

3 de diciembre de 2019
10851-SUTEL-DGM-2019

Señores
Miembros del Consejo
Superintendencia de Telecomunicaciones

Asunto: PROPUESTA DE REVISIÓN DEL MERCADO DEL SERVICIO MAYORISTA DE TERMINACIÓN EN REDES FIJAS INDIVIDUALES: ANÁLISIS DEL GRADO DE COMPETENCIA, DETERMINACIÓN DE LOS OPERADORES Y PROVEEDORES IMPORTANTES EN DICHS MERCADOS E IMPOSICIÓN DE OBLIGACIONES A DICHS OPERADORES Y PROVEEDORES

La Dirección General de Mercados (en adelante DGM) con base en las competencias establecidas en los artículos 43 y 44 del Reglamento Interno de Organización y Funciones de la Autoridad Reguladora de los Servicios Públicos y su Órgano Desconcentrado (RIOF), y de conformidad con lo establecido en la resolución RCS-263-2016, "REVISIÓN DEL MERCADO DEL SERVICIO MAYORISTA DE TERMINACIÓN EN REDES FIJAS INDIVIDUALES, ANÁLISIS DEL GRADO DE COMPETENCIA EN DICHO MERCADO, DECLARATORIA DE OPERADORES IMPORTANTES E IMPOSICIÓN DE OBLIGACIONES" aprobada mediante acuerdo 017-068-2016 de la sesión ordinaria 068-2016, celebrada el 23 de noviembre del 2016, particularmente en el resuelve 23 en el cual se establece que las próximas revisiones de estos mercados relevantes se realizarán con una periodicidad máxima de tres años, se presenta para el respectivo proceso de consulta pública definido en el artículo 12 del Reglamento de Acceso e Interconexión de Redes de Telecomunicaciones su propuesta de revisión del mercado relevante del *servicio mayorista de terminación en redes fijas*.

DIRECCIÓN GENERAL DE MERCADOS

Laura Molina Montoya
Analista

Raquel Cordero Araica
Economista

Juan Gabriel García
Ingeniero

Cinthy Arias Leitón
Director a.i

Gestión:
GCO-DGM-MRE-00801-2019

3 de diciembre de 2019
10851-SUTEL-DGM-2019

GLOSARIO DE TÉRMINOS

- ARPU
 - Acrónimo del idioma inglés para *Average Revenue Per User*: ingresos promedios por usuario.
Es la media o promedio de ingresos por usuario que obtiene, en un período, una compañía de servicios con amplia base de usuarios.

- Backbone
 - Se refiere a la capa troncal de una red cuyo objetivo consiste en concentrar el tráfico proveniente de las capas de acceso para su transporte a mayores distancias físicas que las que existen dentro de las redes de acceso.

- Barrera de entrada
 - Es un concepto que se refiere a todo aquel obstáculo que se presenta ante una empresa que quiere ingresar en un mercado.

- Carrier
 - Operador de telecomunicaciones propietario de una red que cuenta con la capacidad de transportar tráfico de otros operadores o proveedores de servicios de telecomunicaciones. También conocido como acarreador.

- CISCO
 - Es una empresa global con sede principal en California, Estados Unidos, principalmente dedicada al diseño, fabricación, venta y mantenimiento de equipos y a la consultoría en materia de telecomunicaciones y tecnologías de la información.

- Churn Rate
 - Es la tasa de cancelación de clientes. Y hace referencia a la migración, rotación o cancelación de clientes de una empresa.

- Competencia efectiva
 - Circunstancia en la que ningún operador de redes o proveedor de servicios de telecomunicaciones, o grupo de cualquiera de estos, puede fijar los precios o las condiciones de mercado, unilateralmente, restringiendo el funcionamiento eficiente de este, en perjuicio de los usuarios.

3 de diciembre de 2019
10851-SUTEL-DGM-2019

- Condiciones suficientes para asegurar una competencia
 - Se refiere al caso en el que en un mercado a pesar de existir un operador o proveedor con poder significativo de mercado, existe un nivel de competencia entre empresas rivales que no sólo restringe a los distintos rivales de ejercer su poder de mercado y sino que también es capaz de proteger a los consumidores de prácticas abusivas.

- Contrato de adhesión
 - Es aquel contrato mercantil o industrial en el que su celebración no es precedida por una libre discusión del contenido posible del contrato por las partes contratantes. Consecuentemente, el clausulado del contrato, únicamente, puede ser aceptado (adhesión) por una de las partes, dado que, poseen un contenido inmodificable.

- Contabilidad regulatoria
 - Es el mecanismo por el cual los Entes Reguladores pueden conocer la estructura de costos de sus prestadores, medir su eficiencia relativa tanto a nivel de empresa como de actividades, disminuyendo asimetrías de información y así poder determinar una tarifa justa y equitativa a pagar por los usuarios.

- CPP
 - Siglas del idioma inglés para *Calling Party Pays*: El que llama, paga. Se trata de un esquema de cobro o fórmula tarifaria donde el que origina la llamada es quien debe cancelar todo el costo de la comunicación.

- Economía de alcance
 - Sistema de producción que deviene en el ahorro de recursos obtenido al producir dos o más servicios de forma conjunta.

- Economía de escala
 - Sistema de producción donde el operador obtiene un ahorro cuando su coste medio de producción se reduce a medida que aumenta la cantidad producida.

- Empaquetamiento
 - Es una estrategia que consiste en la venta conjunta de varios servicios, a precios más reducidos que la suma de los precios individuales.

3 de diciembre de 2019

10851-SUTEL-DGM-2019

- Estaciones base
 - Es un elemento propio de una red de comunicaciones móviles que provee cobertura geográfica sobre una determinada zona y se encarga de controlar la comunicación vía radio entre el terminal de usuario y la red, constituyendo por tanto el acceso al medio de los usuarios.

- FONATEL
 - Acrónimo para Fondo Nacional de Telecomunicaciones, el cual se encarga de administrar los recursos destinados a financiar el cumplimiento de los objetivos de acceso universal, servicio universal y solidaridad establecidos en la Ley General de Telecomunicaciones, así como de las metas y prioridades definidas en el Plan Nacional de Desarrollo de las Telecomunicaciones.

- FTTx
 - Acrónimo del idioma inglés para *Fiber to the x*: Fibra a la x.
 - Es un término genérico para designar cualquier acceso de Banda Ancha sobre Fibra que sustituya total o parcialmente el cobre del Bucle de acceso. La letra x es usualmente intercambiada por otras que denotan su alcance. Por ejemplo:
 - H: Fibra hasta el hogar.
 - E: Fibra hasta el armario de distribución.
 - C: Fibra hasta la acera.
 - B: Fibra hasta el edificio.
 - N: Fibra hasta el nodo o vecindario.

- GAM
 - Gran Área Metropolitana.

- HHI
 - Acrónimo del inglés *Herfindahl–Hirschman Index*: Índice de Herfindahl. Es una medida, empleada en Economía para parametrizar la concentración de un mercado.

- Interconexión
 - Conexión física o lógica de redes públicas de telecomunicaciones utilizadas por un mismo operador o proveedor u otros distintos, de manera que sus usuarios puedan comunicarse con los usuarios de otros o sus propios usuarios, o acceder a los servicios prestados por otros operadores o proveedores.

3 de diciembre de 2019
10851-SUTEL-DGM-2019

- Interoperabilidad
- Capacidad de los componentes de una red de telecomunicaciones para operar con todas sus características técnicas y funcionales con otra red de telecomunicaciones.
- Integración vertical
- Situación en la cual una misma empresa o un conjunto de estas pertenecientes a un mismo grupo económico, tiene presencia en varias partes de la cadena productiva, con el fin de lograr eficiencias productivas asociadas a la disminución en los costos de producción y de transacción.
- Instalación esencial
- Instalaciones de una red o un servicio de telecomunicaciones disponible al público que son exclusiva o predominantemente suministradas por un único o por un limitado número de operadores y proveedores; y que no resulta factible, económica o técnicamente, sustituirlas con el objeto de suministrar servicios.
- LGT
- Ley General de Telecomunicaciones, Ley 8642. Publicada en el diario oficial La Gaceta N° 125 del 30 de junio de 2008.
- Llamada *Off-net*
- Es una llamada que se origina en un operador de telecomunicaciones distinto en el que va a terminar.
- Llamada *On-net*
- Es una llamada que se origina en el mismo operador de telecomunicaciones en el que va a terminar.
- Mercado mayorista
- Es el mercado en el cual tanto la oferta como la demanda de servicios está compuesta exclusivamente por operadores de redes de telecomunicaciones o proveedores de servicios de telecomunicaciones.
- Mercado minorista
- Es el mercado en el cual los operadores y proveedores de servicios de telecomunicaciones comercializan servicios a los usuarios finales.

3 de diciembre de 2019

10851-SUTEL-DGM-2019

- Mercado relevante
- Se refiere al más reducido conjunto de productos o servicios que compiten entre sí en un área geográfica definida.

- MIDA
- Siglas del servicio Marcación Internacional Directa de Abonado. Este servicio lo brinda el ICE y permite hacer llamadas internacionales desde una terminal fija o móvil. El ICE divide los destinos por zonas y cada zona tiene sus propios cargos diferenciados.

- NGN
- Acrónimo del idioma inglés para *Next Generation Networking*. Usualmente traducido como Red de Nueva Generación. Es una red de transferencia de paquetes de información, capaz de ofrecer servicios diversos utilizando diferentes tecnologías de banda ancha y que permite a los usuarios un acceso no restringido a diferentes proveedores de aplicaciones en condiciones de movilidad plena.

- OECD
- Acrónimo del idioma inglés para *Organisation for Economic Co-operation and Development*. Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económico (OCDE). Es un organismo de cooperación internacional, compuesto por treinta y cuatro estados, cuyo objetivo es coordinar sus políticas económicas y sociales.

- OIR
- Siglas de Oferta de Interconexión por Referencia. Es el documento en el que se establecen las condiciones técnicas, económicas y jurídicas con las que un operador o proveedor ofrece el acceso y la interconexión a su red, el cual requiere la aprobación por parte de la Sutel y normalmente se le impone solo a los operadores o proveedores importantes.

- Operador importante
- Es el operador o proveedor que tiene la capacidad de afectar materialmente el mercado, teniendo en consideración los precios y la oferta, los términos de participación en los mercados relevantes, como resultado de controlar las instalaciones esenciales o hacer uso de su posición en el mercado.

3 de diciembre de 2019
10851-SUTEL-DGM-2019

combinaciones realizados por operadores de redes o proveedores de servicios de telecomunicaciones, por sí mismos o actuando conjuntamente con otros agentes económicos, y cuyo objeto o efecto sea o pueda ser el desplazamiento indebido de otros operadores o proveedores del mercado, el impedimento sustancial de su acceso o el establecimiento de barreras de entrada o de ventajas exclusivas a favor de una o varias personas, en los casos que establece el artículo 54 de la Ley 8642.

- Análisis prospectivo
- Es el estudio detallado de la información presente con el fin de predecir un comportamiento futuro.

- PSM
- Siglas del término: Poder Significativo de Mercado. Es una circunstancia en la cual un operador o proveedor tiene la capacidad de afectar materialmente, teniendo en consideración los precios y la oferta, los términos de participación en los mercados relevantes, como resultado de controlar las instalaciones esenciales o hacer uso de su posición en el mercado.

- RAIRT
- Reglamento de Acceso e Interconexión de Redes de Telecomunicaciones. Decreto de la Autoridad Reguladora de Servicios Públicos del 06 de octubre de 2008. Publicado en el Alcance N° 40 del diario oficial La Gaceta N° 201 del 17 de octubre de 2010.

- RDSI
- Siglas de Red Digital de Servicios Integrados. Es una red que procede por evolución de la red digital integrada (RDI) y que facilita conexiones digitales extremo a extremo para proporcionar una amplia gama de servicios, tanto de voz como de otros tipos, y a la que los usuarios acceden a través de un conjunto de interfaces normalizados.

- Recurso escaso
- Son el espectro radioeléctrico, los recursos de numeración, los derechos de vía, las canalizaciones, los ductos, las torres, los postes y las demás instalaciones requeridas para la operación de redes públicas de telecomunicaciones.

3 de diciembre de 2019

10851-SUTEL-DGM-2019

- RTPC ● Siglas de Red de Telefonía Pública Conmutada. Es un conjunto de elementos constituido por todos los medios de transmisión y conmutación necesarios para enlazar a voluntad dos equipos terminales mediante un circuito físico, específico para la comunicación.

- Servicio de información ● Servicio que permite generar, adquirir, almacenar, recuperar, transformar, procesar, utilizar, diseminar o hacer disponible información, incluso la publicidad electrónica, a través de las telecomunicaciones. No incluye la operación de redes de telecomunicaciones o la prestación de un servicio de telecomunicaciones propiamente dicha.

- Servicio de telecomunicaciones ● Servicios que consisten, en su totalidad o principalmente, en el transporte de señales a través de redes de telecomunicaciones. Incluyen los servicios de telecomunicaciones que se prestan por las redes utilizadas para la radiodifusión sonora o televisiva.

- Telefonía IP ● Servicio telefónico disponible al público, cuyo contenido es codificado para su transmisión a través de redes de comunicación basadas en tecnologías de conmutación de paquetes a través del protocolo IP.

- Tráfico saliente ● Es el tráfico telefónico, usualmente cuantificado en minutos, que se origina en la red de un operador y tiene como destino otra red diferente.

- Tráfico entrante ● Es el tráfico telefónico, usualmente cuantificado en minutos, que ingresa a la red de un operador distinto al que lo originó.

- Tráfico terminado ● Corresponde al tráfico, usualmente cuantificado en minutos, producto de las llamadas que se completan en la red de un operador.

- Tráfico originado ● Corresponde al tráfico, usualmente cuantificado en minutos, producto de las llamadas que se originan en la red de un operador.

3 de diciembre de 2019
10851-SUTEL-DGM-2019

- UIT
 - Unión Internacional de las Telecomunicaciones o International Telecommunications Union (ITU). Es el organismo especializado en telecomunicaciones de la Organización de las Naciones Unidas (ONU), encargado de regular las telecomunicaciones a nivel internacional entre las distintas administraciones y empresas operadoras.

- VoIP
 - Acrónimo de Voz sobre IP. Consiste en el conjunto de técnicas necesarias para que la voz pueda transmitirse a través de redes basadas en el protocolo IP.

- WACC
 - Siglas del inglés *Weighted Average Cost of Capital*: Coste Medio Ponderado de Capital (CMPC) o Promedio Ponderado del Costo de Capital. Es una media ponderada entre la proporción de recursos propios y la proporción de recursos ajenos. Y se utiliza para calcular la tasa de descuento que mide el coste de capital.

- Wi-Fi
 - Corresponde a la marca comercial creada por la organización Wi-Fi Alliance, mediante la cual se certifica que diversos equipos y dispositivos cumplen con el estándar IEEE802.11 para el acceso a redes inalámbricas de área local.

- WiMAX
 - Siglas del idioma inglés para *Worldwide Interoperability for Microwave Access*: interoperabilidad mundial para acceso por microondas. También conocida como estándar IEEE802.16, es una tecnología para redes de comunicación que permite el acceso inalámbrico de banda ancha.

- xDSL
 - Se conoce como xDSL a la familia de tecnologías de acceso a Internet de banda ancha basadas en la digitalización del bucle de abonado telefónico (el par de cobre). La letra x es usualmente intercambiada por otras en función de la simetría entre los canales de ascenso y descenso de datos y de la longitud máxima del bucle.

3 de diciembre de 2019
10851-SUTEL-DGM-2019

1. ANTECEDENTES

- I. Que el 24 de septiembre del 2009 el Consejo de la Superintendencia de Telecomunicaciones mediante la resolución RCS-307-2009 de las 15:35 horas emitió la *“DEFINICIÓN DE LOS MERCADOS RELEVANTES Y DE LOS OPERADORES Y/O PROVEEDORES IMPORTANTES”*.
- II. Que el 13 de mayo del 2015 a las 12:50 horas el Consejo de la Superintendencia de Telecomunicaciones emitió la resolución RCS-082-2015 la cual versa sobre la *“Metodología para el Análisis del Grado de Competencia en los Mercados de Telecomunicaciones”*. (folio 61 al 85)
- III. Que en fecha 18 de mayo del 2015, mediante oficio 3363-SUTEL-SCS-2015 la Secretaría del Consejo de la SUTEL comunicó el acuerdo 010-024-2015 del 13 de mayo del 2015, por medio del cual se ordenó *“ii. Aprobar la “Propuesta de Metodología para el Análisis del Grado de Competencia Efectiva en, los Mercados de Telecomunicaciones””, así como “iv. Publicar en el Diario Oficial La Gaceta la resolución sobre “Metodología para el Análisis del Grado de Competencia en los Mercados de Telecomunicaciones”*. (folio 86 al 89)
- IV. Que el 01 de junio del 2015, se publicó en el Alcance Digital 39 al Diario Oficial La Gaceta 104 la resolución RCS-082-2015 la cual versa sobre la *“Metodología para el análisis del grado de competencia efectiva en los mercados de telecomunicaciones”*. (folio 109 al 134)
- V. Que el 13 de diciembre de 2016 se publicó en el Alcance No. 303 a La Gaceta la resolución del Consejo de la SUTEL número RCS-263-2016 referente a la *“Revisión del mercado del servicio mayorista de terminación en redes fijas individuales, análisis del grado de competencia en dicho mercado, declaratoria de operador importante e imposición de obligaciones”*.
- VI. Que en dicha resolución se declaró que el INSTITUTO COSTARRICENSE DE ELECTRICIDAD posee poder sustancial en el mercado del servicio mayorista de terminación en su red fija. Asimismo, se declaró que el mercado relevante del servicio mayorista de terminación en la red fija del INSTITUTO COSTARRICENSE DE ELECTRICIDAD no se encuentra en competencia efectiva.
- VII. Que en el resuelve 23 de la RCS-263-2016 se establece que las próximas revisiones de este mercado relevante se realizará con una periodicidad máxima de tres años.
- VIII. Que para efectos de llevar a cabo los estudios contenidos en el presente informe la DGM llevó a cabo una serie de acciones tendientes a recolectar la información necesaria para los distintos tipos de análisis. En particular, se envió el 27 de mayo de 2019 mediante oficios 04406-SUTEL-DGM-2019, 04418-SUTEL-DGM-2019, 04419-SUTEL-DGM-2019, 04421-SUTEL-DGM-2019, 04449-SUTEL-DGM-2019, 04450-SUTEL-DGM-2019, 04452-SUTEL-DGM-2019, 04455-SUTEL-DGM-2019, 04458-SUTEL-DGM-2019, 04460-SUTEL-DGM-2019, 04465-SUTEL-DGM-2019, 04468-SUTEL-DGM-2019, 04469-SUTEL-DGM-

3 de diciembre de 2019

10851-SUTEL-DGM-2019

2019, 04474-SUTEL-DGM-2019, 04476-SUTEL-DGM-2019, 04477-SUTEL-DGM-2019, 04480-SUTEL-DGM-2019, 04482-SUTEL-DGM-2019, 04484-SUTEL-DGM-2019, 04488-SUTEL-DGM-2019, una solicitud de información y una encuesta a los operadores que ofrecen el servicio mayorista de terminación, así como telefonía fija.

- IX. Que se recibieron 18 respuestas de las 20 solicitudes enviadas mediante los siguientes números de ingresos NI-06355-2019, NI-07228-2019, NI-07125-2019, NI-07370-2019, NI-06892-2019, NI-06885-2019, NI-07635-2019, NI-07962-2019, NI-08072-2019, NI-08130-2019, NI-08274-2019, NI-08280-2019, NI-07606-2019, NI-06799-2019, NI-09136-2019, NI-07245-2019, NI-7568-2019, NI-7141-2019.
- X. Que la información remitida por los operadores es de carácter confidencial de acuerdo a la solicitud realizada por los operadores y el análisis realizado por esta Superintendencia sobre el particular, por lo que mediante la resolución N° RCS-295-2019 "*Declaratoria de Confidencialidad de información comercial brindada por varios operadores expediente GCO-DGM-MRE-00801-2019*", se declaró confidencial la información de la encuesta remitida por los operadores.

2. COMPETENCIA DE LA SUTEL PARA DEFINIR LOS MERCADOS RELEVANTES, ANALIZAR EL GRADO DE COMPETENCIA EN LOS MERCADOS DE TELECOMUNICACIONES Y DEFINIR LOS OPERADORES Y/O PROVEEDORES IMPORTANTES

- I. Que la Ley de Fortalecimiento y Modernización de las Entidades Públicas del Sector de Telecomunicaciones, Ley 8660, mediante los artículos 1 y 38 ordenó la creación del sector de telecomunicaciones y así conforme se creó la Superintendencia de Telecomunicaciones (Sutel) como órgano encargado de regular, aplicar, vigilar y controlar el ordenamiento jurídico de las telecomunicaciones.
- II. Que en concordancia con lo establecido anteriormente, se refieren los artículos 59 de la Ley de la Autoridad Reguladora de los Servicios Públicos, Ley 7593, 2 inciso d) de la Ley 8660 y 6 inciso 27) de la Ley General de Telecomunicaciones, Ley 8642, estableciendo como una de las obligaciones fundamentales de la Sutel aplicar el ordenamiento jurídico de las telecomunicaciones, para lo cual actuará en concordancia con las políticas del sector, lo establecido en el Plan Nacional de Desarrollo de las Telecomunicaciones (PNDT), las disposiciones establecidas en esta Ley y las demás disposiciones legales y reglamentarias que resulten aplicables.
- III. Que en particular el artículo 73 de la Ley 7593 establece como función del Consejo de la Sutel:

"[...] i) Determinar la existencia de operadores o proveedores importantes en cada uno de los mercados relevantes y tomar en cuenta los criterios definidos en los artículos 13, 14 y 15 de la Ley de promoción de la competencia y defensa efectiva del consumidor, N.º 7472, de 20 de diciembre de 1994, y sus reformas. [...]"

3 de diciembre de 2019

10851-SUTEL-DGM-2019

- IV. Que a su vez el Reglamento de Acceso e Interconexión de Redes de Telecomunicaciones (en adelante RAIRT) en su artículo 12 señala:

"[...] El Consejo de la Sutel determinará el mercado relevante sobre la base de los criterios que se describen en el artículo 14 de la Ley 7472 y de conformidad con lo establecido en los incisos b) e i) del artículo 73 de la Ley N° 7593, dicho Consejo determinará de oficio, una vez vigente este reglamento, mediante resolución motivada, los mercados relevantes [...]"

- V. Que en virtud de lo anterior se concluye que es competencia del Consejo de la SUTEL:
- a. Definir y analizar los mercados relevantes del sector telecomunicaciones.
 - b. Determinar la existencia de operadores o proveedores importantes.
 - c. Imponer a los operadores y proveedores importantes las obligaciones contenidas en el artículo 75 inciso b) de la Ley 7593.
- VI. Que de conformidad con el artículo 73 inciso i) de la Ley 7593 para definir los mercados relevantes de telecomunicaciones la SUTEL debe seguir los criterios establecidos en los artículos 13, 14 y 15 de la Ley de Promoción de la Competencia y Defensa Efectiva del Consumidor (Ley 7472).
- VII. Que el hecho de que un determinado mercado se determine como relevante o no depende del grado de competencia que prevalezca en dicho mercado.
- VIII. Que la competencia efectiva se define de conformidad con el artículo 6 inciso 7) de la Ley 8642 como aquella *"circunstancia en la que ningún operador de redes o proveedor de servicios de telecomunicaciones, o grupo de cualquiera de estos, puede fijar los precios o las condiciones de mercado unilateralmente, restringiendo el funcionamiento eficiente de este, en perjuicio de los usuarios"*.
- IX. Que para tales efectos debe entenderse por operador o proveedor importante de conformidad con el artículo 6 inciso 17) de la Ley 8642 a aquellos *"que tienen la capacidad de afectar materialmente, teniendo en consideración los precios y la oferta, los términos de participación en los mercados relevantes, como resultado de controlar las instalaciones esenciales o hacer uso de su posición en el mercado"*¹.
- X. Que lo anterior implica que en el marco regulatorio costarricense de telecomunicaciones el término competencia efectiva se asocia con una circunstancia en la cual no hay en el mercado un operador o proveedor importante o grupo de estos, lo que es lo mismo, que no existe un operador o proveedor que posea poder sustancial de mercado² o un grupo de estos que pueda ejercer dominancia conjunta³ en el mercado para fijar precios o condiciones de prestación del servicio de manera unilateral. A *contrario sensu* un mercado no se encuentra

¹ Artículos 6 inciso 17) de la Ley 8642 y 5 inciso 25 del Reglamento de Acceso e Interconexión de las Redes de Telecomunicaciones.

² En el mismo sentido ver artículo 21 del Reglamento del Régimen de Competencia en Telecomunicaciones.

³ La Comisión Europea define en su *"Comunicación sobre la aplicación de las normas de competencia a los acuerdos de acceso en el sector de las telecomunicaciones"* la dominancia conjunta como *"el caso de que más de una empresa comparta una posición dominante"*.

3 de diciembre de 2019

10851-SUTEL-DGM-2019

en competencia efectiva tanto si existe un operador con poder significativo de mercado, como si se presenta una situación de dominancia conjunta.

- XI.** Que de conformidad con el artículo 73 inciso i) de la Ley 7593 la SUTEL debe seguir los criterios establecidos en los artículos 13, 14 y 15 de la Ley 7472 para establecer si un operador o proveedor se considera como importante.
- XII.** Que asimismo el artículo 12 del RAIRT define que para la determinación de los operadores y proveedores importantes la SUTEL podrá tomar en cuenta los siguientes elementos:
- “
- d.** *Una cuota del mercado del operador o proveedor superior al 25%, determinada por la Sutel dependiendo del mercado del que se trate, ya sea por número de clientes, volumen físico de ventas (tráfico), ingresos o cualquier combinación de estas u otros factores que así considere la Sutel.*
 - e.** *Control de instalaciones esenciales.*
 - f.** *Superioridad o ventajas tecnológicas que no sean fácilmente adquiribles por uno o más de los operadores o proveedores distintos del posible operador o proveedor importante.*
 - g.** *Economías de escala.*
 - h.** *Integración vertical del operador o proveedor.*
 - i.** *Red de distribución y venta muy desarrollada.*
 - j.** *Ausencia de competencia potencial.*
 - k.** *Obstáculos a la expansión de las operaciones de otros operadores o proveedores.*
 - l.** *Exclusividad o dominio en una zona geográfica específica. Los costos de desarrollar canales alternativos o de acceso limitado”.*
- XIII.** Que mediante la resolución RCS-082-2015 el Consejo de la SUTEL integró los anteriores elementos en una metodología de análisis que permite determinar el grado de competencia que prevalece en un determinado mercado.
- XIV.** Que el presente informe sigue los lineamientos ahí establecidos para la revisión de los mercados relevantes y la designación de los operadores y proveedores importantes.
- XV.** Que la actual revisión tiene como objetivo determinar si las condiciones del mercado relevante definido en la resolución RCS-263-2016 ha experimentado alguna variación que incida en el grado de competencia, en la declaratoria de operadores importantes y en la imposición de obligaciones.

3. SERVICIO MAYORISTA DE TERMINACIÓN EN REDES FIJAS INDIVIDUALES

1. DIMENSIÓN DE PRODUCTO Y GEOGRÁFICA

1.1. Dimensión de producto

El mercado relevante analizado en este apartado corresponde al servicio mayorista de terminación en redes fijas individuales el cual responde a la siguiente descripción:

TEL.: +506 4000-0000
FAX: +506 2215-6821

Apartado 151-1200
San José - Costa Rica

800-88-SUTEL
800-88-78835

gestiondocumental@sutel.go.cr

3 de diciembre de 2019
10851-SUTEL-DGM-2019

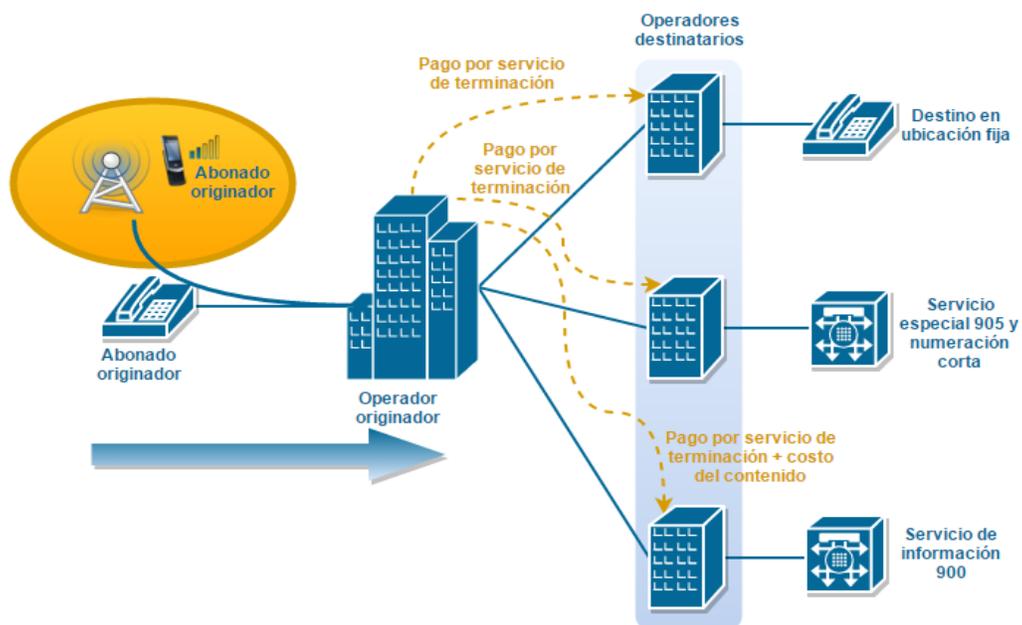
Mercado del servicio mayorista de terminación en redes fijas individuales: Corresponde al servicio que proporciona un operador de una determinada red de telefonía fija, a otros operadores y proveedores de servicios de voz (fijos o móviles), para que estos últimos puedan terminar las llamadas, con independencia 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.

Los motivos expuestos en la RCS-263-2016 para delimitar dicho mercado, implican que no existen sustitutos ni desde la perspectiva de la demanda ni desde la perspectiva de la oferta para este servicio. Esto se explica básicamente por el hecho de que para el usuario final que realiza una llamada no hay servicios alternativos que le resulten sustitutos, con lo cual a nivel mayorista el operador carece de la posibilidad de sustituir este servicio, ya que la demanda mayorista al venir inducida por la demanda a nivel minorista implica que el operador del usuario llamante no tenga más opción que terminar la llamada en la red elegida del usuario llamado y no en otra. De tal manera que existe un mercado relevante para la terminación en la red de cada uno de los operadores. Situación que actualmente se mantiene de la misma manera y no existen indicios de que cambie.

En la Figura 1 se describe el funcionamiento del servicio en cuestión:

Figura 1

Diagrama del funcionamiento servicio mayorista de terminación en la red fija



Fuente: Elaboración propia.

Cabe recordar que el servicio de terminación de comunicaciones puede ofrecerse en dos modalidades que se describen a continuación:

3 de diciembre de 2019

10851-SUTEL-DGM-2019

- Servicios de terminación por tiempo: Corresponde al servicio en el que los cargos por terminación de las comunicaciones son cobrados entre operadores en función del tiempo real de comunicación conforme a las condiciones de tasación de las comunicaciones establecidas en el artículo 37 del Reglamento de Acceso e Interconexión.
- Servicios de terminación por capacidad: Corresponde al servicio en el que un operador le brinda a otro una determinada capacidad de transporte de comunicaciones, cobrando un cargo fijo por su utilización, conforme a los niveles de calidad mínimos establecidos por la SUTEL, y los esquemas de liquidación establecidos en el artículo 37 del Reglamento de Acceso e Interconexión.

1.2. Dimensión geográfica

Tal y como se definió en la RCS-263-2016, la dimensión geográfica de este mercado se mantiene como de alcance nacional en cuanto los operadores demandarán los servicios de terminación en otras redes en toda parte y lugar en la cual los usuarios finales pueden recibir llamadas en el territorio nacional. En ese sentido no existen áreas geográficas más pequeñas en las que las condiciones de competencia de este servicio sean distintas. De tal manera que el servicio se encontrará disponible en las zonas con cobertura de la red del operador fijo minorista, en ese sentido, al haberse definido el mercado minorista de telefonía fija como de alcance nacional, RCS-261-2016, se concluye que el mercado de terminación de llamadas en redes fijas individuales tiene consecuentemente alcance nacional.

2. ESTRUCTURA DEL MERCADO

2.1. Participantes del mercado.

La autorización otorgada por la SUTEL para prestar servicios de telefonía bajo cualquiera de sus modalidades o tecnologías crea la obligación, inherente a la condición de operador, de garantizar que a nivel minorista las comunicaciones iniciadas en los equipos terminales de los usuarios originantes puedan transportarse y ser recibidas por los equipos terminales de los usuarios de otros operadores o proveedores de este servicio de telecomunicaciones disponible al público. Es decir, se crea la obligación de interoperabilidad entre redes⁴.

A partir de lo anterior, es posible sintetizar que el proceso comunicativo entre dos redes telefónicas independientes tiene tres grandes ejes: la originación, el transporte y la terminación del tráfico (de voz o datos).

Como es bien sabido, tanto en la originación como en el transporte, existen "vías alternas". En el caso de la originación, este servicio puede ser ofrecido por el mismo operador que da el acceso a la red, o por otro seleccionado por el usuario. En cuanto al transporte, a nivel mayorista este puede darse a través de la interconexión directa o por medio de tránsito a través de la red de cualquier otro operador, siendo que en estos casos existe la posibilidad de sustituir una red de telefonía por otra.

⁴ Esta obligación está contenida en el artículo 9 del Reglamento de acceso e interconexión de redes de telecomunicaciones (RAIRT),

3 de diciembre de 2019

10851-SUTEL-DGM-2019

Finalmente, dentro del servicio de terminación no existe esta posibilidad; si un usuario del operador A llama a un usuario del operador B, el operador A no tiene otra opción más que encaminar esta llamada hasta B, ya sea de forma directa, o a través del servicio de tránsito, pero ningún otro operador, llámese C, D o E, pueden ofrecer sus redes para que la llamada se complete, dado que el número destino, está registrado únicamente en la red del operador B. Es así que, bajo este escenario, el servicio de terminación ofrecido por el operador B no tiene sustituto alguno, constituyéndose en un mercado en sí mismo. De esta forma, todas las llamadas que deben terminar en un operador en particular solo pueden completarse en su propia red y por ende solo este operador puede ofrecer el servicio de terminación en su red.

El presente análisis centra su enfoque en el último eslabón de dicho proceso, es decir el mercado a analizar es el de la terminación de las llamadas, en particular en el caso en el que dichas comunicaciones tienen por destino redes que permiten la prestación de servicios fijos o con movilidad limitada.

El siguiente cuadro presenta los operadores de telefonía, que brindan sus servicios en el mercado costarricense, y que poseen numeración asignada en la actualidad, así como información referente a la provisión del servicio de terminación en redes fijas individuales.

*Cuadro 1
Costa Rica: Servicio mayorista de terminación en redes fijas individuales.
Operadores con numeración asignada. Año 2018*

Operador	Tecnología	Posee numeración	Provee el servicio de terminación en una red fija
1- American Data Network S.A.	Telefonía IP	√	√
2- Millicom Cable de Costa Rica S.A.	Telefonía IP	√	√
3- CallMyWay NY S.A.	Telefonía IP	√	√
4- Claro CR Telecomunicaciones S.A.	Telefonía Móvil e IP	√	√
5- E-DIAY S.A.	Telefonía IP	√	√
6- Instituto Costarricense de Electricidad (ICE)	Telefonía fija, Móvil e IP	√	√
7- Multicom S.A.	Telefonía Trunking	√	√
8- Othos Telecomunicaciones S.A.	Telefonía IP	√	√
9- PRD International	Telefonía IP	√	√
10- R&H International Telecom Services, S.A.	Telefonía IP	√	√
11- Telecable S.A.	Telefonía IP	√	√
12- Televisora de Costa Rica S.A.	Telefonía Móvil e IP	√	√
13- Telefónica de Costa Rica TC S.A.	Telefonía Móvil e IP	√	√
14- Radiográfica Costarricense S.A.	Telefonía Móvil e IP	√	√
15- GCI Service Provider S.A.	Telefonía IP	√	√
16- Itellum Limitada S.A.	Telefonía IP	√	√
17- Servicios Tecnológicos Antares de Costa Rica S.A.	Telefonía IP	√	√
18- Interphone	Telefonía IP	√	√
19- Costa Rica Internet Services Provider S.A.	Telefonía IP	√	X

3 de diciembre de 2019

10851-SUTEL-DGM-2019

Operador	Tecnología	Posee numeración	Provee el servicio de terminación en una red fija
20- Coopeguanacaste	Telefonía IP	√	√
Total		20	19

Fuente: Elaboración propia a partir de datos suministrados por los proveedores.

Como se desprende del cuadro anterior, 19 de las 20 empresas con numeración asignada que brindan el servicio de telefonía fija, bajo cualquiera de sus modalidades (esto incluye a los operadores cuya actividad principal es la telefonía móvil), proveen el servicio de terminación en sus redes fijas individuales⁵.

En comparación con la revisión de mercados anterior (RCS-263-2016), en el mercado existían en esa oportunidad 14 empresas con numeración asignada, las cuales proveían el servicio de terminación en sus redes fijas individuales. A la fecha de revisión para el 2018, la cantidad de empresas aumentó a 19.

Con base en todo lo anterior, se concluye que los participantes actuales del mercado de terminación en redes fijas individuales son los 19 operadores de telefonía enlistados en el cuadro anterior. Por lo que finalmente, considerando que la propia definición de este mercado indica que existe solamente un proveedor del servicio de terminación en cada red fija, se determina que cada una de estas redes se corresponde con un mercado relevante individual, de la siguiente manera:

1. Terminación en la red fija de American Data.
2. Terminación en la red fija de Millicom.
3. Terminación en la red fija de CallMyWay.
4. Terminación en la red fija de CLARO.
5. Terminación en la red fija de E-DIAY
6. Terminación en la red fija de ICE.
7. Terminación en la red fija de Multicom
8. Terminación en la red fija de OTHOS.
9. Terminación en la red fija de PRD.
10. Terminación en la red fija de R&H.
11. Terminación en la red fija de Telecable.
12. Terminación en la red fija de Televisora.
13. Terminación en la red fija de Telefónica.
14. Terminación en la red fija de RACSA.
15. Terminación en la red fija de GCI.
16. Terminación en la red fija de Itellum
17. Terminación en la red fija de Antares
18. Terminación en la red fija de Interphone
19. Terminación en la red fija de Coopeguanacaste

2.2. Participación de mercado.

⁵ En los casos del ICE y Telefónica, a nivel minorista, estos operadores ofrecen el servicio de terminación fija a través de tecnologías IP solamente a usuarios finales de naturaleza empresarial. Cabe sin embargo reiterar lo dicho en el análisis del mercado minorista de telefonía fija, en el sentido de que se considera que no existen razones para determinar por separado un segmento residencial y un segmento empresarial para el servicio de telefonía fija, menos aún si se trata del servicio mayorista de terminación.

3 de diciembre de 2019
10851-SUTEL-DGM-2019

En línea con el último punto manifestado anteriormente, la cuota de mercado de cada operador en su red, sea en su respectivo mercado es del 100%, con independencia de la variable que se elija para la cuantificación de dicha cuota de mercado (ingresos generados, usuarios, etc).

Ahora bien, es de suma importancia conocer el tamaño de cada uno de estos mercados individuales de terminación, para lo cual, un análisis comparativo entre ellos se constituye en la herramienta más conveniente.

Cuadro 2
Costa Rica: Servicio mayorista de terminación en las redes fijas individuales.
Tráfico telefónico terminado en una red fija, por operador con numeración asignada.
Distribución porcentual. Año 2018

Operador	Cuota
ICE	[75 - 100]%
American Data	[1 - 5]%
Millicom	[1 - 5]%
CallmyWay	[1 - 5]%
Cabletica	[1 - 5]%
Telecable	[1 - 5]%
Telefónica	[1 - 5]%
Claro	[<1]%
RyH	[<1]%
Interphone	[<1]%
GCI Service P	[<1]%
Racsa	[<1]%
E-Diay	[<1]%
Antares	[<1]%
Itelum	[<1]%
Othos	[<1]%
Blue Sat	[<1]%
Multicom	[<1]%
Coopeguanacaste	[<1]%
Total	100%

Nota: La cifra de participación de los operadores se mantiene en rangos, distribución porcentual.

Fuente: Elaboración propia a partir de datos de los proveedores recolectada por el Área de Análisis Económico de SUTEL.

En el cuadro anterior se muestra la distribución referente a la cantidad de minutos terminados en las distintas redes fijas del país, en el año 2018, evidenciando que **la mayoría del tráfico telefónico terminado en una red fija se terminó en la red fija del ICE, lo que implica que, en materia de terminación en redes fijas, la del ICE continúa siendo la más importante el mercado.** El escenario anterior se mantiene invariable respecto al análisis de mercado realizado en el año 2016.

2.3. Concentración de mercado

El índice de concentración se calcula como un derivado de los niveles de participación de mercado, de tal

3 de diciembre de 2019

10851-SUTEL-DGM-2019

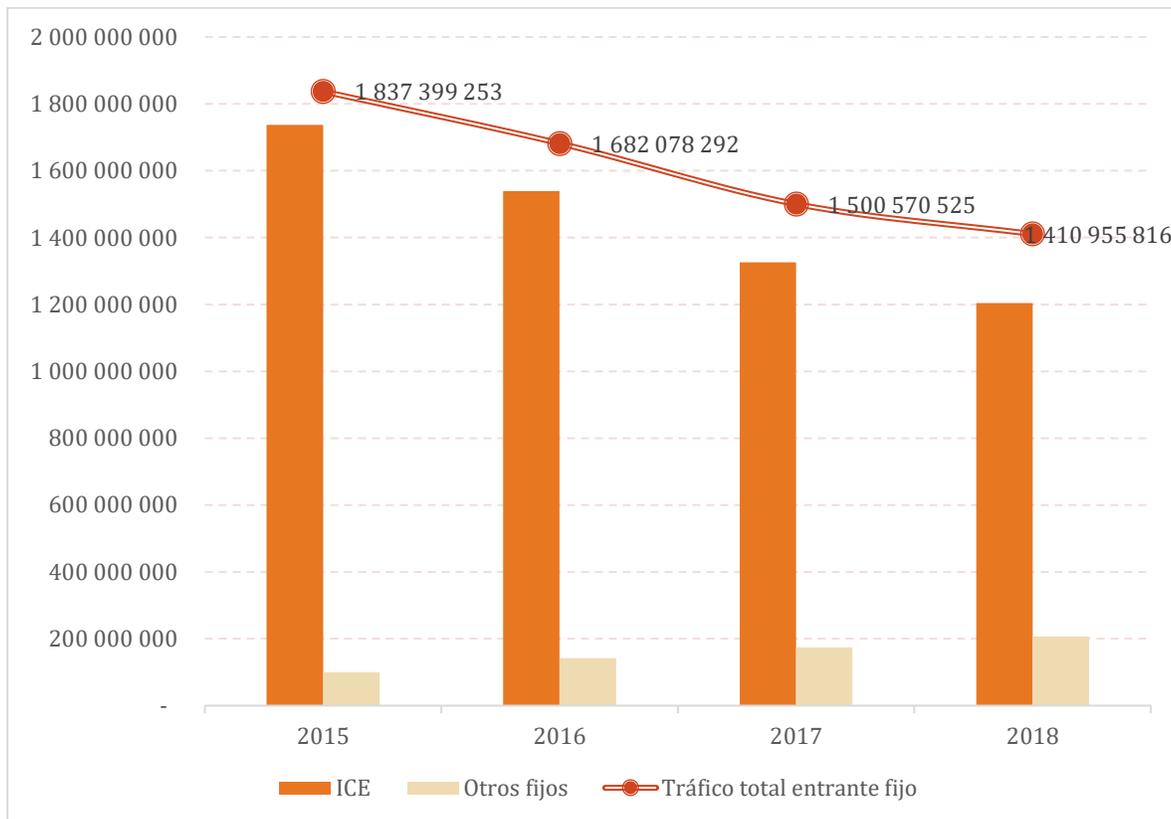
forma que, como la participación de cada operador en su red es del 100%, el nivel de concentración medido por el índice HHI en cada uno de los mercados relevantes definidos es de 10.000 puntos, siendo este índice poco relevante en un mercado que presenta estas características.

2.4. Comportamiento reciente de los participantes del mercado.

Para valorar el comportamiento reciente de los participantes de cada uno de los mercados de terminación definidos de previo, a continuación, se hace un análisis separado de su comportamiento reciente. Cabe señalar que, a partir de las diferencias en volumen, y con el fin de comparar el análisis realizado en el año 2016, se separaron a los operadores de telefonía fija en dos grupos, por un lado, está el ICE y por otro todas las demás redes individuales de telefonía fija.

Para comprender el comportamiento de las variables analizadas se considera importante también realizar un análisis general del mercado y de su evolución en comparación con el análisis realizado en la RCS-263-2016, el cual comprendió los años 2014 y 2015.

Gráfico 1
Costa Rica: Evolución del tráfico de terminación en las redes fijas individuales.
Por minutos cursados. Años 2015, 2016, 2017 y 2018.



Fuente: Elaboración propia a partir de datos de los proveedores recolectada por el Área de Análisis Económico de SUTEL.

Tal y como se puede observar, en general el tráfico de terminación ha disminuido a través de los años, en particular el tráfico total que termina en la red fija del ICE disminuyó un 31% en el 2018 en comparación con el 2015. Por su parte, los demás operadores fijos IP, aumentaron su participación en el mercado incrementando así desde el 2015 a 2018 en un 107% el tráfico de terminación fija.

Ahora bien, si comparamos el comportamiento de los usuarios finales del servicio minorista de telefonía fija podemos también ver el mismo comportamiento que se da respecto al tráfico. Hay una disminución en los usuarios del ICE de un 14% del 2015 al 2018, sin embargo, se da un aumento en los usuarios de otros operadores fijos IP en estas mismas fechas de un 42%.

Dado lo anterior se podría decir que este comportamiento en el mercado mayorista se ve alterado y es consistente con la evolución de los mercados minoristas. El ICE ha perdido tráfico, siendo una parte a favor de los demás operadores fijos y otra por la eliminación del servicio, ello a medida que ha reducido su número de líneas fijas en el mercado. A pesar de lo anterior el ICE sigue manteniendo su posición en el mercado y sigue manteniendo una participación mayor al 75%.

3 de diciembre de 2019

10851-SUTEL-DGM-2019

- *INSTITUTO COSTARRICENSE DE ELECTRICIDAD*

Como es bien sabido, un elemento a considerar durante el establecimiento de una relación de acceso e interconexión es la dificultad de negociación. En relación con este punto, el ICE es el único operador del mercado para el cual el regulador se ha visto en la necesidad de dictar órdenes de acceso para garantizar esta interconexión. Sin embargo, para el periodo comprendido entre los años 2016 y 2018 no se han solicitado ante SUTEL órdenes de acceso e interconexión con este operador.

Los tipos de desacuerdos que se han presentado son de diversa naturaleza, pero se puede afirmar que el elemento más frecuente es el tema de la determinación de los cargos de terminación.

Es importante destacar que las obligaciones que le fueron impuestas al ICE en 2009 han garantizado que actualmente esté interconectado de manera directa con varios operadores de telefonía del país. Este elemento es muy relevante porque la mayor parte del tráfico telefónico nacional que termina en una red fija se dirige hacia la red del ICE tal como se evidencia de la información incluida previamente. Por lo cual, para el resto de los operadores del país es altamente importante estar interconectado directamente con el ICE.

Es importante destacar que ningún otro operador telefónico fijo se aproxima a los volúmenes de terminación que se dan en la red fija del ICE, esto implica que un eventual abuso del ICE en su mercado mayorista de terminación podría afectar significativamente al resto de competidores del mercado y por ende la dinámica competitiva de este mercado.

- *OPERADORES Y PROVEEDORES DE TELEFONÍA IP*

A pesar de que la cantidad de operadores IP y el tráfico de terminación cursado de estos operadores ha aumentado considerablemente a través de los años, tal y como se refleja en el Gráfico 1, la participación conjunta de los 19 operadores de telefonía IP no sobrepasa el 15% del tráfico telefónico terminado en una red fija, incluso algunos de manera individual no llegan a tener una cuota ni siquiera del 1%.

Los operadores de telefonía IP, en particular los más grandes; American Data y Millicom, muestran una mayor disposición que otros operadores a estar interconectados directamente con otros operadores de telefonía del mercado, esto evidencia que los mismos no parecen tener ningún incentivo para dificultar el acceso de otros participantes del mercado hacia su red, esto en parte se explica por el tamaño mismo de sus redes. En igual sentido, la SUTEL no ha recibido solicitudes de intervención contra ningún operador de telefonía IP por problemas o negativa de interconexión.

En el caso de las empresas CLARO y MOVISTAR, pese a su participación en el mercado de telecomunicaciones móviles, no se encuentra que gocen en los mercados de terminación fija de una mejor posición de la que gozan los restantes operadores de telefonía IP en este mercado.

En comparación con el año 2015 no se ha dado comportamiento distinto por parte de los operadores IP que derive en otra conclusión sobre el análisis de este punto.

2.5. Acceso de los participantes del mercado a las fuentes de insumos.

A nivel de usuario final existen dos formas de contar con el servicio de telefonía fija. En primer lugar, mediante la conexión directa a la red de acceso provista por el proveedor del servicio de telefonía fija.

3 de diciembre de 2019

10851-SUTEL-DGM-2019

Este medio aplica para el servicio de telefonía a través de conmutación de circuitos, telefonía fija inalámbrica y telefonía IP. El segundo método, es a través de un acceso a Internet, en los casos de los operadores de telefonía IP que permiten el registro de la línea de esta forma. Cabe señalar que, aunque en este último caso el medio de acceso puede ser independiente del proveedor de telefonía, bajo en ninguna circunstancia permite a otros operadores competir con el operador en la prestación del servicio de terminación para las llamadas que reciben los clientes de este último.

Por lo tanto, en ninguna de las dos modalidades anteriores existe otro operador distinto del operador dueño de una determinada red de telefonía fija capaz de prestar el servicio de terminación para las llamadas que reciben los usuarios de su red. De tal forma, ningún otro operador puede competir con el operador dueño de la red en la prestación del servicio de terminación.

Lo anterior implica que existe una barrera absoluta para el acceso a un servicio mayorista, indispensable para la prestación del servicio minorista, sea el acceso a la terminación en la red de otro operador. El acceso a la terminación en una determinada red es más relevante entre mayor tráfico se dirija hacia dicha red, de tal forma que, de todas redes de telefonía fija, la red que ofrece el recurso de terminación más relevante es la red del ICE.

Es así, finalmente, que se concluye, al igual que en la RCS-263-2016, que no existen fuentes alternativas de suministro del servicio de terminación en la red de un determinado operador, por lo que el acceso del resto de participantes a dicho insumo depende exclusivamente de los términos en los cuales dicho servicio mayorista sea ofrecido por el operador dueño de la red.

Finalmente, cabe realizar un análisis comparativo del cargo de terminación en redes fijas en relación con los montos aplicados en otros países seleccionados bajo los criterios contenidos en los resultados de la encuesta política tarifaria realizada por la UIT para el año 2018.⁶

El

Gráfico 2 evidencia que el cargo de terminación en la red fija del operador declarado como importante para el año 2018, está un 9% por arriba del promedio de los países de la muestra. Si comparamos con los datos analizados en la RCS-263-2016, se evidenció que Costa Rica pasó de estar por arriba del promedio entre los países de la muestra con el mayor cargo de terminación fija en el año 2010, a estar entre los países de la muestra con el menor cargo de interconexión en el 2014. Para el 2018 el cargo de terminación, en comparación con los demás países se mantiene por arriba del promedio, sin embargo, la diferencia ha disminuido en un 18%.

Es importante considerar que la muestra de países utilizada en la resolución RCS-263-2016 es distinta a la muestra utilizada para este informe debido a la disponibilidad de información, sin embargo, el cargo de

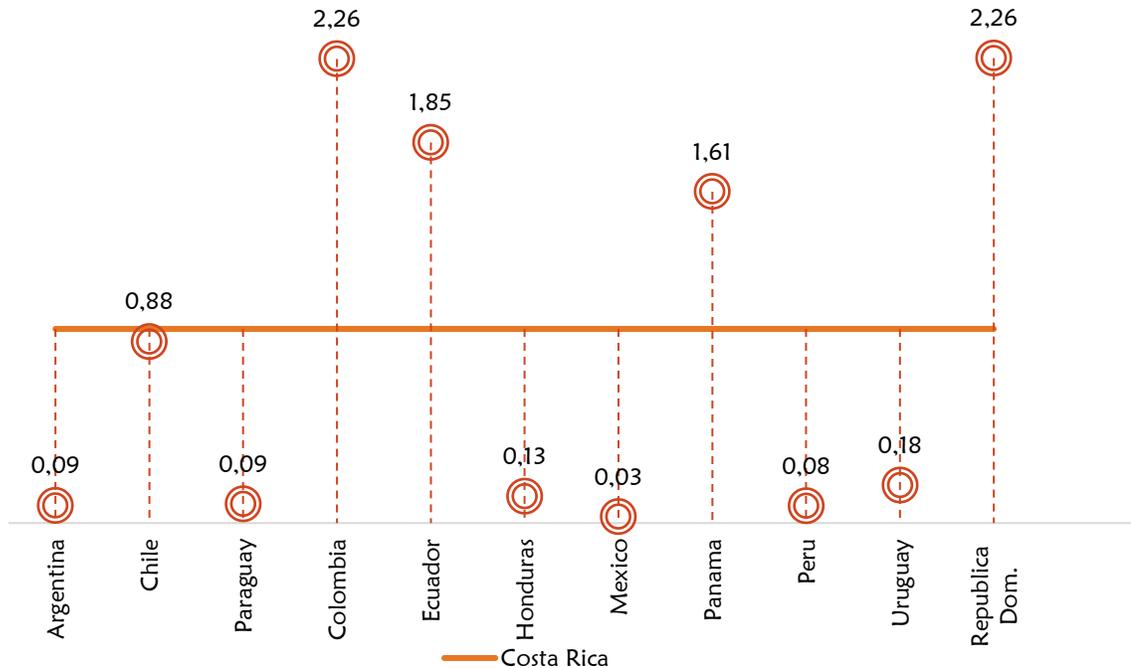
⁶ Para realizar una comparación razonable de los cargos, estos datos se ajustaron con el índice de PPA (paridad de poder adquisitivo) los cuales se obtuvieron de la página del Banco Mundial: <https://datos.bancomundial.org/indicador/pa.nus.ppp?end=2017&start=1990>. Los tipos de cambio se obtuvieron de la siguiente página: <https://es.investing.com/currencies/usd-uyu-historical-data>.

3 de diciembre de 2019

10851-SUTEL-DGM-2019

terminación de Costa Rica no sufrió ajustes ni cambios nominales en esos años, pero el mismo sí ha sido ajustado por la paridad del poder adquisitivo.⁷

Gráfico 2
Costa Rica: Servicio mayorista de terminación en las redes fijas individuales
Carga de terminación en la red fija del operador importante por país. Años 2017-2018.



Nota: Los cargos están expresados en centavos de US\$.

Fuente: Elaboración propia con datos proporcionados por la UIT ajustados con factor PPA

2.6. Poder compensatorio de la demanda.

En relación con la existencia de poder compensatorio de la demanda, y con base en los resultados expuestos en la sección de “Participantes” y “Participación del mercado”, en el presente apartado, al igual que en el análisis de mercado de la RCS-263-2016, sigue resultando claro que existen diferencias considerables en términos del volumen de la operación de los actores del mercado de terminación en redes fijas individuales.

Así, si bien desde el punto de vista de la demanda de este servicio, todos los operadores de telefonía (indistintamente de su modalidad) son usuarios de este servicio, conviene analizar dos situaciones fácilmente distinguibles entre sí. En un primer escenario el ICE es visto como el oferente del servicio de terminación y los demás operadores telefónicos del país corresponden a la demanda. En un segundo escenario, los operadores de telefonía fija (excluyendo al ICE), se estudian desde el lado de la oferta y el

⁷ RCS-263-2016 incluyó Bulgaria, Croacia, Ecuador, Macedonia, Malasia, Marruecos, México, Perú, Polonia, Portugal y Turquía. El presente estudio incluye los siguientes países: Argentina, Chile, Paraguay, Colombia, Ecuador, Honduras, México, Panamá, Perú, Uruguay y República Dominicana.

3 de diciembre de 2019

10851-SUTEL-DGM-2019

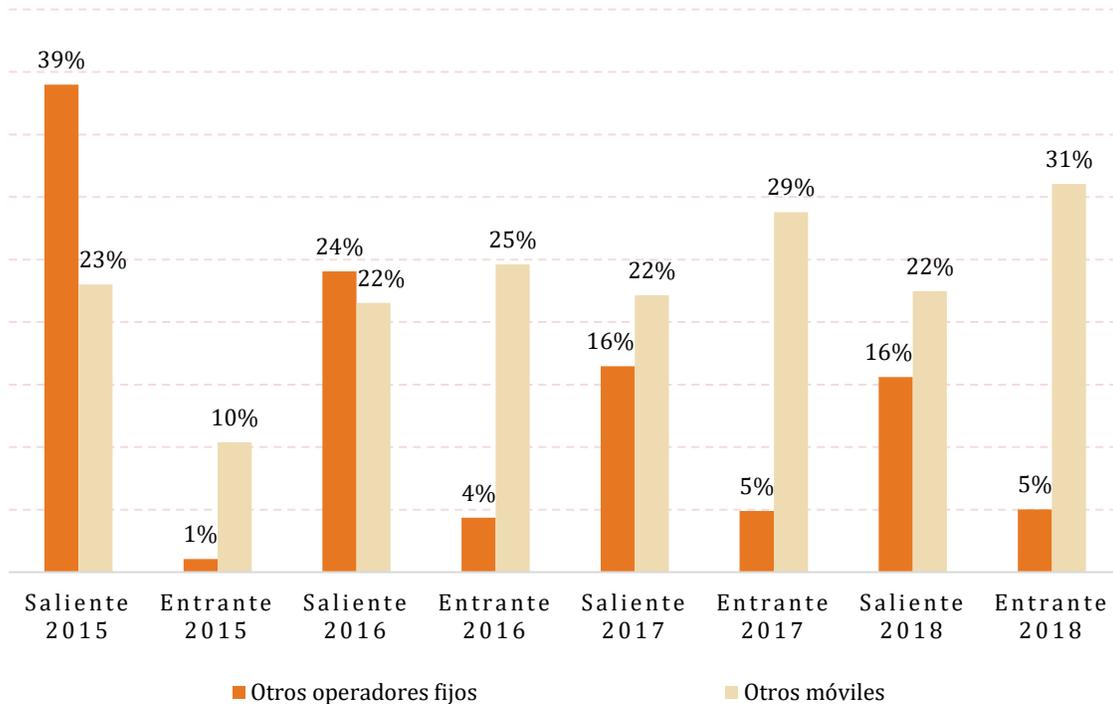
ICE y todos los demás operadores telefónicos son a su vez los demandantes del servicio.

- Poder compensatorio de la demanda de los otros operadores en la red fija del ICE.

El elemento más importante por analizar en este apartado corresponde al tráfico entrante en la red fija del ICE, pero en función del volumen que este tráfico le representa a los operadores que lo generan.

En ese sentido, el Gráfico 3 permite observar el comportamiento del tráfico telefónico desde dos vertientes; las columnas tituladas “Tráfico saliente hacia la red fija ICE” indican el grado de significancia que tiene el tráfico terminado en la red fija del ICE, para el agente o grupo emisor del mismo, en función de su tráfico total. Por otra parte, la columna “Tráfico entrante en la red fija ICE” permite observar el peso que tiene este tráfico, pero, en este caso, dentro del total de tráfico que ingresa a la red fija del ICE.

Gráfico 3
Costa Rica: Servicio mayorista de terminación en redes fijas individuales.
Tráfico de terminación en la red fija del ICE según origen. Distribución porcentual.
Año 2015 a 2018.



*Nota: Se omite el caso del ICE móvil por referirse a tráfico generado por una red del Grupo ICE.
Fuente: Elaboración propia a partir de datos de los proveedores recolectada por el Área de Análisis Económico de SUTEL.*

Es relación con el Gráfico 3, es necesario adicionar que aproximadamente el 60% del total de tráfico que termina en la red fija es del mismo ICE, bien sea de su red fija (tráfico on-net) o de su red móvil, a diferencia del año 2015 que este porcentaje correspondía a un 90%. Esto implica que la posición ventajosa del ICE en el 2015 ha disminuido, sin embargo mantiene todavía un alto porcentaje de tráfico off-net. El ICE está en una posición ventajosa respecto del resto de operadores en cuanto a que mantiene un porcentaje mayor de tráfico on-net.

3 de diciembre de 2019

10851-SUTEL-DGM-2019

La situación para los competidores del ICE ha variado, en el año 2015, el 10% del tráfico terminado en la red fija del ICE provino de las redes de los demás operadores móviles, para el año 2017 y 2018 este porcentaje aumentó a un 29% y 31% respectivamente. Mientras que este mismo dato, visto desde el lado de los demandantes del servicio, corresponde aproximadamente a un 22% del total de su tráfico, posición que no ha variado considerablemente desde el 2015 ya que dicho porcentaje correspondía a un 23%.

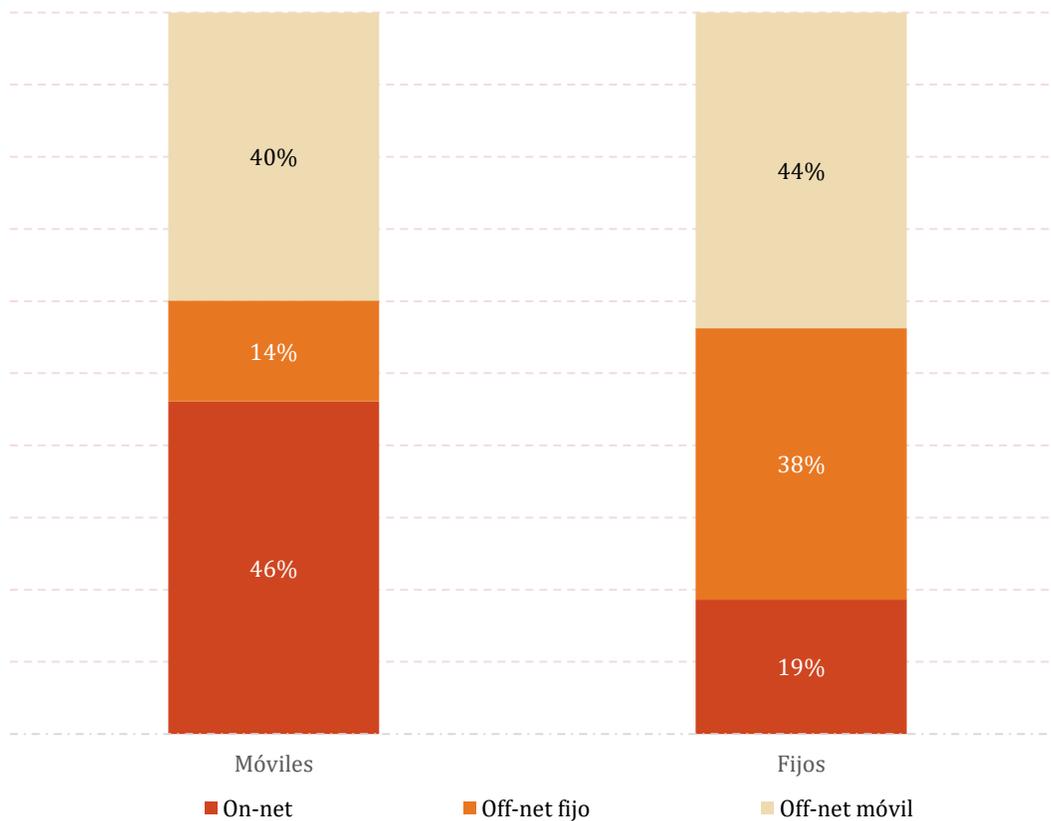
A pesar del aumento en la terminación fija por parte de los demás operadores en la red del ICE, sigue siendo para los operadores móviles del mercado mucho más importante la terminación en la red fija del ICE que lo que es para el ICE fijo la terminación en las redes de los otros operadores móviles. Por lo tanto, esto implica que los operadores móviles, al igual que se concluyó en el análisis que se realizó en el 2016, no poseen poder compensatorio para negociar los términos de acceso al servicio de terminación en la red fija del ICE.

Al replicar ese mismo ejercicio, sobre las otras redes de telefonía fija, se observa que, en conjunto, para la red fija del ICE, la demanda del servicio de terminación corresponde a un 5%, pero para el conjunto de operadores de las otras redes fijas, esto representó un 16% para los años 2017 y 2018 del total de su tráfico generado. En comparación con el análisis del año 2015 la demanda del servicio de terminación correspondía a un 1%, pero para el conjunto de operadores un 39% del total de su total de tráfico generado.

A pesar de dicha variación, esto implica todavía que también en el caso de los operadores de telefonía IP es mucho más importante la terminación en la red fija del ICE que lo que es para el ICE fijo la terminación en las redes de los otros operadores fijos. Por lo tanto, se puede concluir que los operadores fijos IP no poseen poder compensatorio para negociar los términos de acceso al servicio de terminación en la red fija del ICE.

El siguiente gráfico muestra la distribución del tráfico telefónico de los operadores alternativos tanto de telefonía fija como de telefonía móvil. La información contenida en dicho gráfico evidencia el peso del tráfico off-net fijo principalmente para los operadores fijos alternativos, ya que actualmente más de un 38% de su tráfico telefónico se dirige hacia la red fija de otro operador y por tanto es tráfico que requiere hacer uso del servicio de terminación. Para el 2015 este tráfico ascendía a un 46%.

Gráfico 4
 Costa Rica: Servicio mayorista de terminación en las redes fijas individuales.
Distribución promedio del tráfico saliente por tipo para los operadores alternativos fijos y móviles.
Distribución porcentual. Año 2018.



Nota: La distribución promedio del tráfico fijo se refiere al promedio ponderado de los operadores American Data, Cabletica, CallMyWay, Telecable, PRD, Tigo y Telefónica. La distribución promedio del tráfico móvil se refiere al promedio ponderado de los operadores CLARO, Telefónica, Fullmóvil y Cabletica Móvil.

Fuente: Elaboración propia a partir de datos de los proveedores recolectada por el Área de Análisis Económico de SUTEL.

Dicha circunstancia contrasta con el caso del ICE, para quien el mayor porcentaje de llamadas constituye tráfico on-net, cifra superior al 46%, lo cual pone al ICE en una situación de ventaja respecto al resto de operadores del mercado, principalmente de los operadores fijos (19% tráfico on-net)⁸, ya que si el ICE

⁸ En el año 2015 el tráfico on-net de los operadores fijos ascendía a un 8% del tráfico total y para el ICE este correspondía a un 44%.

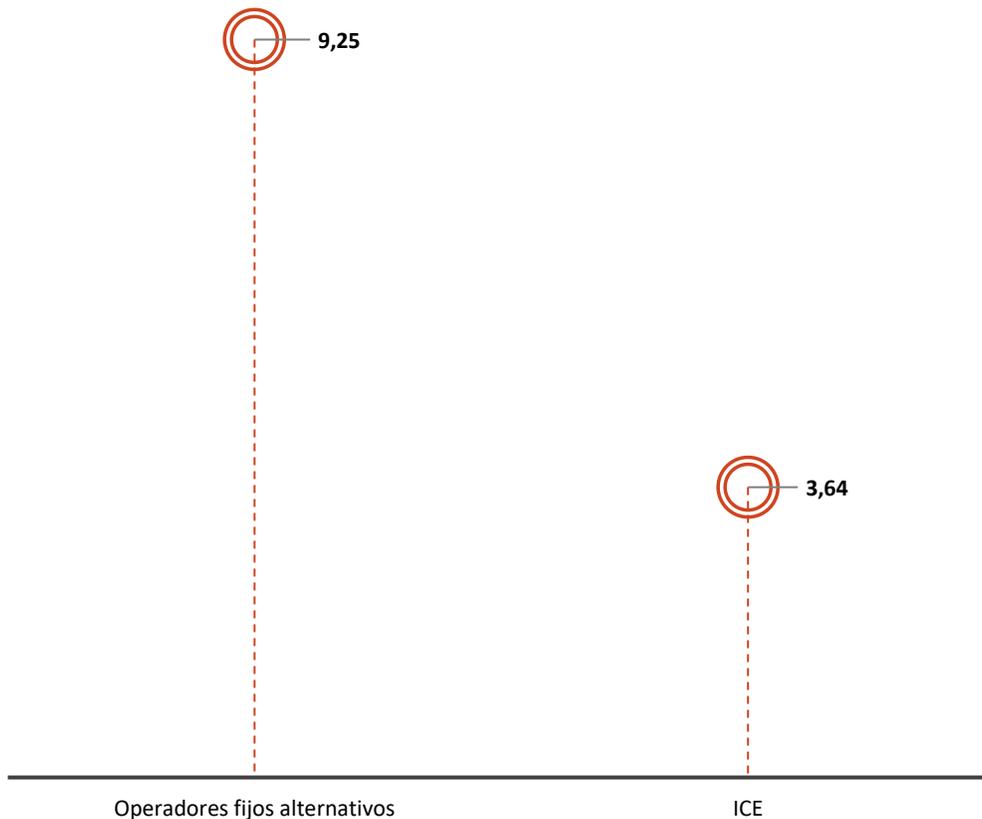
3 de diciembre de 2019

10851-SUTEL-DGM-2019

decidiera incrementar el cargo de interconexión estaría en la posibilidad de competir con mayor ventaja que los restantes operadores del mercado, quienes al poseer un mayor porcentaje de tráfico off-net que el ICE enfrentan un costo promedio mayor, de tal forma que un incremento en el precio del cargo de terminación implica un encarecimiento del costo para brindar el servicio, siendo este menor para el ICE que para sus competidores. Esta situación se evidencia en el siguiente gráfico:

Gráfico 5

*Costa Rica: Servicio mayorista de terminación en las redes fijas individuales.
Costo promedio de interconexión que enfrentan los operadores fijos del mercado. Año 2018.*



Notas:

El costo promedio de interconexión se estimó partiendo del hecho de que para el tráfico on-net el costo de interconexión es cero, para el tráfico off-net móvil el costo de interconexión es 17,95 colones/minutos y para el tráfico off-net fijo el costo de interconexión es de 3,7 colones/minuto. Los datos presentados responden al promedio ponderado entre fijo y móvil.

Las cifras están dadas en colones por minuto.

Fuente: Elaboración propia a partir de datos de los proveedores recolectada por el Área de Análisis Económico de SUTEL.

En comparación con el año 2015 el costo promedio de los operadores fijos alternativos ascendía a 10 colones y el precio promedio del ICE a 6,7 colones. Para los operadores fijos su costo promedio disminuyó en casi un 8%, a diferencia el costo promedio del ICE disminuyó en más de un 45%. Lo anterior, demuestra que el ICE mantiene una situación ventajosa respecto a los demás operadores ya que su costo promedio de interconexión disminuyó en mayor proporción.

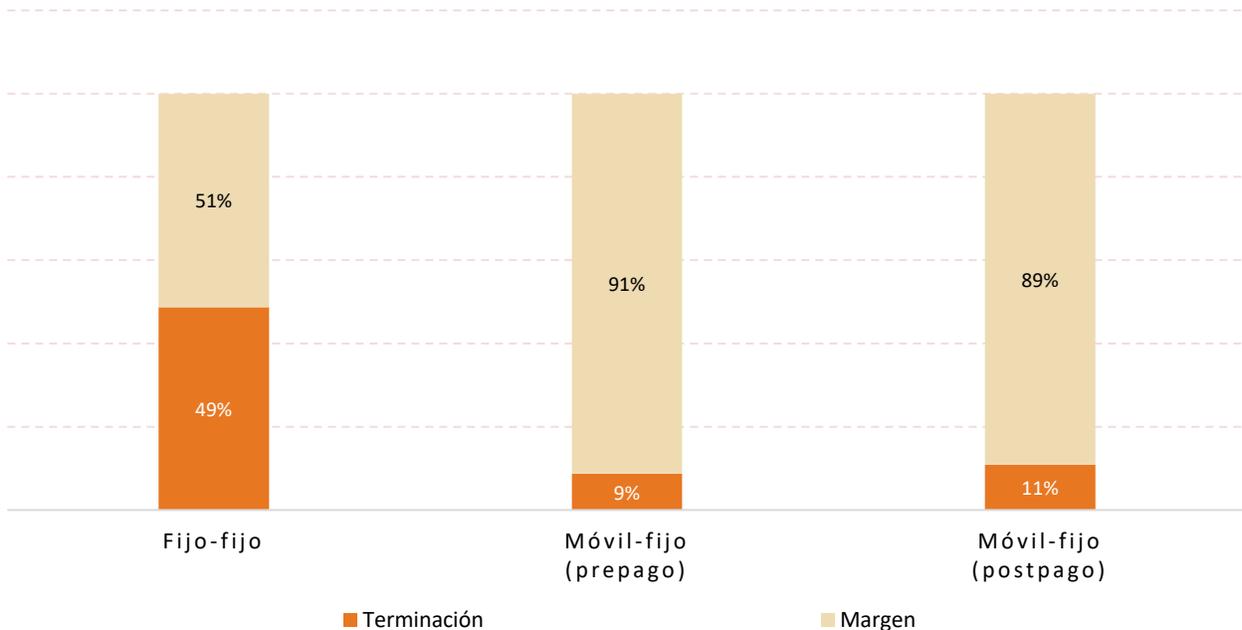
3 de diciembre de 2019
10851-SUTEL-DGM-2019

Es así como en una circunstancia como la actual y con cargos de terminación simétricos el ICE no enfrenta poder compensatorio por parte de los otros operadores fijos del mercado que le impida elevar el cargo de terminación para las llamadas procedentes de las restantes redes.

En virtud de lo anterior conviene llevar a cabo un análisis del peso que tiene el cargo de terminación en la red fija del ICE respecto de los precios cobrados al usuario final. En primer lugar, se encuentra que para los operadores de telefonía IP este corresponde aproximadamente a un 49% del tope tarifario que pueden aplicar a sus usuarios finales. Es así como resulta evidente que ante una situación en la cual se diese un eventual incremento en el precio mayorista del servicio de terminación en la red fija del ICE se afectaría significativamente la provisión del servicio de telefonía fija a nivel minorista, produciendo restricciones significativas para los operadores alternativos de telefonía fija.

Gráfico 6

Costa Rica: Servicio mayorista de terminación en las redes fijas individuales.
Porcentaje que representa el cargo de terminación del tope tarifario y precio promedio de mercado de una llamada con destino fijo en relación con los topes tarifarios mayoristas. Año 2018.



Fuente: Elaboración propia a partir de los datos de la OIR 2014, RCS-059-2014, y de los reportes de Mi Comparador (2018), Acuerdo 027-003-2014.

Lo anterior permite concluir que, en la negociación de los demás operadores con el ICE, tanto de los operadores móviles como de los operadores fijos IP, los operadores que pretenden negociar el servicio de terminación con la red fija del ICE no poseen poder compensatorio producto de la diferencia en el volumen de tráfico, situación que no ha variado sustancialmente respecto al análisis realizado para el año 2015.

3 de diciembre de 2019

10851-SUTEL-DGM-2019

- Poder compensatorio de la demanda de los otros operadores en las redes fijas de cada uno de los operadores alternativos de telefonía fija.

En este segundo apartado se valorará la existencia de poder compensatorio de la demanda en los restantes trece mercados de terminación en una red fija.

Un primer elemento a tener en cuenta, derivado de los análisis de los mercados minoristas de telefonía, es que las redes de telefonía fija IP generan poco volumen de tráfico, en relación con las redes móviles o la red fija del ICE. Esto es en sí mismo un indicio de que estos operadores no se encuentran en una posición ventajosa para negociar los términos de la oferta del servicio de terminación en sus respectivas redes.

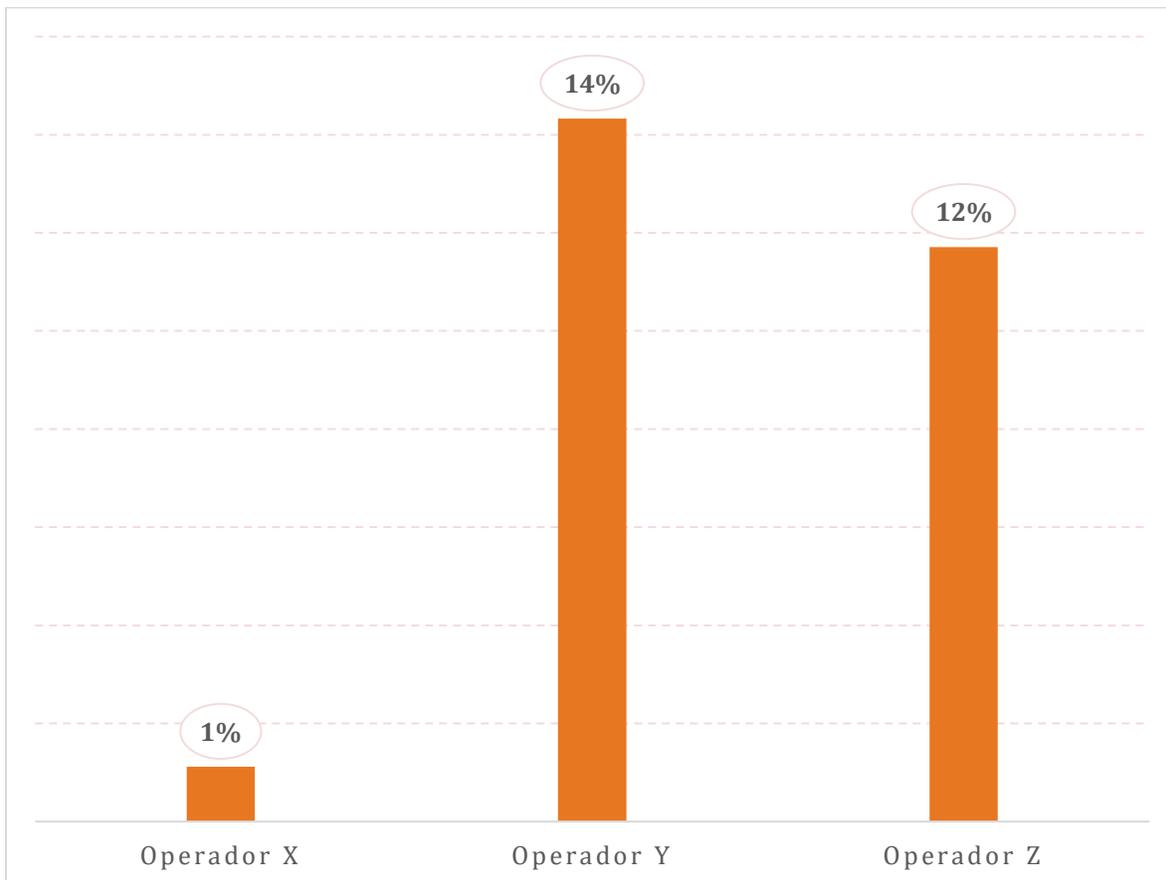
Como ya se vio en el apartado anterior el ICE como titular de la red de telefonía fija básica tradicional, por el volumen de tráfico que intercambia con estos agentes económicos, es un operador que posee poder compensatorio para negociar los cargos de interconexión con los restantes operadores fijos del mercado. Ya que sólo un 2% de todo el tráfico originado por la red fija del ICE es terminado en alguna de las otras redes fijas del país. Mientras que aproximadamente el 72% de este tráfico se termina ya sea en la misma red fija del ICE o en su propia red móvil.

Por otra parte, según se desprende del Gráfico 3, estos operadores dirigieron en 2017 y 2018 el 16% de tráfico total hacia la red fija del ICE, a diferencia de los años 2014 y 2015 que respectivamente dirigieron 47% y 39% de tráfico hacia la red fija del ICE. La disminución refleja que **el desbalance de tráfico en relación con el intercambio de tráfico es cada vez menor sin embargo se sigue manteniendo la ventaja del ICE.**

Ahora bien, la situación expuesta anteriormente, no difiere en gran medida al considerar la demanda que hacen de este servicio de terminación las redes móviles, ya que **menos de 15% de todo el tráfico móvil saliente, termina en las redes fijas alternativas.** Mientras que, como se vio en el gráfico 4, los operadores de telefonía fija alternativos envían alrededor del 44% de su tráfico hacia una red móvil.

Gráfico 7

Costa Rica: Servicio mayorista de terminación en las redes fijas individuales.
Tráfico saliente hacia las redes fijas alternativas en relación con el tráfico total de salida de una determinada red móvil. Distribución porcentual. Año 2018.



Nota: Por confidencialidad de los datos, el nombre del operador fue sustituido por una letra.

Fuente: Elaboración propia a partir de datos de los proveedores recolectada por el Área de Análisis Económico de SUTEL.

De gráfico anterior se desprende que también el desbalance de tráfico se da entre operadores de telefonía fija y operadores móviles, ello implica que **los operadores alternativos de telefonía fija carecen completamente de poder para imponer los términos económicos de acceso a sus redes**, no dándose así la posibilidad de una negociación de pares, teniendo así los operadores demandantes un mayor poder compensatorio sobre el operador que les está ofreciendo el servicio de terminación.

Lo anterior lleva a concluir, que en el caso de las redes de telefonía IP, producto de la diferencia en el volumen de tráfico intercambiado, los operadores CLARO, Telefónica e ICE (los dos primeros en virtud del volumen de tráfico móvil y el tercero en función tanto del tráfico fijo como del móvil) poseen poder suficiente para compensar cualquier intento de imposición de condiciones que pudiesen tener los restantes operadores de telefonía IP.

3 de diciembre de 2019
10851-SUTEL-DGM-2019

En igual sentido, dados los tamaños similares entre las mismas redes de telefonía IP se logra determinar que dichos operadores pueden ejercer poder compensatorio en las negociaciones que se lleven a cabo entre ellos mismos.

Así las cosas, se puede concluir que la posibilidad de que un operador pueda actuar con independencia de sus clientes depende de la posición de éstos en las negociaciones, la cual como ya se vio es alta. De tal forma que el poder compensatorio de la demanda de estos operadores es suficiente para disciplinar el comportamiento de los operadores de telefonía fija IP, en lo referente al servicio de terminación en su red.

Virtud de lo anterior, es posible concluir que la existencia de poder compensatorio de los restantes operadores del mercado en relación con los operadores de telefonía fija IP llega a erosionar cualquier poder de mercado que estos operadores pudieran tener en la negociación de la terminación en sus redes.

Resulta claro que dada la posición de las redes de telefonía fija IP en los mercados minoristas los operadores dueños de dichas redes no tienen ni el incentivo ni tampoco la capacidad de abusar de un eventual poder de en el mercado mayorista de terminación.

El análisis y la conclusión a la que se llegó en este punto se mantiene invariable respecto al análisis realizado en la RCS-263-2016, ya que no se han dado variaciones relevantes.

2.7. Costos de cambio de operador.

El principio de tasación de llamadas CPP (*Calling Party Pays* o el que llama paga”) hace que el usuario llamado no tenga ningún incentivo para trasladarse a una red con menor costo de terminación, ya que al usuario llamado no le preocupa el costo que paga el usuario llamante, de tal forma que el principio CPP anula los incentivos a cambiar de operador ante aumentos en el precio de terminación.

3. BARRERAS DE ENTRADA AL MERCADO.

3.1. Costos financieros de desarrollar canales alternativos de producción o distribución.

En virtud de que las barreras a la entrada a cualquiera de los mercados de terminación individual en una red fija son absolutas, en tanto que únicamente el operador propietario de la red fija puede prestar el servicio de terminación para las llamadas que reciben sus clientes, los costos financieros de desarrollar canales alternativos de producción o distribución se vuelven irrelevantes en cuanto técnicamente no es posible desarrollar alternativas para la provisión de este servicio.

De hecho, la Comunidad Europea identifica (en las recomendaciones⁹ relativas a los mercados pertinentes de productos y servicios), a este servicio mayorista como el elemento menos replicable necesario para la provisión del servicio minorista de telefonía fija. Asimismo, no han aparecido desarrollos tecnológicos que permitan que llamadas a un determinado cliente final sean terminadas por operadores diferentes de aquél que explota la red a la que está conectado dicho usuario.

⁹ Recomendación, adoptada por la Comisión Europea el 17 de diciembre de 2007, Directiva 2002/21/CE.

3 de diciembre de 2019

10851-SUTEL-DGM-2019

Por lo tanto, la valoración de este elemento se mantiene invariable en relación al informe anterior.

3.2. Economías de escala y alcance.

En materia economías de escala y alcance, como ya se ha venido indicando, el ICE posee la red en la cual se termina la mayor cantidad de tráfico fijo. En ese sentido la escala de su red es la que lo vuelve el operador con el mercado de terminación fijo más relevante. Resulta entonces evidente que la posición en el mercado minorista de telefonía fija, en relación con la escala de red que manejan, se ve reflejada en los mercados mayoristas asociados, tal es el caso de este.

3.3. Monto, indivisibilidad y plazo de recuperación de la inversión requerida.

Como ya fue indicado previamente las barreras de entrada a cualquiera de estos mercados son absolutas. Esta condición, en la cual no existen sustitutos para la provisión del servicio mayorista, deviene del hecho de que el operador que origina la llamada no puede elegir la red en la cual ésta terminará, sino que es una decisión de los usuarios escoger la red en que esta llamada terminará. Así, el operador no tiene más opción que encaminar la llamada con base en el número digitado por el llamante. Así el monto, indivisibilidad y plazo de recuperación de la inversión se vuelven elementos poco relevantes para este análisis, en cuanto técnicamente no es posible desarrollar alternativas para la provisión de este servicio.

3.4. Necesidad de contar con concesiones, autorizaciones y permisos.

Las concesiones y autorizaciones con que cuentan los actuales operadores móviles les permiten ofrecer todos los servicios que se puedan prestar sobre una red fija, en ese sentido el servicio mayorista de terminación está incluido dentro del título habilitante otorgado. Debido a lo anterior no se requieren trámites adicionales para que un determinado operador preste el servicio mayorista de terminación. Por lo anterior, se concluye que este elemento no representa una barrera de entrada para el ofrecimiento de este servicio.

3.5. Inversión en publicidad.

La publicidad consiste en la divulgación de noticias o anuncios de carácter comercial para atraer a posibles compradores o usuarios en general. Es por tanto un mecanismo de diferenciación de un producto o servicio que es útil frente a grupos extensos de potenciales usuarios, tal como se da en los mercados de índole minorista.

Sin embargo, al tratarse del servicio de terminación de un mercado mayorista, conformado por un número reducido de demandantes y oferentes, en donde todos son operadores o proveedores telefónicos autorizados y regulados por SUTEL, no se considera relevante analizar la inversión en publicidad, dado que en general esta es inexistente y el establecimiento de los relaciones de interconexión se da por medio de negociaciones internas entre los propios agentes o en su defecto por intervención de la SUTEL. Lo cual permite concluir que la publicidad, al no ser necesaria en este mercado, no representa una barrera de entrada al mismo.

3.6. Limitaciones a la competencia en los mercados internacionales.

Las limitaciones a la competencia en los mercados internacionales, se refieren al acceso de los proveedores locales a ciertos recursos internacionales indispensables para la prestación adecuada del

3 de diciembre de 2019

10851-SUTEL-DGM-2019

servicio local. Con base en la naturaleza y dimensión geográfica del mercado de terminación este elemento no es relevante ni aplicable al análisis de este mercado, por lo cual no constituiría una barrera de entrada al mismo.

3.7. Actos de autoridades estatales o municipales que discriminen entre operadores o proveedores.

Cabe mencionar que los operadores que participan como proveedores del servicio de terminación en redes fijas individuales, normalmente no requieren desplegar elementos soportantes de red como postes y ductos debido a que ya estos están desplegados para la prestación minorista del servicio.

Debido a lo anterior, se concluye que los actos de autoridades estatales o municipales que discriminen entre operadores no resulta ser un elemento que represente una barrera a la entrada del mercado para nuevos operadores.

4. ANÁLISIS PROSPECTIVO DEL MERCADO.

4.1. Cambios tecnológicos previsibles.

La percepción entre los operadores del servicio de telefonía fija refleja la expectativa de cambios en el este mercado. Así un 69% de los operadores¹⁰ consideran que existirán cambios, ya sea por la entrada de nuevos operadores de telefonía IP, cambios a nivel tecnológico o por fusión entre operadores. En la encuesta realizada en el 2015, el 80% consideraba que existirían cambios.

Específicamente en relación con ese primer punto, el 88% de los operadores encuestados considera que se dará un cambio a nivel tecnológico, resultado de la innovación y la convergencia. Esto último en el sentido de que diferentes servicios como telefonía fija, móvil, internet o televisión por suscripción sean ofrecidos mediante un único soporte físico, en particular sobre fibra óptica.

Pese a lo anterior, no se considera que dichos argumentos resulten suficientes para pensar que se den cambios tecnológicos que resulten de alguna forma significativos a nivel mayorista en los mercados de terminación fija, puesto que si bien se espera que haya una mayor convergencia ello no implica un cambio en la forma de provisión del servicio, de forma tal que la dinámica competitiva observada hasta el momento en estos mercados de terminación individuales pueda cambiar en el corto plazo.

4.2. Tendencias del mercado.

a. Anuncios del ingreso o salida de operadores del mercado.

Actualmente ante la SUTEL hay nuevas firmas tramitando su incorporación como proveedores del servicio de telefonía fija, específicamente bajo tecnologías IP, sin embargo, dichas incorporaciones potenciales, no revisten ningún elemento destacable que permita a la SUTEL considerar que el ingreso de estos nuevos operadores llegue a alterar las condiciones de los mercados mayoristas de terminación fija.

¹⁰ Tomando en consideración la respuesta de los operadores a la "Encuesta a los proveedores de telecomunicaciones y otros actores sobre el nivel de rivalidad y competencia del mercado. Año 2018."

3 de diciembre de 2019

10851-SUTEL-DGM-2019

b. Anuncio de fusiones y adquisiciones.

El día 9 de abril del 2019, la empresa Millicom Spain S.L. (entidad que forma parte del mismo grupo económico que Millicom Cable Costa Rica S.A.) solicitó la autorización para la adquisición de Telefónica de Costa Rica TC, S.A.

Millicom Cable Costa Rica S.A (Tigo Costa Rica) es un operador autorizado para brindar servicios de telefonía fija, entre otros servicios. Ofrece servicios de telefonía fija tanto residencial como empresarial. Por su parte Telefónica brinda también servicios de telefonía móvil principalmente, pero también brinda servicios de telefonía fija, sin embargo, su enfoque es en el segmento empresarial.

Los efectos de esta concentración fueron analizados por la SUTEL de acuerdo con lo establecido en la Ley y Reglamentos y en la Guía de autorización de concentraciones, y se concluyó que no existía impedimento para autorizar la concentración, según lo dispuesto en la resolución RCS-221-2019 del 22 de agosto de 2019.

Respecto a otros anuncios, la SUTEL no tiene conocimiento de otros operadores de telecomunicaciones en el corto plazo tengan planes de efectuar una concentración económica, donde se vea involucrado el servicio de terminación en una determinada red fija.¹¹

c. Tendencias históricas de los indicadores relevantes

En este apartado se busca determinar si de las tendencias de los indicadores se puede evidenciar un cambio significativo en la estructura de mercado que pueda impactar la competencia del mercado en el corto plazo.

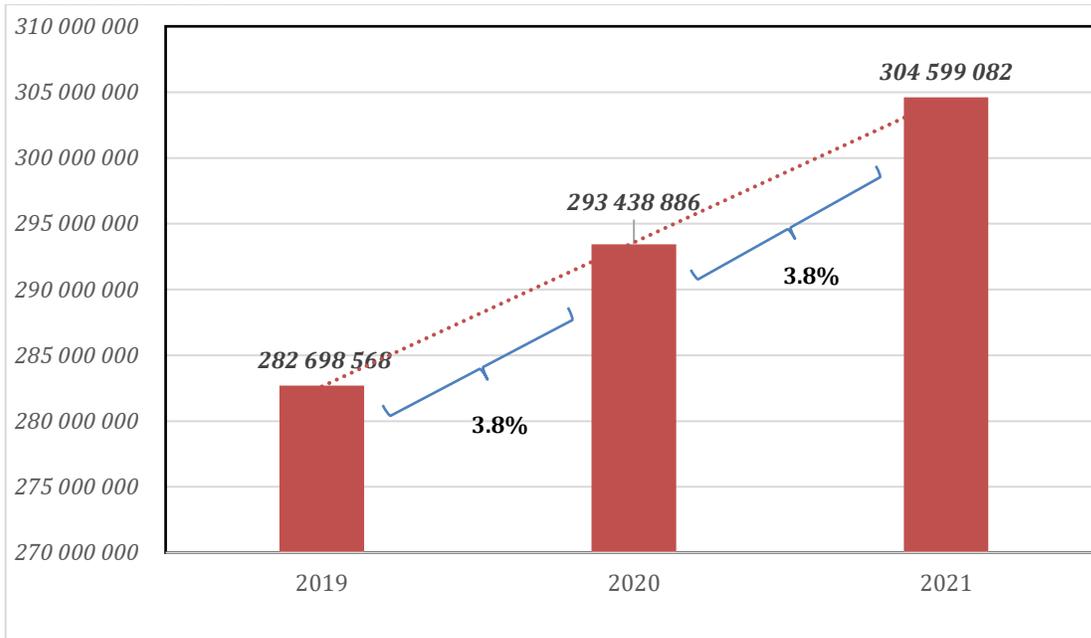
En particular interesa determinar si se puede presentar un cambio importante en el tráfico de las redes fijas de los operadores alternativos. La proyección del tráfico originado en las redes fijas alternativas se muestra en el siguiente Gráfico:

Gráfico 8

Costa Rica: Servicio mayorista de terminación en las redes fijas individuales.
Tráfico saliente originado en las redes fijas alternativas. Proyección de la cantidad de minutos. Años 2019-2021.

¹¹ Fecha de revisión: 2 de septiembre del 2019

3 de diciembre de 2019
10851-SUTEL-DGM-2019



Fuente: Proyección propia a partir de los datos recolectados por el Área de Análisis Económico de la SUTEL.

La información contenida en el Gráfico anterior permite concluir que si bien se estima que el tráfico de las redes fijas alternativas se incremente en los próximos años, dicho crecimiento no es suficiente para considerar que dichos operadores estén en una situación en la cual puedan ejercer poder compensatorio respecto del ICE, principalmente si se considera que la proyección de tráfico considera a todos los operadores alternativos de manera integrada, lo que evidencia que a nivel individual dichos operadores siguen siendo pequeños para poder compensar el poder del que goza el ICE en relación con la terminación en su red fija.¹²

5. SOBRE LA EXISTENCIA DE DOMINANCIA CONJUNTA.

En este mercado no puede existir dominancia conjunta puesto que sólo existe un operador capaz de ofrecer este servicio que es precisamente el dueño de su propia red.

6. CONCLUSIONES

- I. Que en relación con el servicio mayorista de terminación en redes fijas individuales se destacan en este informe las siguientes conclusiones:

Estructura del mercado.

¹² Se realizó la proyección utilizando modelo de series de tiempo del programa estadísticos SPSS, se corrieron varios pronósticos, hasta lograr el modelo con el mejor ajuste para las diferentes series de datos. Se ajustaron dos series de tiempo bajo modelos ARIMA, donde se ajustaron las partes estacionales y los rezagos detectados.

3 de diciembre de 2019

10851-SUTEL-DGM-2019

1. Actualmente 19 de 20 de las empresas con numeración asignada y que brindan el servicio de telefonía bajo cualquiera de sus modalidades, proveen el servicio de terminación en sus redes fijas individuales.
2. Más del 75% del tráfico telefónico terminado en una red fija se dirige a la red fija del ICE, lo que implica que en materia de interconexión este es el mercado de terminación fija más importante.
3. La cuota de mercado de cada operador en su red, sea en su respectivo mercado es igual al 100%, con independencia de la variable que se elija para la cuantificación de dicha cuota de mercado.
4. Como la participación de cada operador en su red es del 100%, el nivel de concentración medido por el índice HHI en cada uno de los tres mercados relevantes definidos es de 10.000 puntos, siendo poco relevante para el análisis este indicador.
5. Para valorar el comportamiento reciente de los participantes de los mercados de terminación definidos de previo a continuación se hace un análisis del comportamiento reciente observado:
 - a. INSTITUTO COSTARRICENSE DE ELECTRICIDAD: Si bien es cierto, las órdenes de acceso dictadas por la SUTEL han disminuido, la mayor cantidad de solicitudes de intervención de la SUTEL por materia de interconexión se han presentado contra el ICE. Los tipos de desacuerdos que se han presentado son de diversa naturaleza, pero el elemento más común a ellos ha sido el tema de la determinación de los cargos de interconexión. Del total del tráfico telefónico saliente nacional hacia una red fija la mayoría, en el rango [75%-100%] se dirige hacia la red fija del ICE, lo que implica que un eventual abuso del ICE en su mercado mayorista de terminación podría afectar significativamente al resto de competidores del mercado.
 - b. Al igual que en el análisis realizado en la RCS-262-2016, el resto de operadores presentes en el mercado de terminación en redes fijas individuales se caracterizan por ser un grupo de agentes económicos que operan redes de telefonía fija basada en tecnología IP y en telefonía fija inalámbrica. Si bien es cierto que las empresas CLARO y MOVISTAR operan en los mercados de telefonía móvil, no se detecta que su posición en dichos mercados les haya proporcionado una ventaja significativa en materia de terminación en sus redes fijas, siendo que en general todos los operadores aquí agrupados comparten la característica de que la mayor parte de su tráfico saliente *off-net* se dirige a las redes tanto fija como móvil del ICE y que a su vez su tráfico saliente *on-net* es considerablemente menor que el que terminan los otros operadores en su red. De esta forma, se observa una situación inversa a la que se da en el ICE, en donde el tráfico *on-net* supera al *off-net*, es decir que la mayor parte del tráfico saliente en este operador, termina ya sea en su red fija o móvil. Esta situación pone al ICE en una situación de ventaja respecto a esta agrupación de operadores fijos; esto en tanto, el ICE no enfrenta poder compensatorio por parte de los otros operadores que le impidiese elevar el cargo de terminación para las llamadas procedentes de las restantes redes telefónicas.
6. No existen fuentes alternativas de suministro del servicio de terminación en la red de un determinado operador, por lo que el acceso del resto de participantes a dicho insumo depende exclusivamente de los términos en los cuales dicho servicio mayorista sea ofrecido por el operador dueño de la red.
7. En relación con el poder compensatorio de los operadores de redes fijas, existen dos situaciones a

3 de diciembre de 2019

10851-SUTEL-DGM-2019

considerar. En primer lugar, el ICE como dueño de la red de telefonía fija basada en conmutación de circuitos, por el volumen de tráfico que intercambia con los demás agentes del mercado, es un operador que posee poder compensatorio para negociar los cargos de interconexión con los restantes operadores de telefonía fija del mercado. Por otro lado, en el caso de los demás operadores de telefonía fija, solamente, alrededor de 7% de todo el tráfico móvil saliente y el 5% del tráfico fijo saliente, termina en estas redes, por lo que carecen completamente de poder compensatorio para negociar los términos de acceso al mercado mayorista de terminación en particular frente a la red fija y móvil del ICE y las redes móviles de CLARO y MOVISTAR. En comparación con el análisis realizado para la RCS-263-2016, estos porcentajes ascendían a 1% cada uno, sin embargo, el impacto de su aumento aún no se considera relevante.

8. Actualmente el cargo de terminación fijo representa un 49% del tope tarifario de las llamadas con origen fijo y destino fijo. Se encuentra así que los operadores de telefonía IP, sumada su necesidad de hacer uso del servicio mayorista de tránsito, están en una situación en la cual un eventual incremento en el precio mayorista del servicio de terminación en una red fija individual afectaría significativamente la provisión de este servicio, produciendo restricciones competitivas significativas a nivel minorista.
9. El principio de tasación de llamadas CPP hace que el usuario llamado no tenga ningún incentivo para trasladarse a una red con menor costo de terminación, ya que al usuario llamado no le preocupa el costo que paga el usuario llamante, de tal forma que el principio CPP anula los incentivos a cambiar de operador ante aumentos en el precio de terminación.

Barreras de entrada al mercado.

10. Las barreras a la entrada a cualquiera de los mercados de terminación individual en una red fija, son absolutas en tanto que únicamente el operador propietario de la red fija puede prestar el servicio de terminación para las llamadas que reciben sus clientes, los costos financieros asociados a desarrollar canales alternativos de producción o distribución se vuelven irrelevantes en cuanto técnicamente no es posible desarrollar alternativas para la provisión de este servicio.
11. En materia economías de escala y alcance la posición en los mercados minoristas del ICE, en relación con la escala de red que manejan, contribuye a que poseen a su vez una posición importante en los mercados mayoristas asociados. Una situación inversa se presenta para los operadores de telefonía fija IP, cuya posición en los mercados minoristas implica que los operadores dueños de dichas redes no tienen ni el incentivo ni tampoco la capacidad de abusar de un eventual poder en el mercado mayorista de terminación.
12. Las barreras a la entrada a cualquiera de estos mercados son absolutas. Esta condición en la cual no existen sustitutos para la provisión del servicio mayorista, implica que el monto, indivisibilidad y plazo de recuperación de la inversión se vuelven elementos irrelevantes en cuanto técnicamente no es posible desarrollar alternativas para la provisión de este servicio.
13. La publicidad no representa una barrera de entrada a los mercados de terminación, puesto que son mercados a nivel mayorista.
14. Las limitaciones a la competencia en los mercados internacionales no representan una barrera de

3 de diciembre de 2019

10851-SUTEL-DGM-2019

entrada a los mercados de terminación.

15. La discriminación por parte de las autoridades estatales o municipales no representan una barrera de entrada a los mercados de terminación.

Análisis prospectivo del mercado.

16. Los anuncios de ingreso de nuevos operadores, al mercado minorista del servicio de telefonía fija, reflejan que el número de operadores en el mercado mayorista de terminación en redes fijas individuales continuará expandiéndose.
17. Pese a los anuncios de ingreso de nuevos operadores, no se vislumbra que en el corto plazo se observen cambios en la dinámica competitiva imperante en el mercado analizado, ello en el sentido que el ICE sigue ostentando una participación muy alta en el tráfico de este servicio.
18. La SUTEL no tiene conocimiento de que operadores de telecomunicaciones en el corto plazo tengan planes de efectuar una concentración económica, donde se vea involucrado el servicio de terminación en una red fija.

Dominancia conjunta.

19. En este mercado no puede existir dominancia conjunta puesto que sólo existe un operador capaz de ofrecer este servicio.

7. DEFINICIÓN DE LOS OPERADORES Y PROVEEDORES IMPORTANTES E IMPOSICIÓN DE OBLIGACIONES EN EL MERCADO MAYORISTA DE TERMINACIÓN EN REDES FIJAS INDIVIDUALES

- I. Que el análisis realizado en relación con el servicio mayorista de terminación en las redes fijas individuales permite concluir que el INSTITUTO COSTARRICENSE DE ELECTRICIDAD, de conformidad con el artículo 12 del Reglamento de Acceso e Interconexión de Redes de telecomunicaciones, es el único operador importante en uno de los mercados de terminación fija definidos previamente, por las siguientes razones:

- AMERICAN DATA NETWORK S.A., MILLICOM CABLE DE COSTA RICA S.A., CALLMYWAY NY S.A., CLARO CR TELECOMUNICACIONES S.A., E-DIAY S.A., INSTITUTO COSTARRICENSE DE ELECTRICIDAD (ICE), MULTICOM S.A., OTHOS TELECOMUNICACIONES S.A., PRD INTERNATIONAL, R&H INTERNATIONAL TELECOM SERVICES, S.A., TELECABLE S.A., TELEVISORA DE COSTA RICA S.A., TELEFÓNICA DE COSTA RICA TC S.A., RADIOGRÁFICA COSTARRICENSE S.A., GCI SERVICE PROVIDER S.A., ITELLUM LIMITADA S.A., SERVICIOS TECNOLÓGICOS ANTARES DE COSTA RICA S.A., INTERPHONE., COOPEGUANACASTE, poseen un 100% de la cuota de su respectivo mercado de terminación.
- AMERICAN DATA NETWORK S.A., MILLICOM CABLE DE COSTA RICA S.A., CALLMYWAY NY S.A., CLARO CR TELECOMUNICACIONES S.A., E-DIAY S.A., INSTITUTO COSTARRICENSE DE ELECTRICIDAD (ICE), MULTICOM S.A., OTHOS TELECOMUNICACIONES S.A., PRD INTERNATIONAL, R&H INTERNATIONAL TELECOM

3 de diciembre de 2019

10851-SUTEL-DGM-2019

SERVICES, S.A., TELECABLE S.A., TELEVISORA DE COSTA RICA S.A., TELEFÓNICA DE COSTA RICA TC S.A., RADIOGRÁFICA COSTARRICENSE S.A., GCI SERVICE PROVIDER S.A., ITELLUM LIMITADA S.A., SERVICIOS TECNOLÓGICOS ANTARES DE COSTA RICA S.A., INTERPHONE, COOPEGUANACASTE poseen el control de las instalaciones necesarias para terminar una llamada en sus respectivas redes.

- Si bien no se evidencian ventajas tecnológicas especiales en la red de un determinado operador, este elemento no resulta de particular relevancia para el mercado relevante analizado.
- El INSTITUTO COSTARRICENSE DE ELECTRICIDAD posee altas economías de escala ya que cuenta la red fija más grande del país. La escala de la red de este operador cobra particular relevancia en relación con las redes de los operadores de los otros operadores de telefonía fija. Los operadores de las redes fijas de AMERICAN DATA NETWORK S.A., MILLICOM CABLE DE COSTA RICA S.A., CALLMYWAY NY S.A., CLARO CR TELECOMUNICACIONES S.A., E-DIAY S.A., MULTICOM S.A., OTHOS TELECOMUNICACIONES S.A., PRD INTERNATIONAL, R&H INTERNATIONAL TELECOM SERVICES, S.A., TELECABLE S.A., TELEVISORA DE COSTA RICA S.A., TELEFÓNICA DE COSTA RICA TC S.A., RADIOGRÁFICA COSTARRICENSE S.A., GCI SERVICE PROVIDER S.A., ITELLUM LIMITADA S.A., SERVICIOS TECNOLÓGICOS ANTARES DE COSTA RICA S.A., INTERPHONE, COOPEGUANACASTE dada su pequeña escala en los mercados minoristas carecen de la capacidad de abusar de un eventual poder de en sus mercados mayoristas de terminación.
- El INSTITUTO COSTARRICENSE DE ELECTRICIDAD es un operador integrado verticalmente y goza de una buena posición en los mercados minoristas, lo que le facilita negociar las condiciones de interconexión en los mercados mayoristas. Mientras que los operadores de redes fijas de AMERICAN DATA NETWORK S.A., MILLICOM CABLE DE COSTA RICA S.A., CALLMYWAY NY S.A., CLARO CR TELECOMUNICACIONES S.A., E-DIAY S.A., MULTICOM S.A., OTHOS TELECOMUNICACIONES S.A., PRD INTERNATIONAL, R&H INTERNATIONAL TELECOM SERVICES, S.A., TELECABLE S.A., TELEVISORA DE COSTA RICA S.A., TELEFÓNICA DE COSTA RICA TC S.A., RADIOGRÁFICA COSTARRICENSE S.A., GCI SERVICE PROVIDER S.A., ITELLUM LIMITADA S.A., SERVICIOS TECNOLÓGICOS ANTARES DE COSTA RICA S.A., INTERPHONE, COOPEGUANACASTE carecen de poder de mercado producto de la existencia del poder compensatorio que ejercen otros operadores sobre ellos.
- El mercado de terminación en la red fija del INSTITUTO COSTARRICENSE DE ELECTRICIDAD presenta una ausencia de competencia potencial, ya que no es posible desarrollar canales alternativos de producción para la provisión de este servicio.
- El mercado de terminación en la red fija del INSTITUTO COSTARRICENSE DE ELECTRICIDAD presenta altos obstáculos a la expansión de las operaciones de otros proveedores, en particular de los operadores más pequeños del mercado. Mientras que los mercados de terminación de los operadores de redes fijas de AMERICAN DATA NETWORK S.A., MILLICOM CABLE DE COSTA RICA S.A., CALLMYWAY NY S.A., CLARO CR TELECOMUNICACIONES S.A., E-DIAY S.A., MULTICOM S.A., OTHOS TELECOMUNICACIONES S.A., PRD INTERNATIONAL, R&H INTERNATIONAL TELECOM SERVICES, S.A., TELECABLE S.A., TELEVISORA DE COSTA RICA S.A., TELEFÓNICA DE COSTA RICA TC S.A., RADIOGRÁFICA COSTARRICENSE S.A.,

3 de diciembre de 2019

10851-SUTEL-DGM-2019

GCI SERVICE PROVIDER S.A., ITELLUM LIMITADA S.A., SERVICIOS TECNOLÓGICOS ANTARES DE COSTA RICA S.A., INTERPHONE, COOPEGUANACASTE por su importancia a nivel minorista no representan ningún obstáculo a la expansión de las operaciones de otros proveedores.

- Si bien no se encuentra que algún operador posea a nivel mayorista exclusividad en algunas zonas geográficas del país, dicha situación no resulta de particular relevancia para el mercado relevante analizado.
- No existe la posibilidad de desarrollar canales alternativos para el ofrecimiento de este servicio.

II. Que sólo en uno de los mercados asociados al servicio mayorista de terminación en las redes fijas individuales, al igual que se concluyó en la RCS-263-2016, se encuentra la existencia de un operador con poder significativo de mercado, sea en el mercado de terminación en la red fija del INSTITUTO COSTARRICENSE DE ELECTRICIDAD, siendo dicho Instituto el operador importante de este mercado, lo que implica, conforme a la normativa vigente, que este mercado no se encuentra en competencia efectiva.

III. Que por lo tanto es pertinente y necesario mantener las obligaciones impuestas en la RCS-263-2016 e indicarle al INSTITUTO COSTARRICENSE DE ELECTRICIDAD que se mantienen las siguientes obligaciones como instrumentos que buscan eliminar los problemas de competencia encontrados en el mercado del servicio mayorista de terminación en la red fija del INSTITUTO COSTARRICENSE DE ELECTRICIDAD:

a. Hacer pública la información que SUTEL solicite, la cual deberá ser suficiente, clara, completa y precisa.

Se debe imponer la presente obligación en virtud de que ésta tiene como objetivo agilizar la detección de cualquier conducta contraria a las obligaciones y prohibiciones establecidas en la normativa costarricense, así como verificar el cumplimiento de las obligaciones impuestas específicamente por la Sutel en el presente mercado y de esta manera incentivar la competencia en los mercados minoristas, siendo el principal beneficiado el usuario final, fin que encuentra su fundamento en los principios de transparencia y no discriminación establecidos en la normativa. La Sutel determinará qué información se deberá hacer pública de conformidad con las condiciones de mercado y de información que ella considere, lo hará en el momento en que lo considere oportuno.

b. Mantener contabilidades de costos separadas para cada servicio, de acuerdo con los reglamentos.

La obligación de mantener contabilidades de costos separadas para cada servicio se concibe como un mecanismo de control por parte de la Sutel para prevenir el desarrollo de subsidios cruzados y otras prácticas contrarias a la competencia, tales como el favorecimiento a determinados operadores o proveedores específicos, entre otros. Esta obligación se establece en apoyo a la necesidad de información que requiere el regulador para poder dar un seguimiento adecuado al comportamiento del operador importante del mercado.

La presente obligación se relaciona con la necesidad del regulador de contar con información

3 de diciembre de 2019

10851-SUTEL-DGM-2019

suficiente sobre los ingresos y costos totales de los distintos servicios de telecomunicaciones, ya que a partir de ellos la Sutel podrá supervisar y verificar el cumplimiento de la legislación aplicable, ya que permite conocer de forma desagregada los costos de los servicios de los operadores de telecomunicaciones que se encuentren sujetos a regulación, así como verificar el cumplimiento de otras de las obligaciones impuestas, tal y como es el caso de la orientación a costos en la determinación de los cargos de terminación y otros cargos mayoristas asociados.

El cumplimiento de esta obligación se deberá ejecutar en los términos de lo establecido en la resolución del Consejo de la SUTEL RCS-319-2017 de las 15:00 horas del 06 de diciembre de 2017 *“ACTUALIZACIÓN DE LOS FORMATOS PARA LA PRESENTACIÓN DE COSTOS DEL MANUAL SOBRE LA METODOLOGÍA PARA LA APLICACIÓN DEL SISTEMA DE CONTABILIDAD DE COSTOS SEPARADA (CONTABILIDAD REGULATORIA) APROBADO EN LA RESOLUCIÓN RCS-187-2014”*.

Según lo establecido en dicha resolución, el operador debe presentar un sistema de contabilidad regulatorio completo y a través de este cumplir con los principios, criterios y parámetros establecidos en el Manual de Contabilidad Regulatoria, para así garantizar resultados transparentes, medibles y cuantificables de su sistema de contabilidad regulatoria, lo cual es necesario para que el sistema cumpla con el objetivo en cuanto a la distribución y asignación de costos, gastos e ingresos por servicios alcanzando así los principios de causalidad, transparencia y no discriminación. Lo anterior porque pueden existir costos compartidos entre un servicio regulado y otro servicio no regulado, siendo que la única forma para determinar que la distribución de estos responde a las actividades que los generan, y que su distribución cumple con los principios contables definidos, se obtiene solamente con datos de los costos de los servicios que los comparten.

Los operadores sujetos de dar cumplimiento a esta obligación deberán completar la implementación inicial de la contabilidad regulatoria definida en el artículo 24 de la resolución RCS-319-2017 y presentar todos los documentos de la primera fase del año 2018 a partir de la publicación final de la resolución que defina la revisión del mercado relevante analizado en este documento, según lo solicitado por la Dirección General de Mercados.

c. *Abstenerse de realizar las prácticas monopolísticas señaladas en el régimen sectorial de competencia correspondiente o en la Ley de promoción de la competencia y defensa efectiva del consumidor.*

Esta obligación es de aplicación general, y no exclusiva de los operadores importantes, e inmediata a todos los operadores de redes y proveedores de servicios de telecomunicaciones. Sin embargo, se impone en este acto a los a los operadores importantes, en consideración de lo establecido en el artículo 75 inciso 2 subinciso iii) de la Ley 7593, buscando reafirmar la obligación que tienen todos los operadores y proveedores del mercado de telecomunicaciones de abstenerse de realizar cualquiera de las prácticas monopolísticas señaladas en la normativa correspondiente al régimen sectorial de competencia o en la Ley de Promoción de la Competencia y Defensa Efectiva del Consumidor, Ley 7472.

d. *Dar libre acceso a sus redes y a los servicios que por ellas preste, en forma oportuna y en condiciones razonables y no discriminatorias, a los prestadores y usuarios de servicios de telecomunicaciones, a los generadores y receptores de información y a los*

3 de diciembre de 2019

10851-SUTEL-DGM-2019

proveedores y usuarios de servicios de información.

Como fue determinado previamente la interconexión directa con los OMR (Operadores Móviles de Red) del mercado es de gran relevancia para los restantes operadores de telefonía del mercado, de tal forma que la negativa de interconectarse directamente lleva aparejado un deterioro de los términos en que los restantes operadores acceden a los insumos mayoristas necesarios para la prestación de los servicios minoristas de telefonía, principalmente por el incremento en el costo de interconexión que les representa a los otros operadores la interconexión indirecta vía tránsito. Así esta obligación de dar libre acceso a sus redes a los restantes prestadores de servicios de telecomunicaciones en condiciones razonables y no discriminatorias no sólo evitaría eventuales abusos de los operadores importantes sino que también favorecería la competencia a nivel minorista.

- e. Proporcionar, a otros operadores y proveedores, servicios e información de la misma calidad y en las mismas condiciones que la que les proporciona a sus filiales o asociados y a sus propios servicios.***

Se impone esta obligación en cumplimiento del principio de transparencia y no discriminación presente en la normativa. Ya que los operadores y proveedores que requerirán este tipo de servicios son usualmente sus competidores a nivel minorista. Así, se busca que un determinado operador importante no preste determinados servicios en condiciones distintas a las que se los presta a empresas de su mismo grupo económico. Siendo entonces que, el operador importante debe atender las solicitudes razonables de acceso a recursos específicos de sus redes y a su utilización de la misma manera en que lo haría para sí mismo o cualquier asociado.

- f. Facilitar el acceso oportuno a sus instalaciones esenciales y poner, a disposición de los operadores y proveedores, información técnica relevante, en relación con estas instalaciones, así como cumplir las obligaciones propias del régimen de acceso e interconexión.***

Se impone esta obligación por cuanto es imprescindible para el desarrollo de las telecomunicaciones un acceso oportuno a las instalaciones que los otros operadores requieran. Por lo que el operador importante debe velar por que las solicitudes razonables de acceso a recursos específicos de sus redes y a su utilización sean atendidas en un período de tiempo razonable evitando demoras injustificadas que repercutan en el desarrollo de las actividades del operador solicitante y por ende en los servicios brindados al usuario.

Asimismo, el operador importante deberá proporcionar la información necesaria a los otros operadores sobre las especificaciones técnicas, características de las redes, condiciones de suministro, utilización y precios a fin de asegurar la interoperabilidad de las redes y el desarrollo de la competencia en los mercados minoristas asociados. El cumplimiento de la presente obligación se debe dar atendiendo las disposiciones establecidas en el Reglamento de Régimen de Acceso e Interconexión de la Redes de Telecomunicaciones (RAIRT).

- g. Abstenerse de divulgar o utilizar indebidamente la información de competidores, adquirida al proveer interconexión, arrendamiento o acceso a sus instalaciones esenciales.***

3 de diciembre de 2019
10851-SUTEL-DGM-2019

Se impone esta obligación en virtud de que el operador importante, como parte de las negociaciones de acceso e interconexión, tendrá acceso a información privilegiada sobre las redes de los otros operadores y proveedores. De tal forma que resulta un contrasentido establecer obligaciones de acceso e interconexión para incentivar la competencia, pero permitir que el operador importante pudiese utilizar para su propio beneficio la información obtenida de los otros operadores y proveedores, quienes, son sus competidores en los mercados minoristas asociados. Esta obligación asimismo responde al principio de confidencialidad presente en la normativa nacional y en protección a la libertad de empresa, protegido en la Constitución Política.

h. Exigirles que ofrezcan acceso a los elementos de red, de manera desagregada y en términos, condiciones y tarifas, orientados a costos que sean razonables, no discriminatorios y transparentes, para el suministro de servicios de telecomunicaciones disponibles al público, de conformidad con lo que reglamentariamente se indique. El cálculo de los precios y las tarifas estarán basados en los costos atribuibles a la prestación del servicio y de la infraestructura, los cuales deberán incluir una utilidad en términos reales, no menor que la media de la industria nacional o internacional; en este último caso, con mercados comparables en la industria de las telecomunicaciones.

Como fue indicado previamente actualmente el cargo de interconexión representa un porcentaje muy significativo, superior en todos los casos al 49% del tope tarifario minorista, del costo total de la prestación del servicio, en esos términos un eventual abuso en el mercado mayorista de terminación afectaría significativamente la provisión del servicio a nivel minorista. Siendo a su vez que, como fue determinado también de previo, existe falta de poder compensatorio entre el ICE y los restantes OMR del mercado y entre los operadores de telefonía fija IP y todos los OMR, lo que implica que estos mercados reúnen las condiciones para que se pudieran presentar abusos en la determinación del cargo de terminación y demás cargos asociados a la prestación mayorista del servicio.

Por lo anterior se considera que es imprescindible imponer la obligación de que los operadores importantes declarados en estos mercados ofrezcan acceso a los elementos de red, de manera desagregada y en términos, condiciones y tarifas, orientados a costos que sean razonables, no discriminatorios y transparentes. Estos cargos o tarifas deberán ser calculados a partir de la metodología aprobadas por SUTEL. Para verificar lo anterior los operadores importantes deberán remitir ante la SUTEL los modelos de costos que dieron sustento a los cargos presentados ante la SUTEL.

Si los cálculos presentados por los operadores importantes no llegan a ajustarse a la metodología previamente definida, la Sutel podrá utilizar sus propios modelos de costos para determinar unos cargos de terminación y demás cargos asociados que favorezcan la competencia a nivel minorista.

i. Suministrar una Oferta de Interconexión por Referencia (OIR), suficientemente desglosada, que contenga los puntos de acceso e interconexión y las demás condiciones técnicas, económicas y jurídicas, que sirvan como marco de referencia para el establecimiento de acuerdos de interconexión o resoluciones de la Sutel. La OIR deberá ser aprobada por la Sutel, la cual podrá efectuar modificaciones, enmiendas o

3 de diciembre de 2019

10851-SUTEL-DGM-2019

aclaraciones para el cumplimiento de los principios y objetivos de esta Ley.

La Oferta de Interconexión por Referencia (OIR) es un instrumento que busca facilitar las negociaciones de interconexión entre los restantes operadores del mercado y el operador importante del mercado de terminación fija. Esta obligación permite acelerar las negociaciones entre operadores y proveedores, lo que lleva a generar transparencia en cuanto a las condiciones que se ofrecen para el servicio de terminación de llamadas.

Esta obligación debe cumplirse en los términos de lo establecido en los artículos 58 y 59 del Reglamento de Acceso e Interconexión de la Redes de Telecomunicaciones. A su vez dicha Oferta estará sujeta a las observaciones y modificaciones que sean señaladas por la Sutel durante el proceso de revisión, así como la que se determine vía resolución. La OIR debe estar lo suficientemente desglosada y ser clara en los aspectos, técnicos, económicos, jurídicos y de procedimiento. Es deber de cada operador importante mantener actualizada la OIR. Una vez que la OIR haya sido aprobada por la SUTEL, esta se deberá publicar en el diario oficial La Gaceta y el operador deberá ponerla a disposición en su página web.