercano al 95% entre 2022 y 2024, reforzando a su vez el argumento de

28 de abril del 2025

SESIÓN EXTRAORDINARIA 020-2025

que las firmas nuevas y más pequeñas no están logrando competir efectivamente contra las empresas establecidas del mercado. -----

Lo anterior permite concluir que estamos ante un mercado estable y concentrado, con cuatro jugadores principales para la dinámica competitiva: LIBERTY, TELECABLE, TIGO y el ICE. -----

En cuanto al impacto de la transacción en este mercado, la transacción aumenta la concentración del mercado llevando la misma a un [REDACTED] del mercado, resultando esta cuota de participación según las diferentes directrices internacionales en una cuota que por sí misma hace presumir la existencia de poder de mercado para la empresa resultante. Dadas las características de los restantes competidores del mercado resulta probable que este aumento en la concentración, que otorgaría a la empresa resultante una posición de dominio, se traduzca en un incremento de precios para los usuarios. -----

En primer lugar, porque como se analizó de previo la dinámica competitiva de este mercado parece estar guiada por cuatro competidores principales: LIBERTY, TELECABLE, TIGO e ICE. La concentración provocaría que desapareciera TIGO como una fuerza competitiva del mercado con una estrategia comercial basada en precios bajos, lo que tornaría la dinámica del mercado menos competitiva, al quedar el mercado con tres competidores fuertes, pero con uno enfocado en una estrategia de precios altos, sea el ICE, de tal forma la rivalidad directa de precios se daría entre la empresa resultante de la transacción y TELECABLE. Siendo que como se vio LIBERTY no es una empresa que compita en el segmento de precios más bajos del mercado, por lo que a largo plazo los consumidores podrían experimentar aumentos de precios. -----

En segundo lugar, si bien en el mercado existen otros competidores, la dinámica competitiva parece reflejar que, de los cinco primeros competidores del mercado, que como se ha visto son los más relevantes en cuanto a la rivalidad del mercado, el ICE tiene una estrategia enfocada en precios más altos y no parece responder a los ajustes de precios de

28 de abril del 2025

SESIÓN EXTRAORDINARIA 020-2025

sus rivales; mientras que en el caso de la empresa CLARO, que sí posee una estrategia de precios bajos y una oferta muy diversificada, tiene una baja cobertura de red fija. De tal forma no se considera que estos competidores puedan compensar eventuales aumentos de precio producto de la concentración. -----

En tercer lugar, como se desarrolló de previo, este mercado tiene barreras de entrada que impiden el ingreso y expansión de nuevos competidores del mercado, además de que la propia estructura del mercado que ha venido concentrándose, evidencia el poco impacto que tienen los restantes competidores como elemento compensatorio del poder adquirido por la empresa resultante de la transacción. -----

En este caso se determina que la transacción elimina una importante presión competitiva entre las propias Partes, al tiempo que genera una reducción de la presión competitiva sobre el mercado en general, lo que puede repercutir en una obstaculización significativa de la competencia efectiva en el de televisión por suscripción. -----

Esta obstaculización significativa de la competencia efectiva se determina sobre la base del análisis de la presión competitiva existente en el mercado de servicios empaquetados antes de la concentración. Se encuentra que en el mercado la transacción cambiaría la naturaleza de la dinámica competitiva que ha prevalecido hasta la fecha, no encontrándose elementos compensatorios que puedan restringir la posición de poder de mercado alcanzada por la empresa resultante de la transacción, lo que a criterio de la DGCO puede derivar en incrementos de precios para los usuarios del mercado, tanto para los usuarios de la empresa resultante como para los usuarios de otros operadores al evidenciarse en el mercado una continua respuesta a los aumentos de precios entre competidores. -----

8.5. Internet empresarial

8.5.1. Participantes, participaciones y concentración de mercado

Como se estableció en la definición del mercado relevante, forman parte de este mercado las distintas tecnologías que permiten ofrecer el servicio de internet empresarial, a saber:

28 de abril del 2025
SESIÓN EXTRAORDINARIA 020-2025

fibra óptica, enlaces inalámbricos, HFC, y otros, formando a su vez parte de dicho mercado todos los proveedores que se encuentran activos en el mercado nacional, que para 2024 eran un total de 52 proveedores. En la siguiente Tabla se resumen las cuotas de mercado pre y post transacción. -----

Tabla 31. Costa Rica: Evolución de cuota de mercado de los proveedores del servicio de internet empresarial medida por ingresos, 2022-2024.

Operador	2022	2023	2024* **
[Redacted content]			

*Los datos correspondientes a 2024 son preliminares. -----

**Las cuotas de mercado se modificaron respecto a los datos empleados en la resolución de primera fase que tenían corte a junio 2024. -----

Fuente: Elaboración propia con datos de la SUTEL e información recopilada mediante la ROTC-00173-SUTEL-2024. -----

En el mercado de internet empresarial la estimación de cuotas de mercado por usuarios no se consideran un elemento representativo dadas las diferencias en las características y la naturaleza de los clientes empresariales, y por no poder considerárseles clientes de naturaleza homogéneos⁷⁹, en contraste con los usuarios residenciales. Por tal motivo no se

⁷⁹ Considérese que un operador puede clasificar como usuario empresarial una PYME con pocos empleados y bajos requerimientos tecnológicos, así como una gran transnacional con miles de empleos y altos requerimientos tecnológicos de conexión y seguridad.

28 de abril del 2025
SESIÓN EXTRAORDINARIA 020-2025



Fuente: Elaboración propia con datos de la SUTEL. -----

En este mercado se observan fluctuaciones relevantes en el nivel de volatilidad de la participación de mercado, con una disminución del nivel de concentración (pasando de 2.802 puntos en 2019 a 2.304 puntos en 2024), pero una estabilidad en el ranking de las primeras empresas del mercado y una situación en la que el ICE se ha mantenido como el líder del mercado durante todo el período analizado, con una cuota que [REDACTED] [REDACTED] con los restantes cinco competidores manteniéndose en los primeros lugares del mercado. Esto da señales mixtas sobre el dinamismo competitivo del mercado.-----

Para profundizar en dicho análisis se calculó el índice de inestabilidad de mercado, cuyo resultado muestra una alta inestabilidad donde las empresas ganan o pierden cuotas de participación continuamente. Así se está ante un mercado que no es del todo rígido, pero que refleja la dominancia de una empresa. -----

28 de abril del 2025

SESIÓN EXTRAORDINARIA 020-2025

Tabla 32. Internet empresarial: Índice de inestabilidad de cuotas de mercado. Años 2020-2024

Promedio	2020	2021	2022	2023	2024
20%	12%	13%	33%	11%	30%

*Los datos correspondientes a 2024 son preliminares. -----

Fuente: Elaboración propia con datos de la SUTEL. -----

8.5.2. ----- B

arreras de entrada o expansión de competidores en el mercado-

En cuanto al tema de barreras de entrada se tiene que en general los mercados de telecomunicaciones se caracterizan por ser mercados con altas barreras de entrada⁸⁰, sin embargo, con el objetivo de realizar un análisis específico del caso de internet empresarial, se analizaron las solicitudes de autorización presentadas a la SUTEL, se encontró que entre 2020 y 2024 se presentaron y aprobaron un total de 79 solicitudes para la prestación de servicios de internet empresarial, ingresando efectivamente al mercado un total de 25 nuevas empresas. -----

En ese sentido se evidencia que el proceso de autorización como tal no parece representar una alta barrera de entrada, mientras que el ingreso de nuevos operadores al mercado también es evidencia de que las barreras de ingreso no son de una magnitud que impidan el acceso al mercado a nuevos competidores. Sin embargo, ninguno de los nuevos ingresos ha logrado adquirir una cuota relevante en el mercado, destaca que durante el período 2019-2024 el porcentaje de participación de los competidores más pequeños identificados como "Otros" se ha reducido ligeramente, pasando de ■■■■ en 2019 a ■■■■ en 2024. -----

⁸⁰ Se pueden citar como ejemplos para el servicio de internet empresarial:

-Altos costos de infraestructura para el despliegue de redes físicas (fibra óptica, cable, entre otras).

-Costos hundidos difíciles de recuperar si se abandona el mercado.

-Acceso a la red de última milla: dificultades para acceder a infraestructura ya instalada por otros operadores.

-Negociaciones complejas para el uso compartido de postes, ductos y redes.

-Regulación y requisitos legales: necesidad de contar con autorizaciones o concesiones para la prestación del servicio.

-Escala mínima eficiente.

-Barreras comerciales y fidelización del cliente

-Acceso a infraestructura esencial: permisos tanto para la instalación de infraestructura esencial, como para el acceso a esta, incluyendo lo relativo al caso de acceso a edificios o condominios cerrados.

28 de abril del 2025

SESIÓN EXTRAORDINARIA 020-2025

Para valorar las barreras de entrada y salida se calcularon los valores de la Tasa de entrada, Tasa de salida, Tasa de abandono y Tasa de sobrevivencia de empresas en el mercado.

Tabla 33. Servicio de internet empresarial: Indicadores asociados a la entrada y salida de empresas. Años 2020 a 2024. -----

Indicador	2020	2021	2022	2023	2024
Tasa de entrada	22%	17%	19%	3%	11%
Tasa de salida	3%	6%	22%	6%	8%
Tasa de abandono					50%
Tasa de sobrevivencia					67%

Fuente: Elaboración propia con datos de la SUTEL. -----

Los datos anteriores reflejan que la tasa de entrada ha sido inconstante, pero ubicándose mayormente en un nivel medio, lo que refleja que han existido ingresos de nuevos competidores al mercado, a su vez la tasa de salida ha sido principalmente baja a lo largo del período con la excepción del año 2022. La tasa de abandono acumulada en el período es alta, mientras que la tasa de supervivencia es media, y de hecho el menor que en otros mercados analizados, lo que refleja un mercado donde el ingreso es posible, pero la consolidación es compleja, lo que termina expulsando a los competidores nuevos o más pequeños, de tal forma que los competidores más pequeños no están logrando competir efectivamente con los agentes establecidos del mercado, por ejemplo en el período entre 2019 y 2024 de los 25 competidores que ingresaron al mercado 10 se trataron de ingresos fallidos, empresas que entraron y salieron del mercado. -----

Lo anterior sumado a la alta tasa de abandono podría reflejar que los nuevos ingresos no causan presión sobre las firmas establecidas, al tiempo que refleja el hecho de que los nuevos entrantes enfrentan una fuerte competencia de los operadores establecidos. -----

En cuanto a la principal barrera para la expansión en este mercado sin duda lo representa

28 de abril del 2025

SESIÓN EXTRAORDINARIA 020-2025

el tema de acceso a infraestructura de soporte como postes, ductos, canalizaciones, fibra oscura, entre otros elementos, las propias partes es su escrito de notificación (Anexo IV: Solicitudes de acceso a postes presentados por Liberty ante ICE y CNFL), reconocen que el acceso a este tipo de elementos, principalmente postes es una barrera importante para el despliegue y expansión de nuevas redes. -----

La limitante que pueden experimentar operadores ya establecidos como Liberty y TIGO, es la misma que afecta a nuevos competidores o a competidores más pequeños, adicionalmente el tema de saturación de infraestructura esencial es otro elemento que se constituye en una barrera, porque en muchos casos este tipo de infraestructura ya se encuentra técnicamente saturada e impide la instalación de nuevas redes de telecomunicaciones, a esto se suma el hecho de que en el país no se han desarrollado otros mecanismos de compartición, como las redes neutras, o bien la desagregación de fibra, o la compartición de elementos activos⁸¹.-----

Una barrera de entrada específica del segmento empresarial se asocia a la excepción en materia de contratación pública entre entes del Estado establecida en el artículo 3 de la Ley General de Contratación Pública que permite al sector público contratar directamente con operadores de naturaleza pública sin procesos abiertos a la libre competencia. SUTEL ha analizado este tema en el pasado, determinando que la mayor parte de contrataciones públicas de servicios de telecomunicaciones se destinaron a entes estatales, es específico a empresas del Grupo ICE⁸². Esta es una barrera importante porque el segmento de compras públicas se ha estimado en alrededor del 10% del mercado de telecomunicaciones, y es un segmento que permanece en mayor medida cautivo para empresas estatales. -----

⁸¹ SUTEL analizó de manera detallada estos elementos en su reciente "Estudio de mercado sobre la infraestructura de ductos y su impacto en la competencia del mercado", disponible en: <https://www.sutel.go.cr/estudios-mercado>

⁸² SUTEL. (2022). *Estudio de mercado referente a la contratación pública de servicios de telecomunicaciones*, disponible en: https://www.sutel.go.cr/sites/default/files/informe_estudio_mercado_compras_publicas.pdf

28 de abril del 2025

SESIÓN EXTRAORDINARIA 020-2025

8.5.3. Competidores actuales y potenciales

En este mercado a lo largo del período 2019-2024 se han mantenido en promedio 35 competidores, para el año 2024 la lista de competidores es la siguiente: -----

- ALVAREZ JARA KARLA -----
- AMERICAN DATA NETWORKS -----
- AT&T SERVICIOS DE COMUNICACION DE COSTA RICA S.A. -----
- CINEMA TURRIALBA S.A -----
- CIRION TECHNOLOGIES COSTA RICA S.R.L. -----
- CLARO CR TELECOMUNICACIONES, S.A. -----
- COLUMBUS NETWORKS DE COSTA RICA S.R.L -----
- COOPERATIVA DE ELECTRIFICACION RURAL DE SAN CARLOS, R.L.
(COPELEZCA) -----
- COSTA RICA INTERNET SERVICE PROVIDER S.A. (CRISP) -----
- CRWIFI, LTDA -----
- EMPRESA DE SERVICIOS PUBLICOS DE HEREDIA -----
- FIBERLINK SOCIEDAD DE RESPONSABILIDAD LIMITADA -----
- FIBRAENCASA, S.A. -----
- GOLD DATA COSTA RICA SOCIEDAD ANONIMA -----
- GRUPO KONECTIVA LATAM S.A. -----
- GRUPO RV TECNOLOGIAS SOCIEDAD ANONIMA -----
- IDEAS GLORIS S.A. -----
- INSTITUTO COSTARRICENSE DE ELECTRICIDAD -----
- INVERSIONES BRUS MALIS, LTDA. -----
- ITELLUM COMUNICACIONES COSTA RICA SOCIEDAD DE RESPONSABILIDAD
LIMITADA -----
- JUNTA ADMINISTRATIVA DEL SERVICIO ELECTRICO DE CARTAGO (JASEC)--

28 de abril del 2025

SESIÓN EXTRAORDINARIA 020-2025

- LEVEL THREE COMMUNICATIONS COSTA RICA S.R.L -----
- LIBERTY SERVICIOS FIJOS LY SOCIEDAD ANONIMA -----
- LIBERTY TELECOMUNICACIONES DE COSTA RICA LY SOCIEDAD ANONIMA--
- METRO WIRELESS SOLUTIONS DE COSTA RICA MWS, S.A -----
- MILLICOM CABLE COSTA RICA S.A. -----
- MUNDOREDES S Y H COSTA RICA SRL-----
- NAVEGALO S.A. -----
- RADIOGRAFICA COSTARRICENSE S.A. -----
- RED PUNTO COM TECHNOLOGIES S.A. -----
- REDES INTEGRADAS CORPORATIVAS LIMITADA-----
- ROJAS SALAZAR MARUJA -----
- SERVICIOS TECNOLOGICOS ANTARES DE COSTA RICA-----
- SERVILINK, S.A. -----
- SERVITEL CORPORACION, S.A. -----
- SISTEMAS FRATEC S.A -----
- TECNOLOGIA Y SISTEMAS WILCASJI SOCIEDAD ANONIMA -----
- TELECABLE ECONÓMICO T.V.E., S.A. -----
- WORLDCOM DE C.R. S.A. -----

Pese al número de competidores, como se evidenció de previo se encuentra que hay una serie de agentes del mercado que son competidores que no inciden de manera relevante en la rivalidad y dinámica competitiva del mercado, ya que al calcular los radios de concentración (CR) del mercado de 1 a 4 se encuentra que los usuarios del mercado están concentrados en pocos operadores. -----

Tabla 34. Servicio de internet empresarial: Indicador de concentración CR₁ a CR₅, medido a partir de usuarios. Años 2022 a 2024.

28 de abril del 2025
SESIÓN EXTRAORDINARIA 020-2025

CR_n	2022	2023	2024
CR1			
CR2			
CR3			
CR4			
CR5			

Fuente: Elaboración propia con datos de la SUTEL. -----

El CR 4 evidencia que los primeros cuatro competidores del mercado acumulan un 78% de la participación, siendo que esta cifra se ha mantenido relativamente constante en el tiempo. El CR4 implica que hay una participación de 22% a dividirse en los restantes 33 competidores, de tal forma la presión competitiva que pueden ejercer estos operadores en caso de un eventual abuso es baja. -----

En un análisis postconcentración se tiene que el CR4 pasaría de ubicarse en 78% a ubicarse en 82%. Un elemento relevante es que el CR4 se ha mantenido prácticamente estable entre 78% y 79% entre 2019 y 2024, lo que es evidencia clara de la consolidación del mercado en cuatro grandes actores, donde la presión y rivalidad competitiva es ejercida por estos competidores, lo que involucra a las Partes notificantes y al ICE y TELECABLE. En el caso de otros competidores más pequeños del mercado como CLARO y UFINET, se evidencia un crecimiento en su participación, en el primer caso producto del crecimiento orgánico de la empresa y en el segundo caso producto de procesos de fusión y adquisición, [REDACTED] Lo interior implica que ante un escenario post-concentración sólo quedarían tres competidores creíbles en el mercado, la empresa resultante de la transacción, TELECABLE e ICE. -----

Para analizar el poder compensatorio que pueden ejercer estos competidores en el

28 de abril del 2025
SESIÓN EXTRAORDINARIA 020-2025

mercado, es necesario evaluar su oferta de servicios y también la respuesta que realizan en el mercado. Una limitante en cuanto al servicio empresarial es que este es un servicio usualmente ofrecido a la medida, principalmente para el caso de las empresas más grandes, sin embargo, existe un segmento, el dirigido a PYMES que por poseer características más estandarizadas resulta comparable entre competidores. Esta oferta de servicios para una parte del segmento empresarial se presenta en la siguiente Tabla. -----

Tabla 35. Servicio de internet empresarial: Oferta comercial segmento PYME. Año 2025

The screenshot displays a comparison of business internet services from five providers: Kolbi, Claro, LY, tigo, and teleCable. The table is organized into columns for each provider and rows for different service categories.

- Kolbi (Teledatos):** Lists 'Internet fijo' services with speeds up to 100 Mbps and prices starting at \$11.79 USD.
- Claro (Fibra Óptica - Internet Individual):** Offers packages like 'Internet Individual 100 Mbps Simétrica' for \$12,000.00.
- LY (Doble Play):** Provides 'Doble Play - Internet + Televisión para Emprendedor DP-60 Mbps' for \$32,000.00.
- tigo (Doble Play):** Offers 'Doble Play - Internet + Televisión para Emprendedor DP-225 Mbps' for \$30,800.00.
- teleCable (PYMES Telecable):** Shows various 'Fibra Óptica' packages with speeds from 100 Mbps to 300 Mbps and prices from \$88 to \$126.

Additional notes at the bottom of the table include:

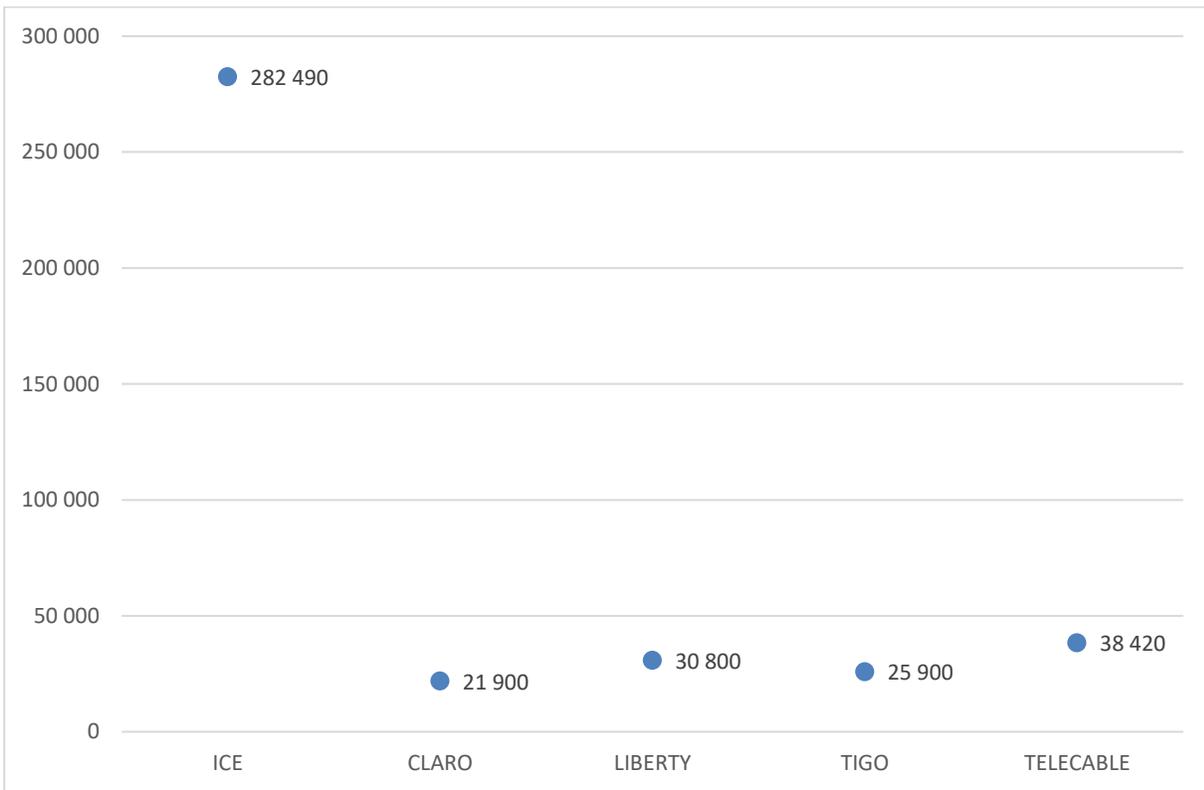
- * Oferta por tiempo limitado (por 3 meses)
- ** Los precios de los planes incluyen IVA.
- *** Consulte con su asesor de ventas sobre términos y condiciones.
- **** Disponible en Red coaxial y fibra óptica simétrica.

Fuente: Elaboración propia a partir de consulta a sitios Web de los operadores durante el mes de marzo 2025. -----

28 de abril del 2025
SESIÓN EXTRAORDINARIA 020-2025

En cuanto a la competencia que existe a nivel de precios, conviene examinar algunos precios específicos representativos, para ello se seleccionó el servicio de internet de 200 Mbps. -----

Gráfico 13. Servicio de internet empresarial: Oferta para una conexión de 200 Mbps. Año 2025.



*El paquete de TIGO incluye 250 Mbps y el de LIBERTY incluye 224 Mbps, además de televisión por suscripción. -----

Fuente: Elaboración propia a partir de consulta a sitios Web de los operadores durante el mes de marzo 2025. -----

La información contenida en el Gráfico anterior permite suponer una serie de elementos relevantes:-----

- Hay dos competidores con precios más bajos, sean CLARO y TIGO. -----

28 de abril del 2025

SESIÓN EXTRAORDINARIA 020-2025

- *TELECABLE ofrece un nivel medio de precios. -----*
- *KOLBI es un operador cuya estrategia comercial no se basa en los precios bajos.*
- *LIBERTY tiene una estrategia enfocada en fomentar el empaquetamiento de servicios, y compite en un segmento de precios medios. -----*

Lo anterior hace suponer que, en el caso del ICE, dado su estrategia comercial de precios, no es un competidor que actuaría como un contrapeso a eventuales incrementos futuros de precios. En una situación post-concentración, pareciera que los operadores CLARO y TELECABLE son los que podrían tener un incentivo para actuar como un contrapeso de una política comercial de incremento de precios de la empresa resultante de la fusión, sin embargo, en el caso de CLARO, que es un competidor con una estrategia enfocada en precios más bajos, una limitante es la limitada cobertura de su red fija. En el caso de TELECABLE su estrategia comercial está enfocada en el segmento de precios medios, por lo que su respuesta compensatoria a una estrategia de incremento de precios por parte de la empresa resultante no resulta tan clara. -----

Lo anterior refuerza la tesis de que de darse una unión entre las Partes notificantes, el mercado quedaría con dos operadores rivalizando directamente entre ellos; adicionalmente existiría un operador que por su propia estrategia comercial no se constituye en un competidor que pueda compensar eventuales incrementos del precio, como es el caso del ICE; y un operador que por su tamaño, pese a tener el incentivo, no está en la capacidad de compensar de manera efectiva eventuales incrementos de precio de la empresa resultante de la concentración. -----

En cuanto a competidores potenciales, como se deriva del análisis de la sección previa, pese a que las barreras de entrada y salida parecen ser bajas en el mercado dadas las tasas de entrada y salida de los primeros años analizados, lo cierto es que no se evidencia que el ingreso de nuevos competidores signifique una presión competitiva relevante para los indicadores establecidos. -----

28 de abril del 2025

SESIÓN EXTRAORDINARIA 020-2025

8.5.4. Acceso a fuentes de insumos, a proveedores y a clientes -----

Del análisis realizado, no se encuentra que existan limitaciones a fuentes de insumos y proveedores, ya que como se indicó de previo, una de las mayores barreras de acceso que hay en los mercados de telecomunicaciones es el acceso a infraestructura esencial como postes, ductos, canalizaciones, entre otros, sin embargo, en el caso de telefonía fija existe la ventaja de que no se requiere desplegar una red para prestar servicios al tener la posibilidad de operar directamente sobre internet. -----

Sin embargo, al tratarse de una tecnología que ha entrado en desuso por parte de los usuarios, resulta complejo para nuevos entrantes acceder a una masa crítica de clientes, a lo que se suma la inexistencia de portabilidad numérica fija, que hace que exista un grupo de usuarios cautivo ante la posibilidad de migrar su número telefónico a un operador alternativo, lo que dificulta aún más el acceso a clientes para los operadores alternativos o nuevos entrantes. -----

8.5.5. Poder de compra de clientes y proveedores-----

El servicio de internet empresarial es provisto para usuarios de carácter corporativo, si bien se podría argumentar que este tipo de clientes posee poder de compra, lo cierto es que los datos del Ministerio de Economía, Industria y Comercio (MEIC)⁸³ reflejan que aproximadamente el 97% del parque empresarial en Costa Rica está constituido por micro, pequeñas y medianas empresas (PYME) las cuales por sus características y tamaño no tienen poder de compra; de tal forma sólo un porcentaje pequeño de los usuarios empresariales contaría con poder de compra. -----

En ese sentido se considera que el poder de compra no es una variable compensatoria del eventual poder de mercado que puedan adquirir las Partes notificantes producto de la transacción. -----

⁸³ MEIC. (2023). *Guía de fomento al emprendimiento para gobiernos locales*. Disponible en: <https://www.meic.go.cr/wp-content/uploads/2024/10/GFomEmprenGobLoc270423.pdf>

28 de abril del 2025

SESIÓN EXTRAORDINARIA 020-2025

8.5.6. Conclusiones

A continuación, se realiza un resumen de los elementos analizados en torno a la dinámica competitiva del mercado:-----

- El mercado de internet empresarial es un mercado moderadamente concentrado que ha mostrado una disminución del nivel de concentración pasando de 2.802 puntos en 2019 a 2.304 puntos en 2024.-----
- El indicador C4 refleja que los primeros 4 competidores del mercado acumulan el 78% de la participación del mercado, lo que deja un 22% de participación a dividirse en los restantes 33 competidores, de tal forma la presión competitiva que pueden ejercer estos operadores es baja. En un análisis postconcentración se tiene que el C4 pasaría de ubicarse en 82%.-----
- Se observa alguna volatilidad de la participación de mercado, pero una estabilidad en el ranking de las primeras empresas del mercado, ya que el ICE se ha mantenido como el líder del mercado durante todo el período analizado.-----
- La cuota de mercado del conjunto de operadores más pequeños clasificados como "Otros" se ha reducido ligeramente de un [REDACTED] en 2019 a un [REDACTED] en 2024, lo que es un reflejo de la escasa relevancia en términos de la presión competitiva que ejercen estos participantes en el mercado.-----
- El índice de inestabilidad de mercado refleja una alta inestabilidad en cuotas de participación y algunos movimientos en el mercado, por ejemplo [REDACTED] tratándose de un mercado que no es del todo rígido, pero que refleja la dominancia de los primeros cuatro competidores del mercado.-----
- Las tasas de entrada y salida de empresas del mercado han sido inestables, siendo en promedio medias, lo que ha tendido a consolidar a un grupo de empresas estable en el mercado.-----

28 de abril del 2025

SESIÓN EXTRAORDINARIA 020-2025

- *La tasa de sobrevivencia que refleja que hay un parque empresarial que se ha mantenido y consolidado a lo largo del tiempo en el mercado. -----*
- *La tasa de abandono acumulada es alta lo que refleja que las firmas nuevas no están logrando competir efectivamente contra los operadores ya establecidos en el mercado.-----*
- *Se observa una competencia en precios en el segmento de empresas PYMES donde la empresa adquirida junto con CLARO se ubica en el segmento más bajo de precios del mercado, mientras que LIBERTY y TELECABLE lo hacen en el segmento medio e ICE en el segmento alto.-----*
- *La mayor barrera de entrada que persiste en este mercado se asocia a los problemas de acceso a infraestructura pasiva para el despliegue de redes de telecomunicaciones, como pueden ser postes y ductos. -----*

Los anteriores elementos reflejan una dinámica competitiva media en el mercado de acceso a internet empresarial, donde se observa una alta tasa de entrada al mercado, pero también ingresos fallidos que se reflejan en una tasa de abandono acumulada del 50%, con un HHI que ha tendido a la baja, mostrando un mercado menos concentrado, pero con un CR4 que se mantiene prácticamente estable entre 78% y 79% esto se refleja es que los competidores más pequeños no han logrado ganar participación de mercado en los últimos cinco años, esto evidencia que la capacidad compensatoria de los operadores más pequeños es baja.

La tasa de supervivencia media refleja la consolidación de las empresas más grandes del mercado, lo que como ya se vio se refleja en un CR4 que se ha mantenido estable, pese a la caída experimentada por el HHI, mostrando que las empresas más grandes han permanecido estables y mantienen su dominio en el mercado. -----

Lo anterior permite concluir que estamos ante un mercado estable y concentrado, con cuatro jugadores principales para la dinámica competitiva: LIBERTY, TELECABLE, ICE y TIGO. -----

28 de abril del 2025
SESIÓN EXTRAORDINARIA 020-2025

En cuanto al impacto de la transacción en este mercado, es evidente que la transacción aumenta la concentración del mercado llevando la participación de la empresa resultante a [REDACTED] del mercado cuantificada por ingresos, este aumento en la cuota de mercado no necesariamente otorgaría a la empresa resultante una posición de dominio por los motivos que se expondrán de seguido.-----

En primer lugar, la cuota que alcanzar las partes notificantes en una situación post-concentración es media, y sólo cuotas extraordinariamente elevadas pueden probar por sí mismas la existencia de una posición dominante, al respecto se pueden considerar las disposiciones de la Comisión Europea que indican que cuando la cuota de mercado de las empresas implicadas no supera el 25% resulta improbable que una concentración vaya a obstaculizar la competencia efectiva.-----

En segundo lugar, este mercado tiene un claro líder que se ha mantenido constante a lo largo de los años que es el ICE, [REDACTED] y que goza de una serie de ventajas en el segmento empresarial, principalmente en lo relativo al sector público a donde goza de ventajas especiales al contar con un tratamiento diferenciado en materia de compras públicas del Estado, haciendo a esta empresa el principal destinatario de los servicios empresariales de los que se aprovisiona el sector público. En ese sentido el afianzamiento de un competidor relevante en el mercado podría significar mayor presión competitiva dentro de este mercado. -----

Sin perjuicio de lo anterior, no deja de preocupar el hecho de que, pese al rol del ICE, la dinámica competitiva de este mercado parece estar guiada por tres de los cuatro competidores principales: LIBERTY, TELECABLE y TIGO, ya que el ICE no parece participar del proceso de rivalidad competitiva de la misma forma que estos tres agentes del mercado, con una estrategia de precios más altos que el promedio de los competidores. La concentración provocaría que desapareciera TIGO como fuerza competitiva del mercado enfocada en el segmento de precios bajos, lo que tornaría la dinámica del mercado menos

28 de abril del 2025

SESIÓN EXTRAORDINARIA 020-2025

competitiva, al quedar el mercado con dos competidores fuertes, la empresa resultante de la transacción y TELECABLE, ambos operando en el segmento medio de precios. La pérdida de competencia por precios bajos podría generar que a largo plazo los consumidores podrían experimentar aumentos de precios. Si bien se entiende que a nivel empresarial existe un segmento de consumidores, las grandes empresas, que cuentan con poder compensatorio, lo cierto es que el parque empresarial costarricense está constituido mayormente por micro, pequeñas y medianas empresas que acceden a una oferta más estandarizada de servicios, sobre los cuales se puede ejercer poder de mercado. -----

Pese a lo anterior, y como se indicó de previo, dada la cuota de mercado alcanzada por la empresa resultante, no es posible determinar que la transacción genere una situación de poder de mercado o bien que produzca una obstaculización significativa de la competencia. Por lo tanto, ante el escenario actual no es posible determinar que efectivamente la empresa resultante de la transacción vaya a estar en la capacidad de generar efectos unilaterales de incremento de precio en el mercado.-----

8.6. Líneas dedicadas empresariales

8.6.1. Participantes, participaciones y concentración de mercado

Como se estableció en la definición del mercado relevante, forman parte de este mercado las distintas tecnologías que permiten ofrecer el servicio de líneas dedicadas empresariales, a saber: fibra óptica, enlaces inalámbricos y otros, formando a su vez parte de dicho mercado todos los proveedores que se encuentran activos en el mercado nacional, que para 2024 eran un total de 32 proveedores. En la siguiente Tabla se resumen las cuotas de mercado pre y post transacción. -----

28 de abril del 2025

SESIÓN EXTRAORDINARIA 020-2025

Tabla 36. Costa Rica: Evolución de cuota de mercado de los proveedores del servicio de líneas dedicadas empresariales medida por ingresos, 2022-2024. -----

Proveedor	2022	2023	2024

**Los datos correspondientes a 2024 son preliminares. -----*

Fuente: Elaboración propia con datos de la SUTEL. -----

A partir de la información anterior se pueden realizar las siguientes estimaciones del cambio en el HHI. -----

HHI Pre-concentración	HHI Post-concentración	Cambio en el HHI
2162	2215	53

La resolución de primera fase se había construido con base en información preliminar de ingresos para 2024, sin embargo, al contar con los datos completos al mes de diciembre se obtiene que el cambio en el HHI entra en la zona segura definida en la Guía para análisis de concentraciones de la SUTEL. Esta conclusión se mantiene si los datos de cuota de mercado se calculan empleando cifras de conexiones, donde el cambio es de 81 puntos, pasando de 2.095 puntos en una situación sin concentración a 2.175 en una situación postconcentración. -----

28 de abril del 2025

SESIÓN EXTRAORDINARIA 020-2025

La Guía de análisis de concentraciones de la SUTEL define que en el caso de concentraciones horizontales que ocurran en mercados moderadamente concentrados, sea con un nivel de concentración entre 1500 y 2500 puntos del HHI, se debe seguir la siguiente regla de análisis: “Concentraciones que resulten en mercados moderadamente concentrados donde el aumento en el HHI supera los 100 puntos pueden potencialmente generar preocupaciones a la competencia, por lo que generalmente requieren un análisis más detallado”. -----

Así, de conformidad con el cambio en el nivel de concentración medido por el indicador HHI no se requiere un análisis más detallado en este mercado para determinar que la transacción no pueda tener un efecto negativo en la competencia del mercado. -----

Asimismo, aplica el supuesto de presunción favorable definido en el artículo 150 inciso b) aparte ii) del Reglamento a la Ley 9736, ya que la empresa notificante adquiere una cuota de participación que es superior al 15% pero inferior al 30%, sea de 16%, y la participación de mercado del agente resultante no aumenta más de un 2%.

8.7. Telecomunicaciones móviles

8.7.1. Participantes, participaciones y concentración de mercado

Como se estableció en la definición del mercado relevante, forman parte de este mercado las distintas tecnologías que permiten ofrecer el servicio de telecomunicaciones móviles de manera integrada (llamadas, mensajes, internet), sin diferenciar por tecnologías (2G, 3G, 4G, 5G) ni por tipo de plan (prepago o postpago) ni clientes (personas o MTM), formando a su vez parte de dicho mercado todos los proveedores que se encuentran activos en el mercado nacional, que para 2024 eran un total de 3 proveedores. -----

Los efectos de la transacción en relación con el mercado de telecomunicaciones móviles son de conglomerado, en ese sentido conviene analizar la participación de mercado de la empresa Liberty en el mercado para determinar su capacidad de apalancamiento. -----

28 de abril del 2025

SESIÓN EXTRAORDINARIA 020-2025

Tabla 37. Costa Rica: Evolución de cuota de mercado de los proveedores del servicio de telecomunicaciones móviles medida por suscripciones, 2022-2024.-----

Proveedor	2022	2023	2024*

*Los datos correspondientes a 2024 son preliminares. -----

Fuente: Elaboración propia con datos de la SUTEL. -----

Las partes reconocen en su escrito sobre los efectos de conglomerado que: “Tras la fusión, los clientes de Tigo podrían convertirse en clientes de paquetes fijo-móvil; por lo tanto, una potencial teoría del daño podría basarse en la posibilidad de reducir el mercado potencial de usuarios de banda ancha fija para otros operadores capaces de ofrecer servicios FMC”, sin embargo, concluye que “este riesgo es insignificante”. -----

La guía de análisis de concentraciones de la SUTEL dispone sobre las concentraciones con efectos de conglomerado que “concentraciones de este tipo podrían llamar la atención de la SUTEL cuando, producto de la concentración, el agente económico resultante pueda excluir competidores del mercado y, como consecuencia, afectar la dinámica competitiva (ICN, 2006, pág. 13). Típicamente esto tiene más probabilidad de ocurrir en mercados en los que las partes tienen poder sustancial en sus respectivos mercados y además los mercados en los que operan las partes están estrechamente relacionados, tales como productos que se complementan entre sí, o que pertenecen a una gama de productos que suele ser comprada por un mismo grupo de clientes para un mismo uso final (Comisión Europea, 2008). Internacionalmente se han desarrollado algunas teorías del daño relacionadas con las concentraciones de conglomerado. Todas ellas tienen dos elementos en común: la importancia del poder de mercado (o la ausencia de competencia efectiva en

28 de abril del 2025

SESIÓN EXTRAORDINARIA 020-2025

al menos uno de los mercados involucrados); y el rol prominente de las ventas atadas o empaquetamiento de productos (OCDE, 2020, pág. 10)”. -----

La resolución de primera fase de la SUTEL reconocía que el “mercado costarricense actualmente los tres operadores móviles están en la capacidad de empaquetar servicios fijos y móviles, mientras que en el mercado de internet residencial, hay un grupo de participantes que no pueden ofrecer servicios empaquetados fijo-móvil, hasta el momento la posibilidad de empaquetamiento no ha resultado en un factor que genere un efecto exclusionario del mercado en los operadores fijos; sin embargo, dada la posición de liderazgo que ha alcanzado Liberty en el mercado móvil, resulta necesario analizar más elementos que permitan determinar que la transacción no tendría un efecto negativo producto de las ventas en paquete”. -----

Existen dos principales efectos negativos unilaterales que puede producir una concentración de conglomerado: la exclusión de competidores a través de ventas atadas⁸⁴ o en paquete⁸⁵ o a través de efectos de cartera⁸⁶. -----

Para valorar los efectos negativos se analiza si la transacción puede generar poder de mercado a través del empaquetamiento o la ampliación de la cartera en su conjunto. El poder de mercado se analiza sobre la base de uno o más mercados relevantes, sobre los cuales a su vez se intenta apalancar dicho poder de mercado para extenderlo en otros mercados relacionados. -----

Una concentración genera una exclusión anticompetitiva si produce una disminución significativa de la competencia que pueda llegar a afectar a los usuarios finales. Para esto debe valorarse tanto la capacidad como el incentivo para llevar a cabo dicha exclusión.

El primer elemento relevante para determinar si la transacción tiene efectos negativos es la

⁸⁴ Las ventas atadas se producen cuando los clientes sólo pueden comprar un determinado producto (el producto atado o vinculado) si, a su vez, compran otro (el producto vinculante).

⁸⁵ Las ventas en paquete se dan cuando los clientes reciben descuentos por la compra conjunta de dos productos.

⁸⁶ Los efectos de cartera se dan cuando los clientes pueden acceder a una variedad de productos y decidir comprarlos juntos.

28 de abril del 2025

SESIÓN EXTRAORDINARIA 020-2025

existencia de poder de mercado en alguno de los mercados relevantes relacionados, que en este caso son los servicios de telecomunicaciones móviles y los servicios de telecomunicaciones fijos residenciales. -----

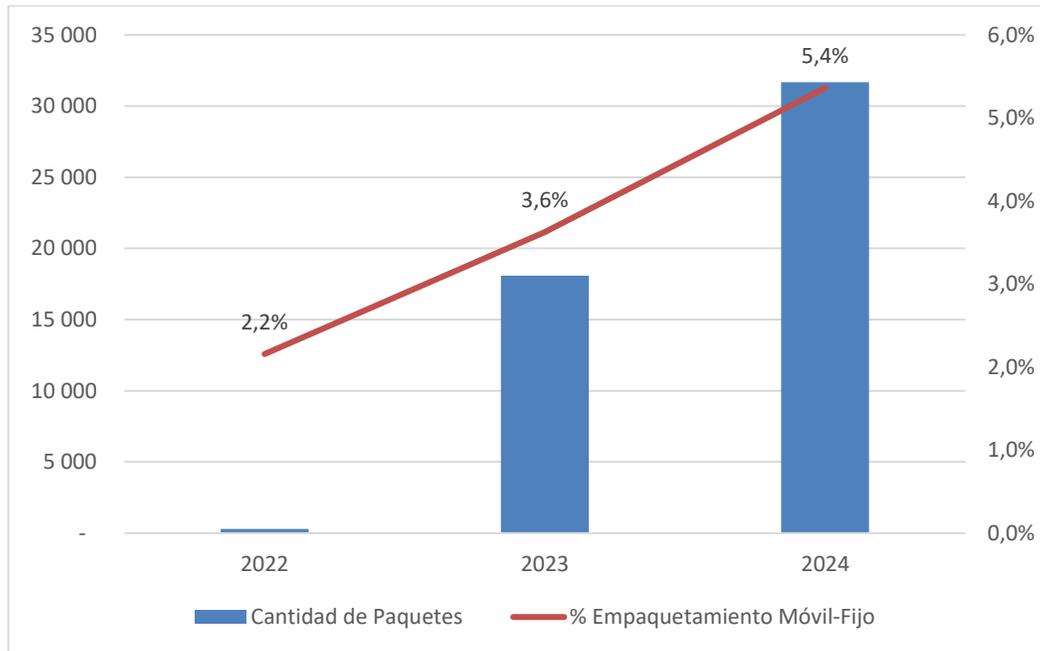
En relación con el mercado se observa una cuota de mercado de la empresa adquiriente que se ubica [REDACTED] y que se ha mantenido estable a lo largo de los últimos tres años, esta cuota permite ubicar a LIBERTY como el operador líder del mercado de telecomunicaciones móviles. -----

En cuanto a la participación en los mercados fijos, se observa que la empresa resultante de la transacción tendría una participación medida por ingresos de [REDACTED] en el mercado de internet residencial, [REDACTED] en el mercado de televisión por suscripción, [REDACTED] en el mercado de telefonía fija y [REDACTED] en el mercado de paquetes fijos. Así se observa que, en todos los mercados, con excepción del mercado de telefonía fija, la empresa resultante de la transacción ostentaría una cuota de mercado que podría resultar compatible con una situación de poder de mercado, lo que le facilitaría las estrategias de empaquetamiento y ventas atadas. -----

El segundo elemento que es necesario analizar es la relevancia del empaquetamiento en el mercado. Para lo cual se valora la cantidad de paquetes convergentes fijo-móvil y el porcentaje que representan estos paquetes respecto de la base de clientes fijos. -----

Gráfico 14. Empaquetamiento de servicios fijos y móviles: Evolución de la cantidad y porcentaje de empaquetamiento. Años 2022-2024. -----

28 de abril del 2025
SESIÓN EXTRAORDINARIA 020-2025



Fuente: Elaboración propia a partir de información suministrada por los operadores. -----

El Gráfico anterior muestra un crecimiento en la cantidad de paquetes convergentes que a 2024 se ubicaba en promedio en 5,4% para los operadores del mercado. El empaquetamiento convergente es más importante para algunos operadores que para otros, por ejemplo, en el caso del ICE el porcentaje de empaquetamiento a través de su estrategia (kolbifusión⁸⁷) es el más bajo del mercado, [REDACTED] para 2024, mientras que en el caso de LIBERTY es el más alto del mercado, superior al [REDACTED] para 2024. -----

En el caso de LIBERTY se detecta que su estrategia de empaquetamiento convergente (Liberty Total) que inicia en 2023 ha resultado ser bastante efectiva, logrando en corto plazo cubrir un [REDACTED] de los clientes fijos. Esto demuestra un interés de los usuarios fijos, que como ya se vio muestran una preferencia por los servicios empaquetados, de ampliar los servicios que incluyen en su paquete. Por parte de CLARO se observa también una estrategia de empaquetamiento convergente (FULL CLARO), aunque con menor impacto que la alcanzada por LIBERTY. -----

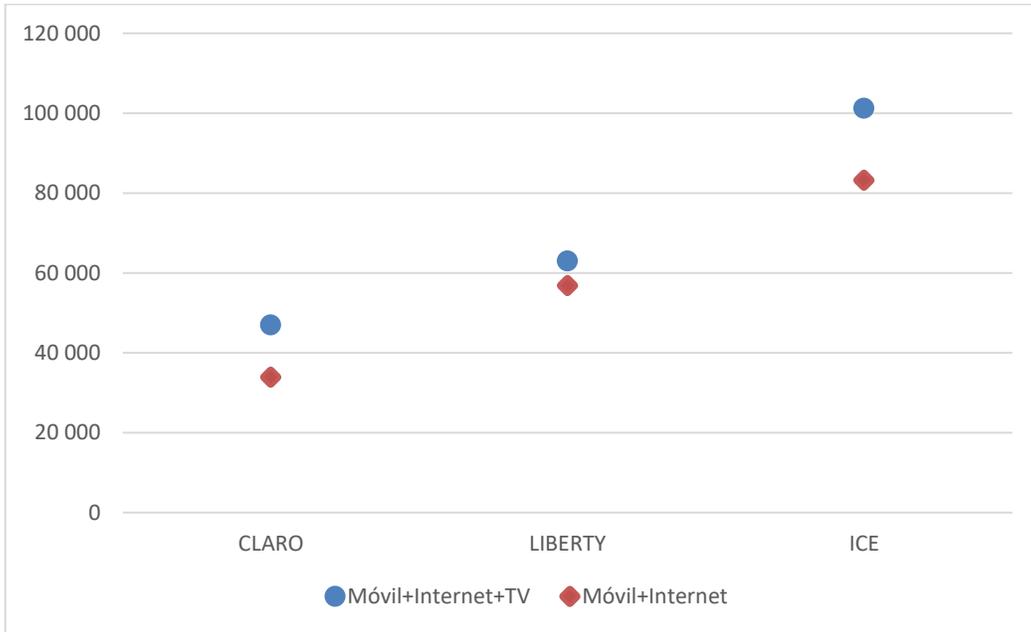
El empaquetamiento convergente puede dar como resultado un incremento en las barreras

⁸⁷ El único beneficio de la estrategia, además de contar con una factura unificada, es contar con Paramount+, sin embargo, el operador como tal no ofrece paquetes convergentes.

28 de abril del 2025
SESIÓN EXTRAORDINARIA 020-2025

de salida a los usuarios, por ejemplo, si los paquetes se llegan a sujetar a cláusulas de permanencia mínima asociadas a terminales móviles. -----

Gráfico 15. Empaquetamiento de servicios fijos y móviles: Paquetes convergentes incluyendo una conexión móvil de alrededor de 30 MB, 500 Mbps de internet fijo y televisión por suscripción básica. Año 2025



*La estrategia comercial del ICE más que de empaquetamiento es de agrupamiento de servicios en una única factura. -----

Fuente: Elaboración propia a partir de consultas realizadas a las páginas Web de los operadores móviles en el mes de abril de 2025.-----

Barreras de entrada o expansión de competidores en el mercado-

En cuanto a barreras de entrada para el mercado de telecomunicaciones móviles se pueden señalar, entre otras, la existencia de altos costos de entrada asociados al despliegue de infraestructura (torres, antenas, redes de fibra óptica); acceso a espectro radioeléctrico, ya que este es un recurso escaso y regulado, con restricciones regulatorias para su uso conjunto, redistribución o acceso; economías de escala y alcance, que le permiten a los operadores establecidos ofrecer precios más competitivos que los nuevos entrantes; costos

28 de abril del 2025
SESIÓN EXTRAORDINARIA 020-2025

hundidos, ya que existen una serie de inversiones que no pueden recuperarse si la empresa decide salir del mercado; barreras legales y regulatorias, asociado a la existencia de requisitos técnicos y financieros para poder contar con concesiones; acceso a infraestructura esencial, las nuevas empresas pueden enfrentar dificultades para acceder a infraestructuras clave como torres, ductos o redes de transporte; poder de mercado de incumbentes, los operadores existentes tienen reconocimiento de marca y una base de clientes consolidada, lo que hace más difícil atraer nuevos usuarios. -----

Por los anteriores elementos, se considera que este mercado cuenta con altas barreras que dificultan el ingreso de nuevos competidores al mercado⁸⁸. Sin embargo, la existencia de barreras a la entrada, no implica como tal que en el mercado existan barreras a la competencia, la existencia de barreras de entrada simplemente indican que el ingreso al mercado es limitado y la competencia debe valorarse de cara a los operadores ya establecidos. -----

8.7.2. Competidores actuales y potenciales -----

En cuanto a competidores actuales que puedan ofrecer servicios convergentes fijo-móvil se encuentra que el mercado está compuesto exclusivamente por los operadores móviles, a saber: -----

- CLARO CR TELECOMUNICACIONES S.A. -----
- INSTITUTO COSTARRICENSE DE ELECTRICIDAD -----
- LIBERTY TELECOMUNICACIONES DE COSTA RICA LY SOCIEDAD ANONIMA -----

Un elemento importante a tener en consideración es que el efecto de la estrategia de empaquetamiento convergente y los efectos de cartera se puede analizar tanto desde la base de los clientes móviles como sobre la base de los clientes fijos. -----

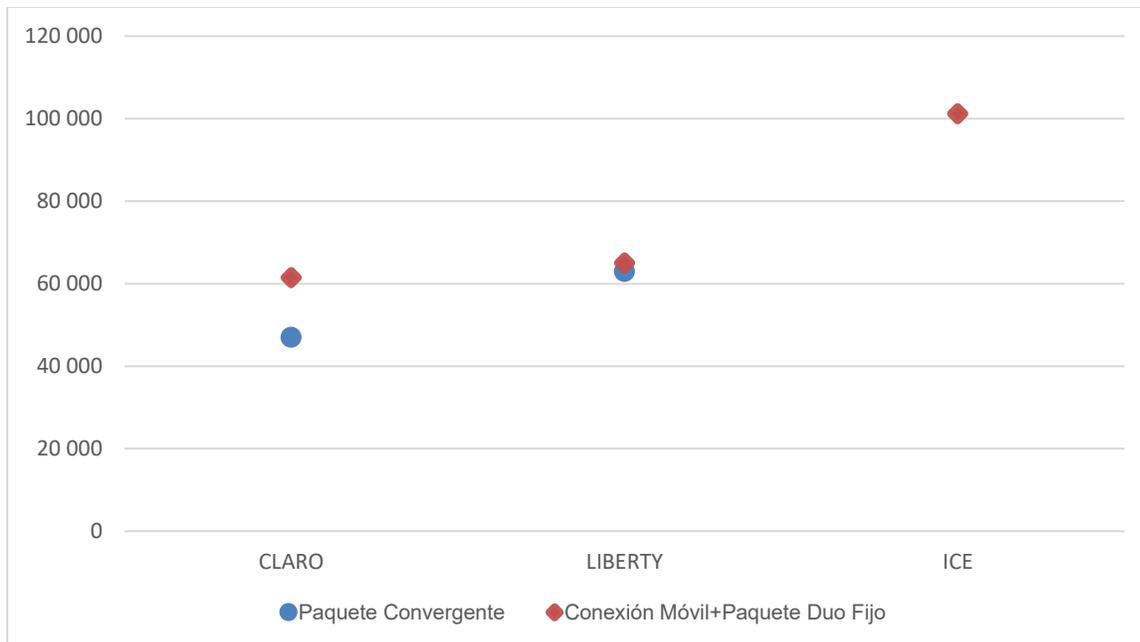
⁸⁸ Si bien en la subasta de 2024 se asignan una serie de licencias regionales, no se considera que estos operadores constituyan competidores directos de los operadores móviles ya establecidos, además de que requieren aún desplegar sus redes, lo que los hace enfrentarse a muchas de las barreras de entrada ya identificadas.

28 de abril del 2025
SESIÓN EXTRAORDINARIA 020-2025

Desde la base de los clientes móviles se considera que la extensión de los efectos de conglomerado a los clientes fijos de TIGO no genera una exclusión al resto de operadores móviles del mercado, los cuales como ya se vio, están en la capacidad de empaquetar servicios fijos y móviles y en ese sentido la transacción no genera un efecto exclusorio en el mercado móvil.-----

Sin embargo, desde la perspectiva de los clientes fijos, la concentración genera algunas preocupaciones en cuanto al efecto que pueda tener la transacción sobre los competidores fijos puros del mercado. Si bien el empaquetamiento convergente no ha tenido un impacto fuerte en el mercado costarricense, esto podría obedecer a la propia estrategia comercial de los operadores, ya que en el caso del ICE no existe como tal una oferta empaquetada, sino sólo el ofrecimiento de agrupar los servicios en una única factura, mientras que en el caso de LIBERTY el empaquetamiento no genera un ahorro significativo a los usuarios.

Gráfico 16. Empaquetamiento de servicios fijos y móviles: Paquetes convergentes vs adquisición individual. Año 2025. -----



28 de abril del 2025

SESIÓN EXTRAORDINARIA 020-2025

**La estrategia comercial del ICE más que de empaquetamiento es de agrupamiento de servicios en una única factura. -----*

Fuente: Elaboración propia a partir de consultas realizadas a las páginas Web de los operadores móviles en el mes de abril de 2025.-----

En ese sentido una estrategia más agresiva de empaquetamiento convergente por parte de la empresa resultante de la transacción que lleve a su vez a los otros competidores móviles a reaccionar y promover más fuertemente el empaquetamiento convergente podría tener un efecto negativo en el caso de un competidor como TELECABLE. El debilitamiento de TELECABLE como competidor que rivaliza directamente con las Partes notificantes (ante las situaciones ya descritas de falta de competencia directa del ICE producto de su estrategia comercial y la limitada cobertura de CLARO en servicios fijos) puede desmejorar la dinámica competitiva del mercado afectando a futuro a los consumidores de servicios fijos. -----

En esta circunstancia en la cual no todos los principales operadores de servicios minoristas pueden ofrecer servicios fijo y móvil, y por tanto no todos los operadores están en la capacidad de contar con una oferta convergente de paquetes, resulta esencial valorar que un operador fijo puro no podría en el corto plazo, bajo las condiciones actuales del mercado, empezar a ofrecer servicios móviles y contar así con una oferta convergente; aunque podría resultar factible el ingreso al segmento móvil sobre la base de servicios mayoristas de acceso y originación móvil. -----

En ese sentido, aunque la convergencia fijo-móvil podría constituirse en un obstáculo para los competidores que no están integrados, dado el bajo nivel de convergencia observado en el mercado esta circunstancia resulta poco probable en el corto plazo. -----

En cuanto a competidores potenciales, dado el espectro como requerimiento esencial para ofrecer este tipo de servicios, y la falta de mecanismos de acceso mayorista para la -----

28 de abril del 2025

SESIÓN EXTRAORDINARIA 020-2025

prestación de servicios a través de la figura del operador móvil virtual, y considerando que las tres últimas subastas de espectro (2010, 2017, 2024) radioeléctrico no han logrado atraer el ingreso de un cuarto operador móvil nacional al mercado, amén de los procesos de consolidación de mercado que se observan en otros latitudes para llegar a tres operadores móviles de red, se considera que no existen competidores potenciales a considerar en este mercado⁸⁹⁹⁰. -----

8.7.3. Acceso a fuentes de insumos, a proveedores y a clientes

Como ya se desarrolló en el apartado anterior, los tres operadores móviles del mercado cuentan con una oferta comercial de servicios individuales tanto fija como móvil, así como con estrategias de empaquetamiento convergente (algunas más intensivas que otras), por lo cual la transacción planteada no les genera un efecto de exclusión, dado que todos están en la capacidad de reaccionar a eventuales estrategias de la empresa resultante ya que cuentan con el acceso necesario a las fuentes de insumos, proveedores y clientes. -----

Sin embargo, si se analiza la realidad desde el punto de vista de los operadores fijos, se encuentra que la mayoría de ellos no está en la posibilidad de ofrecer servicios convergentes. Destaca en particular el caso de TELECABLE, que como se ha desarrollado es un operador agresivo en su estrategia comercial que resulta esencial para la dinámica competitiva de los mercados fijos por ser el competidor que actualmente rivaliza directamente con las Partes notificantes, en este sentido la concentración podría dejarlo en una situación que le impida competir directamente contra los restantes participantes del mercado, todos los cuales se tratan de empresas convergentes, ya que carece de los insumos de acceso mayorista a espectro en el mercado. -----

Si la transacción generara un cambio en la dinámica competitiva centrada en paquetes

⁸⁹ La empresa RACSA cuenta con espectro para la prestación de servicios móviles, sin embargo, de llegar a ingresar al mercado minorista se considera que su ingreso tomaría tiempo, además de que este operador ya forma parte del Grupo ICE.

⁹⁰ Una serie de operadores pequeños principalmente de naturaleza cooperativa adquirieron espectro para la prestación de servicios móviles regionales en la reciente subasta 5G, sin embargo, dicho espectro aún no ha sido adjudicado, y la prestación de servicios requiere primero el despliegue de la infraestructura necesaria para prestar servicios.

28 de abril del 2025

SESIÓN EXTRAORDINARIA 020-2025

convergentes que debilitara a TELECABLE como competidor creíble del mercado, esto podría tener un impacto perjudicial en la dinámica competitiva general del mercado, porque como se ha visto el ICE es un operador que compite en un segmento de precios altos, mientras que CLARO cuenta con una red fija reducida que le impide compensar un eventual abuso en el mercado. Con lo cual la empresa resultante estaría en una situación de mercado privilegiada para realizar estrategias unilaterales de precios sin encontrar una compensación en el mercado. -----

En ese sentido, se considera que la inexistencia de mecanismos mayoristas de acceso a espectro es una situación que potencia los riesgos de los efectos negativos de conglomerado de la transacción en el mercado.-----

8.7.4. Poder de compra de clientes y proveedores

El servicio de telecomunicaciones móviles individual o empaquetado es provisto principalmente para un nicho de usuarios minoristas, los cuales por sus características intrínsecas y la falta de gremios que representen el colectivo de estos intereses no tienen poder de compra.-----

En ese sentido se considera que el poder de compra no es una variable compensatoria del eventual poder de mercado que puedan adquirir las Partes notificantes producto de la transacción. -----

8.7.5. Conclusiones

A continuación, se realiza un resumen de los elementos analizados en torno a la dinámica competitiva del mercado:-----

- *El mercado de telecomunicaciones móviles es un mercado altamente concentrado que ha mostrado un nivel de concentración medido por el HHI estable entre 2019 y 2024, ubicándose en 3.549 puntos en 2019 a 3.507 puntos en 2024. -----*
- *Se observa alguna volatilidad de la participación de mercado que ha tendido a*

28 de abril del 2025

SESIÓN EXTRAORDINARIA 020-2025

disminuir en los últimos dos años, asimismo algunos cambios en el líder del mercado, que fue el ICE durante el período 2019-2021 y que a partir de 2022 es LIBERTY. -

- *El índice de inestabilidad de mercado refleja una baja inestabilidad en cuotas de participación que incluso llega a ser de cero para 2024. -----*
- *Este es un mercado donde la entrada y la salida son bajas, para 2021 se había dado la salida de los dos operadores móviles virtuales que tuvo el mercado y en 2022 se da la salida de la empresa MOVISTAR, siendo sus operaciones adquiridas por LIBERTY. -----*
- *Este es un mercado donde el empaquetamiento fijo-móvil aún es bajo, llegando a ubicarse en 0,5% sobre la base de clientes móviles y en 5,4% sobre la base de clientes fijos. -----*
- *Se observan algunas estrategias de empaquetamiento convergente lideradas principalmente por los operadores CLARO y LIBERTY. El ICE como tal no parece tener una estrategia de empaquetamiento sino de unificación de servicios en una única factura. -----*
- *CLARO es el operador con la oferta de paquetes convergentes más atractiva, seguido de LIBERTY, donde sus paquetes muestran un descuento pequeño respecto a la compra individualizada y el ICE que no ofrece paquetes.*
- *La mayor barrera de entrada del mercado es el acceso a espectro radioeléctrico y la falta de mecanismos de acceso mayorista a espectro radioeléctrico. -----*

Los anteriores elementos reflejan una dinámica competitiva estable que ha tendido a consolidar a LIBERTY como líder del mercado, los competidores más pequeños que ha tenido este mercado bajo la figura de operadores móviles virtuales no lograron consolidar su participación, siendo finalmente expulsados del mercado. -----

Lo anterior permite concluir que estamos ante un mercado estable y concentrado, con tres competidores: LIBERTY, ICE y CLARO. -----

28 de abril del 2025
SESIÓN EXTRAORDINARIA 020-2025

En cuanto al impacto de la transacción en este mercado, la transacción tiene la posibilidad de extender una situación de dominio por parte de LIBERTY a los mercados fijos a través de estrategias de empaquetamiento convergente. Cuando se analizan las participaciones de mercado se encuentra que la empresa resultante de la transacción tendrá cuotas de mercado de alrededor de [REDACTED] en los mercados individuales de telecomunicaciones móviles, internet fijo residencial y televisión por suscripción, esto genera la capacidad de la empresa de apalancar estrategias exitosas de empaquetamiento convergente que puedan resultar exclusorias para otros competidores del mercado, en particular para los competidores de servicios fijos puros, es decir, que no están en la posibilidad actualmente de contar con una oferta convergente fijo-móvil. -----

Así, es claro que la transacción le genera a la empresa resultante el incentivo y la capacidad de apalancar su poder al mercado para disminuir la presión competitiva en donde enfrenta más competencia, empaquetando el producto que enfrenta más competencia, los servicios fijos, con el servicio donde enfrenta menos competencia, el servicio móvil. -----

En este sentido se valoró si la transacción pudiera generar un cierre del mercado producto del empaquetamiento de servicios fijos y móviles. -----

El primer elemento a considerar es el hecho de que el empaquetamiento fijo-móvil es bajo en el país, así aunque no se puede descartar que una estrategia más agresiva de empaquetamiento convergente por parte de la empresa resultante de la transacción lleve a su vez a los otros competidores móviles a reaccionar y promover más fuertemente el empaquetamiento convergente, no es posible concluir que esto podría tener un efecto negativo en el caso de los competidores fijos. -----

En la circunstancia competitiva actual otros operadores fijos están en la posibilidad de competir directamente con LIBERTY ya que los servicios empaquetados convergentes no generan ahorros que hagan poco competitivo el hecho de adquirir los servicios fijos y móviles de manera individual; por ejemplo, actualmente la oferta empaquetada convergente -----

28 de abril del 2025

SESIÓN EXTRAORDINARIA 020-2025

de LIBERTY analizada le genera a los usuarios alrededor de un 3% de ahorro al adquirir los servicios conjuntamente, lo que contrasta con la estrategia de CLARO que genera un ahorro de alrededor de 25% al adquirir los servicios de manera empaquetada. -----

Asimismo, LIBERTY ya está en la capacidad de ofrecer servicios convergentes y esta posibilidad no deriva de esta transacción, esto a pesar de que la transacción sí amplía la base de usuarios sobre los cuales la empresa resultante podría ejercer políticas de empaquetamiento. -----

Una estrategia muy agresiva de empaquetamiento convergente aumentaría los costos de salida y de cambio de operador para los usuarios del servicio empaquetado, lo cual podría eventualmente excluir del mercado a competidores que ofrezcan únicamente el producto de manera individual.-----

Al respecto destaca en particular el caso de TELECABLE, que como se ha desarrollado es un operador agresivo en su estrategia comercial que resulta esencial para la dinámica competitiva de los mercados fijos por ser el competidor que actualmente rivaliza directamente con las Partes notificantes, en este sentido la concentración podría dejarlo en una situación que le impida competir directamente contra los restantes participantes del mercado, todos los cuales se tratan de empresas convergentes, ya que carece de los insumos de acceso mayorista a espectro en el mercado.-----

Así si la transacción generara un cambio en la dinámica competitiva centrada en paquetes convergentes que debilitara a TELECABLE como competidor creíble del mercado, esto podría tener un impacto perjudicial en la dinámica competitiva general del mercado, porque como se ha visto el ICE es un operador que compite en un segmento de precios altos, mientras que CLARO cuenta con una red fija reducida que le impide compensar un eventual abuso en el mercado. Con lo cual la empresa resultante estaría en una situación de mercado privilegiada para realizar estrategias unilaterales de precios sin encontrar una compensación en el mercado. -----

28 de abril del 2025

SESIÓN EXTRAORDINARIA 020-2025

Asimismo, la inexistencia de mecanismos mayoristas de acceso a espectro es una situación que potencia los riesgos de los efectos negativos de conglomerado de la transacción en el mercado, ya que impide un ingreso efectivo de los operadores fijos al segmento móvil que les permita contar con una oferta convergente. -----

Sin embargo, dado el bajo nivel de empaquetamiento convergente del país, lo que revela la preferencia de los consumidores de adquirir los servicios fijos y móviles de manera separada, no es posible concluir que la transacción genere un efecto negativo en el mercado, y por tanto se descarta que la transacción tenga el efecto previsible de obstaculizar de forma significativa la competencia en el mercado analizado. -----

8.8. Distribución de contenidos

8.8.1. Participantes, participaciones y concentración de mercado

En el informe aportado por las Partes titulado “EVALUACION ECONOMICA DE LA FUSION ENTRE LIBERTY Y TIGO EN COSTA RICA” preparado por la firma Frontier Economics se señalan los posibles efectos verticales de la transacción al referir:

[REDACTED]

El impacto de estos efectos sobre el mercado de las telecomunicaciones y en particular sobre otros proveedores del servicio de televisión por suscripción se debe analizar en mayor detalle, considerando la naturaleza exclusiva de los derechos de transmisión de parte de la liga nacional de fútbol con que cuenta MILLICOM CR. -----

La SUTEL no se referirá en este informe a eventuales efectos horizontales que pueda tener la transacción en materia de contenido en relación con la participación de las empresas Sidera Visus, S.A. y [REDACTED] en el capital accionario de LBT

28 de abril del 2025

SESIÓN EXTRAORDINARIA 020-2025

CT Communications S.A., sino que como se indicó se circunscribirá a analizar los efectos verticales que genera la transacción sobre los mercados de telecomunicaciones, de conformidad con las facultades legales dispuestas en los artículos 51, 52 inciso c) y 56 de la Ley 8642. -----

La Guía de análisis de concentraciones de la SUTEL dispone que: “Los principales efectos unilaterales asociados con las concentraciones verticales se relacionan con el cierre del mercado, la creación de barreras a la competencia y el acceso a información sensible”. ---

En el caso particular se considera que el principal efecto que podría provocar la transacción se asocia con un cierre del mercado, ya que la transacción podría generar a la empresa resultante la habilidad de obstaculizar a sus rivales el acceso a fuentes de suministro, en particular el contenido exclusivo de TIGO SPORTS, de forma tal que reduzca la capacidad o el incentivo para competir de los restantes operadores del mercado. -----

Este efecto se relaciona con la capacidad que pueda tener la empresa resultante de eliminar sus rivales, de aumentar sus costos o de elevar las barreras de entrada de forma perjudicial para la competencia, lo que se conoce como cierre de mercado. Un cierre de mercado ocurre cuando a los competidores de la empresa en cuestión se les impide competir en condiciones razonables. -----

Para analizar si un cierre de mercado es capaz de obstaculizar significativamente la competencia, la SUTEL valorará si la empresa integrada tiene la capacidad de bloquear el acceso⁹¹, el incentivo para hacerlo⁹², y el efecto que tal estrategia tendría para los consumidores⁹³. -----

⁹¹ Para que una empresa tenga capacidad de generar un bloqueo anticompetitivo debe tener poder sustancial en uno o más niveles de la cadena de comercialización, o en alguno de los mercados relacionados con la concentración.

⁹² Para que el cierre de mercado sea probable debe ser rentable. Es decir, el agente resultante de la concentración debe tener incentivos suficientes para negar a sus rivales el acceso a fuentes de suministro o a clientes. Para ello, las ganancias esperadas en precio por ejercer su poder de mercado deben superar el valor de las ventas perdidas por negar el trato a sus competidores.

⁹³ En los casos en que el agente resultante tenga la capacidad y el incentivo de cerrar el mercado, se evaluarán los posibles efectos de tal cierre en el mercado descendente, esto es, en el nivel de mercado de venta de los productos a los consumidores finales.

28 de abril del 2025

SESIÓN EXTRAORDINARIA 020-2025

El primer elemento en relación con el análisis de participantes, participaciones y concentración se refiere a la identificación de los mercados verticalmente integrados, que en este caso se tratan de la distribución mayorista de contenidos asociada a Tigo Sports, y el mercado minorista de televisión por suscripción que adquiere dichos servicios para integrarlos en su parrilla de canales.-----

En cuanto al mercado de distribución de contenidos, las Partes señalaron en su escrito de respuesta a la resolución de primera fase de la SUTEL que los contenidos deportivos ofrecidos por TIGO no son sustitutos de otros productos del mercado, sino que son complementarios. En ese sentido, al no existir sustitutos del producto ofrecido por TIGO SPORTS este se trata de un contenido exclusivo, sobre el que TIGO ostenta el 100% de participación, no existiendo otros competidores en el mercado mayorista. -----

En cuanto al mercado aguas abajo, como ya se identificó se trata del mercado de televisión por suscripción, mismo que ya fue descrito y analizado en el apartado 8.2 de este informe.

8.8.2.---- Barreras de entrada o expansión de competidores en el mercado.

Con el fin de determinar si existe una obstaculización significativa de la competencia se tomará en cuenta las posibilidades de creación de barreras en el mercado o en otros mercados relacionados; la significancia en los mercados descendentes del insumo cuyo acceso podría bloquearse; el incremento de costos a rivales. -----

En relación con lo anterior es necesario determinar si la negatoria del contenido exclusivo, o el encarecimiento de precio de este contenido puede excluir a los competidores del mercado aguas abajo, sea del mercado de televisión por suscripción. Un elemento indispensable a valorar en relación con ese tema es si el contenido exclusivo con que cuenta TIGO es de naturaleza esencial para la competencia, al respecto las Partes indican que “Los equipos de fútbol con los que Tigo actualmente posee los derechos de transmisión tan solo representan el 2% de la afición. Lo cual demuestra la baja popularidad de los equipos de Tigo”. En específico Tigo Sports cuenta con los derechos exclusivos de

28 de abril del 2025
SESIÓN EXTRAORDINARIA 020-2025

transmisión de cuatro equipos de la primera división de fútbol costarricense, y uno de la liga femenina, según se detalla en la siguiente imagen. -----

Ilustración 8. Equipos nacionales de fútbol sobre los que TIGO SPORT cuenta con derechos exclusivos. Año 2025.



Fuente: <https://www.tigo.cr/tigo-sports> -----

La SUTEL consultó a los operadores del mercado el riesgo que podía generar la transacción en el mercado de televisión por suscripción siendo que, de las 34 respuestas recibidas, sólo los operadores TELECABLE y CLARO reiteraron los argumentos que ya habían manifestado en la primera fase de análisis de la transacción en relación con los efectos exclusorios en materia de acceso a contenido que podría tener la transacción. De los otros 32 operadores sólo 3 destacan sin especificar los motivos que la transacción puede afectar el servicio de televisión por suscripción. -----

Un elemento relevante a ser tenido en consideración es que actualmente TIGO ofrece el contenido de Tigo Sports a sus competidores en el mercado de televisión por suscripción, así se coincide en que “actualmente Tigo encuentra más rentable dar acceso a estos contenidos, para amortizar los costos, que restringir los mismos a sus rivales en el mercado de TV de pago”, por lo cual es importante determinar si la transacción cambia estos incentivos, y en caso de que los cambie si la empresa resultante tendría la capacidad de -----

28 de abril del 2025

SESIÓN EXTRAORDINARIA 020-2025

restringir la competencia en el mercado de televisión por suscripción mediante la restricción del contenido exclusivo de TIGO. -----

Un cierre anticompetitivo de mercado puede tomar múltiples formas, por ejemplo, la empresa resultante puede decidir no vender el insumo a sus competidores en el mercado relacionado verticalmente, sea el servicio de televisión por suscripción, pero también puede decidir aumentar el precio que cobra al ofrecer el insumo, en este caso los contenidos, a los competidores aguas abajo haciendo las condiciones de suministro menos favorables de lo que habrían sido sin la concentración. -----

En resumen, para determinar si un cierre de mercado producto de la concentración es probable se debe determinar si los beneficios perdidos en el mercado ascendente debido a la reducción de las ventas de insumos a sus competidores son compensados por el aumento de beneficios, a corto o largo plazo, derivado de la expansión de las ventas en el mercado aguas abajo, sea el de televisión por suscripción. -----

8.8.3. Competidores actuales y potenciales

En este apartado se analizará la proporción y significancia de otros agentes económicos con capacidad de abastecer el mercado. Como ya se vio en el mercado en cuestión se trata de derechos de naturaleza exclusiva sobre un contenido que se considera no tiene sustitutos por lo cual en el mercado no existen competidores actuales ni potenciales. -----

8.8.4. Acceso a fuentes de insumos, a proveedores y a clientes

En este apartado se analizará la capacidad y el incentivo de que la firma resultante genere una exclusión en el mercado de televisión por suscripción producto de una restricción en el mercado aguas arriba de distribución de contenido; así como la proporción y significancia de las potenciales firmas excluidas y el impacto en el mercado minorista de televisión por suscripción. -----

En cuanto al incentivo las Partes indican que “Tigo no tiene incentivos para incurrir en una

28 de abril del 2025

SESIÓN EXTRAORDINARIA 020-2025

práctica restrictiva de este tipo porque no sería rentable. Tras la fusión, el incentivo económico no cambia". Asimismo, señalan que "el derecho a una porción menor del campeonato local de fútbol de primera división (además de la afición menos relevante) no han generado incentivos suficientes que hagan rentable esta posible estrategia, y se trata de una situación que no cambiará producto de la fusión". También indican que "los crecientes costos de los derechos de transmisión y los costos de producción, que han ido en aumento desde 2019, no se pueden prorratear con la base actual de clientes. La fusión no cambia este hecho, lo que indica que es improbable que Liberty tenga el incentivo a hacerlo".-----

En relación con lo anterior la DGCO valora que la entidad fusiona sí podría tener producto de la transacción el incentivo de generar un cierre anticompetitivo de mercado derivado de la restricción del acceso al contenido exclusivo de TIGO SPORTS, ya que una estrategia de esta naturaleza estaría enfocada en hacer más atractiva su propia parrilla de canales privando a otros competidores del mercado minorista de televisión por suscripción del contenido exclusivo ofrecido con el objeto de excluir competidores en este mercado. Si bien las Partes manifiestan que se "la reventa de los contenidos a terceros es clave para que Tigo pueda recuperar estos costos, y carece de incentivos para limitar su acceso a otros operadores", lo cierto es que esta situación puede cambiar con la fusión, dado que TIGO ha venido experimentando una pérdida de usuarios, participación e ingresos en el mercado que lo podría obligar a tener que revender este contenido, sin embargo, la fusión cambia esta situación, haciendo posible que la empresa resultante no tenga la necesidad financiera de revender el contenido para obtener ingresos mayoristas por este, encontrando más rentable restringir el acceso a dicho contenido exclusivo para sus propios usuarios. -- -----

Pese a lo anterior, se considera que la empresa resultante no tendría la capacidad de generar un cierre anticompetitivo en el mercado de televisión por suscripción producto de la escasa relevancia de los contenidos exclusivos de TIGO SPORTS. Ejemplo de esta

28 de abril del 2025

SESIÓN EXTRAORDINARIA 020-2025

circunstancia es que actualmente TIGO SPORTS no forma parte de la parrilla de canales de LIBERTY, sin que eso le haya generado alguna afectación en materia de posicionamiento en el mercado.-----

En el caso de las integraciones verticales para evaluar el poder en el mercado aguas arriba, en este caso la distribución de contenidos, se considera la participación de mercado de la firma integrada, siendo que participaciones mayores al 30% serán consideradas con mayor atención, en relación con la posibilidad de cierre anticompetitivo del mercado de insumos. Así dado que TIGO SPORTS sólo posee derechos de cuatro equipos nacionales “que solo representan un porcentaje bajo de la afición” ya que “acumulan 2% de la afición nacional de fútbol”, se considera que la empresa aún teniendo los incentivos para realizar un cierre del mercado no está en la capacidad de realizar dicho cierre, porque el contenido exclusivo que posee no es de alta relevancia dentro de la parrilla de canales de los proveedores de televisión por suscripción, tal como lo señalan las Partes “La baja popularidad de los equipos de Tigo impacta en el interés de los usuarios de contratar dicho contenido”. -----

En ese sentido la exclusión a los competidores del acceso a los insumos de contenidos de TIGO SPORT, por su baja popularidad, no significaría un incremento relevante de los usuarios de otros competidores que se trasladen a la empresa resultante para poder tener acceso a los contenidos en cuestión, en ese sentido las pérdidas incurridas en el mercado mayorista por los ingresos dejados de percibir, no se compensarían con las ganancias derivadas de la captura de nuevos clientes, y por tanto la estrategia no parece razonable desde la perspectiva económica. -----

Por lo anterior al no resultar viable una estrategia de cierre, lo que cobra sentido económico para la empresa resultante es continuar ofreciendo este contenido a sus competidores del mercado de televisión por suscripción para aumentar la rentabilidad de este a través de los ingresos mayoristas que se puedan obtener.-----

28 de abril del 2025

SESIÓN EXTRAORDINARIA 020-2025

8.8.5. Poder de compra de clientes y proveedores

En este apartado se analizará la presencia de poder compensatorio de los rivales, particularmente la posibilidad de las empresas de integrarse para evitar el cierre del mercado.-----

El servicio de distribución de contenidos sería provisto a proveedores de televisión por suscripción de distintos tamaños, si bien algunos de ellos podrían tener algún poder compensatorio como el caso del ICE, TELECABLE o CLARO, lo cierto es que la gran mayoría de los potenciales compradores no tendrían poder compensatorio. Asimismo, ninguno de estos proveedores está en la posibilidad de integrarse verticalmente para evitar el cierre del mercado, ya que el insumo en cuestión es de naturaleza exclusiva, si bien los derechos deportivos de trasmisión tienen un plazo, otros operadores interesados en adquirirlos deberán esperar a que venzan los actuales derechos para poder adquirir los mismos. -----

En ese sentido se considera que el poder de compra no es una variable compensatoria del eventual poder de mercado que puedan adquirir las Partes notificantes producto de la transacción.-----

6.1.1. Conclusiones

En el mercado de distribución de contenidos de derechos exclusivos de fútbol se encuentra que en el país actualmente existen dos proveedores Millicom Cable Costa Rica S.A. a través de su canal TIGO SPORTS y los Los XI Titulares del Domingo, S.A. a través de su canal FUTV. Dado que ambas empresas ofrecen contenido distinto se considera que se tratan de productos diferenciables que forman mercados relevantes independientes. -----

En el caso en cuestión la empresa resultante adquiriría una serie de derechos exclusivos a través de la compra de TIGO SPORTS, donde poseería el 100% de los derechos de distribución de la trasmisión de los partidos de fútbol de cuatro equipos de primera división masculina y un equipo de primera división femenina.-----

28 de abril del 2025
SESIÓN EXTRAORDINARIA 020-2025

Los equipos que posee TIGO SPORTS representan el 2% de la afición de fútbol costarricense.-----

Actualmente el contenido de derechos de transmisión de partidos de fútbol de la televisión por suscripción no se ofrece de manera independiente a los paquetes o parrilla básica de canales, es decir que no se trata de un contenido premium exclusivo sino de una oferta integrada dentro del propio servicio de televisión por suscripción. -----

En el mercado aguas arriba de distribución de contenidos es poco probable el ingreso de nuevos proveedores en el corto plazo producto de la vigencia de los contratos de derechos deportivos, esto limita la posibilidad de integración vertical y la capacidad de los proveedores de televisión por suscripción de desarrollar estrategias que limiten un eventual intento de exclusión de acceso a insumos. -----

Se considera que la entidad fusiona tendría el incentivo de generar un cierre anticompetitivo de mercado derivado de la restricción del acceso al contenido exclusivo de TIGO SPORTS. Sin embargo, se considera que la empresa resultante no tendría la capacidad de generar un cierre anticompetitivo en el mercado de televisión por suscripción producto de la escasa relevancia de los contenidos exclusivos de TIGO SPORTS. -----

Así la empresa aun teniendo los incentivos para realizar un cierre del mercado no está en la capacidad de realizar dicho cierre, porque el contenido exclusivo que posee no es de alta relevancia dentro de la parrilla de canales de los proveedores de televisión por suscripción.

Por lo anterior, no se considera que la transacción vaya a tener efectos negativos en los mercados relevantes verticalmente integrados, en particular, no se generaría un cierre anticompetitivo del mercado de televisión por suscripción.-----

7. INDICADORES DE CERCANÍA DE COMPETENCIA Y POSIBILIDAD DE AUMENTO DE PRECIOS POST CONCENTRACIÓN PARA LOS SERVICIOS DE

28 de abril del 2025

SESIÓN EXTRAORDINARIA 020-2025

INTERNET RESIDENCIAL FIJO, TELEVISIÓN POR SUSCRIPCIÓN Y SERVICIOS FIJOS EMPAQUETADOS.

De la sección anterior se evidencia que las preocupaciones de la SUTEL se mantienen en esta segunda fase en los mercados horizontalmente afectados de internet fijo residencial, televisión por suscripción y servicios empaquetados⁹⁴. Para analizar la posibilidad de que la concentración efectivamente genere un impacto de aumento de precios en dichos mercados la SUTEL solicitó a las Pates suministrar información que permitiera analizar indicadores estándar para concentraciones horizontales como son el Diversion Ratio (DR), Gross Upward Pricing Pressure Index (GUPPI) y el Compensating Marginal Cost Reduction (CMCR). -----

El índice de desvío o Diversion Ratio⁹⁵ entre dos empresas competidoras, por ejemplo, empresa A y empresa B, mide el porcentaje de ventas perdidas después de un aumento de precios por parte de la empresa A que es capturado por la empresa competidora B. Este indicador se considera como una medida de la cercanía de la competencia entre las empresas. Una alta tasa de desviación indica que los productos de las dos empresas son sustitutos cercanos y que es más probable que una fusión de las empresas tenga efectos unilaterales significativos. -----

Por su parte el Índice Bruto de Presión de Precios al Alza o Gross Upward Pricing Pressure Index⁹⁶ es una herramienta que proporciona una medida cuantificable del incentivo de una empresa posterior a la fusión para aumentar los precios, es decir, se trata de una prueba de presión de precios al alza. Este índice proporciona un punto de referencia para evaluar la magnitud del impacto de la fusión en los incentivos del comprador para aumentar los

⁹⁴ También se mantienen las preocupaciones en el mercado telecomunicaciones móviles, sin embargo, los efectos negativos previstos en ese mercado son de ventas empaquetadas y no de incremento en precio, por lo que los presentes indicadores no resultan apropiados a dichos propósitos.

⁹⁵ Xiao-Ru, E. (2013). *Economic Tools for Evaluating Competitive Harm in Horizontal Mergers*. Practical Law Company. Thomson Reuters.

⁹⁶ Xiao-Ru, E. (2013). *Economic Tools for Evaluating Competitive Harm in Horizontal Mergers*. Practical Law Company. Thomson Reuters.

28 de abril del 2025

SESIÓN EXTRAORDINARIA 020-2025

precios posterior a la fusión. El GUPPI toma en consideración dos elementos que afectan los incentivos de fijación de precios de una empresa que se concentra después de la fusión, el margen de la empresa (o su beneficio) sobre el producto que vende y la tasa de desvío de sus clientes con respecto al socio que se fusiona. -----

Al analizar cuántas ventas se recuperan (según lo medido por la tasa de desvío) y la rentabilidad de esas ventas recuperadas (según se mide por el margen), el GUPPI proporciona una medida de cuánto de las ganancias de la empresa de esas ventas perdidas se recuperan a través de la fusión. Esto indica hasta qué punto la fusión deja a una empresa más dispuesta a imponer un aumento de precios posterior a la fusión. Es poco probable que una fusión plantee problemas significativos de efectos unilaterales si el GUPPI es proporcionalmente pequeño. En la práctica, a menudo se considera que esa cantidad es inferior al 5%. Por el contrario, si el GUPPI es del 10% por ciento o más, en ausencia de eficiencias compensatorias, es probable que una fusión indique efectos unilaterales significativos. Por lo tanto, cuando GUPPI es más alto, la empresa fusionada se enfrenta a más presión para subir los precios -----

La Reducción del Costo Marginal Compensatorio o Compensating Marginal Cost Reduction busca medir el nivel de eficiencias con base en la reducción del costo marginal que podría contrarrestar el incentivo al alza unilateral de precios producido por una fusión. Es decir, se refiere a la cantidad en la que el coste marginal de un producto fusionado debe disminuir debido a las eficiencias de la fusión para evitar un aumento de precio posterior a la fusión. Si el coste marginal de cada producto combinado por la fusión disminuyera en la cantidad de la CMCR, la fusión no tendría un efecto neto en los precios. -----

Las Partes en escrito presentado en fecha 09 de marzo de 2025 aportaron la información requerida por la SUTEL, la cual se resume a continuación. -----

7.1. Diversion Ratio (DR)

El diversion ratio es un indicador que mide la proporción de consumidores que cambian de

28 de abril del 2025
SESIÓN EXTRAORDINARIA 020-2025

un producto a otro (alternativo) tras un incremento de precios⁹⁷. La fórmula del diversion ratio es la siguiente: -----

$$D_{jk} = \frac{\frac{\partial q_k}{\partial p_j}}{\frac{\partial q_j}{\partial p_j}} \text{ -----}$$

donde: -----

$$\frac{\partial q_k}{\partial p_j}$$

= es el cambio en la cantidad del producto k ante cambios en el precio del producto j⁹⁸.

$$\frac{\partial q_j}{\partial p_j} =$$

es el cambio en la cantidad del producto j ante cambios en el precio del producto j⁹⁹.

 En el caso objeto de análisis: -----

- El diversion ratio de Liberty a Tigo mide la proporción de clientes que se irían a Tigo tras un aumento de precios de Liberty. -----
- De manera similar, el diversion ratio de Tigo a Liberty mide la proporción de clientes de Tigo que se cambiarían a Liberty tras un aumento de precios de Tigo. -----

El cálculo del diversion ratio requiere información sobre las elasticidades cruzadas¹⁰⁰ entre los dos operadores implicados en la concentración. Alternativamente, en algunos casos, se pueden utilizar datos sobre el comportamiento de los consumidores al cambiar de proveedor. Ni Liberty ni Tigo cuentan con estimaciones de la elasticidad cruzada. Como alternativa, ambos operadores han provisto información proveniente de las encuestas de

⁹⁷ Conlon, C, and Holland Mortimer, J. NBER WORKING PAPER SERIES: EMPIRICAL PROPERTIES OF DIVERSION RATIOS, July 2018. https://www.nber.org/system/files/working_papers/w24816/visions/w24816.rev0.pdf

⁹⁸ qk es la cantidad del producto k y pj se refiere al precio del producto j.

⁹⁹ qj es la cantidad del producto j y pj se refiere al precio del producto j.

¹⁰⁰ La elasticidad precio cruzada entre los servicios de operadores mide el grado en que varía la demanda del servicio de un operador ante un cambio en el precio del servicio del otro operador.

28 de abril del 2025
SESIÓN EXTRAORDINARIA 020-2025

salida realizadas a sus clientes.¹⁰¹ Tigo dispone de información de sus encuestas de salida¹⁰² sobre los principales operadores a los que sus usuarios solicitan cambiarse. Esta se ilustra en la siguiente Tabla.-----

Tabla 38. Diversion Ratio de TIGO estimados a partir de churn rate. Años Jul-24 a Feb-25.-----

Operador	Jul-24	Ago-24	Sept-24	Oct-24	Nov-24	Dic-24	Ene-25	Feb-25
[Redacted Table Content]								

Fuente: Información suministrada por las Partes en escrito titulado “Anexo que acompaña la respuesta a la solicitud de información de SUTEL”.-----

Estos datos muestran a criterio de las Partes:-----

- [Redacted]
- [Redacted]

Por tanto, desde una perspectiva dinámica las Partes esperan que [Redacted]

¹⁰¹ Aunque las partes dispusieran de datos de portabilidad numérica fija, en Costa Rica solo una proporción pequeña de suscriptores fijos contratan sus servicios de banda ancha o televisión empaquetados con telefonía fija (véase, por ejemplo, SUTEL, Dirección General de Mercados. Costa Rica, 2023, pag 58, Gráfico 10). Por tanto, eventuales datos de portabilidad numérica fija que sí se han usado para medir los *diversion* ratios en otros casos analizados por Autoridades en otras jurisdicciones, no tendrían validez en el caso de Costa Rica (véase por ejemplo Orange/Masmovil/JV, párrafo 729 y 736).

¹⁰² Las Partes no cuentan con información desagregada por tipología de servicio sobre los clientes que migran a otros operadores, que es la base para calcular los *diversion* ratios. La información de la que disponen procede de encuestas realizadas a los clientes residenciales (B2C) de servicios fijos que cancelan la suscripción con el operador, bien migrando a otros operadores o dejando de contratar el servicio.

28 de abril del 2025
SESIÓN EXTRAORDINARIA 020-2025

[REDACTED]

Por tanto, las Partes consideran que el diversion ratio a considerar en el cálculo del GUPPI se encuentra entre [REDACTED] lo cual se considera razonable. -----

Las Partes aclaran a su vez que si bien el porcentaje de clientes que migran a otros operadores es un indicador relevante, no constituye fielmente lo que es un diversion ratio, porque no existe portabilidad fija; la Encuesta de Salida es una aproximación útil pero no mide el impacto en el cambio de usuarios como efecto de una subida de precios por parte de Tigo; y la muestra de la Encuesta de Salida puede no ser representativa. -----

En el caso de LIBERTY las Encuestas de Salida capturan el porcentaje de usuarios que migran a los diferentes operadores. Las Partes reconocen que si bien esta información no constituye un diversion ratio per se es una aproximación realista. La siguiente Tabla muestra los datos de la Encuesta de Salida que hace Liberty a sus usuarios que migran hacia otros operadores. -----

Tabla 39. Diversion Ratio de LIBERTY estimados a partir de churn rate. Años Jul-24 a Feb-25. -----

[REDACTED TABLE]

Fuente: Información suministrada por las Partes en escrito titulado "Anexo que acompaña la respuesta a la solicitud de información de SUTEL". -----

28 de abril del 2025

SESIÓN EXTRAORDINARIA 020-2025

Las Partes indican las mismas consideraciones sobre los datos aportados al igual que en el caso de Tigo. -----

7.2. Gross Upward Pricing Pressure Index (GUPPI)

El GUPPI es un indicador que intenta cuantificar los incentivos que las partes tendrían a aumentar precios tras la concentración con base en la cercanía competitiva de los productos. Se basa únicamente en la proximidad de la sustitución, sin considerar posibles respuestas por el lado de la oferta ni eficiencias que presionen el precio a la baja¹⁰³.

La fórmula del GUPPI se expresa de la siguiente manera: -----

$$GUPPI = D_{12}m_2 \frac{P_2}{P_1} = D_{12} \frac{P_2 - C_2}{P_1},$$

donde: -----

D_{12} es el diversion ratio del producto 1 al producto 2.

m_2 es el margen porcentual del producto 2.

Por tanto, para estimar el GUPPI se requiere información sobre para los dos operadores implicados en la concentración y los servicios afectados: -----

- los diversion ratios, -----
- márgenes, y -----

¹⁰³ CeCo "Upp y GUPPI" <https://centrocompetencia.com/upp-y-guppi/#2-gross-upward-pricing-pressure-index-guppi> (Acceso en abril de 2025).

28 de abril del 2025

SESIÓN EXTRAORDINARIA 020-2025

- precios. -----

A continuación, se describen la información que aportan las Partes para poder estimar los GUPPI correspondientes y se ofrece una estimación de los GUPPI con esta información.

Lo relativo a los diversion ratios ya fue indicado en el apartado anterior, ahora bien, en lo concerniente a la información sobre márgenes y precios estos se estiman a través de los ARPUS para el segmento fijo residencial de ambos operadores. Las Partes señalan que esto permite estimar los GUPPI de manera consistente, considerando diversion ratios, precios y márgenes para el mismo conjunto de servicios¹⁰⁴. -----

La información de ingresos y costos tanto de TIGO como de Liberty se encuentra de manera agregada para los servicios de banda ancha fija y televisión de paga para estimar un margen agregado para el segmento fijo residencial. -----

En relación con la información de márgenes, para el caso de TIGO se tiene que, dentro de la desagregación de los costos, se identifican dos partidas generales: “Cost”, que entendemos corresponde al Costo de los Bienes Vendidos o COGS (por sus siglas en inglés), y el OPEX. A su vez, el OPEX se divide en cinco subcategorías, las cuales pueden clasificarse como costos fijos o variables. Estas subcategorías son: (1) gastos comerciales, (2) instalaciones y otros gastos relacionados, (3) red, (4) gastos relacionados con el servicio, y (5) personal. -----

Para calcular el margen relevante, relacionado con las eficiencias de la fusión, las Partes estiman que se debe considerar únicamente los costos que variarían con un aumento, o reducción, en la cantidad de suscriptores tras la fusión, es decir los costos variables. Si bien la categoría de COGS se entiende que es un costo variable, para las partidas del OPEX existen elementos tanto fijos como variables. Tigo ha proporcionado información haciendo

¹⁰⁴ Esto es, servicios fijos residenciales incluyendo, banda ancha, televisión por suscripción y o telefonía fija. Considerar una visión agregada del GUPPI es razonable teniendo en cuenta, además, el hecho de que casi el 60% de los servicios de Internet fijo se contratan de manera empaquetada en Costa Rica.

28 de abril del 2025

SESIÓN EXTRAORDINARIA 020-2025

distinción entre ambos, llegando a un dato de margen variable de [REDACTED]-----

La información de ingresos y costos de Liberty aportada por las Partes muestra el detalle de ingresos y costos necesarios para estimar el margen de ganancia agregado de Liberty. Si bien la categoría de COGS se entiende que es un costo variable, como ya se señaló las Partes consideran que para las partidas del OPEX existen elementos tanto fijos, variables por lo que señalan que al igual que para Tigo, para calcular el margen relevante se deben considerar solo los costos variables. El resultado del margen variable de los servicios fijos para Liberty resulta en un [REDACTED]-----

En cuanto a la estimación del precio de estos servicios las Partes procedieron a estimar el ARPU para los servicios fijos considerando la razón entre total de los ingresos de los servicios fijos y el número de suscriptores de los servicios fijos. En el caso de Tigo el ARPU mensual de servicios fijos es de [REDACTED] y en el caso de LIBERTY es de [REDACTED].

A partir de la información anterior las Partes estiman el GUPPI para Liberty y Tigo con la información sobre diversion ratios, márgenes, y ARPU para los servicios residenciales fijos.

Las Partes señalan como advertencia que, en sectores con un número limitado de operadores y una proporción elevada de costos fijos, como es el sector de telecomunicaciones, es de esperar obtener un GUPPI elevado. Señalan en particular que una elevada proporción de costos fijos implica un margen variable alto, lo que aumenta el GUPPI y que en el sector de telecomunicaciones gran parte de los costos son de naturaleza fija, y que un número limitado de competidores conduce a que necesariamente el diversion ratio entre dos operadores sea elevado. Por lo que solicitan que la estimación del GUPPI se tome con cautela en un sector como el de telecomunicaciones. Señalan también que el GUPPI no refleja de manera adecuada la dinámica competitiva típica de un mercado oligopolístico. -----

Asimismo, las Partes en su escrito reconocen que en casos recientes si bien las Autoridades

28 de abril del 2025
SESIÓN EXTRAORDINARIA 020-2025

de competencia han llevado a cabo el cálculo de GUPPI, no han basado su decisión final en este. -----

Para estimar el GUPPI de Tigo las Partes modelaron 4 escenarios, según el diversion ratio considerado. A continuación, se explica cada uno de estos escenarios. -----

1. Escenario 1: Se considera un diversion ratio de Tigo hacia Liberty de [REDACTED]. Este escenario considera el último dato, de usuarios migrados a Liberty, según la Encuesta de Salida que migraron por el motivo de “Competencia”. -----
2. Escenario 2: Se considera un diversion ratio de Tigo hacia Liberty de [REDACTED]. Este escenario considera el último dato, de los usuarios migrados a Liberty, de la Encuesta de Salida sin filtrar por el motivo del cambio. -----
3. Escenario 3: Se considera un diversion ratio de Tigo hacia Liberty de [REDACTED]. Este escenario considera una proyección lineal del porcentaje de usuarios migrados a Liberty, cuyo motivo de cambio fue por razones de “Competencia”. -----
4. Escenario 4: Se considera un diversion ratio de Tigo hacia Liberty de [REDACTED]. Este escenario considera una proyección lineal de los usuarios de Tigo migrados hacia Liberty, sin filtrar por el motivo del cambio. -----

Como se observa los escenarios 1 y 4 estimados por las Partes coinciden. Los resultados del ejercicio se muestran en la siguiente Tabla. -----

Tabla 40. Estimación del GUPPI de TIGO para servicios fijos. 2025.

Escenarios	[REDACTED]
Escenario 1	[REDACTED]
Escenario 2	[REDACTED]
Escenario 3	[REDACTED]
Escenario 4	[REDACTED]

Fuente: Información suministrada por las Partes en escrito titulado “Anexo que acompaña la respuesta a la solicitud de información de SUTEL”. -----

28 de abril del 2025

SESIÓN EXTRAORDINARIA 020-2025

El GUPPI obtenido oscila entre [REDACTED]-----

Para estimar el GUPPI de Liberty sólo se modeliza un escenario. Los resultados están en la siguiente Tabla.-----

Tabla 41. Estimación del GUPPI de LIBERTY para servicios fijos. 2025.

[REDACTED]
[REDACTED]

Fuente: Información suministrada por las Partes en escrito titulado “Anexo que acompaña la respuesta a la solicitud de información de SUTEL”.-----

Como se desarrolló de previo el GUPPI es un indicador esencial para evaluar los incentivos de las Partes a aumentar precios de manera posterior a la concentración, los resultados obtenidos evidencian que existe una presión al alza en precios producto de la transacción.

Los datos del GUPPI de la empresa adquirida muestran un valor [REDACTED] [REDACTED] utilizado lo que indica que existe un riesgo elevado de efectos unilaterales. En ausencia de eficiencias, TIGO tendría un fuerte incentivo a subir precios postconcentración, porque parte de sus clientes perdidos se redirigirían a la empresa adquiriente (que ahora forma parte de la misma entidad económica). Este resultado genera una clara preocupación desde el punto de vista de competencia.-----

En el caso de la empresa adquiriente el GUPPI es moderado, y queda prácticamente en [REDACTED] a partir del cual se considera que existe un riesgo moderado de efectos unilaterales que requiere revisión adicional de eficiencias y posibles entrantes al mercado. Este valor indica que LIBERTY tendría cierto incentivo para aumentar precios, pero no tan marcado como TIGO, y este incentivo podría ser compensado por eficiencias.-----

8. EFICIENCIAS

28 de abril del 2025

SESIÓN EXTRAORDINARIA 020-2025

8.1. Sobre las eficiencias señaladas por las partes.

En síntesis, las Partes indican que existen tres beneficios directamente atribuibles a la fusión (NI-12884-2024, documento con folio inicial 2 y NI-01195-2025 documento con folio inicial 1182): -----

1. **Modernización de la red:** la mayor cantidad de clientes incentiva y genera la capacidad de realizar una inversión conjunta mayor enfocada en la modernización del medio físico de transmisión de servicios de telecomunicaciones de naturaleza fija. Escenario que según indican individualmente no ocurriría. -----

Indican que en un plazo de dos años el objetivo es incrementar la cobertura de la red de fibra óptica, esperan cubrir [REDACTED] y, además, realizar despliegues en zonas con densidad poblacional bajas, comúnmente menos desarrollados o rurales. -----

Señalan que, la ampliación y modernización de la red generará una mayor cobertura, un servicio más estable, mayores velocidades y ancho de banda y resultado de la presión entre competidores los usuarios tendrán mejores condiciones de precio. Además del uso eficiente la infraestructura actual, al integrarse las redes. -----

2. **Reducción de costos:** al darse la migración a fibra se genera disminución en el costo del mantenimiento de la red, así como el ahorro en consumo eléctrico, que se espera se traduzcan en una competencia en precios más intensa. -----

Además, señalan que resultado del volumen de clientes, la adquisición de contenidos se efectuará bajo mejores condiciones que podrían traducirse en precios más bajos para los usuarios. -----

3. **Propuesta convergente fijo- móvil reforzada:** los actuales clientes de Millicom se beneficiarán de un empaquetamiento que hasta ahora no han tenido acceso. -----

8.2. Sobre la valoración de las eficiencias señaladas por las Partes.

28 de abril del 2025

SESIÓN EXTRAORDINARIA 020-2025

Una concentración que obstaculice de forma significativa la competencia – tal como la analizada - podría ser aprobada en caso de que, tenga la capacidad de desarrollar eficiencias cuyos beneficios sean superiores a los efectos anticompetitivos. (Ley 9736, artículo 101, inciso a). -----

Cabe recordar que las Partes son responsables de demostrar las posibles eficiencias de la transacción (Ley 9736, artículo 98, inciso b). Así es indispensable, la acreditación y cuantificación por las Partes de la compensación recibida por los consumidores como resultado de la obstaculización que la transacción genera a la competencia en los mercados relevantes afectados, la mera argumentación de las eficiencias ante la Autoridad no supone que estas sean de recibo de conformidad con el artículo 148 del Reglamento Ejecutivo a la Ley 9736 deben cumplir las siguientes características: -----

- a. Ser atribuibles directamente a la concentración. -----*
- b. No ser alcanzables de una forma menos restrictiva para la competencia. -----*
- c. Ser verificables. -----*
- d. Contrarrestar en su conjunto el daño previsible que la concentración podría generar a la competencia. -----*

Para los efectos de este análisis, las eficiencias indicadas por las Partes son agrupadas en dos tipologías, productivas y dinámicas. -----

En cuanto a las eficiencias dinámicas vinculadas a la modernización de la red, no fue aportada documentación alguna que acredite la factibilidad de efectuarla en el horizonte temporal indicado, dos años. Panorama que podría ser considerado ambicioso si se toma en consideración los problemas argumentados por ambas Partes para el acceso a nueva infraestructura de soporte. -----

Tampoco es posible determinar el alcance a nivel geográfico de la modernización de la red para verificar la afirmación de mayor acceso de banda ancha basada en fibra en zonas menos desarrolladas o rurales o, que se dará un uso eficiente la infraestructura actual al -----

28 de abril del 2025
SESIÓN EXTRAORDINARIA 020-2025

integrarse las redes. -----

En síntesis, se carece de información que permita la verificación de la modernización como un hecho probable en el tiempo y alcance indicados por las Partes. -----

Si bien no se descarta que la transacción brinde incentivos y capacidad adicionales a Liberty para efectuar la modernización de la red, todo parece indicar que este proceso inició tiempo atrás, con anterioridad a la transacción, como resultado de una estrategia del grupo del que forma parte ¹⁰⁵. De tal manera que, es un proceso que gradualmente ha implementado Liberty en distintas zonas del país ¹⁰⁶ y que ocurría aún sin la fusión. En conclusión, la modernización de la red no es resultado propiamente de la transacción, aunque la transacción pudiera acelerar el ritmo de la expansión de la red de fibra óptica de Liberty al disminuir la presión competitiva del mercado, no la condiciona. -----

En el caso de TIGO, si bien se evidencia una desaceleración en el despliegue de red, lo que se constata con la disminución de las solicitudes de acceso a infraestructura, lo cierto, es que existen actualmente en el mercado mecanismos alternativos que, en caso de resultar de interés de la empresa ofrecer servicios de fibra óptica, resultan una alternativa adecuada, como lo es el acceso mayorista a la infraestructura de fibra, en este caso destaca la reciente creación de un área especializada y la puesta a disposición de la empresa TELECABLE de su red de fibra óptica a terceros. En ese sentido, la transacción tampoco es un elemento indispensable para que TIGO pueda ofrecer servicios de fibra óptica a sus usuarios. -----

En cuanto a las eficiencias dinámicas vinculadas a la propuesta convergente fijo- móvil para los clientes de TIGO, su alcance es reducido, como lo reconocen las propias Partes en su escrito del 09 de abril de 2025 en relación con el análisis de los efectos de conglomerado de la transacción, beneficiando a una pequeña parte de los consumidores afectados por la

¹⁰⁵ <https://libertynetworks.com/es/noticias-y-eventos/liberty-networks-se-expande-en-america-latina>

¹⁰⁶ <https://libertycr.com/web/actualizaciontecnologica>

28 de abril del 2025

SESIÓN EXTRAORDINARIA 020-2025

transacción, sumado a que no tiene la capacidad de compensar de manera alguna los efectos adversos resultado de la transacción. -----

Una situación similar ocurre en cuanto a las eficiencias argumentadas en el tema de contenido, su alcance a nivel de bienestar de clientes es reducido y no contrarresta el daño previsible de la transacción en los mercados de internet fijo residencial, televisión por suscripción y servicios empaquetados. -----

En cuanto a las eficiencias productivas, ligadas en este caso directamente a los ahorros relacionados con la modernización de la red, no se aporta fundamentación por parte de las Partes que evidencie el traslado de manera alguna de dichas eficiencias a los usuarios finales. Por el contrario, al suprimirse la presión competitiva actualmente existente entre TIGO y Liberty en los mercados relevantes afectados existe el incentivo del incremento de los precios, situación que según los patrones de acción y reacción detectados en el mercado costarricense podría permear a otros competidores del mercado, afectándose la rivalidad y, por ende, al consumidor. -----

En principio, puede aceptarse que la transacción pudiese generar eficiencias productivas a nivel de ahorros en costos, pero lo previsible es que generen mayores márgenes de ganancias para las Partes¹⁰⁷, como lo evidencia la información aportada por las Partes y no es verificable que estas eficiencias serán trasladadas a los usuarios, sean actuales o futuros. -----

De conformidad con el artículo 148 del Reglamento a la Ley 9736, se considera que las eficiencias alegadas por las Partes omiten elementos relevantes en cuanto a la acreditación y cuantificación para poder determinar si los supuestos efectos positivos de la operación compensen los posibles efectos anticompetitivos. -----

8.3. Sobre si las eficiencias señaladas por las Partes compensan los efectos

¹⁰⁷ Filmina 8 de "Documento_1_LCR" anexo a la remisión de información del 09 de abril de 2025.

28 de abril del 2025
SESIÓN EXTRAORDINARIA 020-2025

negativos.

Sin perjuicio de lo analizado en el apartado anterior, en cuanto a que las eficiencias alegadas no cumplen con los requisitos Reglamentarios, se procede a realizar un ejercicio para determinar si, de haberse aceptado dichas eficiencias, estas podrían compensar los efectos negativos de la transacción en el mercado. -----

En la información aportada a la SUTEL el 09 de abril de 2025 (NI-04645-2025, documento con folio inicial 1330), las Partes estiman las sinergias de la transacción en [REDACTED] [REDACTED] corresponden a ahorros en costos de la integración, es decir, corresponderían a las eficiencias de la transacción estimadas por las

[REDACTED]

Partes, las cuales se distribuyen de la siguiente manera: -----

[REDACTED]

Las Partes, según lo requerido por la SUTEL, aportan información sobre la Reducción Compensatoria del Costo Marginal (CMCR por sus siglas en inglés), que calcula el nivel de reducción del costo marginal necesario para que cada uno de los productos de la entidad

28 de abril del 2025
SESIÓN EXTRAORDINARIA 020-2025

fusionada compense exactamente el incentivo de aumentar el precio¹⁰⁸. En otras palabras, el objetivo es determinar a qué nivel de costos marginales el precio previo a la fusión seguirá siendo un equilibrio de Bertrand-Nash después de la fusión. La fórmula se expresa de la siguiente manera: -----

Expresada en ganancias relativas, el CMCR de la firma *i* es:

$$CMCR_i = \frac{GUPPI_i + D_{ij} \times D_{ji} \times m_i}{1 - D_{ij} \times D_{ji}}$$

 El CMCR estimado para Liberty y Tigo se resume en la tabla a continuación para los cuatro escenarios descritos en el cálculo del GUPPI de Tigo. -----

Tabla 42. Cálculo del CMCR para las Partes notificantes. 2025-----

Escenario	
E1	
E2	
E3	
E4	

Fuente: Información suministrada por las Partes en escrito titulado “Anexo que acompaña la respuesta a la solicitud de información de SUTEL”. -----

Para Liberty el CMCR se sitúa en torno al [REDACTED], y para Tigo en el intervalo [REDACTED]

Finalmente, las Partes comparan dichos valores con los ahorros de costos que esperan que aporte la transacción, indicando que: -----

- Para 2028, las eficiencias de la entidad fusionada ascienden a un total de [REDACTED] [REDACTED] lo cual constituye el [REDACTED] de los costos operativos totales (OPEX) de la

¹⁰⁸ Commission decision of 11 May 2016 in case M.7612 – Hutchison 3G UK/Telefonica UK, Annex A, paragraph 24 et seq. See Valletti, T., & Zenger, H. (2021). Mergers with differentiated products: Where do we stand? Review of industrial organization, 58, 179-212 and Werden, G. J. (1996). A robust test for consumer welfare enhancing mergers among sellers of differentiated products. Journal of Industrial Economics, 44(4), 409–413.

28 de abril del 2025
SESIÓN EXTRAORDINARIA 020-2025

entidad fusionada.¹⁰⁹ Este valor se sitúa dentro del rango entre el [REDACTED] del CMCR encontrado. -----

- De manera conservadora, si solo consideramos las eficiencias que provienen de los ahorros de costos relativos a la red y al contenido – que son de naturaleza variable – estos ascienden a [REDACTED] y constituyen un [REDACTED] de ahorros en los costos operativos totales (OPEX) de la entidad fusionada¹¹⁰. -----

El CMCR estimado indica que para que no suban los precios tras la operación, los costos marginales deben caer reducirse en al menos un [REDACTED] para el caso de LIBERTY y un [REDACTED] para el caso de TIGO (se emplea el escenario más favorable para la empresa). Esta reducción de los costos marginales se da a partir de las eficiencias de la transacción, mismas que como ya se vio deben ser verificables, atribuibles a la transacción y trasladables a los usuarios. De tal forma: -----

Reducción costo marginal (CM) > CMCR -----

De tal forma para que la transacción no resulte en un aumento de precios se debe cumplir:

$$\frac{\Delta CM}{CM} > CMCR$$

Lo cual se cumple cuando $CM_{Post} = CM_{Pre} \times (1 - \varepsilon)$ es el valor de las eficiencias proyectadas. -----

A partir de los datos anteriores se encuentra que: -----

- LIBERTY: [REDACTED] -----
- TIGO: [REDACTED] -----

De tal forma la condición Reducción costo marginal (CM) > CMCR no se cumple ni para LIBERTY ni para TIGO, aunque en el caso de LIBERTY está más cerca del umbral de

¹⁰⁹ Cálculos basados en insumos de la slide 6, Documento_1_LCR
¹¹⁰ Cálculos basados en insumos de la slide 6 y slide 9, Documento_1_LCR

28 de abril del 2025

SESIÓN EXTRAORDINARIA 020-2025

eficiencias. -----

Para el caso de TIGO el ahorro proyectado es costos producto de las eficiencias es muy inferior al CMCR requerido para compensar los incentivos de efectos unilaterales. Eso significa que, sin eficiencias adicionales, la concentración genera incentivos a aumentar precios a los usuarios de la empresa adquirida. -----

Incluso considerando el valor máximo de eficiencias indicadas por las Partes que es de [REDACTED], mismo que incluye reducción en la duplicación de personal, en sinergias de contenido, en costos de red, en marketing, TI, servicios profesionales y cable submarino, no se logra compensar el CMCR de TIGO. Así las ganancias en eficiencias no logran compensar las presiones de incremento de precio. Esto hace que la DGCO mantenga su preocupación sobre el resultado negativo que puede producir la transacción, estando el mayor riesgo competitivo centrado en la situación de TIGO. -----

En este sentido se encuentra que, aun considerando todas las eficiencias alegadas (las cuales parecieran no cumplir los elementos Reglamentarios definidos), estas serían insuficientes para compensar el obstáculo significativo a la competencia efectiva en los mercados fijos analizados y, en particular, los efectos de incremento sobre los precios generados por la transacción en los mercados relevantes. Concluyéndose que el presunto despliegue incremental de fibra óptica que generaría la transacción no compensaría los efectos adversos provocados por la esta. -----

9. EFECTOS NEGATIVOS DE LA TRANSACCIÓN EN EL MERCADO

Con base en los elementos desarrollados de previo la DGCO considera que la transacción obstaculizaría significativamente la competencia efectiva en los mercados de televisión por suscripción, internet fijo residencial y servicios fijos empaquetados como consecuencia de los efectos horizontales unilaterales. Asimismo, se considera que no existen otros factores relacionados con la existencia de otros competidores, el poder de compra de los usuarios o la entrada de nuevos competidores que puedan compensar dicha situación. -----

28 de abril del 2025

SESIÓN EXTRAORDINARIA 020-2025

La transacción aumenta significativamente el nivel de concentración medido por el HHI en los mercados de acceso a internet fijo residencial, televisión por suscripción y servicios empaquetados, lo que ocurre porque ambas Partes tienen cuotas similares ubicadas entre el [REDACTED] en los tres mercados indicados, y ambos son operadores creíbles de estos mercados, ostentando LIBERTY la posición de líder en términos de usuarios en estos mercados. -----

De tal forma las cuotas de mercado combinadas y el HHI posterior a la transacción son altos en los mercados de acceso a internet fijo residencial, televisión por suscripción y servicios empaquetados, reforzando significativamente la posición de LIBERTY en el mercado. -----

La cuota de mercado combinada de las Partes posterior a la transacción es alta y el incremento como resultado de la transacción es significativo: las cuotas de mercado evidencian que las Partes son actores relevantes en los mercados de televisión por suscripción, internet fijo residencial y servicios fijos empaquetados. Alcanzando cuotas de mercado postconcentración en el orden del [REDACTED] en los mercados de acceso a internet fijo y televisión por suscripción e incluso superiores al [REDACTED] en el mercado de servicios empaquetados, más aún la transacción reforzaría significativamente el liderazgo de LIBERTY en los tres mercados fijos identificados, así se debe tener en cuenta que cuanto mayor sea la cuota de mercado de una empresa más probable es que esta posea poder de mercado, asimismo, cuanto mayor sea el incremento producido por la transacción más probable es que esta conduzca a un aumento del poder de mercado, que en este caso el incremento de cuota de mercado de la empresa resultante es del [REDACTED] para el servicio de televisión por suscripción, de [REDACTED] para el servicio de internet fijo residencial y de [REDACTED] para servicios empaquetados. -----

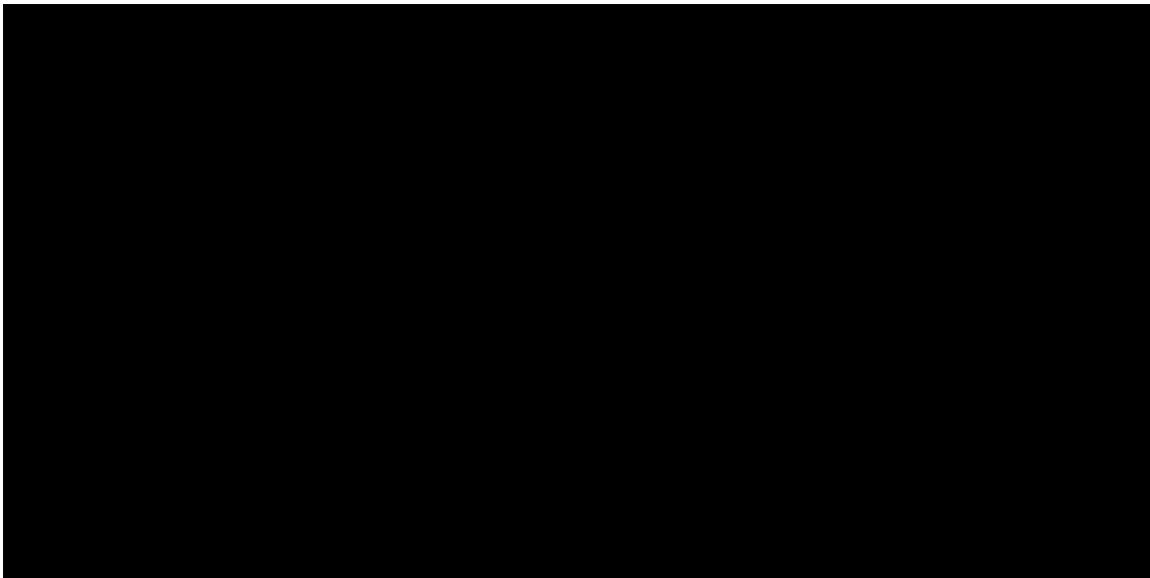
Adicionalmente se evidencia un nivel de traslape de las redes de los operadores que puede generar un uso ineficiente de los recursos escasos como es el caso de postería, este

28 de abril del 2025

SESIÓN EXTRAORDINARIA 020-2025

traslape es reconocido por las Partes¹¹¹ y se puede observar en las siguientes figuras. En un entorno de infraestructura saturada la superposición de redes producto de la transacción genera un impacto negativo en la competencia al generar un uso ineficiente de un recurso esencial para el despliegue de nuevas redes y el crecimiento de otros competidores del mercado. -----

Ilustración 9. Transposición de las redes de LIBERTY y TIGO. Año 2025.



Fuente: Elaboración propia a partir de información aportada por las Partes. -----

La transacción implica la eliminación de importantes presiones competitivas que las Partes ejercen en los mercados fijos señalados entre sí, ya que las Partes son competidores cercanos según se evidencia de los diversion ratio, en particular en el caso de TIGO, esto implica que en una situación postconcentración la empresa resultante probablemente tendría éxito en aumentar los precios sin que demasiados clientes se cambien a otros operadores fijos. -----

¹¹¹ Filmina 6 de "Documento_1_LCR" anexo a la remisión de información del 09 de abril de 2025.

28 de abril del 2025

SESIÓN EXTRAORDINARIA 020-2025

Los análisis de GUPPI evidencian que para el caso de LIBERTY la presión de aumento de precio está en el límite para ser considerada de preocupación, mientras que su CMCR podría ser compensado por eficiencias. Sin embargo, para el caso de TIGO la transacción genera un riesgo producto de la alta tasa de desvío de clientes hacia TIGO, el alto GUPPI, el alto CMCR y el bajo porcentaje que representarían las eficiencias alegadas respecto al CMCR. Lo que implica que existe un fuerte incentivo a subir los precios en una situación postconcentración sino hay en los mercados otros factores compensatorios que lo impidan.

En cuanto a la presión competitiva de otros operadores en los mercados de acceso a internet fijo residencial, televisión por suscripción y servicios empaquetados se encuentra que es poco probable que la reacción de los competidores restantes del mercado pudiera disciplinar el comportamiento de la empresa resultante, asimismo se considera que la competencia se vería perjudicada porque la evidencia parece indicar que los competidores restantes en algunos casos no tienen los incentivos (ICE) y en otros no tienen la capacidad suficiente después de la transacción (CLARO y TELECABLE) como para compensar la pérdida de competencia que produce la concentración.-----

La presión competitiva proveniente de los restantes competidores que quedarían en el mercado se considera insuficiente para contrarrestar incrementos de precios de la entidad resultante, ya que los operadores fijos creíbles que quedan en el mercado serían mucho más pequeños que la empresa resultante, por ejemplo para el servicio de televisión por suscripción TELECABLE sería \blacksquare veces más pequeño que la empresa resultante por número de usuarios, y CLARO y el ICE serían \blacksquare veces más pequeños que la empresa resultante, mientras que en el de internet fijo residencial la empresa resultante sería \blacksquare veces más grande en número de usuarios que TELECABLE y el ICE y \blacksquare veces más grande que CLARO, esto reduce los incentivos para no aumentar sus precios si la empresa resultante lo hiciera. En este sentido el número reducido de competidores creíbles, la capacidad de estos y su propia estrategia comercial son factores que se tomaron en consideración para

28 de abril del 2025
SESIÓN EXTRAORDINARIA 020-2025

arribar a dicha conclusión. -----

No se considera que los operadores más pequeños puedan ejercer el mismo grado de presión competitiva que ejercen los operadores más grandes, es decir, las Partes, ICE, TELECABLE y en menor medida CLARO, que tienen una oferta a nivel nacionales. Por lo tanto, es claro que los operadores más pequeños no pueden limitar significativamente el comportamiento competitivo de las Partes en los mercados de internet fijo residencial, televisión por suscripción y servicios empaquetados, ya que la capacidad de los proveedores más pequeños para competir en el mercado es limitada. Si bien algunos de estos operadores están creciendo, siguen siendo muy pequeños en cuanto a participación de mercado, como es el caso de METROCOM o STARLINK.-----

Asimismo, se encuentra que es poco probable que otros competidores vayan a aumentar la oferta (dadas las dificultades de despliegue de redes fijas que presenta el mercado) o vaya a reducir los precios en respuesta a un aumento de precios por parte de la empresa resultante. Dada la vinculación y sustitución de los servicios que forman parte de cada uno de los mercados relevantes de acceso a internet fijo residencial, televisión por suscripción y servicios empaquetados se estima que la respuesta de los competidores a un aumento de precios de la empresa resultante sería aumentar los precios también con el objetivo de maximizar sus ganancias¹¹², de modo que es probable que la transacción conduzca a aumentos generales de precios en estos mercados en comparación con un escenario sin concentración.-----

En ese sentido la transacción implica la eliminación de importantes presiones competitivas que las Partes de la concentración ejercen entre ellas mismas, al tiempo que genera una reducción de la presión competitiva sobre los competidores restantes, lo que da lugar a un

¹¹² En su decisión M.10896 – ORANGE / MASMOVIL / JV la Comisión Europea reconoce que el hecho de que las empresas competidoras tienen incentivos para aumentar los precios como respuesta a un aumento de precios por parte de otra empresa se denomina complementariedad estratégica de las decisiones de fijación de precios y es una característica general en los modelos estándar de competencia oligopolística.

28 de abril del 2025
SESIÓN EXTRAORDINARIA 020-2025

obstáculo significativo para la competencia. -----

En cuanto a la capacidad para competir de los restantes competidores del mercado, la transacción dejaría sólo dos operadores de redes creíbles en el mercado de internet fijo residencial y servicios empaquetados y tres operadores creíbles en el mercado de televisión por suscripción. Del análisis previo se considera que es probable que el ICE tenga la capacidad de competir con la empresa resultante de la transacción, en el caso de CLARO y TELECABLE se considera que estas empresas podrían no tener la capacidad de competir directamente con la empresa resultante de la transacción, bien sea por el tamaño reducido de la red, en el primer caso, o por el posible impacto de la convergencia fija-móvil en el segundo. -----

Ahora bien, en cuanto a los incentivos de las empresas para competir, no es claro que el ICE, que es el competidor que tiene la capacidad de competir con la empresa resultante, tengo los incentivos para hacerlo. Como se desarrolló de previo, la estrategia comercial del ICE es de precios altos y no es previsible que la transacción cambie dicha dinámica comercial, por lo cual no se considera que el ICE tenga un incentivo para competir con precios a la baja con la empresa resultante de tal manera que contrarreste el impacto negativo resultante de la transacción. Así el ICE tiene incentivos para aumentar los precios como respuesta a un aumento de precios por parte de la empresa resultante. -----

En el caso del ICE no se observan estrategias de crecimiento agresiva, ni estrategias enfocadas en precios captura de clientes a través de precios bajos, incluso en el caso de otros operadores como TELECABLE los aumentos de precios realizados durante 2023-2024 evidencian que en los mercados de internet fijo residencial, televisión por suscripción y servicios empaquetados los operadores no compiten agresivamente en precios, con excepción de CLARO (de quien como ya se vio dado lo limitado del alcance de su red se considera que no está en la capacidad de competir directamente con la empresa resultante de la concentración). -----

28 de abril del 2025
SESIÓN EXTRAORDINARIA 020-2025

Los elementos previos proporcionan la base para concluir que no hay incentivos para que el ICE vaya a competir vigorosamente después de la transacción, dada la naturaleza reactiva de su comportamiento competitivo actual. En ese sentido no es probable que el ICE vaya a alterar esta estrategia como consecuencia de la concentración, sino que por el contrario se mantendría en su senda competitiva más bien apoyado por la disminución de la competencia provocada en los mercados de internet fijo residencial, televisión por suscripción y servicios empaquetados por la eliminación de la competencia entre las Partes de la transacción. -----

Se considera que no es probable que la reducción de la presión competitiva resultante de la transacción en los tres mercados señalados se vea compensada por otros factores como la posible entrada o el poder de compra. Cualquier entrada al mercado no sería suficiente para compensar la situación producida por la transacción, en ese sentido las entradas que tienen los mercados de internet fijo residencial, televisión por suscripción y servicios empaquetados no alcanzan para disminuir o eliminar los posibles efectos negativos de la concentración. Después del análisis realizado sobre nuevos entrantes se concluye que estos han sido pequeños, muchas veces han fallado en un ingreso exitoso al mercado, los que prevalecen capturan pocos clientes y por tanto tienen poca participación de mercado, de tal forma que estos carecen de un alcance suficiente para disciplinar a la empresa resultante de la transacción. -----

En cuanto al poder compensatorio de los consumidores o poder de compra, se considera que los usuarios minoristas de los mercados de internet fijo residencial, televisión por suscripción y servicios empaquetados no poseen poder de compra que pueda compensar los efectos negativos producto de la transacción, ya que estos usuarios no negocian individualmente sus contratos sino que deben suscribir contratos de adhesión donde no eligen las cláusulas a suscribir, sino que deben adherirse a las condiciones dispuestas por el operador, asimismo la relevancia de cada consumidor individual para la empresa es

28 de abril del 2025

SESIÓN EXTRAORDINARIA 020-2025

mínima, además de no estar organizados, en ese sentido carecen de cualquier poder en la negociación frente a la empresa resultante. -----

10. PONDERACIÓN DE LOS EFECTOS DE LA TRANSACCIÓN EN EL MERCADO

A partir de los elementos desarrollados de previo se han descartado algunas de las teorías del daño planteadas en la resolución de primera fase en particular aquellas relacionados con los mercados de telefonía fija, internet empresarial, líneas dedicadas empresariales, telecomunicaciones móviles y distribución mayorista de contenidos, sin embargo se mantiene la conclusión en relación con los mercados de internet fijo residencial, televisión por suscripción y se añaden los servicios empaquetados. -----

Por lo cual se considera que la transacción tiene como efecto previsible obstaculizar de forma significativa la competencia en el mercado por las siguientes razones: -----

- La transacción **incrementa significativamente la concentración en una serie de mercados** que ya se encontraban concentrados como lo son los servicios de internet fijo residencial, televisión por suscripción y servicios empaquetados, lo que reduce sustancialmente la competencia existente en estos mercados en perjuicio de los intereses de los consumidores. -----
- La transacción **elimina la competencia sustancial entre dos de los principales competidores** de los mercados de televisión por suscripción, internet fijo residencial y servicios empaquetados, lo que disminuye sustancialmente la competencia afectando la dinámica en estos mercados de forma tal que genera efectos adversos para los consumidores. -----
- La transacción **crea una posición dominante en la empresa resultante en los mercados de televisión por suscripción, internet fijo residencial y servicios**

28 de abril del 2025

SESIÓN EXTRAORDINARIA 020-2025

empaquetados, lo cual permitiría a la empresa resultante aumentar el precio, disminuir la innovación o perjudicar de otro modo a los consumidores como resultado de la disminución de la presión competitiva que provoca la transacción.-----

Adicionalmente se mantiene la conclusión de que:-----

- *Los alcances de la cláusula de no competencia establecidos por las Partes exceden lo razonable para la realización de la concentración, estableciendo restricciones innecesarias a la competencia en otros mercados no relacionados con el alcance de la transacción.-----*

En cuanto a la ponderación de los resultados negativos que produce la concentración a partir de las eficiencias, se encuentra que, aun considerando todas las eficiencias alegadas (las cuales parecieran no cumplir los elementos Reglamentarios definidos), estas serían insuficientes para compensar el obstáculo significativo a la competencia efectiva en los mercados fijos analizados y, en particular, los efectos de incremento sobre los precios generados por la transacción en los mercados relevantes ya indicados. -----

Por las razones expuestas, se considera que la transacción obstaculizaría significativamente la competencia efectiva en los mercados de internet fijo residencial, televisión por suscripción y servicios empaquetados al producir efectos unilaterales de naturaleza horizontal. -----

11. CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES.

Los elementos desarrollados en el presente informe permiten concluir lo siguiente:-----

1. *La transacción aumenta significativamente la concentración en una serie de mercados que ya se encontraban concentrados como lo son los servicios de internet fijo residencial, televisión por suscripción y servicios empaquetados, lo que reduce*

28 de abril del 2025

SESIÓN EXTRAORDINARIA 020-2025

- sustancialmente la competencia existente en estos mercados en perjuicio de los intereses de los consumidores. -----*
- 2. La transacción elimina la competencia sustancial entre dos de los principales competidores de los mercados de televisión por suscripción, internet fijo residencial y servicios empaquetados, lo que disminuye sustancialmente la competencia afectando la dinámica en estos mercados de forma tal que genera efectos adversos para los consumidores. -----*
 - 3. La transacción crea una posición dominante en la empresa resultante en los mercados de televisión por suscripción, internet fijo residencial y servicios empaquetados, lo cual permitiría a la empresa resultante aumentar el precio, disminuir la innovación o perjudicar de otro modo a los consumidores como resultado de la disminución de la presión competitiva que provoca la transacción. -----*
 - 4. Los alcances de la cláusula de no competencia establecidos por las Partes exceden lo razonable para la realización de la concentración, estableciendo restricciones innecesarias a la competencia en otros mercados no relacionados con el alcance de la transacción. -----*
 - 5. Las eficiencias alegadas (las cuales parecieran no cumplir los elementos Reglamentarios definidos), estas serían insuficientes para compensar el obstáculo significativo a la competencia efectiva en los mercados fijos analizados y, en particular, los efectos de incremento sobre los precios generados por la transacción en los mercados relevantes ya indicados. -----*
 - 6. La transacción obstaculizaría significativamente la competencia efectiva en los mercados de internet fijo residencial, televisión por suscripción y servicios empaquetados al producir efectos unilaterales de naturaleza horizontal. -----*
 - 7. La SUTEL sólo puede aprobar las concentraciones que no tengan como objeto o efecto previsible obstaculizar de forma significativa la competencia en el mercado relevante afectado por la transacción, lo que no se comprueba en el presente caso, -----*

28 de abril del 2025

SESIÓN EXTRAORDINARIA 020-2025

ya que se ha demostrado que la transacción otorga una posición de poder sustancial al agente económico resultante, con el cual este estaría en la capacidad de obstaculizar, disminuir, dañar o impedir la competencia en el mercado; además se ha demostrado que la transacción afecta la dinámica competitiva en los mercados de internet fijo residencial, televisión por suscripción y servicios empaquetados generando efectos adversos para los consumidores. -----

8. *La SUTEL no puede aprobar una concentración que tenga como objeto o efecto previsible obstaculizar de forma significativa la competencia en el mercado relevante afectado por la transacción, con excepción de que se cumpla alguna de las previsiones establecidas en el artículo 101 de la Ley 9736, lo que incluye determinar si los efectos anticompetitivos previsible de la concentración pueden ser contrarrestados por compromisos ofrecidos por las Partes. -----*
9. *A la fecha las Partes no han ofrecido compromisos. -----*
10. *Resulta pertinente y necesario hacer saber a las Partes que la concentración tiene efectos anticompetitivos previsible que podrían ser contrarrestados por compromisos ofrecidos por ellas. -----*

Por lo anterior se recomienda al Consejo de la SUTEL lo siguiente: -----

- i. *Determinar que la concentración tramitada en el expediente L0159-STT-MOT-CN-01308-2024 tiene efectos anticompetitivos previsible que podrían ser contrarrestados por compromisos. -----*
 - ii. *Conceder a las Partes notificantes un plazo de treinta días hábiles, contado a partir de la firmeza de la resolución del Consejo de la SUTEL, para que presenten una propuesta de compromisos a ser valorada por parte del Órgano Superior de la SUTEL, como condición para obtener la aprobación de la concentración". -----*
- II. Que en virtud de los Resultandos y Considerandos que preceden, lo procedente es:
- i) Determinar que la concentración tramitada en el expediente L0159-STT-MOT-CN-

28 de abril del 2025

SESIÓN EXTRAORDINARIA 020-2025

01308-2024 tiene efectos anticompetitivos previsible que podrían ser contrarrestados por compromisos; y ii) Conceder a las Partes notificantes un plazo de treinta días hábiles, contado a partir de la firmeza de esta resolución, para que presenten una propuesta de compromisos a ser valorada por parte del Órgano Superior de la SUTEL, como condición para obtener la aprobación de la concentración.-----

POR TANTO,

Con fundamento en las competencias otorgadas por la Ley General de Telecomunicaciones, Ley 8642 y su Reglamento, la Ley de la Autoridad Reguladora de los Servicios Públicos, Ley 7593, la Ley de Fortalecimiento y Modernización de las Entidades Públicas del Sector Telecomunicaciones, Ley 8660, la Ley de Fortalecimiento de las Autoridades de Competencia de Costa Rica, Ley 9736 y la Ley General de la Administración Pública, Ley 6227 y a partir de las anteriores consideraciones. -----

EL CONSEJO DE LA

SUPERINTENDENCIA DE TELECOMUNICACIONES RESUELVE

- I. **INDICAR** a las Partes que los efectos negativos identificados por la SUTEL que prevalecen en la concentración tramitada en el expediente L0159-STT-MOT-CN-01308-2024 luego de la segunda fase de análisis son las siguientes: -----
 - a. La transacción aumenta significativamente la concentración en una serie de mercados que ya se encontraban concentrados como lo son los servicios de internet fijo residencial, televisión por suscripción y servicios empaquetados, lo que reduce sustancialmente la competencia existente en estos mercados en perjuicio de los intereses de los consumidores. -----
 - b. La transacción elimina la competencia sustancial entre dos de los principales competidores de los mercados de televisión por suscripción, internet fijo residencial y servicios empaquetados, lo que disminuye sustancialmente la competencia

28 de abril del 2025

SESIÓN EXTRAORDINARIA 020-2025

afectando la dinámica en estos mercados de forma tal que genera efectos adversos para los consumidores. -----

- c. La transacción crea una posición dominante en la empresa resultante en los mercados de televisión por suscripción, internet fijo residencial y servicios empaquetados, lo cual permitiría a la empresa resultante aumentar el precio, disminuir la innovación o perjudicar de otro modo a los consumidores como resultado de la disminución de la presión competitiva que provoca la transacción.
 - d. Los alcances de la cláusula de no competencia establecidos por las Partes exceden lo razonable para la realización de la concentración, estableciendo restricciones innecesarias a la competencia en otros mercados no relacionados con el alcance de la transacción. -----
 - e. Las eficiencias alegadas (las cuales parecieran no cumplir los elementos Reglamentarios definidos), serían insuficientes para compensar el obstáculo significativo a la competencia efectiva en los mercados fijos analizados y, en particular, los efectos de incremento sobre los precios generados por la transacción en los mercados relevantes de internet fijo residencial, televisión por suscripción y servicios empaquetados. -----
 - f. La transacción obstaculizaría significativamente la competencia efectiva en los mercados de internet fijo residencial, televisión por suscripción y servicios empaquetados al producir efectos unilaterales de naturaleza horizontal. -----
- II. **DETERMINAR** que la concentración tramitada en el expediente L0159-STT-MOT-CN-01308-2024 tiene efectos anticompetitivos previsible que podrían ser contrarrestados por compromisos. -----
- III. **CONCEDER** a las Partes notificantes un plazo de treinta días hábiles, contado a partir de la firmeza de esta resolución, para que presenten una propuesta de compromisos a ser valorada por parte del Órgano Superior de la SUTEL, como condición para obtener la aprobación de la concentración. -----

28 de abril del 2025

SESIÓN EXTRAORDINARIA 020-2025

En cumplimiento de lo que ordena el artículo 99 de la Ley de Fortalecimiento de las Autoridades de Competencia de Costa Rica, Ley 9736 se indica que, contra esta resolución cabe recurso de reposición ante el Consejo de la Superintendencia de Telecomunicaciones, a quien corresponde resolverlo, el cual deberá interponerse dentro de un plazo de quince (15) días hábiles, contados a partir del día siguiente a la notificación de la presente resolución. -----

ACUERDO FIRME

NOTIFIQUESE

A partir de las 12:30 horas se decreta un receso.

2.2.2 Remisión de las contribuciones de las reuniones WP2, WP3 y Comité de Competencia.

Al ser las 14:20 horas reinicia la sesión.

Se encuentran presentes los señores Chacón Loaiza, Watson Carazo, Rodríguez Zamora, Cascante Alvarado y Muñoz Barquero, quien expone el siguiente tema.

Para continuar con el orden del día, la Presidencia presenta para consideración del Consejo la remisión de las contribuciones de las reuniones WP2, WP3 y Comité de Competencia. -

Al respecto, se conoce el oficio 03146-SUTEL-OTC-2025, del 10 de abril del 2025, por el cual la Dirección General de Competencia presenta al Consejo las propuestas de contribuciones para las reuniones del Comité de Competencia y sus grupos de trabajo.

Seguidamente la exposición de este tema. -----

“Federico Chacón: Bueno, entonces retomamos la sesión a las 14:20 y tenemos el segundo punto, doña Deryhan.-----

28 de abril del 2025
SESIÓN EXTRAORDINARIA 020-2025

Deryhan Muñoz: Mediante el informe 03146-SUTEL-OTC-2025, la Dirección General de Competencia remite para valoración del Consejo de la SUTEL una serie de contribuciones para participar en las reuniones del Comité de Competencia y sus grupos de trabajo, que tendrán lugar del 16 al 20 de junio del 2025. -----

El pasado 18 de febrero se había recibido por parte de la Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económico, una invitación para presentar contribuciones a las mesas sustantivas del Comité de Competencia y sus grupos de trabajo. Entre las diferentes propuestas de temas que se sometieron a consideración se evaluaron los mismos para determinar aquellos en los cuales existieran ya o resoluciones previas o elementos relevantes que permitieran a la institución contribuir en el marco de estas mesas de trabajo, y así se identificaron 3 temas en específico, uno que tiene que ver con la evaluación del impacto de las actividades de las autoridades de competencia, otro relacionado con la evaluación de eficiencias en el control de concentraciones y finalmente, uno sobre competencia en los servicios móviles de pago. -----

Se consultó a la Comisión para Promover la Competencia su interés de presentar contribuciones conjuntas con la SUTEL en alguno de estos temas, por un tema de coordinación interinstitucional y la Comisión para Promover la Competencia manifestó que solamente tenía interés en presentar contribución sobre el tema de evaluación del impacto de las autoridades de competencia, por lo que SUTEL podía presentar contribución sobre los otros 2 temas de manera individual. -----

A partir de esta coordinación previa, el equipo de trabajo de la Dirección General de Competencia tuvo a su cargo la elaboración de los 3 documentos que ustedes tienen a la vista en el Felino, uno para participar del grupo de trabajo 3, otro del grupo de trabajo 3 y finalmente de las propias sesiones del Comité de Competencia. -----

Algo relevante de destacar es que además de coordinar con la COPROCOM para la presentación de contribuciones, dado que se consideró que un tema valioso para aportar

28 de abril del 2025

SESIÓN EXTRAORDINARIA 020-2025

se relacionaba con el tema de los medios de pago móviles, se consultó a la Dirección de Medios de Pago del Banco Central su interés en colaborar de manera conjunta con la SUTEL para la preparación de este documento y efectivamente, ellos tuvieron la disposición de colaborar con nosotros. -----

Entonces, la contribución que estaríamos presentando es en conjunto también con la Dirección de Medios de Pago del Banco Central de Costa Rica. -----

Ustedes pueden ver los 3 documentos, en cada uno de ellos se hizo un esfuerzo importante por abordar los elementos que ya se tenían. -----

En el tema de la contribución conjunta con COPROCOM sobre el impacto de las actividades de las autoridades, se incorporan los elementos relativos a la guía que se publicó el año pasado, así como las previsiones y los modelos de análisis que se están empleando dentro de la evaluación que está programada para este año, que es un proceso que ya se empezó a trabajar y ya se tienen los modelos económicos que se van a plantear para estimar el beneficio que se obtuvo, producto de la intervención de la SUTEL en una serie de casos de competencia. -----

Entonces, en esa contribución se ejemplifica tanto la guía como esta metodología de aplicación que ya se tiene para la primera evaluación de impacto de las intervenciones de la SUTEL en el mercado de telecomunicaciones. -----

Con relación al tema de la contribución sobre eficiencias en el control de concentraciones, se hizo una evaluación de los criterios que están establecidos normativamente para analizar estos temas y cómo se han venido aplicando los mismos a partir de la entrada en vigor de la ley 9736, como hubo un cambio normativo, aunque hay concentraciones previas en las cuales se analizó este tema, se consideró que lo pertinente era centrarse en las concentraciones que ya se hubieran visto y analizado con posterioridad a que entró en vigor

28 de abril del 2025

SESIÓN EXTRAORDINARIA 020-2025

la ley 9736. Ahí se desarrolla en algunos casos y la forma en la que se analizó el tema de las eficiencias en cada uno de ellos. -----

Y finalmente, en el tema que les mencionaba de medios de pago móvil, se hace un desarrollo del estado actual del mercado y la facilitación que han hecho los dispositivos móviles, en particular los teléfonos celulares, para el aumento de competencia que ha tenido el sector financiero con la incorporación ya no solo de actores tradicionales como pueden ser los bancos, sino de otro tipo de actores como el propio Banco Central, a partir del sistema SINPE Móvil, actores internacionales como pueden ser Google y Apple, a partir de las billeteras electrónicas, que están encadenados a los sistemas operativos de los teléfonos celulares, así como otro tipo de aplicativos móviles que se han venido desarrollando, por ejemplo a nivel de Fintech. -----

Es una contribución bastante interesante, un poco más larga que las anteriores también y que otras que suele presentar la SUTEL, pero nos pareció que valía la pena desarrollar adecuadamente ese tema. -----

Básicamente, eso es un resumen de los elementos que ustedes tienen a la vista. -----

La propuesta de acuerdo es dar por recibido el informe 03146-SUTEL-OTC-2025. Aprobar las contribuciones sobre los 3 temas que mencioné, evaluación del impacto de las autoridades de competencia, evaluación de eficiencias en el control de concentraciones y competencia en los sistemas de pago móviles, para que puedan ser presentadas a los grupos de trabajo y el Comité de Competencia de la OCDE y finalmente, autorizar a la Dirección General de Competencia a coordinar con COPROCOM para la remisión de estas contribuciones a la OCDE. -----

Básicamente eso sería. Si es posible que apruebe el Consejo de la SUTEL el acuerdo en firme, porque el plazo para presentar las contribuciones vence el 30 de abril. -----

Federico Chacón: *Gracias doña Deryhan. ¿don Carlos, doña Ana, don Rodolfo? -----*

28 de abril del 2025

SESIÓN EXTRAORDINARIA 020-2025

Carlos Watson: Muchas gracias Deryhan por la presentación. -----

Ana Rodríguez: Me gustó mucho lo de los sistemas de medios de pago, verdaderamente está muy bonita la contribución, todas, pero esa me pareció muy interesante. -----

Federico Chacón: Sí, muy bien, gracias por las contribuciones. La participación siempre es realmente importante. -----

No sé, no recuerdo si estamos participando con 3 ahora y antes era 1 o 2, pero que se vea más y todo eso, pues eso es magnífico y sobre todo además que se hayan tenido esa iniciativa de coordinarlo con otras instancias y con otras instituciones, eso mejora mucho.

Nada más una recomendación, no sé si ustedes lo consideran oportuno o en qué foros se debe publicar esto, pero valdría la pena también colocarlo o distribuirlo también a nivel nacional y tal vez en la página o alguna otra instancia, porque son documentos muy valiosos que resumen muy bien la información. -----

Entonces, tal vez si están de acuerdo don Carlos y doña Ana también. -----

Ana Rodríguez: Y tal vez sería bonito presentarlos aquí cuando se presenten allá, como hacer la noticia, en el momento que se presenten ante el Comité para que sea doble el ruido. -----

Federico Chacón: Sí, buenísimo. Perfecto Deryhan, usted lo ajusta ahí para que nos traiga una propuesta de difusión. -----

Rodolfo González: Sí, una consulta, solamente, hay una que está incompleta -----

Deryhan Muñoz: Sí don Rodolfo, es la que es en conjunto con COPROCOM, nosotros dejamos el espacio y ayer en la noche se recibió el documento completo, ya con el ajuste que hizo COPROCOM, se los puedo circular de una vez, para que ustedes lo tengan, estamos en proceso de traducción. -----

28 de abril del 2025

SESIÓN EXTRAORDINARIA 020-2025

Para no atrasarnos, el mecanismo que usualmente hemos usado es, como nosotros reportamos la parte nuestra y ellos reportan la parte de ellos, es incorporar, o presentar más bien para aprobación del Consejo la parte que corresponde a la SUTEL. No lo puedo compartir, se lo voy a compartir a Luis para que lo ponga en el chat, porque no me está dejando ponerlo en el chat, entonces ya se lo compartí a Luis por el Teams, para que él se los pueda circular porque sí, lo recibimos ayer en la noche de parte de COPROCOM.

Rodolfo González: *Sí, perfecto, gracias Deryhan.* -----

Federico Chacón: *Entonces lo sometemos a votación y lo aprobamos en firme, para remitirlo".* -----

La Presidencia somete a votación la propuesta de acuerdo que se tiene a la vista y con base en el oficio 03146-SUTEL-OTC-2025 la explicación brindada por la señora Muñoz Barquero, los Miembros del Consejo resuelven por unanimidad adoptar dicho acuerdo con carácter firme, de conformidad con lo que sobre el particular establece el numeral 2, del artículo 56, de la Ley General de la Administración Pública. -----

ACUERDO 003-020-2025

CONSIDERANDO:

- I. Que el día 18 de febrero de 2025 se recibió la solicitud remitida por la Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económicos (OCDE), relativa a la remisión de contribuciones para las reuniones del Comité de Competencia y sus Grupos de Trabajo, a celebrarse del 16 al 20 de junio de 2025. -----
- II. Que el 12 de marzo de 2025 se remitió un correo manifestando el interés de la Superintendencia de Telecomunicaciones (SUTEL) y la Comisión para Promover la Competencia (COPROCOM) de presentar contribución sobre los siguientes temas:
 - WP2 – Assessing the Impact of Competition Authorities’ Activities (contribución conjunta COPROCOM y SUTEL) -----

28 de abril del 2025

SESIÓN EXTRAORDINARIA 020-2025

- WP3 – Efficiencies in Merger Control (SUTEL)-----
- CC – Competition in Mobile Payment Services (SUTEL)-----

III. Que el 10 de abril de 2025 la Dirección General de Competencia mediante oficio 03146-SUTEL-OTC-2025 presentó el informe “*Remisión contribuciones reuniones WP2, WP3 y Comité de Competencia*”.-----

EL CONSEJO DE LA SUPERINTENDENCIA DE TELECOMUNICACIONES ACUERDA:

1. Dar por recibido el informe 03146-SUTEL-OTC-2025 de la Dirección General de Competencia.-----
2. Aprobar las contribuciones sobre los siguientes temas: Assessing the Impact of Competition Authorities’ Activities; Efficiencies in Merger Control y Competition in Mobile Payment Services, para ser presentadas en el marco de las reuniones del Comité de Competencia y sus Grupos de Trabajo, a celebrarse del 16 al 20 de junio de 2025.-----
3. Autorizar a la DGCO a coordinar con COPROCOM para la remisión de las contribuciones a la OCDE.-----

ACUERDO FIRME

NOTIFÍQUESE

ARTÍCULO 3

PROPUESTAS DE LOS MIEMBROS DEL CONSEJO

3.1 Criterio jurídico del Proyecto de Ley 24.437, REFORMA AL ARTÍCULO 50 DE LA LEY 7593 DE 9 DE AGOSTO DE 1996, Ley de la Autoridad Reguladora de los Servicios Públicos (ARESEP).

Ingres a sesión la funcionaria Bernarda Cerdas Rodríguez, para el conocimiento de este asunto.

28 de abril del 2025

SESIÓN EXTRAORDINARIA 020-2025

Para continuar con el orden del día, la Presidencia somete a consideración del Consejo el criterio jurídico del Proyecto de Ley 24.437, “Reforma al artículo 50 de la ley 7593 del 09 de agosto de 1996, Ley de la Autoridad Reguladora de los Servicios Públicos (ARESEP)”.-----

Al respecto, se conoce el oficio 03433-SUTEL-UJ-2025, del 24 de abril del 2025, mediante el cual la Unidad Jurídica rinde el informe sobre el proyecto de reforma legal del expediente 24.437.-----

A continuación, la exposición de este asunto.-----

“Federico Chacón: Entonces seguimos con la agenda, llamamos a Bernarda para el siguiente punto.-----

Buenas tardes, Bernarda. Nos ayuda con la presentación del criterio jurídico del proyecto 24437, reforma al artículo 50 de la Ley de ARESEP. -----

Bernarda Cerdas: Buenas tardes. Mediante oficio 03433-SUTEL-UJ-2025, la Unidad Jurídica emitió el criterio jurídico sobre el proyecto de ley número 24437, sobre la reforma de artículo 50 de la Ley 7593, del 09 de agosto de 1996, que es la Ley de la Autoridad Reguladora de los Servicios Públicos. -----

La Comisión Permanente de Asuntos Jurídicos de la Asamblea Legislativa solicitó criterio a la SUTEL sobre este proyecto, en el cual nosotros solicitamos prórroga para atender la solicitud.-----

En general, este el resumen de la propuesta de ley consiste en modificar el artículo 50, con el propósito de reforzar las previsiones de nombramiento en dicha institución e incorporando expresamente la inelegibilidad de personas con vínculos económicos, profesionales o familiares con las empresas reguladas para los cargos de Regulador General y Regulador Adjunto. -----

Además, dicho oficio hace referencia a algunas opiniones jurídicas que ya se habían emitido anteriormente con relación a este artículo, donde no se evidenciaba la falta de claridad del

28 de abril del 2025

SESIÓN EXTRAORDINARIA 020-2025

marco legal vigente, así como que no quedaba tampoco muy claro sobre los sujetos destinatarios de la norma. -----

Entonces lo que se propone es modificar este artículo en cuanto a incluir únicamente en el segundo párrafo, que lo voy a leer para que quede expreso “Tampoco podrán ser nombrados para ocupar puestos de Jefatura en la Autoridad Reguladora como Regulador General, Regulador General Adjunto, ni como integrante de la Junta Directiva, ni en la SUTEL, accionistas, asesores, gerentes o similares, Miembros de la Junta Directiva de las empresas privadas reguladas ni sus parientes, hasta el cuarto grado consanguinidad.-----

Esa prohibición va a permanecer vigente hasta un año después de que los funcionarios que se refieren al párrafo anterior hayan cesado de prestar sus servicios”. -----

Entonces la recomendación que como Unidad Jurídica emitimos es que en el párrafo segundo, el artículo se refiere a la SUTEL, entonces resulta necesario que la norma indique de manera expresa que se incluyen los cargos de los Miembros del Consejo y no únicamente se refiera en la SUTEL, en el tanto los Miembros de dicho órgano, los Miembros del Consejo son nombrados por la Junta Directiva de ARESEP y el párrafo contiene referencia a los integrantes de la Junta Directiva como jerarca de nosotros entonces, corresponde al Consejo Directivo, según lo dispuesto en el artículo 61 en la Ley 7593. ----

Las conclusiones a las que llegamos son 4, la primera es que el proyecto de ley, como les mencioné, lo que quiere es reforzar, son las prohibiciones de nombramiento en dicha institución, incorporando expresamente la inelegibilidad de personas con vínculos económicos, profesionales o familiares. -----

La Procuraduría General de la República ha emitido diversos criterios sobre este tema, en lo que también requiere es una claridad de esa causal de inelegibilidad, tanto para el Regular General como a la Junta Directiva. -----

28 de abril del 2025

SESIÓN EXTRAORDINARIA 020-2025

El proyecto de ley atiende la necesidad de que la aplicación de la incompatibilidad para cargos públicos se regule de una manera clara a nivel normativo. -----

La propuesta ya mencionada era en cuanto a los Miembros del Consejo Directivo de SUTEL, como son nombrados por la Junta Directiva, también quede claro que sería el Consejo Directivo. -----

Las recomendaciones serían dar por recibido y aprobar el presente informe técnico, que tiene la solicitud requerida por la Comisión Permanente de Asuntos Jurídicos de la Asamblea y notificar el informe técnico a la comisión al correo indicado. -----

Eso sería y sí, por favor, si pueden firme para cumplir el plazo, muchas gracias. -----

Federico Chacón: *Preguntaba si tenían algún comentario. -----*

Carlos Watson: *Una consulta Bernarda, por ejemplo, en el párrafo original dice Junta Directiva y en SUTEL, accionistas, asesores, gerentes o similares, ¿todo eso engloba la SUTEL? -----*

Bernarda Cerdas: *El primer párrafo no tiene ninguna propuesta de cambio, es el segundo.*

Carlos Watson: *No comprendo, pero en el segundo dice Consejo de la SUTEL, ¿deberíamos incluir también ahí asesores, gerentes o similares?, porque los estamos como eliminando. -----*

Bernarda Cerdas: *No, porque sería ni en el Consejo de la SUTEL, accionistas, asesores, gerentes o similares. Sí, la propuesta sería sustituir en la SUTEL por Consejo de SUTEL. -*

Carlos Watson: *Queda todo igual. Vamos a ver. -----*

Bernarda Cerdas: *Sí, exacto. -----*

Carlos Watson: *¿Podría leer cómo queda? -----*

28 de abril del 2025

SESIÓN EXTRAORDINARIA 020-2025

Bernarda Cerdas: Sí, “Tampoco podrán ser nombrados para ocupar por su jefatura en la Autoridad Reguladora como Regulador General, Regulador General adjunto, ni como integrantes de la Junta Directiva, ni Consejo de la SUTEL, accionistas, asesores, gerentes o similares, miembros de las juntas directivas de las empresas privadas reguladas, ni sus parientes hasta el cuarto grado de consanguinidad o afinidad.” -----

Carlos Watson: Está bien, perfecto. -----

Federico Chacón: Entonces, ¿doña Ana está de acuerdo? ¿Don Rodolfo? -----

Ana Rodríguez: Estoy de acuerdo. -----

Rodolfo González: Sí, queda claro que igualmente en SUTEL, ¿las jefaturas son cubiertas por ese artículo? -----

Bernarda Cerdas: No, ahí sí sería solamente para... -----

Ana Rodríguez: No, creo que las cubra en la ARESEP. -----

Carlos Watson: No, es que me parece que el primer artículo sí lo engloba y lo estamos eliminando. Correcto. -----

Rodolfo González: Sí lo engloba, sí. -----

Bernarda Cerdas: Sí, sería solamente en... -----

Federico Chacón: ¿Me podrías proyectar? Yo estaba pensando que era nada más los Miembros el Regulador, Junta Directiva y Consejo. -----

Carlos Watson: Engloba como Asesores y también Directores y Gerentes en general, o sea, la cúpula no puede tener grados de consanguinidad con lo regulados, tiene lógica. ---

Ana Rodríguez: Pero no vi jefatura, vi asesores, directores y gerentes. Llegué hasta gerentes, según yo... es que la jefatura está por debajo, bastante por debajo de la Gerencia o Dirección. -----

28 de abril del 2025

SESIÓN EXTRAORDINARIA 020-2025

Rodolfo González: Ya me queda claro, estamos hablando que es una restricción para el Regulador, para el Regulador, General Adjunto y Miembros de Junta Directiva y Miembros del Consejo de los SUTEL, es ahí donde ustedes están haciendo la aclaración está bien. -

Bernarda Cerdas: Sí, gracias. -----

Rodolfo González: Sí, me queda claro a usted. -----

Federico Chacón: Muchas gracias. Entonces lo sometemos a votación, para aprobarlo firme que tenemos hasta el miércoles. -----

Doña Bernarda, nos ayuda a darle seguimiento, para que se envíe la información por el inconveniente que tuvimos la otra vez”. -----

La Presidencia somete a votación la propuesta de acuerdo que se tiene a la vista y con base en el oficio 03433-SUTEL-UJ-2025, del 24 de abril del 2025 y la explicación brindada por la funcionaria Cerdas Rodríguez, los Miembros del Consejo resuelven por unanimidad adoptar dicho acuerdo con carácter firme, de conformidad con lo que sobre el particular establece el numeral 2, del artículo 56, de la Ley General de la Administración Pública. ----

ACUERDO 004-020-2025

CONSIDERANDO QUE:

- I. El 19 de marzo del 2025, la Comisión Permanente de Asuntos Jurídicos de la Asamblea Legislativa, remitió mediante correo electrónico a SUTEL, el oficio AL-CPAJ U R- 1642- 2025, el cual incluye la consulta del expediente 24.437, denominado: *“REFORMA AL ARTÍCULO 50 DE LA LEY 7593 DE 9 DE AGOSTO DE 1996, LEY DE LA AUTORIDAD REGULADORA DE LOS SERVICIOS PÚBLICOS (ARESEP)”*. -
- II. El 10 de abril del 2025, la Unidad Jurídica de SUTEL remitió a la Asamblea Legislativa un correo electrónico solicitando una prórroga del plazo para atender la audiencia del expediente legislativo 24.437. -----

28 de abril del 2025

SESIÓN EXTRAORDINARIA 020-2025

III. El 10 de abril del 2025, la Jefatura del Área de Comisiones Legislativas de la Asamblea Legislativa, contestó la solicitud de prórroga del plazo enviada por la Unidad Jurídica de SUTEL, indicando en lo relevante: *“Con instrucciones del presidente de la Comisión de Asuntos Jurídicos, diputado Danny Vargas Serrano se otorga una única prórroga por 8 días hábiles sobre el expediente 24.437”*. -----

IV. El 24 de abril del 2025, la Unidad Jurídica emitió el oficio 03433-SUTEL-UJ-2025, el cual contiene el informe jurídico sobre el proyecto de reforma legal en cuestión y en lo relevante dispuso: -----

“En este apartado se incluye el análisis jurídico de la reforma de ley antes citada, detallando los cambios y propuestas para garantizar una adecuada lectura del texto modificado. -----

Tabla 1: Observaciones del proyecto de reforma legal. -----

<i>Texto Original Ley no. 7593</i>	<i>Texto Reforma Expediente no. 24. 437</i>	<i>Observaciones</i>
<p><i>Artículo 50.- Prohibición de nombramiento</i></p> <p><i>Ningún nombramiento para desempeñar cargos en la Autoridad Reguladora o en la Sutel, podrá recaer en parientes</i></p>	<p><i>Artículo 50- Prohibición de nombramiento</i></p> <p><i>Ningún nombramiento para desempeñar cargos en la Autoridad Reguladora o en la Sutel, podrá recaer en parientes ni en cónyuges del regulador general, el regulador</i></p>	<p><i>No se comparten observaciones del párrafo lero, ya que no hay cambios.</i></p>

28 de abril del 2025
SESIÓN EXTRAORDINARIA 020-2025

<p>ni en cónyuges del regulador general, el regulador general adjunto, ni de los miembros de la Junta Directiva, hasta el cuarto grado de parentesco por consanguinidad o afinidad.</p>	<p>general adjunto, ni de los miembros de la Junta Directiva, hasta el cuarto grado de parentesco por consanguinidad o afinidad.</p>	
<p>Tampoco podrán ser nombrados para ocupar puestos de jefatura en la Autoridad Reguladora ni en la Sutel accionistas, asesores, gerentes o similares, miembros de las juntas directivas de las empresas privadas reguladas ni sus parientes hasta el cuarto grado de consanguinidad o afinidad.</p>	<p>Tampoco podrán ser nombrados para ocupar puestos de jefatura en la Autoridad Reguladora, <u>como regulador general, regulador general adjunto, ni como integrantes de la Junta Directiva*</u>, ni en la Sutel accionistas, asesores, gerentes o similares, miembros de las juntas directivas de las empresas privadas reguladas ni sus parientes hasta el cuarto grado de consanguinidad o afinidad.</p>	<p>En el párrafo segundo, en donde el artículo se refiere a Sutel, resulta necesario que la norma indique de manera expresa que se incluyen los cargos de miembros del Consejo de SUTEL y no únicamente “en la Sutel”, en el tanto los miembros de dicho órgano son nombrados por la Junta Directiva de ARESEP y el párrafo contiene referencia a integrantes de Junta Directiva en ARESEP, que corresponde al jerarca de esta última entidad, por</p>
<p>Esta prohibición permanecerá vigente</p>		

28 de abril del 2025
SESIÓN EXTRAORDINARIA 020-2025

<p><i>hasta un año después de que los funcionarios a quienes se refiere el párrafo anterior, hayan dejado de prestar sus servicios. La violación de este impedimento causará la nulidad absoluta del nombramiento.</i></p>	<p><i>Esta prohibición permanecerá vigente hasta un año después de que los funcionarios a quienes se refiere el párrafo anterior hayan dejado de prestar sus servicios. La violación de este impedimento causará la nulidad absoluta del nombramiento.</i></p>	<p><i>lo que su equivalente en SUTEL, corresponde al Consejo Directivo según lo dispuesto en el artículo 61 de la Ley de la Autoridad Reguladora de los Servicios Públicos, no.7593.</i></p>
--	--	--

La reforma legal analizada, ciertamente deviene importante considerando los antecedentes legislativos y de opiniones jurídicas emitidas por la PGR, mediante las cuales se evidencia la necesidad de que la aplicación de la incompatibilidad para los cargos referidos en la reforma se regule de manera clara a nivel normativo. -----

IV. CONCLUSIONES

A continuación, se exponen las conclusiones derivadas del análisis anterior: -----

- 1. El proyecto de reforma legal consiste en modificar el artículo 50 de la Ley de la ARESEP, con el propósito de reforzar las prohibiciones de nombramiento en dicha institución, incorporando expresamente la inelegibilidad de personas con vínculos económicos, profesionales o familiares con las empresas reguladas para los cargos de Regulador General y Regulador General Adjunto. -----*
- 2. La PGR ha emitido diversos criterios sobre el tema en cuestión y la línea más reciente que sostiene, señala que el artículo 50 de la Ley de la ARESEP no establece con claridad una causal de inelegibilidad para el Regulador General y Junta Directiva y*

28 de abril del 2025

SESIÓN EXTRAORDINARIA 020-2025

que su interpretación debe ser restrictiva para no vulnerar el derecho al acceso a cargos públicos, por lo que realizan una reforma a la opinión jurídica OJ-088-2002 que se basa en criterios de razonabilidad, proporcionalidad y el respeto a normas constitucionales e internacionales.-----

3. *El proyecto de reforma legal atiene la necesidad de que la aplicación de la incompatibilidad para los cargos referidos en el artículo 50 de la Ley de la ARESEP, se regule de manera clara a nivel normativo.* -----
4. *La propuesta incluida en la tabla no. 1 del apartado III de este criterio, resulta importante por cuanto los miembros del Consejo Directivo de SUTEL, son nombrados por la Junta Directiva de ARESEP y el párrafo contiene referencia a integrantes de Junta Directiva en ARESEP, que corresponde al jerarca de esta última entidad, por lo que su equivalente en SUTEL sería el Consejo Directivo según lo dispuesto en el artículo 61 de la Ley de la Autoridad Reguladora de los Servicios Públicos, no. 7593. -*

EL CONSEJO DE LA SUPERINTENDENCIA DE TELECOMUNICACIONES RESUELVE:

1. **DAR** por recibido y **APROBAR** el informe jurídico emitido por la Unidad Jurídica mediante el oficio 03433-SUTEL-UJ-2025, el cual contiene el informe jurídico sobre el proyecto de reforma legal del expediente 24.437.-----
2. **INSTRUIR** a la Secretaría del Consejo, para que notifique el presente acuerdo y el informe jurídico 03433-SUTEL-UJ-2025 a la Comisión Permanente de Asuntos Jurídicos de la Asamblea Legislativa en respuesta al oficio AL-CPAJUR-1642- 2025 (NI-03614-2025) del 19 de marzo del 2025, al correo electrónico: dab@asamblea.go.cr.-----

ACUERDO FIRME

NOTIFÍQUESE

28 de abril del 2025

SESIÓN EXTRAORDINARIA 020-2025

3.2 Propuesta de informe de labores de la SUTEL para el 2024.

Ingres a la sesión la funcionaria Rose Mary Serrano Gómez, para el conocimiento de este tema.

Para continuar con el orden del día, la Presidencia somete a consideración del Consejo la propuesta de informe de labores de la SUTEL para el 2024. -----

Al respecto, se conoce el oficio 03382-SUTEL-ACS-2025, de fecha 23 de abril del 2025, mediante el cual se presenta al Consejo el tema. -----

A continuación, la exposición de este asunto. -----

“Federico Chacón: Nos informan también que ya está el informe de labores, entonces lo podemos ver y después seguimos con los otros temas. -----

Llamar a Rose Mary y ella nos dice a quién más. -----

Doña Rosemary, primero, antes de ver el informe, queríamos preguntarle si nos podía identificar como los cambios de la última versión.-----

Rose Mary Serrano: Un momento, porque estoy bajando el documento, es un poco pesado. ¿Los presento puntual o hago algo ...? -----

Federico Chacón: Más bien sí, como puntual doña Rose Mary, más bien una descripción así general y los cambios, para ubicarnos qué tantos se hicieron y si lo podemos ver ahora o conocerlo ahora en esta sesión y terminar de aprobarlo después de que lo leamos.-----

Rose Mary Serrano: Bueno, tengo versiones, una con control de cambios, pero puede ser un poco grosera para la vista y otro sí. -----

Federico Chacón: Usted me lo va comentando, así como para ubicarnos un poco. La idea es como tener claridad de que si son muchos los cambios o muchas cosas, pues lo conocemos hoy y lo terminamos de aprobar en la próxima sesión, con la explicación de los tiempos que nos diste en la mañana, podríamos hacer eso.-----

28 de abril del 2025

SESIÓN EXTRAORDINARIA 020-2025

Rosemary Serrano: Estamos viendo la tabla de contenido. El informe de labores tiene algunos ajustes según lo que hemos conversado y los insumos que recibimos. Entonces vamos a tener 3 apartados principales, uno que tiene que ver con el marco estratégico institucional, que proviene información de los informes que ya han sido aprobados por el Consejo, Plan Operativo, avance en el PEI en el POI, todo lo que tiene que ver con la liquidación presupuestaria, la aplicación de la regla fiscal o la excepción que hay para este año y los estados de liquidación presupuestaria. -----

Todos estos elementos provienen ya de documentos previamente aprobados por el Consejo y no hay como mucho, ahí no se modificó. -----

Luego viene una parte que tiene que ver con las acciones sustantivas de las diferentes Direcciones, de estas la que se ajustó tiene que ver con la Dirección General de FONATEL, que estaba a octubre del 2024, entonces aquí sí se hizo una actualización completa del apartado y de las conclusiones, para poder señalar el cumplimiento de las metas de anuales. Entonces ahí se ajustó con la Dirección. -----

En la introducción, a partir de ajustes y señalamientos que se han hecho con el apoyo de Fiorella, se agregaron algunos temas importantes que dan una visión más integral al trabajo que se hizo y se amplió, o se completó, algunas actividades que la SUTEL desarrolló durante el año pasado. -----

Doña Cinthya específicamente pidió puntualizar con temas que tienen que ver con la participación con organizaciones u órganos internacionales y entonces ahí se le dio un enfoque no sólo de la participación, que también se amplió en otro punto que tiene que ver con las representaciones internacionales, porque solamente venía un cuadro de quién había ido, a qué había ido, cuándo había ido, entonces ahí también se incluyó que algunos de los propósitos y del valor público que esto generó. -----

28 de abril del 2025

SESIÓN EXTRAORDINARIA 020-2025

Entonces tiene que ver con nuestra participación en la OCDE, en el Comité de Competencia, en el proyecto de que se inició de evaluación de impacto regulatorio que el Consejo está llevando adelante, tiene que ver con procesos en la UIT, donde se hizo una actividad de medición de conectividad significativa, una nueva metodología que se adoptó y que se ha venido trabajando en esa dirección, con el proceso de la Junta de Innovación y Alianza Emprendedora, con el proyecto que se consolidó, el proyecto de indicadores de mercado mayorista en el sector de telecomunicaciones.-----

En el ámbito institucional, siempre se consigna ahora quienes integran el Consejo, este año hubo una particularidad, que fue la desintegración por un periodo por parte del Consejo, que no es achacable al Consejo, sino a las circunstancias, pero debe hacerse constar porque de ahí derivan también muchos otros documentos que tienen que ver con este antecedente. Prácticamente esos son los elementos. -----

Se hace una referencia, voy a explicar, permítanme, aquí en hay un párrafo que tiene que ver con que se actualizó los datos de FONATEL, porque había indicado datos a octubre, entonces aquí se actualizó la ejecución, se actualizó el acumulado y se actualizó el monto de compromisos que se tienen y sobre los datos sectoriales también, aquí un detalle, nosotros tenemos aquí, yo incluí la versión de datos comparativos o datos relacionados de junio 23 a junio 24, tenemos una versión de cierre de año; cuando cerramos este año todavía no tenemos los datos, si incluimos esa versión, tenemos un pequeño problema, es que en la presentación de las estadísticas del sector del cierre 24, que entiendo va a ser ahora pronto, ya los datos estarían aquí revelados, entonces estaríamos perdiendo la esencia de ese informe. -----

En todo caso, al cierre del 2024 todavía esa información no estaba, entonces lo correcto sería mantener el mismo formato que hemos tenido en los años anteriores y este es el ajuste del informe que hemos venido realizando toda esta mañana. -----

28 de abril del 2025

SESIÓN EXTRAORDINARIA 020-2025

Rodolfo González: Con relación a ese comentario que usted acaba de hacer, ¿qué tan factible es una nota al pie?, como para hacer una aclaración que no revele esa información que usted quiere, pero que por lo menos quede plasmado alguna situación particular, como el hecho de que al cierre del periodo 2024 no está esa información disponible, pero que será sujeta en tal, que se va a considerar ahí, lo digo porque para uno como lector le va a quedar la duda de por qué datos a junio del 2024, cuando es un informe anual, entonces, valorar hasta donde una nota al pie pueda, por lo menos, aclarar eso en ese sentido. -----

Rose Mary Serrano: La comparación en la introducción se hace en junio, aunque el informe se hace de octubre, no están los datos completos, es absolutamente factible hacer esa nota, siempre de antecedente, lo tenemos para los años anteriores de esa manera también presentado, entonces no hay ningún problema de aclarar.-----

Rodolfo González: Sí, igual como como dice usted, como antecedentes se está respetando la consistencia, se está haciendo consistente con años anteriores, lo único que va a ser diferente es la nota, pero que es una nota aclaratoria.-----

Rosemary Serrano: Perfecto, sí, así es.-----

Carlos Watson: ¿Hay una conclusión global, Rose Mary?-----

Rose Mary Serrano: Que dicha que lo menciona. Nosotros tenemos conclusiones que se clasifican por los roles que tiene la Superintendencia, entonces vamos a tener conclusiones que tienen que ver con el rol garante de la calidad de los servicios, de los derechos y la fiscalización del uso eficiente del espectro. -----

Aquí se ha exaltado temas como la promoción, bueno, la implementación del Sistema de Atención de Reclamaciones en tiempo real, el acceso externo de los usuarios a los mapas de banda ancha, el proceso de 5G y los nuevos concursos que se estaban en ese momento planificando, que ya hoy ya están mucho más avanzados, las prórrogas de los informes de radiodifusión, después tenemos el rol de Autoridad de Competencia y ahí tenemos el

28 de abril del 2025

SESIÓN EXTRAORDINARIA 020-2025

cumplimiento de los compromisos de OCDE, las prioridades que se dieron en el 24 sobre el plan anual en materia de Promoción y Abogacía de la Competencia; la publicación de diferentes documentos como las guías, los estudios, las opiniones, los talleres, contribuciones en foros internacionales, investigaciones y prácticas que se han venido desarrollando. -----

El reto que se tiene en temas de competencia con respecto a la digitalización de la economía y el desarrollo de las herramientas de análisis sofisticados para la evolución de competencia. -----

Tenemos el rol de administración de FONATEL como otro punto que tiene que ver con los resultados y la presencia que tiene FONATEL en todo el país, el avance de los 17 territorios indígenas, ya con infraestructura y servicios de telecomunicaciones, el reto que se tiene de la conectividad en los nuevos servicios de 5G, que se logren con la adjudicación de la nueva frecuencia y aquellos poblados que queden sin servicios, cubrirlos con otras fuentes que tenga el fondo, que estamos hablando de las 610 torres adjudicadas y el reto de mejorar la coordinación interinstitucional y tenemos el reto del regulador de mercados, que es un proceso de actualización metodológica, tanto en establecimiento de los cargos por uso compartido de postera y en métodos para el análisis del grado de competencia efectiva en los mercados de telecomunicaciones. -----

Se destaca la presentación del cuarto reporte cantonal de servicios fijos del Índice Cantonal en los diferentes servicios de acceso a internet, telefonía fija y televisión paga y prioridades que la Dirección va a destacar para este 2025, que tiene que ver con procesos de revisión de contabilidad regulatoria y ofertas de interconexión. -----

Básicamente, esas son las conclusiones que se plasman en el informe.-----

Carlos Watson: Está bien.-----

28 de abril del 2025

SESIÓN EXTRAORDINARIA 020-2025

Federico Chacón: Está bien, muchas gracias doña Rose Mary. Bueno, un poco con un afán de darle una leída final y por la conversación de los tiempos que tuvimos vamos a continuar viéndolo en la próxima sesión, pero ya nos sentimos que se aproxima mucho más el documento y se hicieron los cambios factibles para incluir. Eso sería doña Rose Mary. -

Rosemary Serrano: No tengo nada que agregar, muchas gracias. -----

Carlos Watson: Sería bueno que nos lo compartan. -----

Rose Mary Serrano: Sí, ya voy a remitirle las 2 versiones, una en limpio y otra con todo el control de cambios, para que puedan visualizar. -----

Carlos Watson: Muy bien. -----

Federico Chacón: Está bien. Entonces lo damos por recibido y continuamos en una próxima sesión ya aprobando la versión definitiva.” -----

La Presidencia somete a votación la propuesta de acuerdo que se tiene a la vista y con base en el contenido del oficio 03382-SUTEL-ACS-2025, de fecha 23 de abril del 2025 y la explicación brindada por la funcionaria Serrano Gómez, los Miembros del Consejo resuelven por unanimidad adoptar dicho acuerdo con carácter firme, de conformidad con lo que sobre el particular establece el numeral 2, del artículo 56, de la Ley General de la Administración Pública. -----

ACUERDO 005-020-2025

1. Dar por recibido el oficio 03382-SUTEL-ACS-2025 remitido por la señora Rose Mary Serrano Gómez, Asesora del Consejo, por cuyo medio remite la propuesta del Informe de Labores de la SUTEL para el año 2024. -----
2. Continuar analizando el informe 03382-SUTEL-ACS-2025 en la próxima sesión. -----

ACUERDO FIRME

NOTIFÍQUESE

28 de abril del 2025

SESIÓN EXTRAORDINARIA 020-2025

3.3 Invitación de la Unión Internacional de las Telecomunicaciones para que la Sutel participe en la reunión oficial de lanzamiento y taller presencial del “Proyecto de Asistencia técnica para la aplicación de mecanismos de innovación regulatoria. Ingresan a la sesión las funcionarias Mariana Brenes Akerman e Ivannia Morales Chaves, para el conocimiento de este tema.

Para continuar con el orden del día, la Presidencia somete a consideración del Consejo la invitación recibida de la Unión Internacional de las Telecomunicaciones, para que la Sutel participe en la reunión oficial de lanzamiento y taller presencial del “Proyecto de Asistencia técnica para la aplicación de mecanismos de innovación regulatoria”.-----

Al respecto, se conoce el oficio BDT/AMOR/C/172/2025, de fecha 08 de abril del 2025, remitido por el señor Bruno Ramos, Director Regional Américas de la Unión Internacional de Telecomunicaciones, mediante el cual remite a la Presidencia, el seguimiento a comunicación institucional – Proyecto de Asistencia Técnica en Innovación Regulatoria. ---

A continuación, la exposición de este asunto.-----

“Federico Chacón: Luis, continuamos con el siguiente punto, nos ayuda a llamar a Mariana y a Ivannia. -----

Ivannia Morales: Muy bien don Federico, usted me dice más bien, es para el tema de Panamá. -----

Federico Chacón: Sí, para el tema de Panamá, nada más una pequeña introducción del tema y el acuerdo, más bien le vamos a pedir a doña Mariana que nos ayude con el ajuste, para que vaya únicamente doña Cinthya. -----

Ivannia Morales: De acuerdo. -----

Federico Chacón: Entonces a ella se le dan los poderes para suscribir el tema, porque consideramos que no vale la pena ir 2 personas a eso. -----

28 de abril del 2025

SESIÓN EXTRAORDINARIA 020-2025

Ivannia Morales: De acuerdo. Entonces, si le parece nada más como que cuento de los antecedentes del tema y Mariana procede a lo del acuerdo.-----

Mediante acuerdo 016-070-2025, el Consejo Directivo aprobó la participación de la SUTEL en el Proyecto de asistencia técnica para la aplicación de mecanismos de innovación regulatorio y la herramienta del estándar regulatorio para el sector TIC, que es propuesto por la UIT con financiamiento de la Comisión Europea. -----

El objetivo que tiene este proyecto es fomentar un ambiente propicio para la inversión privada en conectividad digital e innovación y transformación intersectorial, eso significa que lo que se busca es hacer un diagnóstico para diseñar e implementar herramientas regulatorias como cajas de arena o los famosos sandboxes y centros de innovación, de manera que se pueda estimular el tema de la innovación y, sobre todo, la transformación digital, particularmente en el área de la región centroamericana.-----

Precisamente, el 7 de abril pasado, don Carlos Lugo, que es el manager del proyecto del Samble Regulatorio de la UIT para las Américas, en conjunto con don José Osorio, que era consultor, coordinador del proyecto de UIT, así como representantes de la Unión Europea, el señor Mateo Banti, Jefe de Cooperación de la Unión Europea y Willy Carvajal, de la delegación de la Unión Europea en Costa Rica, fueron los que hicieron una presentación ante el Consejo Directivo de la SUTEL e informaron sobre este proyecto.-----

Es así como mediante una nota de don Bruno Ramos, que es el Director de la Oficina Regional de la UIT para las Américas, se emitió en primer lugar una invitación a don Federico, para que participara en la reunión de lanzamiento en la reunión oficial de presentación de este proyecto, que se llevaría a cabo el 05 de junio en la ciudad de Panamá.

Este encuentro es una actividad sumamente protocolaria, lo que va a reunir es a los equipos técnicos de Centroamérica para hacer ese lanzamiento oficial.-----

28 de abril del 2025
SESIÓN EXTRAORDINARIA 020-2025

También va a incluir a la República Dominicana y se va a presentar la iniciativa y va a marcar el inicio de la fase operativa. -----

En este marco de esta invitación, también el pasado 24 de abril llegó una invitación de la UIT para doña Cinthya, a efecto de que, como ella es miembro de la Junta de Innovación Digital de la UIT, pueda participar en este lanzamiento del proyecto con el objetivo particularmente de que pueda ella en las actividades que estén ese día, referirse a lo que es la participación en la Junta de Innovación Digital, como uno de los proyectos que son claves para la UIT y también en el contexto de que doña Cinthya es la única representante centroamericana de la Junta de Innovación y también mujer, entonces ellos quieren aprovechar ese espacio para que ella pueda ser como hacer como ese lobby de la actividad y como último punto, pues comentarles que precisamente esta participación que ha tenido doña Cinthya en la Junta de Innovación Digital, está aprobada por acuerdo del Consejo 008-012-2024, celebra el 29 de mayo del 2024. -----

Eso sería. Tal vez comentarles que en esta participación la UIT sufragaba los gastos en cuanto a boleto aéreo, hospedaje y alimentación y también nos solicitaba, se olvidaba este aspecto, la participación de 2 funcionarios sumamente técnicos para que pudieran capacitarse en la Escuela de Innovación Regulatoria, que se va a realizar de forma presencial en la segunda semana de septiembre, esto en las fechas que están para definir, esa participación en esta escuela es solamente técnica y no requiere este ninguna estructura a nivel de formato jerárquico. -----

Eso sería, muchas gracias. -----

Federico Chacón: *Está bien. No sé, si no mencionaste los nombres de los técnicos. -----*

Ivannia Morales: *No señor, no sé si Mariana los tiene en el acuerdo, pero son doña Laura Calderón Montoya y doña Mónica Salazar Angulo, esos serían los que estarían participando. -----*

28 de abril del 2025

SESIÓN EXTRAORDINARIA 020-2025

Ana Rodríguez: Están en el acuerdo. -----

Ivannia Morales: Ah, bueno, sí que estarían participando en la en la Escuela de Innovación de septiembre. -----

Federico Chacón: Perfecto. Bueno, entonces ya ese sería el panorama y doña Mariana nos ayuda con los ajustes del acuerdo. Está bien, muchas gracias. -----

Mariana Brenes: Yo lo ajusté, en un rato se lo envío a Luis.-----

Federico Chacón: Entonces lo sometemos a votación doña Ana, don Carlos y lo aprobamos en firme para responderle al señor. -----

Ana Rodríguez: En el acuerdo está usted don Federico, el acuerdo dice que no requiere representación y entiendo que van a firmar un documento, entonces hay que arreglar eso y el acuerdo, eso fue lo que nos dijeron, eso fue lo que me informaron a mí ...-----

Ivannia Morales: No se firma ningún documento, es una actividad sumamente jerárquica de asistencia presencial en las actividades, no se firma ningún documento, por eso es por lo que invitaban a don Federico, en la figura de Presidente, para que estuviera ahí y a doña Cinthya porque don Cosmas Luckyson Zavazava, Director de la Oficina de Desarrollo, quería que doña Cinthya le hiciera el favor de hacerle el lobby de la Junta de Innovación, ese es el propósito, según me comentó don Carlos Lugo.-----

Sí les agradezco que este tema pueda quedar hoy, porque ya don Carlos me dijo que si hoy no le mandamos eso, pues no podríamos participar. -----

Ana Rodríguez: Ahora, en cuanto a la justificación que dio Ivannia con relación aa el acuerdo, dado que va a ir ella y no don Federico, como estaba previsto inicialmente, por favor. Muchas gracias. -----

Mariana Brenes: Yo voy a ajustar el acuerdo y lo coordino ahora con Ivannia, porque es la que tiene todos los detalles para que ella le dé una revisada previa antes de pasárselo a

28 de abril del 2025

SESIÓN EXTRAORDINARIA 020-2025

Luis y a los Miembros del Consejo para que, dado que ella es la que tiene todos los detalles del mismo. -----

Ana Rodríguez: Perfecto, muchas gracias. -----

Federico Chacón: Listo entonces, ahora sí lo sometemos a votación y en firme también.

Muchísimas gracias a doña Mariana y a doña Ivannia, les agradecemos mucho". -----

La Presidencia somete a votación la propuesta de acuerdo que se tiene a la vista y con base en el oficio BDT/AMOR/C/172/2025, de fecha 08 de abril del 2025 y la explicación brindada por la funcionaria Morales Chaves, los Miembros del Consejo resuelven adoptar por unanimidad y con carácter firme, esto de conformidad con lo que sobre el particular establece el numeral 2, del artículo 56, de la Ley General de la Administración Pública. ----

ACUERDO 006-020-2025

CONSIDERANDO:

- I. Que mediante acuerdo 016-070-2024 de la sesión ordinaria 070-2024 efectuada el 18 de diciembre de 2024, el Consejo Directivo de la Sutel aprobó la participación de la Sutel en el “*Proyecto de Asistencia técnica para la aplicación de mecanismos de innovación regulatoria y la herramienta de sandbox regulatorio para el sector TIC*”, propuesto por la Unión Internacional de Telecomunicaciones (UIT) con financiamiento de la Comisión Europea. -----
- II. Que el objetivo general de este proyecto es fomentar un ambiente propicio para la inversión privada en conectividad digital, innovación y transformación intersectorial. Lo anterior significa diagnosticar, diseñar e implementar herramientas regulatorias innovadoras, como cajas de arena regulatorias y centros de innovación, para estimular el desarrollo de políticas a niveles nacional y regional.-----
- III. Que el pasado 07 de abril de 2025, los señores Carlos Lugo Silva, Mánager del Proyecto de sandbox regulatorio de la Oficina Regional de la UIT para las Américas,

28 de abril del 2025

SESIÓN EXTRAORDINARIA 020-2025

y José Osorio, Consultor Coordinador del Proyecto de la UIT, así como Matteo Banti, Jefe de Cooperación de la Unión Europea y Willy Carvajal de la delegación de la Unión Europea en Costa Rica, hicieron la presentación del proyecto al Consejo Directivo de la Sutel e informaron sobre las próximas acciones a seguir. -----

- IV. Que mediante nota del Sr. Bruno Ramos, Director de la Oficina Regional de la UIT para las Américas, se remitió invitación al Sr. Federico Chacón Loaiza, Presidente del Consejo de la Sutel, para que participe en la reunión oficial del proyecto y en el taller técnico presencial, que se llevarán a cabo el próximo el 05 de junio de 2025 en la Ciudad de Panamá en Panamá. -----
- V. Que este encuentro reunirá a los equipos técnicos de los países de Centroamérica y República Dominicana que forman parte de dicha iniciativa, y marcará el inicio de la fase operativa del proyecto. -----
- VI. Que lamentablemente, debido a temas de agenda y compromisos previamente adquiridos, al señor Federico Chacón Loaiza no le será posible participar en la reunión del 5 de junio del 2025. -----
- VII. Que asimismo el 24 de abril de 2025, el Sr. Carlos Lugo de la Oficina Regional de la UIT para las Américas, remitió invitación a la Sra. Cinthya Arias Leitón, Miembro del Consejo para que participe en el evento oficial de lanzamiento del Proyecto de sandbox regulatorio y en el taller presencial que se realizará en la Ciudad de Panamá, en Panamá. ---- -----
- VIII. Que la invitación a la señora Cinthya Arias Leitón obedece a que es Miembro de la Junta de Innovación Digital de la UIT¹¹³, y la única representante femenina centroamericana, por lo que sus aportes y experiencia se consideran relevantes en

¹¹³ Mediante acuerdo N°008-012-2024 de la sesión ordinaria N°012-2024 celebrada el 29 de mayo de 2024, el Consejo Directivo de la Sutel confirmó la participación del órgano regulador en la Junta de Innovación y Alianza Emprendedora para el Desarrollo Digital (Junta de Innovación Digital) de la UIT, mediante la designación de la Sra. Cinthya Arias Leitón, Miembro del Consejo, como miembro oficial de dicho grupo. -----

28 de abril del 2025

SESIÓN EXTRAORDINARIA 020-2025

la mesa redonda y en el Comité Asesor del proyecto que se llevarán a cabo el próximo el 05 de junio de 2025 en la Ciudad de Panamá en Panamá. -----

- IX. Que la UIT también solicitó adicionalmente a la Sutel la designación de dos funcionarios técnicos para participar en la Escuela de Innovación Regulatoria, que se realizará de forma presencial en la segunda semana de setiembre de 2025 en Perú (fechas por definir). -----
- X. Que la UIT sufragará los gastos de participación (boleto aéreo, hospedaje y alimentación) de los funcionaria que participará en el evento presencial del 05 de junio de 2025 en Panamá, así como de aquellos que participen en la Escuela de Innovación Regulatoria en setiembre de 2025 en Perú. -----
- XI. Que de acuerdo con el *“Lineamiento para la representación institucional de la Sutel en actividades de carácter nacional e internacional”*, aprobado por el Consejo Directivo de la Sutel mediante acuerdo 013-055-2023 de la sesión ordinaria 055-2023 del 14 de setiembre de 2023, el nivel de participación que se requiere en estas actividades es de nivel jerárquico-técnico, pero no de representación judicial ni extrajudicial como apoderado generalísimo sin límite de suma. -----
- XII. Que se considera oportuna la participación de la Sutel en estas actividades del proyecto auspiciado por la UIT y la Unión Europea, por cuanto le permiten al órgano regulador dar continuidad a las acciones en materia de innovación inmersas en dicho proyecto, así como fortalecer el camino del país y de la región centroamericana en el tema de la transformación digital, a través de herramientas de experimentación como los sandboxes regulatorios. --- -----

POR TANTO,

EL CONSEJO DE LA SUPERINTENDENCIA DE TELECOMUNICACIONES DISPONE:

1. AGRADECER y DAR POR RECIBIDAS las invitaciones de la Unión Internacional de las Telecomunicaciones, para que la Sutel participe en la reunión oficial de

28 de abril del 2025

SESIÓN EXTRAORDINARIA 020-2025

lanzamiento y taller presencial del “*Proyecto de Asistencia técnica para la aplicación de mecanismos de innovación regulatoria y la herramienta de sandbox regulatorio para el sector TIC*”, que se llevará a cabo el próximo el 05 de junio de 2025 en la Ciudad de Panamá en Panamá. -----

2. DESIGNAR a la Sra. Cinthya Arias Leitón, Miembro del Consejo, para que participe de forma presencial en la reunión del 05 de junio de 2025 en la Ciudad de Panamá, Panamá. -----
3. AUTORIZAR la participación de las funcionarias Mónica Salazar Angulo de la Dirección General de Calidad y Laura Calderón Montoya de la Dirección General de Mercados, en la Escuela de Innovación Regulatoria, que se realizará de forma presencial en setiembre de 2025 en Perú. -----
4. REMITIR el presente acuerdo a la Dirección General de Operaciones y a la Unidad de Recursos Humanos para que procedan con el respectivo informe de costos, según los aspectos que correspondan y tomado en consideración lo acreditado previamente por la UIT, tanto para la participación en la reunión del 05 de junio en la Ciudad de Panamá en Panamá, como en la Escuela de Innovación Regulatoria, considerando esta última, una vez que se tengan las fechas definitivas en las cuales se efectuará la capacitación en setiembre de 2025.
5. INSTRUIR a las funcionarias designadas para que presenten el respectivo informe sobre dicha participación a la Unidad de Recursos Humanos de la Sutel. -----
6. REMITIR el presente acuerdo a la UIT, a la Dirección General de Operaciones, a la Unidad de Recursos Humanos y a los funcionarios designados. -----

ACUERDO FIRME

NOTIFÍQUESE

ARTÍCULO 4

PROPUESTAS DE LA DIRECCION GENERAL DE OPERACIONES

28 de abril del 2025
SESIÓN EXTRAORDINARIA 020-2025

4.1 Informe de seguimiento del PEI para el periodo 2024.

Ingresan a la sesión de forma virtual con la finalidad de exponer los siguientes temas los señores Alan Cambronero Arce, Lianette Medina Zamora, Sharon Jiménez Delgado.

A continuación, la Presidencia presenta al Consejo el informe I de seguimiento del PEI para el periodo 2024. -----

Sobre el particular, se conoce el oficio 03498-SUTEL-DGO-2025, del 25 de abril del 2025, mediante el cual la Dirección General de Operaciones presenta al Consejo el tema que les ocupa. -----

A continuación, la exposición del tema: -----

“Federico Chacón: Don Luis, ahora sí seguimos con Alan, llamémoslo por favor.-----

Mariana Brenes: Don Federico, puedo retirarme un momento con doña Ivannia este tema y me vuelvo a incorporar a la sesión en cuanto termine de ajustar el acuerdo.-----

Federico Chacón: Sí, claro, perfecto está bien, perfecto.-----

Mariana Brenes: Gracias, si no me llaman y yo me incorporo en el momento que lo que lo consideren, para ir ajustando el acuerdo con Ivannia.-----

Federico Chacón: Perfecto. Cuando esté, más bien termines llamas a Luis para incluirla.

Mariana Brenes: Perfecto, gracias.-----

Ana Rodríguez: Perdón por atravesarme aquí y no haberlo hecho antes, pero quisiera aprovechar, porque creo que tal vez podríamos desordenar un poco los actos, porque tenemos 2 cosas en las que yo creo que debo inhibirme. Yo he presentado, les había dicho desde hace rato, que el tema de la jornada ampliada de los funcionarios de la Dirección General de Competencia, pues cualquier funcionario de la Dirección General de

28 de abril del 2025

SESIÓN EXTRAORDINARIA 020-2025

Competencia es parte de mi equipo de trabajo, no de mi equipo directo, pero esto es de la otra unidad. -----

No sé si ustedes consideran que debería inhibirme, pero me parece que por ser parte del mismo equipo podría ser mejor que lo haga y también está el tema del concurso de la Unidad Jurídica, que una de las funcionarias de mi equipo directo participó en ese concurso, por lo que presenté mi inhibición por oficio 03412-SUTEL-CS-2025. -----

Entonces le someto esas inhibitorias a su conocimiento y no sé si están de acuerdo y si les parece, podemos unir esos 2 temas primero, así me sacan y me llaman cuando ya los hayan visto, ¿qué les parece? -----

Federico Chacón: *Perfecto. La inhibición estaba en la sesión anterior, pero no sé si está acá. -----*

Ana Rodríguez: *Correcto, yo se las puedo pasar aquí, yo ya la había presentado, pero no sé si la subí a la sesión, yo lo mandé a Secretaría desde que conocí el tema, pero yo la tengo aquí, lo puedo subir inmediatamente, el de la Unidad Jurídica, yo había hecho la consideración con respecto a los otros temas, con mi inhibición general por ser parte de la Unidad de la Dirección General de Competencia, que es el documento que vimos en la mañana. -----*

Carlos Watson: *Bien, creo que Alan tenía algo sobre el tema. -----*

Alan Cambronero: *Sí, nada más para mencionar, en la agenda el primer tema, tal vez para agruparlos o hacerles notar cómo están los temas agrupados por unidad, el primer tema es de la Unidad de Planificación, entonces, si siguiéramos el orden, podríamos ver ese que es un tema un poco más grande, luego veríamos los 4 que son de Recursos Humanos y si lo tienen a bien y bueno, considerando lo que dice doña Ana, ahí es donde entonces, se podría*

...

28 de abril del 2025

SESIÓN EXTRAORDINARIA 020-2025

Ana Rodríguez: Yo no puedo subir documentos, pero ya se lo mando a Luis también para que lo tenga. -----

Federico Chacón: Perfecto, yo comprendo y estaría de acuerdo también en la inhibición de doña Ana. -----

Carlos Watson: Igual, yo no tengo problema. -----

Federico Chacón: Entonces también lo damos por recibido y aprobamos la inhibición de ella y completamos el documento para que esté en Felino, don Luis y Alan, entonces adelante con la organización de los grupos, por favor. -----

Alan Cambronero: Entonces si les parece para ir en el orden el informe de seguimiento del PEI, estoy incorporando a doña Sharon Jiménez y a doña Lianette Medina. -----

Alan Cambronero: Traemos una presentación, como lo indicaba la vamos a hacer entre mi persona, Sharon y doña Lianette. Corresponde al informe de evaluación del PEI, recordemos que ahora tenemos un PEI que está rigiendo para el periodo 2023 al 2027. ---

Esto corresponde presentar un informe de seguimiento anual, ya se había conocido por primera vez el año pasado, bajo la metodología actual el informe de seguimiento al PEI 2023, que es la primera vez que se dio un informe de ese tipo. -----

Ahora corresponde entonces al segundo año, que es el 2024, ese es un informe que debe ser enviado como parte del seguimiento que realiza la Junta Directiva de la ARESEP, no se debe enviar a ningún otro órgano, no corresponde a enviar a la Contraloría, como otros informes, como los presupuestarios o los del POI.-----

Entonces de eso se trata, es presentado mediante el oficio 03498-SUTEL-DGO-2025. Vamos a ver, el informe lo que incluye básicamente son la medición de las metas que fueron trazadas, ahora vamos a ver cómo es que se realiza este esquema de evaluación en el PEI 2023-2027. -----

28 de abril del 2025

SESIÓN EXTRAORDINARIA 020-2025

También considerando, por supuesto el esquema o metodología de evaluación que había sido aprobada por el Consejo mediante el acuerdo 004-057-2022, de agosto del 2022 y que fue ajustada considerando el PEI, fue aprobado posteriormente con 3 objetivos, entonces, los números fueron ajustados conforme a esos 3 objetivos, como vamos a ver ahora. -----

También se considera el cumplimiento del protocolo de ARESEP-SUTEL, que es que tienen ambas instituciones en materia de planificación. -----

Recordemos que este protocolo tiene elementos que son considerados como requisitos de admisibilidad, de condiciones mínimas que debe tener el informe para que la Dirección General de Gobierno Corporativo de la ARESEP emita su informe de recomendación a la Junta Directiva una vez que es conocido y aprobado por el Consejo. -----

También lleva un apartado correspondiente a las recomendaciones que ha emitido esta Dirección General de Gobierno Corporativo y que han sido aprobadas por la Junta Directiva, específicamente hay 4 que se relacionan con uno de los proyectos POI, un proyecto que se materializó un riesgo, que es el del SIMEF, el de indicadores de FONATEL, en este proyecto la Dirección General de Gobierno Corporativo emitió varias recomendaciones de información que consideran que debíamos suministrar ahora en este informe de evaluación del PEI y eso se incorpora entonces por lo tanto, conforme lo le queda indicado la Dirección General de FONATEL, que son los administradores de este proyecto, mediante el oficio 02947-SUTEL-DGO-2025. -----

Este es el esquema, es una imagen del esquema de evaluación que se tiene para el PEI, como les digo, ya se ha aplicado por primera vez el año pasado. -----

Es un esquema que tiene un encadenamiento, una evaluación escalonada, desde abajo hacia arriba, para darle una nota total al cumplimiento anual, en este caso de lo que está trasado para el PEI en ese año y me voy para arriba, vemos que están, hoy ahora más bien explicando de arriba para abajo, tenemos los 3 objetivos, el primero, relacionado con

28 de abril del 2025
SESIÓN EXTRAORDINARIA 020-2025

usuarios, el segundo con competencia, el tercero con calidad regulatoria, cada uno tiene una proporción igual para efectos de dar una nota del 100% a cada uno, entonces tiene una nota de un 33.33%. -----

Para cada uno de ellos se evalúan 3 actividades o macroprocesos, por decirlo de alguna forma, que son los proyectos estratégicos y esto está entonces considerado en esta evaluación con base en el informe de evaluación o seguimiento del PEI, que ya fue conocido en su momento por el Consejo, incluso también conocido y aprobado por la Junta Directiva para el periodo 2024. -----

Ese es el primer elemento que se evalúa ahí para cada uno de sus objetivos, también está lo que es el CMI, que es el Cuadro de Mando Integral, que corresponde a la matriz de indicadores operativos que se tienen, todo lo que le llamamos la operacionalización, que son todo ese montón de actividades que ejecuta cada unidad, Dirección, para efectos de aportar el cumplimiento de esas estrategias y los objetivos estratégicos y por otro lado, está lo que es la ejecución presupuestaria de todas esas actividades que acabo de mencionar, que entonces también se basa en un informe que ya fue conocido y aprobado por el Consejo, que fue el Informe de Ejecución Presupuestaria del año 2024, de ahí se toman los insumos para efectos de esta calificación. -----

Me faltó decir que en el primero, me devuelvo, el proyecto estratégico, este considera los dos conceptos que se evalúan en el POI, que es el avance físico y el avance presupuestario de la ejecución financiera. -----

Entonces, bajo este esquema, la Unidad de Planificación construye una base de datos, tiene más bien una base de datos bastante grande, donde se va alimentando con esa información todo lo que ya es la evaluación del POI, todo lo que son las actividades que han reportado las Direcciones y unidades a la Unidad de Planificación, en cuanto al cumplimiento de esa operacionalización y lo que corresponde entonces a la ejecución presupuestaria, como ya lo mencioné. -----

28 de abril del 2025

SESIÓN EXTRAORDINARIA 020-2025

La metodología tiene estos 3 rangos, los niveles de tolerancia, que el primero es el que se considera como efectivo, que es para una nota mayor a 90 y hasta un 100%, el parcialmente efectivo, que es para una nota entre un 71 y 90% y el no efectivo, que es para una nota de un 70%. -----

Vamos a ver en la siguiente imagen acá, que para efectos de este año se ha obtenido, una vez aplicada esta metodología hubo una nota de un 87, el 38% se considera parcialmente efectivo; para cada uno de los objetivos estratégicos, aquí podemos ver la nota obtenida, el objetivo 1, un 31,26, en el 2, un 32,96 y en el 3 un 23.15, este, como pueden ver, se vio más afectado en cuanto al aporte al cumplimiento del PEI de este año. -----

En cuanto a los proyectos estratégicos tenemos un 19,52, en el cuadro de mando integral un 30,51 y en cuanto a la ejecución presupuestaria un 32,25, y aquí no me detengo, porque vamos a ir viendo ahora cada uno, cómo fue que se comportó, cada uno de estos indicadores para cada uno de los objetivos estratégicos.

Un comparativo, rápidamente podemos ver que para cada uno de los objetivos estratégicos, como lo decía, se tiene, bueno como objetivo, como meta, un 33.33%, para el año 2023 se obtenía una nota de un 94.16, para este año se obtiene el 2024 un 87,38. -----

Como ya lo indiqué y lo vamos a ver más adelante, el que tuvo el impacto que aporta en esta disminución de 6,38 puntos porcentuales es el de Calidad Regulatoria, que presenta una disminución de 9 puntos porcentuales, el de Competencia más bien aumenta, en aporte un 2.56 en comparación con el año anterior y el de usuarios prácticamente se mantuvo de una forma muy similar, una variación de 0.35%. -----

Aquí continúa Sharon y ahora sí vamos a ir haciendo, bajando un poco la información para ir viendo el comportamiento de cada uno de los objetivos estratégicos. -----

28 de abril del 2025

SESIÓN EXTRAORDINARIA 020-2025

Sharon Jiménez: Como bien Alan les explicaba, la metodología consiste en asignar un porcentaje de 33.33% por cada uno de los objetivos. Ese 33.33% respondería al 100% de ese objetivo, es el máximo que se puede lograr en ese objetivo. -----

En cuanto al objetivo estratégico 1, relacionado con los usuarios, los proyectos estratégicos alcanzaron un 9.67% con respecto al total, es decir un 29% de ese objetivo, la ejecución de actividades operativas alcanzó un 12,58% del 13,33%, que es el máximo posible. -----

La ejecución presupuestaria obtuvo un 10%, perdón, un 9.01 del 10%, en total, el objetivo estratégico 1, tuvo un 31.26%, o sea, una nota, llamémoslo así, de 93.79. -----

Vamos a ver cómo la obtuvo. En cuanto a la evaluación del POI, este es el cumplimiento que este Consejo aprobó en la evaluación del periodo de 2024, entonces lo que hacemos es tomar esos datos, esas calificaciones que obtuvimos y lo vaciamos dentro de la base de datos, de aquí tenemos los datos más relevantes, el cumplimiento del POI fue efectivo en este caso, no tenía recursos presupuestarios asociados y 2 proyectos, recordamos el Sistema de Reclamaciones y el Sistema del RNT concluyeron en el 2024. -----

En cuanto a los indicadores operativos, el Cuadro de Mando Integral que les hablaba Alan anteriormente, el 94% de las acciones se cumplieron de forma efectiva, es decir, el rango en verde, el 6% como no efectivo, ese 6% responde principalmente a la actividad relacionada con la campaña publicitaria de la Dirección General de Calidad, la cual desarrolló el plan de medios, pero recordarán que tuvo que postergarse debido a que hubo una serie de solicitudes adicionales sobre el Sistema de registro prepago y sobre la campaña que va relacionada con él.-----

En cuanto a la evaluación presupuestaria, las actividades relacionadas con nómina presentan una subejecución, esto se refiere principalmente a la ejecución de las vacantes y a los concursos y a las limitaciones que son conocidas por este Consejo, sobre la Unidad

28 de abril del 2025

SESIÓN EXTRAORDINARIA 020-2025

de Recursos Humanos para poder efectuar todos los concursos, las incapacidades que hubo y todas las historias que todos conocemos respecto a la gestión en 2024. -----

Aquí también tenemos una afectación por tipo de cambio en las contrataciones en dólares. Recordemos que el tipo de cambio es una de las situaciones que hemos venido limitando en cuanto nos tratamos de acercar presupuestariamente, pero igual es una limitante, porque no podemos arriesgarnos tampoco demasiado a quedar expuestos en alguno de los pagos y genera un colchón que no necesariamente se refiere a la no ejecución presupuestaria, sino a que a pesar de que hacemos el 100% de los pagos, queda esa diferencia entre lo que tenemos presupuestado y lo que efectivamente se pagó. -----

En el objetivo estratégico 2, relacionado con Competencia como les explicó Alan, es este el objetivo que se desarrolla más en el 2024 y mejora su calificación con respecto al 2023. Este tuvo un porcentaje de 97.63% en el objetivo, es decir, en los proyectos estratégicos tuvo un 9.85 de 10 posible. -----

En las actividades operativas, el cuadro de mando integral que hablábamos tuvo la máxima nota posible, que es 13.33% y en la ejecución presupuestaria del PEI, un 9.78% de 10, eso equivale a un 32,96%, que hace ese 97. -----

Ahora sí, el análisis de resultados, la evaluación del POI tuvo un cumplimiento efectivo del POI, este sí tenía recursos asociados, están asociados principalmente con el proyecto de la Dirección General de Competencia y Sistema de Monitoreo del Espectro.

El 97% de los recursos presupuestarios se ejecutaron en promedio, recordemos que aquí hay un 3% restante no ejecutado por el tipo de cambio del Sistema de Monitoreo, que está pactado en dólares. Hay indicadores operativos al 100%, de las 19 actividades programadas, todas ellas se cumplieron efectivamente por cada una de las Direcciones. -

Aquí es importante acotar que a cada una de las Direcciones nosotros le solicitamos la información y dentro de la matriz en la que solicitamos la información venía la justificación, 

28 de abril del 2025

SESIÓN EXTRAORDINARIA 020-2025

entonces para cada uno de los ítems también tenemos la justificación de las Direcciones y en aquellos casos que tienen el 100% la evidencia sobre su cumplimiento. -----

La evaluación presupuestaria, 2 de 10 actividades tienen una ejecución parcial de los recursos, se ejecutaron el 100% de las actividades, pero esas 2 de 10 actividades tienen un saldo presupuestario por la diferencia entre lo planeado y ejecutado. Dentro del informe hacemos un análisis sobre esas actividades y les comento básicamente que están relacionadas con la publicación del libro de estadísticas, entonces aquí sí hacemos una recomendación a las Direcciones involucradas, principalmente la Dirección General de Mercados para que revise y ajuste si es necesario estos presupuestos, para que sean más acercados a la ejecución presupuestaria. Nuevamente, hay afectaciones de tipo de cambio en los ítems del libro que son en dólares. -----

El objetivo estratégico 3 relacionado con la operación de la Institución y con la calidad de la institucionalidad, este es el objetivo que les comentaba Alan que tuvo un menor desarrollo, este alcanzó un 23.15% del 33,33% posible, lo que equivale a un 69.28%. -----

Repasando este objetivo, no tiene proyectos estratégicos asociados en 2024, tampoco los tuvo en 2023. Durante el 2025, hasta ahora no tenemos proyectos tampoco estratégicos asociados a este objetivo. -----

La ejecución de las actividades operativas, es decir, el Cuadro de Mando Integral alcanza un 9.60% del 18.33% posible y la ejecución presupuestaria del PEI tiene un 13.55%, en comparación al 15% programado. -----

Si analizamos las razones por las cuales la ejecución de este objetivo tiene un avance un poco menor que los demás, es porque bueno, como les comentaba, no hay objetivos POI, no hay proyectos POI, pero en caso de los indicadores operativos aquí hay acciones que demoraron o que se han tenido que rezagar un poco, debido a las limitaciones de recurso

28 de abril del 2025

SESIÓN EXTRAORDINARIA 020-2025

humano que tanto la Dirección General de Operaciones como los señores del Consejo han identificado y que se ha determinado que ha venido a limitar la posibilidad de la gestión. --

La mayoría de las actividades relacionadas con el objetivo estratégico 3 en la parte de indicadores operativos responden a acciones muy puntuales, casi que el 60% son de acciones muy puntuales de la Unidad de Recursos Humanos, por ejemplo, que sabemos que se vio muy afectada en cuanto a su capacidad de gestión de los compañeros por las diferentes situaciones que hubo y eso impidió el desarrollo de las actividades asociadas a las metas de los indicadores operativos. -----

En cuanto a la evaluación presupuestaria, 2 de 8 metas tienen un cumplimiento parcial en la ejecución de los recursos, de acuerdo con el informe de evaluación presupuestaria, que es una de las piezas que nosotros usamos para generar la base de datos del PEI, las 2 actividades responden a tareas relacionadas con la ciberseguridad.

De acuerdo con el informe de evaluación presupuestaria y la justificación enviada por TI, estas tienen que ver el rezago del 100% de los pagos, porque sí se hicieron acciones, tienen que ver con las prioridades y las cargas de trabajo de la Unidad de TI. Nuevamente vemos como las limitaciones de recurso humano de la Dirección General de Operaciones, que son muy conocidas por este Consejo, han desembocado en una limitación de la ejecución de las tareas asignadas a esta Dirección. -----

A partir de aquí doña Lianette Medina va a seguir con la exposición. Gracias. -----

Lianette Medina: *Yo les voy a hablar sobre el valor público. A nivel general, realmente el valor público lo definimos como un bienestar colectivo que se logra por una serie de acciones que están incluidas en los mismos objetivos que están incluidos en el PEI, entonces, desde el punto de vista de usuarios, desde el punto de vista de gestión del espectro, también tomando en cuenta lo que es la gestión por resultados y la mejora, o sea,*

28 de abril del 2025

SESIÓN EXTRAORDINARIA 020-2025

todos estos 3 objetivos que tenemos en el PEI, vienen a finalizar con un aporte al valor público que es realmente la naturaleza de cualquier institución pública. -----

Entonces, para poder medir ese valor público, realmente se va a resumir en los resultados que ya mi compañera Sharon comentó, pero se basa de ese encadenamiento desde el Cuadro de Mando Integral, donde se incluyen los indicadores operativos, el mapa estratégico, donde está ese aporte a los objetivos y el cumplimiento de los objetivos estratégicos, para ver cómo aportan a la misión y la visión los objetivos, también relacionados con las normas que la SUTEL debe cumplir. En el apartado que se incluye en el informe, hay una serie de observaciones con las principales normativas que la organización tiene obligación de atender y todo ello al final lo que nos lleva es a la generación de ese valor público, ¿en cuánto estamos contribuyendo a ese valor público?, realmente en lo que cada uno de los objetivos está contribuyendo. -----

Entonces, en general se alcanzó un 87,38 en la ejecución del periodo, podríamos decir que realmente el valor público no está contribuyendo lo esperado, según a lo que se había programado, sin embargo, tiene una calificación bastante cercana al 90, que es el máximo rango de 90 a 100. -----

Se atendieron las recomendaciones de la Dirección General del Gobierno Corporativo relacionadas con el PEI, también al existir un desfase entre lo que teníamos programado para el 2024 y lo que realmente se ejecutó, sobre todo en el objetivo 3 y las gestiones asociadas a la Dirección General de Operaciones y otras menores, entonces eso requiere que hagamos una reprogramación para el 2025, quiere decir que las dependencias tenemos que entrar a analizar hasta dónde se logró en el 2024 y ajustar los planes de trabajo del 2025 en adelante, porque la mayoría de las acciones tienen una programación plurianual, entonces, al darse esa afectación también afecta los años siguientes. -----

28 de abril del 2025
SESIÓN EXTRAORDINARIA 020-2025

Una vez que esté definida esa programación, esos ajustes a la programación, se debe dar seguimiento a las acciones con el objetivo de mejorar el cumplimiento y tomar las medidas que permitan realmente cumplir con este PEI como en un principio fue planeado. -----

Bueno, vamos a ver las acciones de mejora. La primera acción de mejora está relacionada con la divulgación de los resultados de esta evaluación del PEI y sería una acción en conjunto entre la Unidad de Planificación y la Unidad de Comunicación, esto estaría para el segundo trimestre del 2025 y la podríamos ejecutar a partir de la aprobación del Consejo.

La segunda acción es facilitar a las dependencias el formulario para identificar las lecciones aprendidas por parte de nuestra unidad, también en este mismo trimestre, con el objetivo de identificar cuáles fueron las situaciones que afectaron o que limitaron ese cumplimiento y ver si se pueden tomar medidas para que a futuro no tenga el impacto que tuvo ese objetivo. -----

El tercer punto es solicitar a las dependencias la revisión y ajuste en la programación del proceso de ejecución del PEI, era lo que comentábamos hace un momento, esa revisión y un nuevo planteamiento de cómo quedaría en el tiempo para cada año, las actividades que se programen previstas para cumplir el objetivo. -----

El punto 4, efectuar los ajustes identificados en la programación del PEI para ser aplicados del 2025 al 2027 y comunicarlos a la Unidad de PPCI. -----

Entonces tenemos 2 acciones, una desde el punto de vista nuestro y en conjunto con las Direcciones Generales y Unidades. -----

El punto 5 es presentar al Consejo el ajuste a la programación, o sea, una vez que se disponga de esta programación, se debe comunicar al Consejo cómo quedó el plan de acción para cada uno de los años previstos, solo para los casos en que se den ajustes necesarios. -----

28 de abril del 2025

SESIÓN EXTRAORDINARIA 020-2025

En el punto 6, realizar una evaluación de riesgos de los objetivos estratégicos en la aplicación del SEVRI y estableciendo los planes de acciones y sus respectivos seguimientos, en caso de que se identifique la necesidad.-----

El punto 7 es efectuar una revisión de las metas estratégicas y acciones operativas en las que tenga participación el Consejo, para determinar los ajustes que correspondan y definir los responsables de ejecución. -----

Aquí es importante mencionar que hay un apartado del objetivo 3 que está relacionado con calidad regulatoria y en ese apartado debe ser revisado, al igual que los que tiene en ejecución la Dirección General de Operaciones, para determinar cuáles ajustes serán necesarios, pero también sobre todo para establecer los responsables y esos plazos de ejecución.-----

En el punto 8, instar a las Direcciones y a las unidades que tienen acciones incluidas en el PEI, que se realice un seguimiento periódico que permita cumplir con las metas que se prevén durante el 2025, entonces una vez que hagamos la programación, pues la idea es que cada Dirección o unidad mantenga un control que permita tomar acciones para cumplir lo más cercano las actividades previstas para el 2025.-----

Básicamente estas son las recomendaciones, pero acá a mí me parece importante hacer un comentario y es que realmente el objetivo 3, es el objetivo que focaliza las acciones innovadoras, los nuevos temas y en su mayoría está asignado en 2 grandes bloques, uno lo que es la mejora en la gestión, básicamente asignada a unidades de la Dirección de Operaciones y otro a la calidad regulatoria promovida por el Consejo. -----

Entonces, estos 2 grandes puntos, los 2, están teniendo un impacto importante, entonces, siendo el objetivo con mayor cantidad de peso innovador y de temas nuevos que van a mejorar la gestión, a este objetivo se le debe dar prioridad y se debería buscar que mejore esa ejecución presupuestaria. -----

28 de abril del 2025
SESIÓN EXTRAORDINARIA 020-2025

Estamos confiando que para el año que viene ya vamos a tener el recurso humano adicional, pero ese efecto no lo vamos a poder ver en el 2025, sin embargo, con las limitaciones que tenemos, pues sería importante tratar de establecer ese empuje para lograr lo máximo posible en el 25. -----

Y finalmente está el borrador de acuerdo y es dar por recibido y aprobar el oficio 03498-SUTEL-DGO-2025, del 25 de abril del 2025, mediante el cual la Dirección General de Operaciones remite al Consejo de la SUTEL el informe de seguimiento del Plan Estratégico Institucional 2023- 2027 para el periodo 2024. -----

Dos, remitir a la Junta Directiva de la ARESEP el oficio 03498-SUTEL-DGO-2025, del 25 de abril del 2025, mediante el cual la Dirección General de Operaciones presenta al Consejo el informe citado para el periodo 2024, lo anterior de conformidad con lo establecido literal q del artículo 73 y el literal c del artículo 82 de la Ley 7593. -----

Tres, incluir las acciones de mejora incluidas en el apartado 4.2. de este informe, instruir a los titulares subordinados, Directores Generales y jefes de Unidad para que procedan a su ejecución en los plazos definidos. -----

Cuatro, solicitar al señor Alan Cambronero Arce, Director General de Operaciones, para que en coordinación con la Unidad de Planificación, Presupuesto y Control Interno, gestionen ante la Dirección General de Gobierno Corporativo de ARESEP lo que corresponda, para brindar la información relevante y atender las consultas de este informe.

Cinco, que se divulguen los resultados de este informe a todos los funcionarios de la SUTEL, una vez que sean aprobados por la Junta Directiva de la ARESEP. -----

Este es el borrador de acuerdo, para concluir, es importante tener presente que la Junta Directiva de ARESEP lo que aprueba del PEI son las estrategias del órgano y que a pesar de que ellos solo aprueban estrategias, las acciones operativas para esas estrategias son las que se ven en los resultados ya finales de la valoración de cada uno de los objetivos y

28 de abril del 2025

SESIÓN EXTRAORDINARIA 020-2025

era lo que Sharon mencionaba, del Cuadro de Mando Integral, que se miden una serie de acciones y el cumplimiento de sus indicadores, pero que lo vemos de manera global. Sin embargo, pues el detalle de toda la información está disponible y si fuera necesario también ampliar el respecto, pues con mucho gusto. Realmente esta es la presentación para hoy. Si tienen alguna consulta, estamos a sus órdenes.-----

Federico Chacón: Muchas gracias a los 3 por la presentación. ¿No sé si don Rodolfo tiene algún comentario o alguna recomendación que hacemos, ¿no? -----

Rodolfo González: No señor, en realidad muy clara la exposición y su contenido. -----

Federico Chacón: Don Alan me explicaba en la mañana que esto se lo tenemos que enviar ahora a la Junta, ya vamos a ver el acuerdo, pero tenemos que enviárselo a la Junta Directiva antes del 30 y que solo va para la Junta Directiva y no a otro órgano, que usualmente nos ocurre eso, está bien y queda claro a dónde está que fallamos y las acciones de que debemos de retomar, así que muchas gracias doña Ana, don Carlos. -----

Ana Rodríguez: Estoy revisando el acuerdo yo, porque ahí veo que dice “aprobar dar”, estoy revisando el acuerdo también.-----

Lianette Medina: Sí, tiene un error. -----

Sharon Jiménez: No señora, es que ese fue mi error, porque yo dejo una palabra para copiar y pegar el formato, perdón. -----

Ana Rodríguez: Perfecto, de acuerdo, muchas gracias. -----

Federico Chacón: Después estaba, en la siguiente, ¿verdad que hay otro punto más?, donde se coordina con la Dirección, aquí está. -----

Alan Cambronero: También algo muy importante que es la divulgación don Federico y don Carlos, eso al personal, pero eso lo hacemos una vez que sea conocido y aprobado por la Junta Directiva.-----

28 de abril del 2025

SESIÓN EXTRAORDINARIA 020-2025

Lianette Medina: Solo para recordarles que como tenemos que hacer la revisión del seguimiento de la actualización del plan, pues tendríamos que hacer algunas reuniones de trabajo con el Consejo, para revisar las acciones que están previstas para ejecutar y actualizar los planes de trabajo también en los que participa el Consejo, nada más como para tenerlo presente, como una de nuestras tareas conjuntas. -----

Federico Chacón: Perfecto, pedirle más bien a don Alan si nos ayuda a coordinar una reunión para ver ese tema también y la tarea que quedó pendiente para junio, con la última vez que los visitamos, que de alguna forma se vincula a esto y llevar todo ya un poco más claro e ir trabajando en el tema del POI y del presupuesto, para ver si se van a incorporar más temas y todo, tener una reunión como general, para ubicarnos con todo. -----

Alan Cambrero: Sí señor, con mucho gusto. -----

Federico Chacón: Bueno, gracias por la presentación, no sé, don Carlos y doña Ana si están de acuerdo, lo sometemos a votación y lo aprobamos en firme, entonces.

Ana Rodríguez: De acuerdo. Muchas gracias". -----

La Presidencia somete a votación la propuesta de acuerdo que se tiene a la vista y con base en el oficio 03498-SUTEL-DGO-2025, del 25 de abril de 2025 y lo comentado sobre el particular, los Miembros del Consejo resuelven por unanimidad adoptar dicho acuerdo con carácter firme, de conformidad con lo que sobre el particular establece el numeral 2, del artículo 56, de la Ley General de la Administración Pública. --- -----

ACUERDO 007-020-2025

RESULTANDO QUE:

- I. El Consejo de la Superintendencia de Telecomunicaciones (Sutel) aprobó el Plan Estratégico Institucional (PEI) que regirá para el periodo 2023-2027, mediante acuerdo 004-057-2022 del 12 de agosto del 2022. -----

28 de abril del 2025

SESIÓN EXTRAORDINARIA 020-2025

- II. La Junta Directiva de la Autoridad Reguladora de los Servicios Públicos (Aresep) aprobó las estrategias incluidas en el Plan Estratégico Institucional (PEI) 2023-2027, mediante acuerdo 11-66-2022 del 13 de setiembre del 2022, cita a continuación: ----
“Aprobar las estrategias incluidas en el “Plan Estratégico 2023-2027 de la Superintendencia de Telecomunicaciones”, de conformidad con lo establecido en el artículo 73, inciso q) de la Ley de la Autoridad Reguladora de los Servicios Públicos (Aresep) 7593...”-----
- III. El *“Protocolo para la atención de requerimientos de SUTEL en materia de planificación, seguimiento y evaluación”* fue aprobado por el Consejo de la SUTEL mediante acuerdo 022-084-2022 del 22 de diciembre de 2022 y por la Junta Directiva de Aresep con acuerdo 05-12-2023 del 9 de febrero de 2023.-----
- IV. La Dirección General de Operaciones envió al Consejo para su conocimiento y aprobación el oficio 03498-SUTEL-DGO-2025 del 25 de abril de 2025 que remite el *“Informe de seguimiento del Plan Estratégico Institucional 2023-2027, para el periodo 2024”*. -----

CONSIDERANDO QUE:

- A. La Ley de la Autoridad Reguladora de los Servicios Públicos 7593, establece en el artículo 73 inciso q) y el artículo 82 inciso c) que el Consejo de la Sutel debe presentar a la Junta Directiva de ARESEP para aprobación lo relacionado con los Planes Operativos Institucionales. -----
- B. La metodología para la evaluación del PEI fue aprobada por el Consejo de la Sutel mediante el acuerdo 009-082-2021 del 9 de diciembre de 2021.-----
- C. El Protocolo para la atención de requerimientos de SUTEL en materia de planificación, seguimiento y evaluación señala que la evaluación anual del PEI deberá presentarse durante el primer cuatrimestre, cita a continuación: -----

28 de abril del 2025

SESIÓN EXTRAORDINARIA 020-2025

“Seguimiento anual de la ejecución del PEI, que será presentado durante el primer cuatrimestre de cada año. Si de este seguimiento se desprendiera algún requerimiento para la planificación anual, este deberá incorporarse en el proyecto POI Presupuesto.”

EL CONSEJO DE LA SUPERINTENDENCIA DE TELECOMUNICACIONES ACUERDA:

1. Dar por recibido y aprobar el oficio 03498-SUTEL-DGO-2025 del 25 de abril de 2025, mediante el cual la Dirección General de Operaciones remite al Consejo de la Sutel el *“Informe de seguimiento del Plan Estratégico Institucional 2023-2027, para el periodo 2024”*.
2. Remitir a la Junta Directiva de la Aresep el oficio 03498-SUTEL-DGO-2025 del 25 de abril de 2025, mediante el cual la Dirección General de Operaciones presenta al Consejo el *“Informe de seguimiento del Plan Estratégico Institucional 2023-2027, para el periodo 2024”*. Lo anterior, de conformidad con lo establecido en el literal q) del artículo 73 y el literal c) del artículo 82 de la Ley 7593. -----
3. Aprobar las Acciones de Mejora incluidas en el apartado 4.2 del *“Informe de seguimiento del Plan Estratégico Institucional 2023-2027, para el periodo 2024”* e instruir a los titulares subordinados (Directores Generales y Jefes de Unidades) para que procedan a su ejecución en los plazos definidos. -----
4. Solicitar al Señor Alan Cambronero Arce, Director General de Operaciones para que en coordinación con la Unidad de Planificación, Presupuesto y Control Interno gestionen ante la Dirección General de Gobierno Corporativo de la ARESEP, lo que corresponda para brindar la información relevante y atender las consultas sobre *“Informe de seguimiento del Plan Estratégico Institucional 2023-2027, para el periodo 2024”*. -----

28 de abril del 2025

SESIÓN EXTRAORDINARIA 020-2025

5. Divulgar los resultados de la evaluación del *“Informe de seguimiento del Plan Estratégico Institucional 2023-2027, para el periodo 2024”* a todos los funcionarios de la Sutel, una vez que sean aprobados por la Junta Directiva de la Aresep. -----

ACUERDO FIRME

NOTIFÍQUESE

- 4.2 Informe de costos de representación del señor Carlos Watson Carazo en el evento Programa Policy Fellows, que se llevará a cabo en São Paulo, Brasil, del 05 al 09 de mayo del 2025.**

Ingresará a la sesión de forma virtual el señor Emmanuel Rodríguez Badilla, con la finalidad de explicar el siguiente tema.

De inmediato, la Presidencia presenta al Consejo el informe de costos de representación del señor Carlos Watson Carazo en el evento Programa Policy Fellows, que se llevará a cabo en São Paulo, Brasil, del 05 al 09 de mayo del 2025. -----

Al respecto, se conoce el oficio 03396-SUTEL-DGO-2025, del 23 de abril del 2025, por medio del cual la Unidad de Recursos Humanos atiende lo solicitado mediante acuerdo 020-017-2025, sobre la estimación de costos de participación del señor Carlos Watson Carazo

A continuación, la exposición del tema: -----

“Alan Cambroneró: *Entonces ya incluyo a Emmanuel y no sé, cómo gusten, podemos ver tal vez primero los temas donde no está la inhibición de doña Ana y dejamos los otros 2.--*

El tema, que está como el 4.2, que es el informe de costos para una representación de don Carlos Watson en el evento del programa Policy Fellows, que se realizará en Sao Paulo, Brasil, del 05 al 09 de mayo del 2025. Esta participación había sido autorizada por medio del Consejo en el acuerdo 020-017-2025. Entonces, en este caso la motivación y la justificación para la participación de don Carlos ya habían sido dadas e incluidas en ese

28 de abril del 2025

SESIÓN EXTRAORDINARIA 020-2025

acuerdo. En este caso, corresponde el informe que presenta Recursos Humanos con respecto a los costos, hace un repaso de la normativa de principalmente el Reglamento de Acciones de Aprendizaje, también el lineamiento que había aprobado el Consejo relacionado con las representaciones institucionales de la SUTEL en actividades de carácter nacional e internacional, que había sido aprobado mediante el acuerdo 013-055-2023. -----

Acá es importante indicar que, en este caso, los organizadores del evento están brindando lo correspondiente al transporte, el transporte aéreo y el hospedaje para esta participación, y entonces corresponde a la SUTEL asumir lo que corresponde al seguro viajero, alimentación imprevistos, transportes internos externos y otros gastos menores, de conformidad con lo que establece el artículo 35 del Reglamento de gastos de viajes de transportes para funcionarios públicos que tiene emitido la Contraloría. -----

En este caso, esa estimación que se realiza en este informe asciende a 935.60 dólares para esos conceptos que ya mencioné, alrededor de 495.000 colones casi con el tipo de cambio presupuestario de este año, siempre se hace la salvedad, que eso está sujeto ya a los datos efectivos que se hacen en la liquidación, al tipo de cambio también efectivo que se de en el momento de asumir estos costos. -----

Para efectos del viaje, considerando que es en el continente americano, se contempla un día para ir y un día para el regreso, por lo tanto, se define como fecha de salida el 03 de mayo y de regreso el 10 de mayo, sin embargo, eso está sujeto también al itinerario que los organizadores del evento le hayan facilitado a don Carlos, siendo que estos costos son asumidos por ellos, como ya lo indiqué. -----

Se adjunta la certificación de contenido presupuestario correspondiente, esto es financiado por las fuentes de financiamiento de Regulación, de Espectro y FONATEL. -----

Básicamente, eso es este tema, cualquier consulta con mucho gusto. -----

28 de abril del 2025

SESIÓN EXTRAORDINARIA 020-2025

Ana Rodríguez: Yo quisiera intervenir aquí, yo he estado conversando con los señores, también conversé con Emmanuel más temprano, porque yo estoy sustituyendo a doña Cinthya desde el 24 de abril, y voy a sustituirla hasta el 02 de mayo.

Con este viaje de don Carlos se suma una semana más, lo cual suma 11 días hábiles que voy a estar fuera de mi puesto, lo que implica que Karla Mejías, que ya está acreditada como quien puede sustituirme y tiene todas las calidades establecidas para el efecto lo haga, por lo que rogaría que se ponga la previsión del artículo 61 del RAS, para efectos de que ella me sustituya, no tenemos lista la certificación de contenido presupuestario, pues porque esto se dio hasta ahora, sin embargo, estamos viendo la cuantificación del día de trabajo y demás para preparar la certificación de contenido para darle el trámite a este tema, pero yo coordiné con Luis para que se hiciera la inclusión del párrafo que nos ha pedido Recursos Humanos para efectos de cuando estas cosas suceden. -----

Federico Chacón: De acuerdo doña Ana, gracias. Entonces, si no hay más preguntas, lo aprobamos, es mejor en firme, para hacer todos los trámites. Entonces lo aprobamos". ----

La Presidencia somete a votación la propuesta de acuerdo que se tiene a la vista y con base en el oficio 03396-SUTEL-DGO-2025, del 23 de abril del 2025 y la explicación brindada por el señor Cambrero Arce, los Miembros del Consejo resuelven por unanimidad adoptar dicho acuerdo con carácter firme, de conformidad con lo que sobre el particular establece el numeral 2, del artículo 56, de la Ley General de la Administración Pública. -----

ACUERDO 008-020-2025

CONSIDERANDO QUE:

- I. Mediante nota de fecha 07 de abril de 2025, el Sr. Miguel Ignacio Estrada, Gerente de Relaciones Estratégicas de LACNIC invita al señor Carlos Watson Carazo, Miembro del Consejo de la Sutel a participar en el Programa Policy Fellows, que se desarrollará

28 de abril del 2025

SESIÓN EXTRAORDINARIA 020-2025

en el marco de la próxima reunión de LACNIC 43, a celebrarse del 5 al 9 de mayo de 2025 en el Centro de Convenciones del Distrito Anhembi, en São Paulo, Brasil. -----

- II. El Programa Policy Fellows de LACNIC es una iniciativa que busca promover la participación diversa de actores de gobierno en el proceso de desarrollo de políticas de Internet, gobernanza y aspectos técnicos de Internet. El programa brinda orientación especializada y facilita el intercambio con expertos de la región, con el objetivo de fortalecer capacidades y ampliar la representación en los Foros de Políticas. -----
- III. LACNIC ha invitado a participar al señor Carlos Watson Carazo, Miembro del Consejo de la SUTEL, dada su labor como promotor de políticas y estrategias para el desarrollo de Internet, para lo cual la organización del evento estaría cubriendo los gastos de pasaje aéreo y alojamiento. -----
- IV. Algunos de los temas que se discutirán durante el evento refieren a la Neutralidad de la red, Fraccionamiento del Internet, Gobernanza de Internet y que son de interés y relevancia para la labor que realiza SUTEL. -----
- V. Dado lo anterior, mediante acuerdo 020-017-2025, se instruye a la Unidad de Recursos Humanos a realizar la estimación de los costos correspondientes para que sean presentados ante el Consejo Sutel. -----
- VI. Mediante oficio 03396-SUTEL-DGO-2025 del 23 de abril del 2025, la Unidad de Recursos Humanos atiende lo requerido mediante acuerdo 020-017-2025, sobre la estimación de costos de participación del señor Carlos Watson Carazo en el Programa Policy Fellows, que se desarrollará en el marco de la próxima reunión de LACNIC 43, a celebrarse del 5 al 9 de mayo de 2025 en el Centro de Convenciones del Distrito Anhembi, en São Paulo, Brasil. -----
- VII. En virtud de la solicitud de representación del señor Carlos Watson Carazo, se hace necesario convocar a la señora Ana Rodríguez Zamora, Miembro Suplente del

28 de abril del 2025

SESIÓN EXTRAORDINARIA 020-2025

Consejo, para que durante las fechas antes indicadas sustituya al señor Watson Carazo dada la ausencia por representación.-----

- VIII. Dada la suplencia de la señora Rodríguez Zamora durante dicho periodo, se hace necesario nombrar a la persona que supla a la señora Rodríguez Zamora como Jefe de la Unidad de Investigación y Concentraciones de la Dirección General de Competencia.-----
- IX. El artículo 2 del Reglamento Autónomo de las relaciones de servicio entre la Autoridad Reguladora de los Servicios Públicos, su órgano desconcentrado y sus funcionarios (RAS) establece que “Serán aplicables a los(as) funcionarios(as), las normas atinentes a la función pública contenidas en la Constitución Política, en la Ley General de la Administración Pública, en la Ley 7593 y su reglamento y, en el presente reglamento.(...)”.-----
- X. El artículo 95 de la Ley General de la Administración Pública, Ley 6227, establece que las ausencias temporales de un servidor podrán ser suplidas por el superior jerárquico inmediato o por el suplente que se nombre, en caso de que el primero no quisiera hacer la suplencia. Dicha norma legal señala que el nombramiento puede ser efectuado libremente, en caso de que la plaza no esté cubierta por el régimen especial del Servicio Civil.-----
- XI. Adicionalmente, el artículo 96 de la Ley 6227 citada establece que el suplente sustituirá al titular para todo efecto legal, sin subordinación y ejercerá las competencias del Órgano con la plenitud de los poderes y deberes que la mismas contienen, así mismo, su nombramiento se hará siempre dejando a salvo la potestad de nombrar un nuevo titular, sin responsabilidad alguna para la Administración.-----
- XII. En el pasado, se ha designado a la funcionaria Karla Mejías Jiménez, Profesional de la Unidad de Investigación y Concentraciones de la Dirección General de Competencia, para sustituir a la señora Rodríguez Zamora, dado que la funcionaria cumple con los requisitos para llevar a cabo dicha suplencia.-----

28 de abril del 2025

SESIÓN EXTRAORDINARIA 020-2025

XIII. Se ha verificado que se dispone del contenido presupuestario correspondiente para proceder con la suplencia, en atención a lo establecido en el Capítulo XII, Financiamiento, artículo 82, de la Ley de la Autoridad Reguladora de los Servicios Públicos No 7593, que dispone que esta Autoridad estará sujeta al cumplimiento de los principios establecidos en el título II de la Ley de Administración Financiera de la República 8131, artículo 5, numeral f). -----

XIV. El nombramiento entra a regir a partir de la fecha en que rige el permiso por la ausencia del titular de la plaza de Jefe de la Unidad de Investigación y Concentraciones de la Dirección General de Competencia. -----

En virtud de los anteriores antecedentes y considerandos,

EL CONSEJO DE LA SUPERINTENDENCIA DE TELECOMUNICACIONES RESUELVE:

1. Dar por recibido el oficio 03396-SUTEL-DGO-2025 del 23 de abril del 2025, por medio del cual la Unidad de Recursos Humanos atiende lo solicitado mediante acuerdo 020-017-2025, sobre la estimación de costos de participación del señor Carlos Watson Carazo en el Programa Policy Fellows, que se desarrollará en el marco de la próxima reunión de LACNIC 43, a celebrarse del 5 al 9 de mayo de 2025 en el Centro de Convenciones del Distrito Anhembi, en São Paulo, Brasil. -----
2. Autorizar la participación del señor Carlos Watson Carazo, Miembro del Consejo, en la actividad indicada en el numeral anterior. -----
3. Autorizar a la Dirección General de Operaciones a cubrir los gastos relacionados con la participación del funcionario en el evento mencionado. Los gastos se ajustarán a los criterios estipulados por la Contraloría General de la República en el artículo 35 del Reglamento de Gastos de Viaje y de Transporte para Funcionarios Público. Se remite la estimación de costos respectiva: -----

28 de abril del 2025
SESIÓN EXTRAORDINARIA 020-2025

Carlos Watson Carazo		
Brasil (Según tabla de viáticos de la Contraloría General de la República: \$183)	TC:	528.93
Descripción de Gastos Asociados	Dólares	Colones
Inscripción	-	-
Boleto Aéreo	-	-
Viáticos	585.60	309 741.41
Imprevistos (monto fijo)	100.00	52 893.00
Transporte interno (\$100) y externo (\$150)	250.00	132 232.50
TOTAL DE GASTOS	\$935.60	₡ 494 866.91

4. Indicar que los organizadores del evento brindarán lo correspondiente a boleto aéreo y hospedaje -----
5. Establecer que la Sutel asumirá los siguientes costos: -----
 - Seguro viajero (en caso de requerirse) -----
 - Alimentación. -----
 - Imprevistos. -----
 - Transporte interno y externo. -----

Otros gastos menores (según artículo 35 del Reglamento de Gastos de Viaje y de Transporte para funcionarios públicos) -----
6. Instruir al funcionario que cualquier gasto adicional debe ser cubierto por su cuenta. -

28 de abril del 2025

SESIÓN EXTRAORDINARIA 020-2025

7. Indicar que en las representaciones con destino en el Continente Americano se contempla 1 día de viaje para llegar al evento a tiempo y un día para regresar, pero en este caso en particular por el destino que se trata, se requiere de un máximo de dos días para llegar al evento a tiempo, por lo que, para los efectos correspondientes, se define como día de salida el 03 de mayo y el de regreso el 10 de mayo del 2025 (sujeto al itinerario que presenten los organizadores del evento).-----
8. Establecer que se dispone del contenido presupuestario necesario para cubrir todos los costos.-----
9. Establecer que los costos asociados deberán ser cargados a las fuentes de financiamiento de Regulación, Espectro y Fonatel, correspondientes al Consejo Sutel.
10. Autorizar a la Unidad de Proveeduría a realizar los trámites correspondientes para la compra del seguro viajero, de conformidad con lo indicado en los párrafos anteriores.
11. Establecer que los impuestos de salida de Costa Rica no serán cubiertos por la Superintendencia de Telecomunicaciones. En caso de que el funcionario lo consideren necesario, podrán gestionar el trámite del pasaporte de servicios a través de la Cancillería del Gobierno de la República, el cual está disponible para todos los funcionarios públicos.-----
12. Establecer que corresponde al señor Carlos Watson realizar las gestiones necesarias para la solicitud de anticipo de viáticos ante el Área de Finanzas de la Dirección General de Operaciones, así como también la tramitación de las respectivas inscripciones a la actividad.-----
13. Dejar establecido que el funcionario deberá presentar un informe escrito de su participación en dicha representación a la Unidad de Recursos Humanos, mismo que debe notificar por medio de gestión documental y realizar la transmisión de

28 de abril del 2025

SESIÓN EXTRAORDINARIA 020-2025

conocimientos (información), de conformidad con lo indicado en el Reglamento de Capacitación vigente. -----

14. Dejar establecido que durante el periodo de ausencia del señor Carlos Watson Carazo, se deberá convocar a la señora Ana Rodríguez Zamora, en su calidad de Miembro Suplente del Consejo de la Superintendencia de Telecomunicaciones, del 3 al 10 de mayo de 2025 ambos inclusive, razón por la cual corresponde el pago de dietas, de conformidad con lo establecido en el “*Procedimiento para pagar las dietas al Miembro suplente*”, aprobado mediante acuerdo 021-038-2010, del acta de la sesión 038-2010, celebrada el 21 de julio del 2010, que establece: “Para el caso de ausencia por motivo de viaje, para el cálculo del periodo se incluirá el día de partida y el día de regreso del miembro titular del Consejo, sin considerar si son sábados, domingos o días feriados”.-----
15. Establecer que en caso de reintegrarse el Miembro Titular antes de la fecha prevista, ello constituirá una causa de cese para la actuación del Miembro Suplente, sin responsabilidad alguna para esta Superintendencia. -----
16. Aprobar el nombramiento por sustitución temporal mediante recargo de funciones de Karla Mejías Jiménez, cédula 2-0541-0957 en la plaza código 62317, clase Profesional Jefe, cargo Jefa Unidad de Competencia – Investigaciones y Concentraciones, por ausencia del titular de la plaza, la señora Ana Eugenia Rodríguez Zamora, debido a la sustitución como Miembro Suplente, del 3 al 10 de mayo de 2025. Para efectos del presente recargo de funciones procede el pago correspondiente a 11 días hábiles consecutivos, excluyendo los días feriados y asuetos para efectos de cálculo de pago, de conformidad con lo establecido en el artículo 61 del Reglamento Autónomo de las Relaciones de Servicio entre la Autoridad Reguladora de los Servicios Públicos, su órgano Desconcentrado y sus funcionarios (RAS). -----

28 de abril del 2025

SESIÓN EXTRAORDINARIA 020-2025

17. Solicitar a la Dirección General de Competencia que presente la certificación de contenido presupuestario o gestione las modificaciones de presupuesto previo al inicio de la fecha del recargo de funciones, para que la Unidad de Recursos Humanos lleve a cabo el trámite respectivo en caso de que corresponda ajuste salarial a la funcionaria Mejías Jiménez, conforme con las condiciones vigentes según el plazo de nombramiento y de acuerdo con lo dispuesto sobre el particular y las gestiones administrativas del permiso sin goce de salario de la señora Rodríguez Zamora en su plaza de Jefe de la Unidad de Investigación y Concentraciones de la Dirección General de Competencia. -----
18. Comunicar el presente acuerdo a la Dirección General de Competencia, Unidad de Recursos Humanos y a las funcionarias Ana Rodríguez Zamora y Karla Mejías Jiménez. -----

ACUERDO FIRME

NOTIFÍQUESE

4.3 Informe de jornadas ampliadas para funcionarios de la Dirección General de Mercados.

De inmediato, la Presidencia presenta al Consejo el informe de jornadas ampliadas para funcionarios de la Dirección General de Mercados. -----

Al respecto, se conocen los siguientes oficios:-----

- a) 02325-SUTEL-DGM-2025, del 17 de marzo del 2025, por medio del cual la Dirección General de Mercado justifica a la Unidad de Recursos Humanos la solicitud de jornada ampliada para funcionarios de esa Dirección.-----
- b) 02858-SUTEL-DGO-2025, del a 02 de marzo del 2025, mediante el cual la Dirección General de Operaciones expone al Consejo el informe para atender la solicitud a que

28 de abril del 2025

SESIÓN EXTRAORDINARIA 020-2025

se refiere el numeral anterior.-----

A continuación, la exposición del tema: -----

“Alan Cambronero: *El siguiente tema, vamos a omitir, de momento, el de las jornadas ampliadas de la Dirección General de Competencia, este sería, Emmanuel, el que corresponde a unas jornadas ampliadas, en este caso en la Dirección General de Mercados, que se presentan mediante el oficio 02858-SUTEL-DGM-2025. -----*

Emmanuel Rodríguez: *Mediante el oficio 02325-SUTEL-DGM-2025, don Walther Herrera Cantillo, Director General de Mercados y Juan Gabriel García, Jefe de la Unidad de Mercados, presentan para la verificación y justificación que motiva la solicitud de modificación de jornada, pasando de 40 a 48 horas semanales para 6 funcionarios de la Dirección General de Mercados, que serían, Luisiana Porras Alvarado, Iliana Cortes Martínez, Juan Carlos Ovares Chacón, Profesionales 5 y Juliana Ugalde Arias, Karla Arroyo Vega y Juan Pablo Guzmán Fernández, Profesionales 2, para todos ellos por un plazo de 5 meses. -----*

Bueno, esta posibilidad está normada en el artículo 19 del RAS, que establece que en casos especiales y excepcionales, para la atención de tareas imprevistas o especiales, el jerarca superior administrativo podrá autorizar con carácter ocasional la modificación temporal de la jornada a 48 horas semanales. -----

Es para desarrollar productos muy tangibles, es para la revisión de la contabilidad regulatoria, revisión de la metodología del CPPC, revisión de las ofertas de referencia de acceso e interconexión, actualización de los modelos y revisión de las ofertas de uso compartido presentada por los operadores dueños de la infraestructura pasiva, cada uno de ellos participa en alguno o en todos los procesos. -----

28 de abril del 2025
SESIÓN EXTRAORDINARIA 020-2025

Se verificó el horario establecido, cumple con las 48 horas y se cuenta con contenido presupuestario para ejecutar la jornada ampliada, según consta en la certificación 023-2025, emitida por la Unidad de Finanzas. -----

Solicitamos dar por recibido el oficio 02858-SUTEL-DGO-2025 y que se valore la aprobación de ampliar la jornada acumulativa de los señores Luisiana Porras, Ileana Cortés, Juan Carlos Ovarés, Yuliana Ugalde, Karla Arroyo y Juan Pablo Guzmán, funcionarios de la Dirección General de Mercados. -----

Sería a partir del día hábil siguiente a la notificación del acuerdo y hasta por un plazo de 5 meses.-----

No sé si tienen dudas o consultas respecto al tema con mucho gusto. -----

Federico Chacón: *¿Don Rodolfo, doña Ana?-----*

Ana Rodríguez: *No, yo nada más, ¿ellos están todos al día con los informes de jornadas ampliadas anteriores, han tenido jornadas ampliadas anteriores?, eso es importante, porque generalmente pedimos informe de cumplimiento de los objetivos o de cómo van en los objetivos.-----*

Emmanuel Rodríguez: *Actualmente no tenemos pendientes de informes de entrega por cumplimiento de jornada amplia.-----*

Ana Rodríguez: *Perfecto.-----*

Luis Cascante: *¿Don Emmanuel, ¿son 5 funcionarios o son 6?-----*

Emmanuel Rodríguez: *Son 6 serían 3 Profesionales 2 y 3 Profesionales 5.-----*

Federico Chacón: *Bueno, yo no tengo preguntas, no sé si don Carlos tiene algo.-----*

Carlos Watson: *Muchas gracias, yo no.-----*

28 de abril del 2025

SESIÓN EXTRAORDINARIA 020-2025

Federico Chacón: Entonces lo sometemos a votación y en firme, como nos indicó Emmanuel, muchas gracias". -----

La Presidencia somete a votación la propuesta de acuerdo que se tiene a la vista y con base en el oficio 02858-SUTEL-DGO-2025, de fecha 02 de marzo del 2025 y la explicación brindada por el funcionario Rodríguez Badilla, los Miembros del Consejo resuelven por unanimidad adoptar dicho acuerdo con carácter firme, de conformidad con lo que sobre el particular establece el numeral 2, del artículo 56, de la Ley General de la Administración Pública. -----

ACUERDO 009-020-2025

- I. Dar por recibidos los siguientes documentos:
 - 1. 02325-SUTEL-DGM-2025, del 17 de marzo del 2025, por medio del cual la Dirección General de Mercado justifica a la Unidad de Recursos Humanos la solicitud de jornada ampliada para funcionarios de esa Dirección.-----
 - 2. 02858-SUTEL-DGO-2025, del a 02 de marzo del 2025, mediante el cual la Dirección General de Operaciones expone al Consejo el informe para atender la solicitud a que se refiere el numeral anterior. -----
- II. Aprobar las siguientes resoluciones:-----

RCS-086-2025

“SE RESUELVE AMPLIAR LA JORNADA LABORAL DE 40 A 48 HORAS SEMANALES ACUMULATIVAS DE ILEANA CORTÉS MARTÍNEZ”

EXPEDIENTE FOR-SUTEL-DGO-RHH-JAM-00075-2025

RESULTANDO:

- 1. Que mediante el oficio 02325-SUTEL-DGM-2025 notificado el 18 de marzo los señores Walther Herrera Cantillo Director General de Mercados y Juan Gabriel García Rodríguez, Jefe Unidad de Mercados de Telecomunicaciones, presentan para su

28 de abril del 2025

SESIÓN EXTRAORDINARIA 020-2025

verificación la justificación que motiva la solicitud de la modificación de la jornada pasando de 40 a 48 horas semanales de la persona funcionaria Ileana Cortés Martínez, por un periodo de 5 meses. -----

2. Que mediante el oficio 02858-SUTEL-DGO-2025, los señores Alan Cambronero Arce, Director General de Operaciones y Emmanuel Rodríguez Badilla, jefe de Recursos Humanos presentan el informe y análisis del cambio de jornada de 40 a 48 horas. ---
3. Que la Unidad de Finanzas, mediante Constancia **SUTEL-023-2025**, manifiesta que existe contenido presupuestario suficiente para el pago de la jornada ampliada el período 2025.-----

CONSIDERANDO:

- I. Que el artículo 19 del Reglamento Autónomo de las Relaciones de Servicio entre la Autoridad Reguladora de los Servicios Públicos, sus órganos Desconcentrados y sus funcionarios y sus modificaciones, permite en casos especiales, cuando el buen servicio público y el interés institucional lo justifiquen, a solicitud de la jefatura superior y con autorización del jerarca superior administrativo modificar temporalmente la jornada laboral acumulativa de 40 horas a 48 horas semanales. -----
- II. Que la jornada ampliada solicitada para la persona funcionaria Ileana Cortés Martínez, Especialista en Estrategia y Evaluaciones por 5 meses. Al respecto, debe señalarse que el RAS no hace referencia expresa al plazo máximo por el cual la institución podría aprobar la jornada ampliada.-----
- III. Que el horario que fue acordado entre la persona funcionaria y la jefatura cumple con las 48 horas laborales. -----
- IV. Que la ampliación de jornada laboral no puede entenderse como obligatoria, de ahí que ésta se establece de común acuerdo entre la SUTEL y la persona funcionaria Ileana Cortés Martínez.-----

28 de abril del 2025

SESIÓN EXTRAORDINARIA 020-2025

- V. Que la jornada ampliada cuenta con la verificación, análisis y recomendación de autorización de la jefatura inmediata.-----
- VI. Que de acuerdo con el “*Formulario de Solicitud de Ampliación de Jornada*”, se justifica la ampliación de jornada de la persona funcionaria Ileana Cortés Martínez, en virtud de cumplir con las siguientes actividades: -----
- Revisión de contabilidad regulatoria -----
 - Revisión de la metodología del CPPC -----
 - Revisión de la OIR y actualización de los modelos -----
 - Revisión de las OUC -----
- VII. Que en ninguna circunstancia la modificación de la jornada puede constituirse en permanente o habitual y los salarios se ajustarán en proporción directa a la jornada de 48 horas. -----
- VIII. Que, en ningún caso, la jornada laboral podrá exceder de cuarenta y ocho horas por semana.-----
- IX. Que la jornada ordinaria sumada a la extraordinaria no podrá exceder de doce horas diarias. -----
- X. Que la persona funcionaria Ileana Cortés Martínez realizará la jornada ampliada en el horario lunes de 7 a.m. a 5 p.m. y de martes a viernes de 7.30 a.m. a 5 p.m. según acuerdo con la jefatura.-----
- XI. Que, de conformidad con los anteriores resultandos y considerandos, lo procedente es ampliar la jornada laboral acumulativa semanal de la persona funcionaria Ileana Cortés Martínez. -----
- XII. Que en los procedimientos se han observado los plazos y las prescripciones de ley.

28 de abril del 2025

SESIÓN EXTRAORDINARIA 020-2025

POR TANTO,

Con fundamento en los artículos 273 y 274 de la Ley General de la Administración Pública, Ley No. 6227, los artículos 73 inciso d) y 80 inciso h) de la Ley de la Autoridad Reguladora de los Servicios Públicos, No. 7593, los artículos 2 y 4 de la Ley de Información No Divulgada, N° 7579. -----

EL CONSEJO DE LA SUPERINTENDENCIA DE TELECOMUNICACIONES

RESUELVE:

1. Ampliar la jornada laboral acumulativa de la persona funcionaria Ileana Cortés Martínez, cédula de identidad 108550737, Especialista en Estrategia y Evaluación de la Unidad de Mercados de la Dirección General de Mercados de 40 a 48 horas semanales, a partir del día hábil siguiente de la notificación del acuerdo del Consejo y hasta por 5 meses. -----
2. Establecer que en caso de que la persona funcionaria no pueda iniciar su jornada ampliada según la fecha indicada en el inciso anterior, deberá notificar a Recursos Humanos con copia a su jefatura las justificaciones correspondientes y la fecha de inicio de esta. -----
3. Notificar para lo que corresponda a la persona funcionaria Ileana Cortés Martínez, cédula de identidad 108550737, Especialista en Estrategia y Evaluación de la Dirección General de Mercados.-----
4. Notificar a la Jefatura inmediata y superior y a la persona funcionaria sobre su obligación de brindar un informe de resultados al jerarca superior administrativo dentro del plazo ocho días contados a partir del cese de la jornada. -----
5. Establecer que en cumplimiento de lo que ordena el artículo 245 de la Ley General de la Administración Pública, se indica que contra la anterior resolución cabe el recurso ordinario de reposición el cual deberá interponerse en el plazo de tres días contados

28 de abril del 2025

SESIÓN EXTRAORDINARIA 020-2025

a partir del día siguiente a la notificación, el de revisión, dentro de los plazos señalados en el artículo 354 de la citada ley. -----

ACUERDO FIRME

NOTIFIQUESE

ACUERDO 010-020-2025

RCS-087-2025

“SE RESUELVE AMPLIAR LA JORNADA LABORAL DE 40 A 48 HORAS SEMANALES ACUMULATIVAS DE JUAN CARLOS OVARES CHACÓN”

EXPEDIENTE FOR-SUTEL-DGO-RHH-JAM-00075-2025

RESULTANDO:

1. Que mediante el oficio 02325-SUTEL-DGM-2025 notificado el 18 de marzo los señores Walther Herrera Cantillo Director General de Mercados y Juan Gabriel García Rodríguez, Jefe Unidad de Mercados de Telecomunicaciones, presentan para su verificación la justificación que motiva la solicitud de la modificación de la jornada pasando de 40 a 48 horas semanales de la persona funcionaria Juan Carlos Ovares Chacón, por un periodo de 5 meses. -----
2. Que mediante el oficio 02858-SUTEL-DGO-2025, los señores Alan Cambronero Arce, Director General de Operaciones y Emmanuel Rodríguez Badilla, jefe de Recursos Humanos presentan el informe y análisis del cambio de jornada de 40 a 48 horas. ---
3. Que la Unidad de Finanzas, mediante Constancia **SUTEL-023-2025**, manifiesta que existe contenido presupuestario suficiente para el pago de la jornada ampliada el período 2025.-----

28 de abril del 2025

SESIÓN EXTRAORDINARIA 020-2025

CONSIDERANDO:

- I. Que el artículo 19 del Reglamento Autónomo de las Relaciones de Servicio entre la Autoridad Reguladora de los Servicios Públicos, sus órganos Desconcentrados y sus funcionarios y sus modificaciones, permite en casos especiales, cuando el buen servicio público y el interés institucional lo justifiquen, a solicitud de la jefatura superior y con autorización del jerarca superior administrativo modificar temporalmente la jornada laboral acumulativa de 40 horas a 48 horas semanales. -----
- II. Que la jornada ampliada solicitada para la persona funcionaria Juan Carlos Ovares Chacón, Especialista en Asesoría Jurídica es por 5 meses. Al respecto, debe señalarse que el RAS no hace referencia expresa al plazo máximo por el cual la institución podría aprobar la jornada ampliada. -----
- III. Que el horario que fue acordado entre la persona funcionaria y la jefatura cumple con las 48 horas laborales. -----
- IV. Que la ampliación de jornada laboral no puede entenderse como obligatoria, de ahí que ésta se establece de común acuerdo entre la SUTEL y la persona funcionaria Juan Carlos Ovares Chacón. -----
- V. Que la jornada ampliada cuenta con la verificación, análisis y recomendación de autorización de la jefatura inmediata. -----
- VI. Que de acuerdo con el “*Formulario de Solicitud de Ampliación de Jornada*”, se justifica la ampliación de jornada de la persona funcionaria Juan Carlos Ovares Chacón, en virtud de cumplir con las siguientes actividades: -----
 - Revisión de la Oferta de Referencia de Acceso e Interconexión de Liberty Telecomunicaciones LY S.A. -----
 - Revisión de las Ofertas de Uso Compartido presentada por los operadores dueños de infraestructura pasiva. -----

28 de abril del 2025

SESIÓN EXTRAORDINARIA 020-2025

- VII. Que en ninguna circunstancia la modificación de la jornada puede constituirse en permanente o habitual y los salarios se ajustarán en proporción directa a la jornada de 48 horas. -----
- VIII. Que, en ningún caso, la jornada laboral podrá exceder de cuarenta y ocho horas por semana.-----
- IX. Que la jornada ordinaria sumada a la extraordinaria no podrá exceder de doce horas diarias. -----
- X. Que la persona funcionaria Juan Carlos Ovares Chacón realizará la jornada ampliada en el horario lunes a jueves 7:30 a.m. a 5:15 p.m. y viernes 7:30 a.m. a 4:30 p.m. según acuerdo con la jefatura. -----
- XI. Que, de conformidad con los anteriores resultandos y considerandos, lo procedente es ampliar la jornada laboral acumulativa semanal de la persona funcionaria Juan Carlos Ovares Chacón. -----
- XII. Que en los procedimientos se han observado los plazos y las prescripciones de ley.

POR TANTO,

Con fundamento en los artículos 273 y 274 de la Ley General de la Administración Pública, Ley No. 6227, los artículos 73 inciso d) y 80 inciso h) de la Ley de la Autoridad Reguladora de los Servicios Públicos, No. 7593, los artículos 2 y 4 de la Ley de Información No Divulgada, N° 7579. -----

EL CONSEJO DE LA SUPERINTENDENCIA DE TELECOMUNICACIONES

RESUELVE:

- 1. Ampliar la jornada laboral acumulativa de la persona funcionaria Juan Carlos Ovares Chacón, cédula de identidad 111290048, Especialista en Asesoría Jurídica de la Unidad de Mercados de la Dirección General de Mercados de 40 a 48 horas

28 de abril del 2025

SESIÓN EXTRAORDINARIA 020-2025

semanales, a partir del día hábil siguiente de la notificación del acuerdo del Consejo y hasta por 5 meses. -----

2. Establecer que en caso de que la persona funcionaria no pueda iniciar su jornada ampliada según la fecha indicada en el inciso anterior, deberá notificar a Recursos Humanos con copia a su jefatura las justificaciones correspondientes y la fecha de inicio de esta. -----
3. Notificar para lo que corresponda a la persona funcionaria Juan Carlos Ovares Chacón, cédula de identidad 111290048, Especialista en Asesoría Jurídica de la Dirección General de Mercados.-----
4. Notificar a la Jefatura inmediata y superior y a la persona funcionaria sobre su obligación de brindar un informe de resultados al jerarca superior administrativo dentro del plazo ocho días contados a partir del cese de la jornada. -----
5. Establecer que en cumplimiento de lo que ordena el artículo 245 de la Ley General de la Administración Pública, se indica que contra la anterior resolución cabe el recurso ordinario de reposición el cual deberá interponerse en el plazo de tres días contados a partir del día siguiente a la notificación, el de revisión, dentro de los plazos señalados en el artículo 354 de la citada ley. -----

ACUERDO FIRME

NOTIFIQUESE

ACUERDO 011-020-2025

RCS-088-2025

**“SE RESUELVE AMPLIAR LA JORNADA LABORAL DE 40 A 48 HORAS
SEMANALES ACUMULATIVAS DE YULIANA UGALDE ARIAS”**

28 de abril del 2025
SESIÓN EXTRAORDINARIA 020-2025

EXPEDIENTE FOR-SUTEL-DGO-RHH-JAM-00075-2025

RESULTANDO:

1. Que mediante el oficio 02325-SUTEL-DGM-2025 notificado el 18 de marzo los señores Walther Herrera Cantillo Director General de Mercados y Juan Gabriel García Rodríguez, Jefe Unidad de Mercados de Telecomunicaciones, presentan para su verificación la justificación que motiva la solicitud de la modificación de la jornada pasando de 40 a 48 horas semanales de la persona funcionaria Yuliana Ugalde Arias, por un periodo de 5 meses. -----
2. Que mediante el oficio 02858-SUTEL-DGO-2025, los señores Alan Cambronero Arce, Director General de Operaciones y Emmanuel Rodríguez Badilla, jefe de Recursos Humanos presentan el informe y análisis del cambio de jornada de 40 a 48 horas. ---
3. Que la Unidad de Finanzas, mediante Constancia **SUTEL-023-2025**, manifiesta que existe contenido presupuestario suficiente para el pago de la jornada ampliada el período 2025.-----

CONSIDERANDO:

- I. Que el artículo 19 del Reglamento Autónomo de las Relaciones de Servicio entre la Autoridad Reguladora de los Servicios Públicos, sus órganos Desconcentrados y sus funcionarios y sus modificaciones, permite en casos especiales, cuando el buen servicio público y el interés institucional lo justifiquen, a solicitud de la jefatura superior y con autorización del jerarca superior administrativo modificar temporalmente la jornada laboral acumulativa de 40 horas a 48 horas semanales. -----
- II. Que la jornada ampliada solicitada para la persona funcionaria Yuliana Ugalde Arias, Gestor Profesional en Finanzas es por 5 meses. Al respecto, debe señalarse que el RAS no hace referencia expresa al plazo máximo por el cual la institución podría aprobar la jornada ampliada.-----

28 de abril del 2025

SESIÓN EXTRAORDINARIA 020-2025

- III. Que el horario que fue acordado entre la persona funcionaria y la jefatura cumple con las 48 horas laborales. -----
- IV. Que la ampliación de jornada laboral no puede entenderse como obligatoria, de ahí que ésta se establece de común acuerdo entre la SUTEL y la persona funcionaria Yuliana Ugalde Arias. -----
- V. Que la jornada ampliada cuenta con la verificación, análisis y recomendación de autorización de la jefatura inmediata.-----
- VI. Que de acuerdo con el “*Formulario de Solicitud de Ampliación de Jornada*”, se justifica la ampliación de jornada de la persona funcionaria Yuliana Ugalde Arias, en virtud de cumplir con las siguientes actividades: -----
- Revisión de contabilidad regulatoria -----
 - Revisión de la metodología del CPPC -----
 - Revisión de la OIR -----
 - Revisión de las OUC -----
- VII. Que en ninguna circunstancia la modificación de la jornada puede constituirse en permanente o habitual y los salarios se ajustarán en proporción directa a la jornada de 48 horas. -----
- VIII. Que, en ningún caso, la jornada laboral podrá exceder de cuarenta y ocho horas por semana.-----
- IX. Que la jornada ordinaria sumada a la extraordinaria no podrá exceder de doce horas diarias. -----
- X. Que la persona funcionaria Yuliana Ugalde Arias realizará la jornada ampliada en el horario lunes a viernes 7:30 a.m. a 5:06 p.m. según acuerdo con la jefatura. -----

28 de abril del 2025

SESIÓN EXTRAORDINARIA 020-2025

XI. Que, de conformidad con los anteriores resultandos y considerandos, lo procedente es ampliar la jornada laboral acumulativa semanal de la persona funcionaria Yuliana Ugalde Arias. -----

XII. Que en los procedimientos se han observado los plazos y las prescripciones de ley.

POR TANTO,

Con fundamento en los artículos 273 y 274 de la Ley General de la Administración Pública, Ley No. 6227, los artículos 73 inciso d) y 80 inciso h) de la Ley de la Autoridad Reguladora de los Servicios Públicos, No. 7593, los artículos 2 y 4 de la Ley de Información No Divulgada, N° 7579. -----

EL CONSEJO DE LA SUPERINTENDENCIA DE TELECOMUNICACIONES RESUELVE:

1. Ampliar la jornada laboral acumulativa de la persona funcionaria Yuliana Ugalde Arias, cédula de identidad 113690198, Gestor Profesional en Finanzas de la Unidad de Mercados de la Dirección General de Mercados de 40 a 48 horas semanales, a partir del día hábil siguiente de la notificación del acuerdo del Consejo y hasta por 5 meses.
2. Establecer que en caso de que la persona funcionaria no pueda iniciar su jornada ampliada según la fecha indicada en el inciso anterior, deberá notificar a Recursos Humanos con copia a su jefatura las justificaciones correspondientes y la fecha de inicio de esta. -----
3. Notificar para lo que corresponda a la persona funcionaria Yuliana Ugalde Arias, cédula de identidad 113690198, Gestor Profesional en Finanzas de la Dirección General de Mercados. -----
4. Notificar a la Jefatura inmediata y superior y a la persona funcionaria sobre su obligación de brindar un informe de resultados al jefarca superior administrativo dentro del plazo ocho días contados a partir del cese de la jornada. -----

28 de abril del 2025

SESIÓN EXTRAORDINARIA 020-2025

5. Establecer que en cumplimiento de lo que ordena el artículo 245 de la Ley General de la Administración Pública, se indica que contra la anterior resolución cabe el recurso ordinario de reposición el cual deberá interponerse en el plazo de tres días contados a partir del día siguiente a la notificación, el de revisión, dentro de los plazos señalados en el artículo 354 de la citada ley. -----

ACUERDO FIRME

NOTIFIQUESE

ACUERDO 012-020-2025

RCS-089-2025

**“SE RESUELVE AMPLIAR LA JORNADA LABORAL DE 40 A 48 HORAS
SEMANALES ACUMULATIVAS DE KARLA ARROYO VEGA”**

EXPEDIENTE FOR-SUTEL-DGO-RHH-JAM-00075-2025

RESULTANDO:

1. Que mediante el oficio 02325-SUTEL-DGM-2025 notificado el 18 de marzo los señores Walther Herrera Cantillo Director General de Mercados y Juan Gabriel García Rodríguez, Jefe Unidad de Mercados de Telecomunicaciones, presentan para su verificación la justificación que motiva la solicitud de la modificación de la jornada pasando de 40 a 48 horas semanales de la persona funcionaria Karla Arroyo Vega, por un periodo de 5 meses.
2. Que mediante el oficio 02858-SUTEL-DGO-2025, los señores Alan Cambroner Arce, Director General de Operaciones y Emmanuel Rodríguez Badilla, jefe de Recursos Humanos presentan el informe y análisis del cambio de jornada de 40 a 48 horas. ---

28 de abril del 2025

SESIÓN EXTRAORDINARIA 020-2025

3. Que la Unidad de Finanzas, mediante Constancia **SUTEL-023-2025**, manifiesta que existe contenido presupuestario suficiente para el pago de la jornada ampliada el período 2025.-----

CONSIDERANDO:

- I. Que el artículo 19 del Reglamento Autónomo de las Relaciones de Servicio entre la Autoridad Reguladora de los Servicios Públicos, sus órganos Desconcentrados y sus funcionarios y sus modificaciones, permite en casos especiales, cuando el buen servicio público y el interés institucional lo justifiquen, a solicitud de la jefatura superior y con autorización del jerarca superior administrativo modificar temporalmente la jornada laboral acumulativa de 40 horas a 48 horas semanales. -----
- II. Que la jornada ampliada solicitada para la persona funcionaria Karla Arroyo Vega, Gestor Profesional en Asesoría Jurídica por 5 meses. Al respecto, debe señalarse que el RAS no hace referencia expresa al plazo máximo por el cual la institución podría aprobar la jornada ampliada.-----
- III. Que el horario que fue acordado entre la persona funcionaria y la jefatura cumple con las 48 horas laborales. -----
- IV. Que la ampliación de jornada laboral no puede entenderse como obligatoria, de ahí que ésta se establece de común acuerdo entre la SUTEL y la persona funcionaria Karla Arroyo Vega. -----
- V. Que la jornada ampliada cuenta con la verificación, análisis y recomendación de autorización de la jefatura inmediata.-----
- VI. Que de acuerdo con el “*Formulario de Solicitud de Ampliación de Jornada*”, se justifica la ampliación de jornada de la persona funcionaria Karla Arroyo Vega, en virtud de cumplir con las siguientes actividades: -----

28 de abril del 2025

SESIÓN EXTRAORDINARIA 020-2025

- Revisión de la Oferta de Referencia presentada por el Instituto Costarricense de Electricidad. -----
- Revisión de las Ofertas de Uso Compartido presentada por los operadores dueños de infraestructura pasiva. -----

VII. Que en ninguna circunstancia la modificación de la jornada puede constituirse en permanente o habitual y los salarios se ajustarán en proporción directa a la jornada de 48 horas. -----

VIII. Que, en ningún caso, la jornada laboral podrá exceder de cuarenta y ocho horas por semana.-----

IX. Que la jornada ordinaria sumada a la extraordinaria no podrá exceder de doce horas diarias. -----

X. Que la persona funcionaria Karla Arroyo Vega realizará la jornada ampliada en el horario lunes a jueves 7:00 a.m. a 5:00 p.m. y viernes 7:00 a.m. a 3:00 p.m. según acuerdo con la jefatura.-----

XI. Que, de conformidad con los anteriores resultandos y considerandos, lo procedente es ampliar la jornada laboral acumulativa semanal de la persona funcionaria Karla Arroyo Vega. -----

XII. Que en los procedimientos se han observado los plazos y las prescripciones de ley.

POR TANTO,

Con fundamento en los artículos 273 y 274 de la Ley General de la Administración Pública, Ley No. 6227, los artículos 73 inciso d) y 80 inciso h) de la Ley de la Autoridad Reguladora de los Servicios Públicos, No. 7593, los artículos 2 y 4 de la Ley de Información No Divulgada, N° 7579. -----

28 de abril del 2025

SESIÓN EXTRAORDINARIA 020-2025

EL CONSEJO DE LA SUPERINTENDENCIA DE TELECOMUNICACIONES

RESUELVE:

1. Ampliar la jornada laboral acumulativa de la persona funcionaria Karla Arroyo Vega, cédula de identidad 206600700, Gestor Profesional en Asesoría Jurídica de la Unidad de Mercados de la Dirección General de Mercados de 40 a 48 horas semanales, a partir del día hábil siguiente de la notificación del acuerdo del Consejo y hasta por 5 meses. -----
2. Establecer que en caso de que la persona funcionaria no pueda iniciar su jornada ampliada según la fecha indicada en el inciso anterior, deberá notificar a Recursos Humanos con copia a su jefatura las justificaciones correspondientes y la fecha de inicio de esta. -----
3. Notificar para lo que corresponda a la persona funcionaria Karla Arroyo Vega, cédula de identidad 206600700, Gestor Profesional en Asesoría Jurídica de la Dirección General de Mercados. -----
4. Notificar a la Jefatura inmediata y superior y a la persona funcionaria sobre su obligación de brindar un informe de resultados al jerarca superior administrativo dentro del plazo ocho días contados a partir del cese de la jornada. -----
5. Establecer que en cumplimiento de lo que ordena el artículo 245 de la Ley General de la Administración Pública, se indica que contra la anterior resolución cabe el recurso ordinario de reposición el cual deberá interponerse en el plazo de tres días contados a partir del día siguiente a la notificación, el de revisión, dentro de los plazos señalados en el artículo 354 de la citada ley. -----

ACUERDO FIRME

NOTIFIQUESE

28 de abril del 2025
SESIÓN EXTRAORDINARIA 020-2025

ACUERDO 013-020-2025

RCS-090-2025

**“SE RESUELVE AMPLIAR LA JORNADA LABORAL DE 40 A 48 HORAS
SEMANALES ACUMULATIVAS DE JUAN PABLO GUZMÁN FERNÁNDEZ”**

EXPEDIENTE FOR-SUTEL-DGO-RHH-JAM-00075-2025

RESULTANDO:

1. Que mediante el oficio 02325-SUTEL-DGM-2025 notificado el 18 de marzo los señores Walther Herrera Cantillo Director General de Mercados y Juan Gabriel García Rodríguez, Jefe Unidad de Mercados de Telecomunicaciones, presentan para su verificación la justificación que motiva la solicitud de la modificación de la jornada pasando de 40 a 48 horas semanales de la persona funcionaria Juan Pablo Guzmán Fernández, por un periodo de 5 meses. -----
2. Que mediante el oficio 02858-SUTEL-DGO-2025, los señores Alan Cambroner Arce, director general de Operaciones y Emmanuel Rodríguez Badilla, jefe de Recursos Humanos presentan el informe y análisis del cambio de jornada de 40 a 48 horas. ---
3. Que la Unidad de Finanzas, mediante Constancia **SUTEL-023-2025**, manifiesta que existe contenido presupuestario suficiente para el pago de la jornada ampliada el período 2025.-----

CONSIDERANDO:

- I. Que el artículo 19 del Reglamento Autónomo de las Relaciones de Servicio entre la Autoridad Reguladora de los Servicios Públicos, sus órganos Desconcentrados y sus funcionarios y sus modificaciones, permite en casos especiales, cuando el buen servicio público y el interés institucional lo justifiquen, a solicitud de la jefatura superior

28 de abril del 2025

SESIÓN EXTRAORDINARIA 020-2025

y con autorización del jerarca superior administrativo modificar temporalmente la jornada laboral acumulativa de 40 horas a 48 horas semanales. -----

II. Que la jornada ampliada solicitada para la persona funcionaria Juan Pablo Guzmán Fernández, Gestor Profesional en Regulación es por 4.83 meses (4 meses y 25 días). Al respecto, debe señalarse que el RAS no hace referencia expresa al plazo máximo por el cual la institución podría aprobar la jornada ampliada. -----

III. Que el horario que fue acordado entre la persona funcionaria y la jefatura cumple con las 48 horas laborales. -----

IV. Que la ampliación de jornada laboral no puede entenderse como obligatoria, de ahí que ésta se establece de común acuerdo entre la SUTEL y la persona funcionaria Juan Pablo Guzmán Fernández.-----

V. Que la jornada ampliada cuenta con la verificación, análisis y recomendación de autorización de la jefatura inmediata.-----

VI. Que de acuerdo con el “*Formulario de Solicitud de Ampliación de Jornada*”, se justifica la ampliación de jornada de la persona funcionaria Juan Pablo Guzmán Fernández, en virtud de cumplir con las siguientes actividades:

- Revisión de contabilidad regulatoria -----
- Revisión de la oferta de referencia de Liberty Telecomunicaciones de Costa Rica LY S.A. -----
- Revisión de las Ofertas de Uso Compartido presentada por los operadores dueños de infraestructura pasiva. -----

VII. Que en ninguna circunstancia la modificación de la jornada puede constituirse en permanente o habitual y los salarios se ajustarán en proporción directa a la jornada de 48 horas. -----

28 de abril del 2025

SESIÓN EXTRAORDINARIA 020-2025

- VIII. Que, en ningún caso, la jornada laboral podrá exceder de cuarenta y ocho horas por semana.-----
- IX. Que la jornada ordinaria sumada a la extraordinaria no podrá exceder de doce horas diarias. -----
- X. Que la persona funcionaria Juan Pablo Guzmán Fernández realizará la jornada ampliada en el horario lunes a jueves 7:00 a.m. a 5:00 p.m. y viernes 7:00 a.m. a 3:00 p.m. según acuerdo con la jefatura.-----
- XI. Que, de conformidad con los anteriores resultandos y considerandos, lo procedente es ampliar la jornada laboral acumulativa semanal de la persona funcionaria Juan Pablo Guzmán Fernández. -----
- XII. Que en los procedimientos se han observado los plazos y las prescripciones de ley.

POR TANTO,

Con fundamento en los artículos 273 y 274 de la Ley General de la Administración Pública, Ley No. 6227, los artículos 73 inciso d) y 80 inciso h) de la Ley de la Autoridad Reguladora de los Servicios Públicos, No. 7593, los artículos 2 y 4 de la Ley de Información No Divulgada, N° 7579. -----

EL CONSEJO DE LA SUPERINTENDENCIA DE TELECOMUNICACIONES

RESUELVE:

1. Ampliar la jornada laboral acumulativa de la persona funcionaria Juan Pablo Guzmán Fernández, cédula de identidad 111060846, Gestor Profesional en Regulación de la Unidad de Mercados de la Dirección General de Mercados de 40 a 48 horas semanales, a partir del día hábil siguiente de la notificación del acuerdo del Consejo y hasta por 5 meses. -----

28 de abril del 2025

SESIÓN EXTRAORDINARIA 020-2025

2. Establecer que en caso de que la persona funcionaria no pueda iniciar su jornada ampliada según la fecha indicada en el inciso anterior, deberá notificar a Recursos Humanos con copia a su jefatura las justificaciones correspondientes y la fecha de inicio de esta. -----
3. Notificar para lo que corresponda a la persona funcionaria Juan Pablo Guzmán Fernández, cédula de identidad 111060846, Gestor Profesional en Regulación de la Dirección General de Mercados. -----
4. Notificar a la Jefatura inmediata y superior y a la persona funcionaria sobre su obligación de brindar un informe de resultados al jerarca superior administrativo dentro del plazo ocho días contados a partir del cese de la jornada. -----
5. Establecer que en cumplimiento de lo que ordena el artículo 245 de la Ley General de la Administración Pública, se indica que contra la anterior resolución cabe el recurso ordinario de reposición el cual deberá interponerse en el plazo de tres días contados a partir del día siguiente a la notificación, el de revisión, dentro de los plazos señalados en el artículo 354 de la citada ley. -----

ACUERDO FIRME

NOTIFIQUESE

ACUERDO 014-020-2025

RCS-091-2025

**“SE RESUELVE AMPLIAR LA JORNADA LABORAL DE 40 A 48 HORAS
SEMANALES ACUMULATIVAS DE LUISIANA PORRAS ALVARADO”**

EXPEDIENTE FOR-SUTEL-DGO-RHH-JAM-00075-2025

28 de abril del 2025

SESIÓN EXTRAORDINARIA 020-2025

RESULTANDO:

1. Que mediante el oficio 02325-SUTEL-DGM-2025 notificado el 18 de marzo los señores Walther Herrera Cantillo Director General de Mercados y Juan Gabriel García Rodríguez, Jefe Unidad de Mercados de Telecomunicaciones, presentan para su verificación la justificación que motiva la solicitud de la modificación de la jornada pasando de 40 a 48 horas semanales de la persona funcionaria Luisiana Porras Alvarado, por un periodo de 5 meses.-----
2. Que mediante el oficio 02858-SUTEL-DGO-2025, los señores Alan Cambronero Arce, Director General de Operaciones y Emmanuel Rodríguez Badilla, jefe de Recursos Humanos presentan el informe y análisis del cambio de jornada de 40 a 48 horas. ---
3. Que la Unidad de Finanzas, mediante Constancia **SUTEL-023-2025**, manifiesta que existe contenido presupuestario suficiente para el pago de la jornada ampliada el período 2025.-----

CONSIDERANDO:

- I. Que el artículo 19 del Reglamento Autónomo de las Relaciones de Servicio entre la Autoridad Reguladora de los Servicios Públicos, sus órganos Desconcentrados y sus funcionarios y sus modificaciones, permite en casos especiales, cuando el buen servicio público y el interés institucional lo justifiquen, a solicitud de la jefatura superior y con autorización del jerarca superior administrativo modificar temporalmente la jornada laboral acumulativa de 40 horas a 48 horas semanales. -----
- II. Que la jornada ampliada solicitada para la persona funcionaria Luisiana Porras Alvarado, Especialista en Estrategia y Evaluaciones por 5 meses. Al respecto, debe señalarse que el RAS no hace referencia expresa al plazo máximo por el cual la institución podría aprobar la jornada ampliada. -----

28 de abril del 2025

SESIÓN EXTRAORDINARIA 020-2025

- III. Que el horario que fue acordado entre la persona funcionaria y la jefatura cumple con las 48 horas laborales. -----
- IV. Que la ampliación de jornada laboral no puede entenderse como obligatoria, de ahí que ésta se establece de común acuerdo entre la SUTEL y la persona funcionaria Luisiana Porras Alvarado.-----
- V. Que la jornada ampliada cuenta con la verificación, análisis y recomendación de autorización de la jefatura inmediata.-----
- VI. Que de acuerdo con el “*Formulario de Solicitud de Ampliación de Jornada*”, se justifica la ampliación de jornada de la persona funcionaria Luisiana Porras Alvarado, en virtud de cumplir con las siguientes actividades: -----
 - Revisión de contabilidad regulatoria -----
 - Revisión de la metodología del CPPC -----
 - Revisión de la OIR y actualización de los modelos -----
 - Revisión de las OUC -----
- VII. Que en ninguna circunstancia la modificación de la jornada puede constituirse en permanente o habitual y los salarios se ajustarán en proporción directa a la jornada de 48 horas. -----
- VIII. Que, en ningún caso, la jornada laboral podrá exceder de cuarenta y ocho horas por semana.-----
- IX. Que la jornada ordinaria sumada a la extraordinaria no podrá exceder de doce horas diarias. -----
- X. Que la persona funcionaria Luisiana Porras Alvarado realizará la jornada ampliada en el horario lunes a viernes de 7:30 a.m. a 5:06 p.m. según acuerdo con la jefatura. ----

28 de abril del 2025

SESIÓN EXTRAORDINARIA 020-2025

XI. Que, de conformidad con los anteriores resultandos y considerandos, lo procedente es ampliar la jornada laboral acumulativa semanal de la persona funcionaria Luisiana Porras Alvarado. -----

XII. Que en los procedimientos se han observado los plazos y las prescripciones de ley.

POR TANTO,

Con fundamento en los artículos 273 y 274 de la Ley General de la Administración Pública, Ley No. 6227, los artículos 73 inciso d) y 80 inciso h) de la Ley de la Autoridad Reguladora de los Servicios Públicos, No. 7593, los artículos 2 y 4 de la Ley de Información No Divulgada, N° 7579. -----

EL CONSEJO DE LA SUPERINTENDENCIA DE TELECOMUNICACIONES

RESUELVE:

1. Ampliar la jornada laboral acumulativa de la persona funcionaria Luisiana Porras Alvarado, cédula de identidad 401910835, Especialista en Estrategia y Evaluación de la Unidad de Mercados de la Dirección General de Mercados de 40 a 48 horas semanales, a partir del día hábil siguiente de la notificación del acuerdo del Consejo y hasta por 5 meses. -----
2. Establecer que en caso de que la persona funcionaria no pueda iniciar su jornada ampliada según la fecha indicada en el inciso anterior, deberá notificar a Recursos Humanos con copia a su jefatura las justificaciones correspondientes y la fecha de inicio de esta. -----
3. Notificar para lo que corresponda a la persona funcionaria Luisiana Porras Alvarado, cédula de identidad 401910835, Especialista en Estrategia y Evaluación de la Dirección General de Mercados.-----

28 de abril del 2025

SESIÓN EXTRAORDINARIA 020-2025

4. Notificar a la Jefatura inmediata y superior y a la persona funcionaria sobre su obligación de brindar un informe de resultados al jerarca superior administrativo dentro del plazo ocho días contados a partir del cese de la jornada. -----
5. Establecer que en cumplimiento de lo que ordena el artículo 245 de la Ley General de la Administración Pública, se indica que contra la anterior resolución cabe el recurso ordinario de reposición el cual deberá interponerse en el plazo de tres días contados a partir del día siguiente a la notificación, el de revisión, dentro de los plazos señalados en el artículo 354 de la citada ley. -----

ACUERDO FIRME

NOTIFIQUESE

4.4 Desinscripción de los vehículos placas 345-2 y 345-3 de la SUTEL.

Ingresa a la sesión de manera virtual el señor Juan Carlos Sáenz Chaves, Jefe de la Unidad de Proveeduría y Servicios Generales.

A continuación, la Presidencia presenta al Consejo el informe de la desinscripción de los vehículos placas 345-2 y 345-3 de la SUTEL. -----

Al respecto, se conoce el oficio 03114-SUTEL-DGO-2025, del 09 de abril del 2025, remitido por la Unidad de Proveeduría y Servicios Generales de la Dirección General de Operaciones. -----

A continuación, la exposición del tema: -----

“Alan Cambronero: Hay un tema que no es de Recursos Humanos, que es la desinscripción de los vehículos, entonces llamo a Juan Carlos y eso es rapidísimo, lo vemos muy rápido. -----

28 de abril del 2025

SESIÓN EXTRAORDINARIA 020-2025

Me acompaña para este tema Juan Carlos Sáenz, el Jefe de la Unidad de Proveeduría y Servicios Generales. Este tema se presenta mediante el oficio 03114-SUTEL-DGO-2025, es una propuesta de acuerdo para una autorización, realmente para algunos trámites administrativos y al Presidente del Consejo a suscribir unos documentos relacionados con el traspaso de un vehículo que fue rematado por la Institución.-----

Nada más citar algunos antecedentes relevantes, que mediante el acuerdo 007-038-2024 ya ese tema había sido conocido y aprobado por el Consejo, lo que fue el remate de 2 vehículos marca Mitsubishi de los que contaba la Institución, específicamente los vehículos placa 345-2 y 345-3, que fueron aprobados en ese momento. -----

Mencionar que ahora el 20 de marzo se publicó en el SICOP el remate, que fue el número 2025-R1149, como resultado de ese remate, el vehículo placa 345-2, tuvo que realizarse para ese proceso una declaratoria de infructuoso el proceso, debido a que uno de los oferentes, o más bien al que se adjudicó en ese momento no presentó, no cumplió con el pago de la garantía de cumplimiento, por lo tanto, bueno con ese vehículo vamos a tener que volver a hacer un nuevo proceso de remate y el otro sí, que es la placa 345-3, sí fue entonces adjudicado en ese momento. -----

Importante indicar que la base de ese remate, que estaba dada mediante un avalúo realizado por el Ministerio de Hacienda por 6.200.000 colones, en este caso fue adjudicado en este remate por 9.150.000 colones y que también la persona que participó también ya pagó de hecho a la institución el monto completo y en este caso, lo que proponemos acá al Consejo entonces es primero dar por recibido el oficio 03114-SUTEL-DGO-2025, que ya mencioné; aprobar el proceso de desinscripción del vehículo placa 345-3, propiedad de la SUTEL ante la Dirección Sección de Bienes Inmuebles del Registro Nacional; autorizar a don Eval, esto como ya se había hecho en caso anterior, cuando se había hecho dación de pago de los vehículos anteriores en otro proceso, para que se presente y realice todos los trámites necesarios ante la Sección de Bienes Muebles de Registro Nacional para la

28 de abril del 2025

SESIÓN EXTRAORDINARIA 020-2025

desinscripción de este vehículo, sin que se limite solamente al depósito de las placas, sino básicamente para cualquier proceso que se requiera ahí ejecutar, que luego permita proceder con la entrega de esas placas. -----

Luego sería autorizar a la Unidad Jurídica para que coordine con la Procuraduría General de la República los trámites correspondientes a la elaboración de la escritura pública relacionada con el traspaso de este vehículo al comprador, hasta la firma por parte del Presidente del Consejo de la SUTEL. -----

Luego autorizar al Presidente del Consejo para que suscriba todos los documentos necesarios derivados de la desinscripción y traspaso de este vehículo y autorizar a la Unidad de Finanzas para que realice el retiro en libros contables de este vehículo, por supuesto, una vez que ya se le presente el documento donde haya sido es inscrito y traspasado a su comprador. -----

Básicamente, eso sería ese tema si tienen alguna consulta con mucho gusto. -----

Federico Chacón: *Muchas gracias, ¿don Carlos, don Rodolfo? -----*

Rodolfo González: *No, señor. -----*

Federico Chacón: *Bueno, muchas gracias entonces y lo sometemos a votación, en firme también para hacer con el trámite. Muchas gracias". -----*

La Presidencia somete a votación la propuesta de acuerdo que se tiene a la vista y con base en el oficio 03114-SUTEL-DGO-2025, del 09 de abril de 2025 y la explicación brindada por el señor Cambronero Arce, los Miembros del Consejo resuelven por unanimidad adoptar dicho acuerdo con carácter firme, de conformidad con lo que sobre el particular establece el numeral 2, del artículo 56, de la Ley General de la Administración Pública. -----

ACUERDO 015-020-2025

RESULTANDO QUE:

28 de abril del 2025
SESIÓN EXTRAORDINARIA 020-2025

- I. Mediante acuerdo 007-038-2024 del 26 de agosto del 2024, el Consejo de la Sutel aprobó la recomendación remitida mediante el oficio 06723-SUTEL-DGO-2024 del remate de dos vehículos de la Institución, marca Mitsubishi, estilo Nativa GLS, modelo 2011, combustible diésel, tracción 4x4, placas 345-2 y 345-3. -----
- II. El 20 de marzo del 2025, la SUTEL publicó en el Sistema Integrado de Compras Públicas (SICOP) el remate 2025RE-000001-0014900001, “Remate de dos vehículos de la SUTEL, marca Mitsubishi, estilo Nativa GLS, modelo 2011, combustible diésel, tracción 4x4, placas 345-2 y 345-3.” -----
- III. El remate se efectuó el 3 de abril del 2025, con el siguiente resultado:-----
 Línea 1 (345-000002):

Consulta del resultado de la apertura del remate.

Anuncio						
Número de procedimiento	2025RE-000001-0014900001		Número Identificador	20250302097 - 00 - 1		
Descripción del procedimiento	Remate de dos vehículos de la SUTEL, marca Mitsubishi, estilo Nativa GLS, modelo 2011, combustible diésel, tracción 4x4, placas 345-2 y 345-3					
Precio base / moneda permitida	6.400.000[CRC]					
Estado de la apertura	Apertura declarada desierta/infructuosa Consulta detallada de la declaración Desierta/infructuosa					
Fecha/hora de la apertura	08/04/2025 09:25					
Posición	Identificación del proveedor	Nombre de proveedor	Monto de puja en letras	Precio presentado	Precio comparativo	Fecha/hora presentación
1	0115240205	ROBERT GERARDO ROJAS RODRIGUEZ	Once millones doscientos mil colones	CRC 11.200.000	CRC 11.200.000	03/04/2025 14:59
2	0206380161	ISAIAS GOMEZ VIQUEZ	Nueve millones trescientos treinta y siete mil colones	CRC 9.337.000	CRC 9.337.000	03/04/2025 08:15
3	0206740615	EMILIANO GOMEZ VIQUEZ	Seis millones cuatrocientos diez mil colones	CRC 6.410.000	CRC 6.410.000	03/04/2025 08:01

[Cerrar](#)

Línea 2 (345-000003):

Consulta del resultado de la apertura del remate.

Anuncio						
Número de procedimiento	2025RE-000001-0014900001		Número Identificador	20250302097 - 00 - 2		
Descripción del procedimiento	Remate de dos vehículos de la SUTEL, marca Mitsubishi, estilo Nativa GLS, modelo 2011, combustible diésel, tracción 4x4, placas 345-2 y 345-3					
Precio base / moneda permitida	6.200.000[CRC]					
Estado de la apertura	Apertura finalizada					
Fecha/hora de la apertura	03/04/2025 15:07					
Posición	Identificación del proveedor	Nombre de proveedor	Monto de puja en letras	Precio presentado	Precio comparativo	Fecha/hora presentación
1	0110120488	ESTEBAN JOSE BRENES CANTILLO	Nueve millones ciento cincuenta mil colones	CRC 9.150.000	CRC 9.150.000	03/04/2025 14:59
2	0206380161	ISAIAS GOMEZ VIQUEZ	Nueve millones cincuenta mil colones	CRC 9.050.000	CRC 9.050.000	03/04/2025 08:13
3	0206740615	EMILIANO GOMEZ VIQUEZ	Seis millones doscientos mil colones	CRC 6.200.000	CRC 6.200.000	03/04/2025 08:00

[Cerrar](#)

28 de abril del 2025

SESIÓN EXTRAORDINARIA 020-2025

- IV. La línea 1 del remate que corresponde con el vehículo 345-000002, fue declarada infructuosa, ya que las personas adjudicadas en primera y segunda instancia no cumplieron con el pago de la garantía. La línea 2, correspondiente con la unidad 345-000003, fue adjudicada por el Director General de Operaciones de la SUTEL según el Reglamento Interno de Compras Públicas a ESTEBAN JOSE BRENES CANTILLO, cédula de identidad número 0110120488, tal como se detalla en el expediente de SICOP. -----
- V. El pago por CRC 9.150.000 fue recibido en la cuenta bancaria de la Institución el 3 de abril del 2025. -----

EL CONSEJO DE LA SUPERINTENDENCIA DE TELECOMUNICACIONES ACUERDA:

- 1. Dar por recibido el oficio 03114-SUTEL-DGO-2025 del 09 de abril de 2025, remitido por la Unidad de Proveeduría y Servicios Generales de la Dirección General de Operaciones. -----
- 2. Aprobar la desinscripción del vehículo placa 345 000003 propiedad de la SUTEL ante la Sección de Bienes Muebles del Registro Nacional. -----
- 3. Autorizar a Eval Mora Vargas, cédula 1-0694-0356, Auxiliar de Proveeduría y Servicios Generales de la Sutel, para que se presente y realice todos los trámites necesarios ante la Sección de Bienes Muebles del Registro Nacional para la desinscripción del vehículo placas 345-000003, sin que se limite al depósito de las placas metálicas con sus respectivas calcomanías, para luego proceder con el cambio de clase oficial a particular.
- 4. Autorizar a la Unidad Jurídica para que, coordine con la Procuraduría General de la República los trámites correspondientes a la elaboración de la escritura pública relacionada con el traspaso del vehículo placa 345-000003 de la SUTEL al comprador, hasta la firma por parte del Presidente del Consejo de la SUTEL. -----

28 de abril del 2025

SESIÓN EXTRAORDINARIA 020-2025

5. Autorizar al Presidente del Consejo para que suscriba todos los documentos necesarios o derivados de la desinscripción y traspaso del vehículo 345-000003. ----
6. Autorizar a la Unidad de Finanzas de la Dirección General de Operaciones para realizar el retiro en libros contables de los siguientes activos: vehículo placa 345 000003 (placa de activo 305) con valor de un colón en libros, de los registros institucionales respectivos, una vez haya sido des inscrito en el Registro Nacional.---

ACUERDO FIRME

NOTIFÍQUESE

4.5 Solicitudes de inhibición de la señora Ana Rodríguez Zamora, Miembro Suplente del Consejo.

Se retira de sesión la señora Ana Rodríguez Zamora.

A continuación, la Presidencia presenta al Consejo la solicitud de inhibición de la señora Ana Rodríguez Zamora, Miembro Suplente del Consejo -----

Sobre el particular, se conoce los oficios 03412-SUTEL-CS-2025, de fecha 24 de abril del 2025 y 03537-SUTEL-CS-2025 del 28 de abril de 2025, mediante el cual la señora Ana Rodríguez Zamora expone al Consejo el tema. -----

“Ana Rodríguez: Me retiro, muchas gracias a todos que tengan linda tarde, hasta luego, gracias”.-----

La Presidencia somete a votación la propuesta de acuerdo que se tiene a la vista y con base en los oficios 03412-SUTEL-CS-2025, de fecha 24 de abril del 2025 y 03537-SUTEL-CS-2025, del 28 de abril del 2025, los Miembros del Consejo resuelven por unanimidad

28 de abril del 2025
SESIÓN EXTRAORDINARIA 020-2025

adoptar dicho acuerdo con carácter firme, de conformidad con lo que sobre el particular establece el numeral 2, del artículo 56, de la Ley General de la Administración Pública. ---

ACUERDO 016-020-2025

1. Dar por recibidos los oficios:
 - a. 03412-SUTEL-CS-2025, del 24 de abril del 2025, remitido por la señora Ana Rodríguez Zamora, Miembro Suplente del Consejo, por cuyo medio remite una solicitud de Inhibición para conocer y votar cualquier situación relacionada con el concurso 001-2025 P5 para la Unidad Jurídica. -----
 - b. 03537-SUTEL-CS-2025, del 28 de abril del 2025, remitido por la señora Ana Rodríguez Zamora, Miembro Suplente del Consejo, por cuyo medio remite una solicitud de Inhibición para conocer y votar cualquier situación que beneficie a mis compañeros de la Dirección General de Competencia. -----
2. Aprobar las solicitudes de Inhibición presentadas en esta ocasión por la señora Ana Rodríguez Zamora, Miembro Suplente del Consejo. -----

ACUERDO FIRME

NOTIFÍQUESE

4.6 Propuesta de solicitud de jornadas ampliadas para funcionarios de la Dirección General de Competencia.

A continuación, la Presidencia presenta al Consejo la propuesta de solicitud de jornadas ampliadas para funcionarios de la Dirección General de Competencia. -----

Sobre el particular se conocen los siguientes oficios: -----

- a) 02509-SUTEL-OTC-2025, del 21 de marzo del 2025, por medio del cual la Dirección General de Competencia presenta a la Dirección General de Operaciones la solicitud de jornada ampliada para los funcionarios Victoria Rodríguez Durán y Marlon Cruz

28 de abril del 2025

SESIÓN EXTRAORDINARIA 020-2025

Villalobos, de la Unidad de Instrucción y Promoción de Abogacía de esa Dirección. --

- b) 02872-SUTEL-DGO-2025, del 02 de abril del 2025, por el cual la Dirección General de Operaciones presenta al Consejo el informe para atender la solicitud de ampliación de jornada a que se refiere el numeral anterior. -----

A continuación, la exposición del tema: -----

“Alan Cambronero: Vamos entonces con también nos va a ayudar Emmanuel a presentar el oficio 02827-SUTEL-DGO-2025, que corresponden a una solicitud de jornada ampliada, también de 40 a 48 horas, para los funcionarios de la Dirección General de Competencia. -

Emmanuel Rodríguez: La solicitud se presenta mediante oficio 02509-SUTEL-OTC-2025, Deryhan Muñoz Barquero, Directora General de Competencia y Silvia León Campos, Jefe de Instrucción, Promoción y Abogacía, presentan la solicitud de modificación de jornada para pasar de 40 a 48 horas semanales, para los señores Victoria Rodríguez Durán, Profesional 5 Especialista en Competencia y Marlon Cruz Villalobos, Profesional 2, Gestor Profesional de Competencia, ambos por un plazo de 3 meses. -----

Nuevamente, recalcar que esta posibilidad está normada en el artículo 19, en casos especiales y excepcionales para la atención de tareas imprevistas o especiales, el jerarca superior administrativo podrá autorizar, con carácter ocasional, la modificación temporal de la jornada. -----

De igual forma es para desarrollar un producto muy tangible, es la tramitación de la etapa de instrucción del expediente EC-OTC-01346-2021, con la finalidad de que el expediente se encuentre listo y saneado para la comparecencia oral y privada ante el órgano superior.

Se verificó el horario establecido y cumple con las 48 horas y también se cuenta con contenido presupuestario para ejecutar las jornadas ampliadas, según consta en certificación 031-2025, emitida por la Unidad de Finanzas. -----

28 de abril del 2025
SESIÓN EXTRAORDINARIA 020-2025

Siendo así, solicitamos dar por recibido el oficio 02872-SUTEL- DGO-2025 y que se valore la aprobación de ampliar la jornada laboral acumulativa de Marlon Cruz Villalobos y Victoria Rodríguez Durán, a partir del día hábil siguiente de la notificación del acuerdo y bueno, por el plazo de 3 meses.-----

No sé si tienen dudas o consultas específicas. -----

Federico Chacón: No de mi parte, ¿don Carlos, don Rodolfo, alguna consulta, Mariana? Está bien, entonces también lo sometemos a votación don Carlos y lo aprobamos en firme, muchas gracias”. -----

La Presidencia somete a votación la propuesta de acuerdo que se tiene a la vista y con base en la documentación aportada y la explicación brindada por el funcionario Rodríguez Badilla, los Miembros del Consejo resuelven por unanimidad adoptar dicho acuerdo con carácter firme, de conformidad con lo que sobre el particular establece el numeral 2, del artículo 56, de la Ley General de la Administración Pública. -----

ACUERDO 017-020-2025

- I. Dar por recibidos los siguientes documentos:-----
 - 1. 02509-SUTEL-OTC-2025, del 21 de marzo del 2025, por medio del cual la Dirección General de Competencia presenta a la Dirección General de Operaciones la solicitud de jornada ampliada para los funcionarios Victoria Rodríguez Durán y Marlon Cruz Villalobos, de la Unidad de Instrucción y Promoción de Abogacía de esa Dirección. -----
 - 2. 02872-SUTEL-DGO-2025, del 02 de abril del 2025, por el cual la Dirección General de Operaciones presenta al Consejo el informe para atender la solicitud de ampliación de jornada a que se refiere el numeral anterior. -----
- II. Aprobar las siguientes resoluciones:-----

28 de abril del 2025

SESIÓN EXTRAORDINARIA 020-2025

ACUERDO 018-020-2025

RCS-092-2025

“SE RESUELVE AMPLIAR LA JORNADA LABORAL DE 40 A 48 HORAS SEMANALES ACUMULATIVAS DE VICTORIA RODRÍGUEZ DURÁN”

EXPEDIENTE FOR- SUTEL-DGO-RHH-JAM-00075-2025

RESULTANDO:

1. Que mediante el oficio 02509-SUTEL-OTC-2025 notificado el 24 de marzo del presente año las señoras Deryhan Muñoz Barquero Director General de Competencia y Silvia León Campos, Jefe de Instrucción y Promoción y Abogacía, presentan para su verificación la justificación que motiva la solicitud de la modificación de la jornada pasando de 40 a 48 horas semanales de la persona funcionaria Victoria Rodríguez Durán, por un periodo de 3 meses. -----
2. Que mediante el oficio 02872-SUTEL-DGO-2025, los señores Alan Cambronero Arce, director general de Operaciones y Emmanuel Rodríguez Badilla, jefe de Recursos Humanos presentan el informe y análisis del cambio de jornada de 40 a 48 horas.
3. Que la Unidad de Finanzas, mediante Constancia **SUTEL-031-2025**, manifiesta que existe contenido presupuestario suficiente para el pago de la jornada ampliada el período 2025.-----

CONSIDERANDO:

- I. Que el artículo 19 del Reglamento Autónomo de las Relaciones de Servicio entre la Autoridad Reguladora de los Servicios Públicos, sus órganos Desconcentrados y sus funcionarios y sus modificaciones, permite en casos especiales, cuando el buen servicio público y el interés institucional lo justifiquen, a solicitud de la jefatura superior

28 de abril del 2025

SESIÓN EXTRAORDINARIA 020-2025

y con autorización del jerarca superior administrativo modificar temporalmente la jornada laboral acumulativa de 40 horas a 48 horas semanales. -----

II. Que la jornada ampliada solicitada para la persona funcionaria Victoria Rodríguez Durán, Especialista en competencia es por 3 meses. Al respecto, debe señalarse que el RAS no hace referencia expresa al plazo máximo por el cual la institución podría aprobar la jornada ampliada.-----

III. Que el horario que fue acordado entre la persona funcionaria y la jefatura cumple con las 48 horas laborales. -----

IV. Que la ampliación de jornada laboral no puede entenderse como obligatoria, de ahí que ésta se establece de común acuerdo entre la SUTEL y la persona funcionaria Victoria Rodríguez Durán. -----

V. Que la jornada ampliada cuenta con la verificación, análisis y recomendación de autorización de la jefatura inmediata.-----

VI. Que de acuerdo con el “Formulario de Solicitud de Ampliación de Jornada”, se justifica la ampliación de jornada de la persona funcionaria Victoria Rodríguez Durán, en virtud de cumplir con las siguientes actividades: -----

- Procedimiento especial de competencia-etapa de instrucción expediente GCO-OTCPM-01346-2021. -----
- Procedimiento especial de competencia-etapa de instrucción expediente GCO-OTC-PM-02330-2022. -----
- Procedimiento especial de competencia-etapa de instrucción expediente GCO-OTC-PM-01223-2023. -----

28 de abril del 2025

SESIÓN EXTRAORDINARIA 020-2025

- VII. Que en ninguna circunstancia la modificación de la jornada puede constituirse en permanente o habitual y los salarios se ajustarán en proporción directa a la jornada de 48 horas. -----
- VIII. Que, en ningún caso, la jornada laboral podrá exceder de cuarenta y ocho horas por semana.-----
- IX. Que la jornada ordinaria sumada a la extraordinaria no podrá exceder de doce horas diarias. -----
- X. Que la persona funcionaria Victoria Rodríguez Durán realizará la jornada ampliada en el horario de lunes a jueves de 7:00 a.m. a 5:00 p.m. y viernes de 8:00 a.m. a 4:00 pm según acuerdo con la jefatura. -----
- XI. Que, de conformidad con los anteriores resultandos y considerandos, lo procedente es ampliar la jornada laboral acumulativa semanal de la persona funcionaria Victoria Rodríguez Durán. -----
- XII. Que en los procedimientos se han observado los plazos y las prescripciones de ley.

POR TANTO,

Con fundamento en los artículos 273 y 274 de la Ley General de la Administración Pública, Ley No. 6227, los artículos 73 inciso d) y 80 inciso h) de la Ley de la Autoridad Reguladora de los Servicios Públicos, No. 7593, los artículos 2 y 4 de la Ley de Información No Divulgada, N° 7579. -----

EL CONSEJO DE LA SUPERINTENDENCIA DE TELECOMUNICACIONES

RESUELVE:

- 1. Ampliar la jornada laboral acumulativa de la persona funcionaria Victoria Rodríguez Durán, cédula de identidad 113970604, Especialista en Competencia de la Instrucción y promoción y abogacía de la Dirección General de Competencia de 40 a 48 horas

28 de abril del 2025

SESIÓN EXTRAORDINARIA 020-2025

semanales, a partir del día hábil siguiente de la notificación del acuerdo del Consejo y hasta por 3 meses. -----

2. Establecer que en caso de que la persona funcionaria no pueda iniciar su jornada ampliada según la fecha indicada en el inciso anterior, deberá notificar a Recursos Humanos con copia a su jefatura las justificaciones correspondientes y la fecha de inicio de esta. -----
3. Notificar para lo que corresponda a la persona funcionaria Victoria Rodríguez Durán, cédula de identidad 113970604, Especialista en Competencia de la Dirección General de Competencia. -----
4. Notificar a la Jefatura inmediata y superior y a la persona funcionaria sobre su obligación de brindar un informe de resultados al jerarca superior administrativo dentro del plazo ocho días contados a partir del cese de la jornada. -----
5. Establecer que en cumplimiento de lo que ordena el artículo 245 de la Ley General de la Administración Pública, se indica que contra la anterior resolución cabe el recurso ordinario de reposición el cual deberá interponerse en el plazo de tres días contados a partir del día siguiente a la notificación, el de revisión, dentro de los plazos señalados en el artículo 354 de la citada ley. -----

ACUERDO FIRME

NOTIFIQUESE

RCS-093-2025

**“SE RESUELVE AMPLIAR LA JORNADA LABORAL DE 40 A 48 HORAS
SEMANALES ACUMULATIVAS DE MARLON CRUZ VILLALOBOS”**

EXPEDIENTE FOR-SUTEL-DGO-RHH-JAM-00075-2025

28 de abril del 2025

SESIÓN EXTRAORDINARIA 020-2025

RESULTANDO:

1. Que mediante el oficio 02509-SUTEL-OTC-2025 notificado el 24 de marzo del presente año las señoras Deryhan Muñoz Barquero Director General de Competencia y Silvia León Campos, Jefe de Instrucción y Promoción y Abogacía, presentan para su verificación la justificación que motiva la solicitud de la modificación de la jornada pasando de 40 a 48 horas semanales de la persona funcionaria Marlon Cruz Villalobos, por un periodo de 3 meses. -----
2. Que mediante el oficio 02872-SUTEL-DGO-2025, los señores Alan Cambronero Arce, director general de Operaciones y Emmanuel Rodríguez Badilla, jefe de Recursos Humanos presentan el informe y análisis del cambio de jornada de 40 a 48 horas. ---
3. Que la Unidad de Finanzas, mediante Constancia **SUTEL-031-2025**, manifiesta que existe contenido presupuestario suficiente para el pago de la jornada ampliada el período 2025.-----

CONSIDERANDO:

- I. Que el artículo 19 del Reglamento Autónomo de las Relaciones de Servicio entre la Autoridad Reguladora de los Servicios Públicos, sus órganos Desconcentrados y sus funcionarios y sus modificaciones, permite en casos especiales, cuando el buen servicio público y el interés institucional lo justifiquen, a solicitud de la jefatura superior y con autorización del jerarca superior administrativo modificar temporalmente la jornada laboral acumulativa de 40 horas a 48 horas semanales. -----
- II. Que la jornada ampliada solicitada para la persona funcionaria Marlon Cruz Villalobos, Gestor Profesional en Competencia es por 3 meses. Al respecto, debe señalarse que el RAS no hace referencia expresa al plazo máximo por el cual la institución podría aprobar la jornada ampliada.-----

28 de abril del 2025

SESIÓN EXTRAORDINARIA 020-2025

- III. Que el horario que fue acordado entre la persona funcionaria y la jefatura cumple con las 48 horas laborales. -----
- IV. Que la ampliación de jornada laboral no puede entenderse como obligatoria, de ahí que ésta se establece de común acuerdo entre la SUTEL y la persona funcionaria Marlon Cruz Villalobos. -----
- V. Que la jornada ampliada cuenta con la verificación, análisis y recomendación de autorización de la jefatura inmediata.-----
- VI. Que de acuerdo con el “*Formulario de Solicitud de Ampliación de Jornada*”, se justifica la ampliación de jornada de la persona funcionaria Marlon Cruz Villalobos, en virtud de cumplir con las siguientes actividades:
- Procedimiento especial de competencia-etapa de instrucción expediente GCO-OTCPM-01346-2021. -----
 - Procedimiento especial de competencia-etapa de instrucción expediente GCO-OTC-PM-02330-2022. -----
 - Procedimiento especial de competencia-etapa de instrucción expediente GCO-OTC-PM-01223-2023. -----
- VII. Que en ninguna circunstancia la modificación de la jornada puede constituirse en permanente o habitual y los salarios se ajustarán en proporción directa a la jornada de 48 horas. -----
- VIII. Que, en ningún caso, la jornada laboral podrá exceder de cuarenta y ocho horas por semana. -----
- IX. Que la jornada ordinaria sumada a la extraordinaria no podrá exceder de doce horas diarias. -----

28 de abril del 2025

SESIÓN EXTRAORDINARIA 020-2025

- X. Que la persona funcionaria Marlon Cruz Villalobos realizará la jornada ampliada en el horario De lunes a jueves de 7:00 a.m. a 5:00 p.m. y viernes de 8:00 a.m. a 4:00 p.m. según acuerdo con la jefatura. -----
- XI. Que, de conformidad con los anteriores resultandos y considerandos, lo procedente es ampliar la jornada laboral acumulativa semanal de la persona funcionaria Marlon Cruz Villalobos. -----
- XII. Que en los procedimientos se han observado los plazos y las prescripciones de ley.

POR TANTO,

Con fundamento en los artículos 273 y 274 de la Ley General de la Administración Pública, Ley No. 6227, los artículos 73 inciso d) y 80 inciso h) de la Ley de la Autoridad Reguladora de los Servicios Públicos, No. 7593, los artículos 2 y 4 de la Ley de Información No Divulgada, N° 7579. -----

EL CONSEJO DE LA SUPERINTENDENCIA DE TELECOMUNICACIONES

RESUELVE:

- 1. Ampliar la jornada laboral acumulativa de la persona funcionaria Marlon Cruz Villalobos, cédula de identidad 207070371, Gestor Profesional en Competencia de la Instrucción y promoción y abogacía de la Dirección General de Competencia de 40 a 48 horas semanales, a partir del día hábil siguiente de la notificación del acuerdo del Consejo y hasta por 3 meses. -----
- 2. Establecer que en caso de que la persona funcionaria no pueda iniciar su jornada ampliada según la fecha indicada en el inciso anterior, deberá notificar a Recursos Humanos con copia a su jefatura las justificaciones correspondientes y la fecha de inicio de esta. -----

28 de abril del 2025

SESIÓN EXTRAORDINARIA 020-2025

3. Notificar para lo que corresponda a la persona funcionaria Marlon Cruz Villalobos, cédula de identidad 207070371, Gestor Profesional en Competencia de la Dirección General de Competencia. -----
4. Notificar a la Jefatura inmediata y superior y a la persona funcionaria sobre su obligación de brindar un informe de resultados al jerarca superior administrativo dentro del plazo ocho días contados a partir del cese de la jornada. -----
5. Establecer que en cumplimiento de lo que ordena el artículo 245 de la Ley General de la Administración Pública, se indica que contra la anterior resolución cabe el recurso ordinario de reposición el cual deberá interponerse en el plazo de tres días contados a partir del día siguiente a la notificación, el de revisión, dentro de los plazos señalados en el artículo 354 de la citada ley. -----

ACUERDO FIRME

NOTIFIQUESE

4.7 Informe de recomendación del concurso 001-2025 P5 para la Unidad Jurídica.

A continuación, la Presidencia presenta al Consejo el informe de recomendación del concurso 001-2025, Profesionales para la Unidad Jurídica.-----

Al respecto, se conocen los siguientes oficios:-----

- a. 03086-SUTEL-UJ-2025, del 09 de abril del 2025, emitido por la señora María Marta Allen Chaves, Jefatura de la Unidad Jurídica, a la Unidad de Recursos Humanos, sobre la recomendación de selección de la señora Paula Zúñiga Garita, cédula de identidad número 402010966, para ocupar la plaza con código 51218, clase Profesional 5, cargo Especialista en Asesoría Jurídica.-----
- b. 03087-SUTEL-DGO-2025, del 09 de abril del 2025, mediante el cual, el señor Emmanuel Rodríguez Badilla, Jefe de Recursos Humanos y el señor Alan

28 de abril del 2025

SESIÓN EXTRAORDINARIA 020-2025

Cambronero Arce, Director General de Operaciones, someten a consideración del Consejo el informe de recomendación de nombramiento mediante nómina del concurso 001-2025, para nombramiento en propiedad sujeto a período de prueba, plaza código 51218, clase Profesional 5, cargo Especialista en Asesoría Jurídica de la Unidad Jurídica de Sutel. -----

A continuación, la exposición del tema: -----

“Alan Cambronero: Gracias y vamos al último tema, que es un informe de recomendación de un nombramiento que se presenta mediante el informe del oficio de Recursos Humanos 03087-SUTEL-DGO-2025.

El oficio adjunta el informe técnico elaborado por la Unidad de Recursos Humanos, en este caso para el nombramiento en propiedad sujeto al periodo de prueba de la plaza 51218, es la clase de puesto Profesional 5, cargo de Especialista en Asesoría Jurídica, ubicado en la Unidad Jurídica de la SUTEL. -----

Algunos antecedentes. Bueno, esta plaza que ya mencioné se encuentra vacante debido a la renuncia de su anterior titular. -----

Para estos efectos, la Unidad de Recursos Humanos en coordinación con la Unidad Jurídica, realizó el concurso interno 1-2025, publicado entre el 26 de febrero y el 05 de marzo del 2025. -----

Mediante oficio 03039-SUTEL-DGO-2025, del 07 de abril, había sido remitido por parte de la Unidad de Recursos Humanos a la Jefatura de la Unidad Jurídica la nómina de elegibles producto del proceso de reclutamiento realizado, que fue por cierto un concurso interno, aclaró acá que fue interno SUTEL-ARESEP, conforme establece el procedimiento que está rigiendo en estos momentos y mediante el oficio 03086-SUTEL-UJ-2025, del 09 de abril, la Jefatura de la Unidad Jurídica remitió la recomendación para el nombramiento que se presenta en esta ocasión. -----

28 de abril del 2025
SESIÓN EXTRAORDINARIA 020-2025

El informe de Recursos Humanos repasa lo que es la normativa externa e interna relevante, en específico la Ley Marco de Empleo Público; también el acuerdo de la Junta Directiva 926-2023, que se refiere a los cargos de SUTEL son todos exclusivos y excluyentes, hago especial énfasis en el RAS, el Reglamento Autónomo de Relaciones de Servicio entre la ARESEP y la SUTEL, específicamente el artículo 3, que se refiere al concepto de nómina como ya lo he mencionado, esta es la lista de personas propuestas para que se designe entre ellas quién debe desempeñar un puesto con base en la idoneidad comprobada, que es lo que busca precisamente el proceso de reclutamiento ejecutado; esta estará conformado, dice, en igualdad de condiciones para efectos de la escogencia por al menos 2 personas y un máximo de 5.-----

Indica ese artículo que también se hace referencia al artículo 12, que se refiere a los procesos de reclutamiento y selección y también al procedimiento de dotación de talento humano que ha acogido a la Institución, que es el que se está aplicando en estos momentos. -----

En la tabla que viene en el informe se presenta, no sé si quieren que la presente, voy a presentar de una vez para que la vean, estas son las personas, esta es la nómina de 5 compañeras, tanto de la SUTEL como de ARESEP que participaron, en este caso está ordenada de acuerdo con la nota final obtenida; está Katherine Barquero Sánchez, quien después de ejecutar el proceso respectivo a la prueba técnica. la entrevista técnica, las pruebas psicométricas y la entrevista por competencias obtiene un 90.2, Nicole Quesada, obtiene un 86.7, Paula Zúñiga, 86.3, King Sam Chen Guevara un 85.2 y Sharon Molina un 83.9%.-----

Para estos efectos, también el informe presenta todo lo que son las características y la verificación de requisitos para cada una de estas participantes relacionado con formación académica, experiencia laboral, los conocimientos, certificación de los requisitos legales,

28 de abril del 2025
SESIÓN EXTRAORDINARIA 020-2025

las referencias laborales y la evaluación del desempeño, en los casos que así corresponde, esto para cada uno de los 5 participantes. -----

Importante entonces finalmente indicar que lo mencioné al inicio, mediante el oficio 03086-SUTEL-UJ-2025, la señora María Marta Allen, jefatura inmediata, recomienda en este caso a la señora Paula Zúñiga Garita para ocupar esta plaza. -----

La señora Paula Zúñiga Garita se encuentra ubicada ahora en la Dirección General de Calidad, entonces ella justifica las razones en su documento de la escogencia, recordemos que puede ser la recomendación y la selección como para cualquiera de estas 5 personas que cumplieron con la nota mínima establecida en las condiciones de este concurso y que de acuerdo con el concepto de nómina, todas que han cumplido con los criterios de idoneidad comprobada para esta selección por parte de la recomendación y la selección por parte de Consejo. -----

Emmanuel, no sé si quiere agregar algo adicional. -----

Emmanuel Rodríguez: *Tal vez nada más hacer énfasis de que, como en caso de aprobar el nombramiento, se trata de un traslado entre Direcciones, tal cual lo hemos venido manejando con casos anteriores, entonces que se coordinaría con ambas partes el inicio de gestiones de labores para asegurar una transición fluida y eficiente y evitar los eventos disruptivos en la Dirección General de Calidad y que vaya a afectar la continuidad de los servicios. -----*

Entonces, que ese plazo no excede a los 30 días hábiles, pero nosotros coordinaríamos a nivel interno la transición. -----

Federico Chacón: *Muchas gracias, don Carlos o los compañeros. Primero, no sé si don Rodolfo o Mariana, ¿algún comentario o consulta? Muy bien don Carlos. ¿Estamos de acuerdo o no? -----*

28 de abril del 2025

SESIÓN EXTRAORDINARIA 020-2025

Pues lo aprobamos en firme y le solicitamos a Recursos Humanos que nos ayuden en la coordinación que señala don Emmanuel. Gracias y con esto terminamos la sesión, les agradecemos". -----

La Presidencia somete a votación la propuesta de acuerdo que se tiene a la vista y con base en la documentación conocida y la explicación brindada por los señores Cambroner Arce y Rodríguez Badilla, los Miembros del Consejo resuelven por unanimidad adoptar dicho acuerdo con carácter firme, de conformidad con lo que sobre el particular establece el numeral 2, del artículo 56, de la Ley General de la Administración Pública. -----

ACUERDO 019-020-2025

RESULTADO QUE:

- I. La plaza código 51218, clase Profesional 5, cargo Especialista en Asesoría Jurídica, se encuentra vacante, dado que la titular de la plaza renunció. -----
- II. Para ocupar en propiedad la plaza código 51218, clase Profesional 5, cargo Especialista en Asesoría Jurídica, de la Unidad Jurídica, se realizó el concurso interno 001-2025 publicado del 26 de febrero al 05 de marzo del 2025.-----
- III. Dado lo anterior, mediante oficio 03039-SUTEL-DGO-2025 del 07 de abril del 2025, se remite la nómina de candidatos elegibles del concurso 001-2025 a la Jefatura de la Unidad Jurídica para que emita su recomendación del(a) candidato(a) a ocupar la plaza indicada. -----
- IV. Por lo que, mediante oficio 03086-SUTEL-UJ-2025 del 09 de abril del año en curso, la Jefatura de la Unidad Jurídica remite la recomendación del candidato(a) elegible para ocupar la plaza código 51218, clase Profesional 5, cargo Especialista en Asesoría Jurídica. -----
- V. Se realizó el reclutamiento y la evaluación de las personas candidatas, de conformidad con el artículo 30 del Reglamento Autónomo de las Relaciones de Servicio entre la Autoridad Reguladora de los Servicios Públicos, su Órgano -----

28 de abril del 2025

SESIÓN EXTRAORDINARIA 020-2025

Desconcentrado y sus funcionarios (RAS), y lo dispuesto en el procedimiento vigente, que no se opone al RAS ni a la Ley Marco de Empleo Público; el citado artículo señala lo siguiente:-----

“Artículo 30.- Proceso para ocupar plazas vacantes. Recursos Humanos gestionará el proceso para ocupar plazas vacantes, de acuerdo con lo establecido en el procedimiento de reclutamiento y selección que emita la Administración, a fin de que las personas participantes demuestren la idoneidad requerida para ocupar un puesto. -----

Para ocupar plazas vacantes se aplicará: -----

1. Recursos Humanos remitirá a la jefatura una nómina del registro de elegibles interno como la primera fuente. Si no fuera suficiente se complementa con el registro de elegibles externo de personas candidatas a ocupar las plazas vacantes. -----

2. En caso de que la jefatura justifique de forma razonada, no recomendar ninguno de los elegibles remitidos o bien no exista registro de elegibles deberá realizarse el concurso que corresponda.”-----

VI. Es importante señalar que el concurso 001-2025, para nombramiento en propiedad de la plaza código 51218, clase Profesional 5, cargo Especialista en Asesoría Jurídica de la Unidad Jurídica de Sutel, fue realizado en apego al Procedimiento RH-PO-15 de Dotación del Talento Humano, que fue acogido por Sutel mediante acuerdo 004-050-2024, notificado el 11 de octubre del 2024. -----

El citado Procedimiento RH-PO-15 dispone lo siguiente en su numeral 5:-----

“Nombramiento por tiempo indefinido: Se realiza en plazas vacantes sin titular de cargos fijos como resultado de un concurso.-----

28 de abril del 2025

SESIÓN EXTRAORDINARIA 020-2025

Nómina de elegibles: Lista de personas con idoneidad comprobada, propuestas para que se designe entre ellas la que ha de desempeñar un puesto. Estará conformada, en igualdad de condiciones para efectos de la escogencia por al menos dos personas y un máximo de cinco." -----

VII. Para el nombramiento en cuestión, las actividades desarrolladas en Sutel son congruentes con las disposiciones establecidas en el numeral 7.4, titulado "Sistema de Concursos de Oposición", que establece lo siguiente: -----

"Para ocupar las plazas vacantes sin titular o para conformar registro de elegibles se procede a realizar un concurso mediante el sistema de concurso de oposición, el cual se aplica para concursos de nuevo ingreso y la promoción de personas funcionarias: -----

- *Convocar, aplicar la prueba técnica y remitirla para su calificación -----*
- *Aplicar, analizar y calificar las pruebas psicométricas a las personas candidatas y remitir los resultados -----*
- *Aplicar el instrumento de evaluación con la participación de Recursos Humanos y la jefatura y/o panel evaluador -----*
- *Remitir a la jefatura solicitante la nómina de las personas evaluadas para que emita la recomendación de nombramiento." -----*

VIII. Cabe señalar que, el 10 de marzo del 2023, entró en vigor la Ley Marco de Empleo Público 10159 y su respectivo reglamento a la ley. -----

IX. Es importante indicar que, la aplicación de lo anterior se encuentra alineado con lo dispuesto en artículo 17 del Reglamento de la Ley Marco de Empleo Público, inciso a), que en lo que interesa señala: -----

"Artículo 17.- Sistemas de Selección. Para efectos de desarrollar los procesos de reclutamiento y selección de personal, los sistemas de selección aplicables son los siguientes: -----

28 de abril del 2025

SESIÓN EXTRAORDINARIA 020-2025

a) Sistema de Oposición: sistema aplicable en procesos de selección de personal, basado en principios de igualdad, mérito y capacidad o idoneidad, que consiste en la realización de una o varias pruebas, exámenes o test para determinar competencias o bien los conocimientos, habilidades, prácticas, destrezas y actitudes, encaminados a demostrar que una persona reúne las condiciones y características que la facultan para desempeñarse de forma eficaz y eficiente en un puesto de servicio público y, a partir de los resultados, establecer el orden de prelación de las personas. -----

(...)"

X. Mediante oficio OF-0242-SJD-2023, de fecha 13 de abril del 2023 se remitió a la Sutel el acuerdo 09-26-2023, del acta de la sesión ordinaria 26-2023, celebrada el 21 de marzo de 2023 y ratificada el 12 de abril de 2023, la Junta Directiva de la Autoridad Reguladora resolvió, por unanimidad de los votos de los miembros en lo que interesa lo siguiente: -----

(...)

b. Determinar que todos los puestos de la Aresep y Sutel son exclusivos y excluyentes con base en los criterios jurídicos y técnicos de la Dirección General de Asesoría Jurídica y Regulatoria, de la Dirección de Recursos Humanos, de la Unidad de Recursos Humanos de Sutel y de la Unidad Jurídica de Sutel, externados en los oficios OF-0467-DGAJR-2022, OF0831-DRH-2022, OF-1061-DGO-2022 y su anexo, 09037-SUTEL-UJ-2021, 02220-SUTEL-CS-2022 y lo indicado en la presente sesión.-----

(...)

28 de abril del 2025

SESIÓN EXTRAORDINARIA 020-2025

XI. Mediante acuerdo 011-025-2023, de sesión ordinaria 025-2023 del Consejo de la Superintendencia de Telecomunicaciones, celebrada el 20 de abril del 2023, aprobó por unanimidad:-----

1. Dar por recibido el oficio OF-0242-SJD-2023 con fecha 13 de abril de 2023 de la Junta Directiva de la Autoridad Reguladora de los Servicios Públicos, mediante el cual se comunica el acuerdo 09-26-2023, entre otras cosas, señalando que los puestos de ARESEP y SUTEL son exclusivos y excluyentes. -----

2. Trasladar el oficio mencionado en el numeral 1 a la Dirección General de Operaciones para su atención y seguimiento. -----

CONSIDERANDO QUE:

- A. De conformidad con lo establecido en los artículos 3, 15, y 30 del Reglamento Autónomo de las relaciones de servicio entre la Autoridad Reguladora de los Servicios Públicos, su órgano desconcentrado y sus funcionarios (RAS), el concurso interno 001-2025 y la recomendación de selección realizada por la jefatura inmediata de la plaza vacante, se presenta a conocimiento y valoración del Consejo Sutel, como jerarca superior administrativo para que resuelva sobre el nombramiento. -----
- B. La nómina de elegibles fue remitida de conformidad con lo estipulado en el artículo 3 del RAS que indica: *“Nómina: Lista de personas propuestas para que se designe entre ellas la que ha de desempeñar un puesto, con base en la idoneidad comprobada. Estará conformada, en igualdad de condiciones para efectos de la escogencia por al menos dos personas y un máximo de 5.”-----*
- C. Sobre la competencia de nombramiento el artículo 15 del RAS estipula lo siguiente en lo que interesa:-----
“Según sus competencias, corresponderá: -----

28 de abril del 2025

SESIÓN EXTRAORDINARIA 020-2025

a) Al Jerarca Superior Administrativo respectivo, hacer los nombramientos de las personas funcionarias de la Institución a su cargo, de conformidad con la normativa vigente. (...)"-----

POR TANTO,

De acuerdo con las anteriores consideraciones, la justificación correspondiente y con fundamento en lo dispuesto en el Reglamento Autónomo de las relaciones de servicio entre la Autoridad Reguladora de los Servicios Públicos, su órgano desconcentrado y sus funcionarios, demás normativa de desarrollo y de pertinente aplicación.-----

EL CONSEJO

DE LA SUPERINTENDENCIA DE TELECOMUNICACIONES RESUELVE:

1. Dar por recibidos los siguientes oficios: -----
 - a. Oficio 03086-SUTEL-UJ-2025, del 09 de abril del 2025, emitido por la señora María Marta Allen Chaves, Jefatura de la Unidad Jurídica, a la Unidad de Recursos Humanos, sobre la recomendación de selección de la señora Paula Zúñiga Garita, cédula 402010966, para ocupar la plaza con código 51218, clase Profesional 5, cargo Especialista en Asesoría Jurídica.-----
 - b. Oficio 03087-SUTEL-DGO-2025, del 09 de abril del 2025, mediante el cual, el señor Emmanuel Rodríguez Badilla, Jefe de Recursos Humanos y el señor Alan Cambroner Arce, Director General de Operaciones, someten a consideración del Consejo el informe de recomendación de nombramiento mediante nómina del concurso 001-2025, para nombramiento en propiedad sujeto a período de prueba, plaza código 51218, clase Profesional 5, cargo Especialista en Asesoría Jurídica de la Unidad Jurídica de Sutel. -----
2. Aprobar el nombramiento en propiedad sujeto al período de prueba de la señora Paula Zúñiga Garita, cédula 402010966, para ocupar la plaza con código 51218, clase

28 de abril del 2025

SESIÓN EXTRAORDINARIA 020-2025

Profesional 5, cargo Especialista en Asesoría Jurídica de la Unidad Jurídica de Sutel, con un salario de ₡2.025.875,00 colones, fundamentado en el acuerdo 040-069-2024, contenido en el acta de la sesión ordinaria 069-2024 celebrada el 11 de diciembre del 2024, por el Consejo de la Sutel. -----

3. Solicitar a las partes involucradas en este movimiento, coordinar la fecha de inicio de nombramiento de la Sra. Zúñiga Garita con el objetivo de garantizar una transición fluida y eficiente a la Unidad Jurídica, minimizando riesgos de eventos disruptivos en la continuidad de los servicios y la productividad de la Dirección General de Calidad, esta no debe exceder el plazo de 30 días posterior a la notificación del presente acuerdo. -----
4. Establecer que según el artículo 18 del Reglamento de la Ley Marco de Empleo Público el nombramiento se encuentra sujeto a un período de prueba de 3 meses, en los términos y condiciones vigentes al momento de la contratación. -----
5. Facultar a la Unidad de Recursos Humanos para que notifique a los candidatos de la nómina los resultados del proceso de selección.-----

En cumplimiento de lo que ordena el artículo 345 de la Ley General de la Administración Pública, se indica que contra esta resolución cabe el recurso ordinario de revocatoria o reposición ante el Consejo de la Superintendencia de Telecomunicaciones, a quien corresponde resolverlo y deberá interponerse en el plazo de tres días hábiles, contados a partir del día siguiente a la comunicación de la presente resolución, por tal motivo la eficacia del nombramiento regirá una vez transcurrido el plazo de tres días antes indicado.-----

ACUERDO FIRME

NOTIFÍQUESE

28 de abril del 2025
SESIÓN EXTRAORDINARIA 020-2025

A las 16:10 horas se levanta la sesión, la cual cumplió a cabalidad con todas las disposiciones establecidas por el ordenamiento jurídico para la celebración de sesiones virtuales. Se mantuvo la conexión tanto en audio como en video, durante toda la sesión, de conformidad con la normativa vigente. -----

CONSEJO DE LA SUPERINTENDENCIA DE TELECOMUNICACIONES

LUIS ALBERTO CASCANTE ALVARADO

SECRETARIO DEL CONSEJO

FEDERICO CHACÓN LOAIZA

PRESIDENTE DEL CONSEJO