

Lineamientos en materia de competencia para despliegues conjuntos de redes de telecomunicaciones

2022

Contenido

1.	ANTECEDENTES	4
2.	SOBRE LAS NECESIDADES DEL DESPLIEGUE DE REDES DE TELECOMUNICACIONES.....	8
2.1	Sobre las necesidades en materia de infraestructura para el despliegue de redes 5G.....	8
2.2	Sobre las necesidades en materia de infraestructura para la profundización de la banda ancha.	12
2.3	Sobre los despliegues conjuntos de infraestructura.....	12
3.	SOBRE POSIBLES TIPOS DE ACUERDOS PARA LA COMPARTICIÓN DE INFRAESTRUCTURA Y LA REALIZACIÓN DE DESPLIEGUES CONJUNTOS DE INFRAESTRUCTURA.....	16
3.1	Mecanismos de acceso.	16
3.1.1	Acceso a la infraestructura física existente	17
3.1.2	Transparencia en relación con las infraestructuras físicas	18
3.1.3	Acceso a la infraestructura física en el interior del edificio.....	19
3.2	Otros mecanismos de compartición	19
3.2.1	Coordinación de las obras civiles	19
3.2.2	Transparencia en relación con las obras civiles previstas	20
3.2.3	Coordinación en la adquisición de sitios de antena	20
4.	SOBRE LOS ACUERDOS ENTRE COMPETIDORES.....	22
4.1	¿Qué es un acuerdo entre competidores?	22
4.2	¿Quién es un competidor?	23
4.3	Tipos de acuerdos según su objeto o efecto en el mercado.....	24
4.3.1	Acuerdos de investigación y desarrollo (I+D):.....	25
4.3.2	Acuerdos de producción:	26
4.3.3	Acuerdos de compra:.....	26
4.3.4	Acuerdos de comercialización:	27
4.3.5	Acuerdos de estandarización:	27
4.4	Acuerdos contrarios a la normativa de competencia.	28
4.4.1	Prácticas colusorias	28
4.4.2	<i>Otros acuerdos restrictivos de la competencia</i>	30
4.5	Acuerdos exentos de la aplicación de la normativa de competencia	32
4.6	Acuerdos que constituyen una concentración notificable	33

5. EL PAPEL DE LAS ASOCIACIONES EMPRESARIALES EN EL ESTABLECIMIENTO DE ACUERDOS.....	36
6. INTERCAMBIOS DE INFORMACIÓN	40
7. CARACTERÍSTICAS DE LOS ACUERDOS QUE NO AFECTAN LA COMPETENCIA.....	43

1. ANTECEDENTES

La naturaleza de la dinámica competitiva del mercado costarricense se ha basado hasta la fecha en una competencia en infraestructura de redes, de manera que los distintos operadores de telecomunicaciones han desarrollado sus propias redes para prestar servicios directamente a los usuarios finales. Sin embargo, en años recientes el mercado ha venido presentando una serie de retos en materia de despliegue de redes, entre estos retos se puede destacar: la existencia de reglamentaciones municipales que dificultan el despliegue¹, dificultades para desplegar nuevas redes en infraestructura de inmuebles de naturaleza compartida², los problemas de saturación de infraestructura pública que soporta redes, así como la necesidad de llevar a cabo en el corto y mediano plazo despliegues de infraestructura masiva para el despliegue de redes de fibra óptica de alta velocidad y redes móviles de quinta generación, siendo que por ejemplo se ha estimado que en el caso de Costa Rica la inversión necesaria para el despliegue de nueva infraestructura de telecomunicaciones hasta el año 2030 alcanza los US\$ 520 millones³.

Esto ha abierto la necesidad de considerar formas alternativas para el despliegue de redes, como pueden ser el uso de redes pasivas neutrales, fomentar la compartición de infraestructura y establecer acuerdos de coinversión para llevar a cabo desarrollos conjuntos, tanto a nivel de infraestructura pasiva, como activa. Al respecto la Unión Internacional de Telecomunicaciones (UIT)⁴ indicaba:

“En una época de grandes cambios en la industria de las tecnologías de la información y la comunicación (TIC), ha crecido más que nunca la importancia de la compartición de la infraestructura de red y los servicios.

¹ Al respecto se puede consultar reporte preparado por el MICITT: <https://www.micitt.go.cr/wp-content/uploads/2022/06/Informe-Revisio%CC%81n-reglamentos-2021.pdf>

² Al respecto se pueden consultar los estudios de mercado realizados por la SUTEL sobre dicha materia disponibles en: <https://www.sutel.go.cr/estudios-mercado>

³ Cabello, S. et all (2021). *Nuevas dinámicas de la gestión de infraestructura de telecomunicaciones en América Latina*. Reporte comisionado por American Tower Corporation

⁴ UIT. (2017). *Compartir redes, impulsar el crecimiento*. Número: ISSN 1020-4164

Son cada vez más las empresas que están compartiendo las redes a fin de reducir costes, mantener márgenes de beneficio y centrarse en servicios innovadores para responder a las cambiantes demandas de los consumidores. Esta dinámica requiere una colaboración sin precedentes. Los operadores de redes móviles existentes trabajan cada vez más con operadores y facilitadores de redes móviles virtuales (MVNO/Es), empresas de torres, empresas de Internet – y una gama creciente de actores industriales y del sector público diferentes.

El incremento de la compartición de infraestructuras de telecomunicaciones ha permitido un ritmo de expansión e innovación más eficiente como, por ejemplo, un despliegue más rápido de las redes de la próxima generación. La compartición de torres y otros equipos pasivos también redundan en la compartición de conocimientos técnicos especializados y prácticas óptimas”.

Los acuerdos de cooperación pueden dar lugar a beneficios económicos sustanciales, en especial si combinan actividades, conocimientos o activos complementarios. La cooperación puede ser un medio de compartir el riesgo, ahorrar costes, incrementar las inversiones, agrupar los conocimientos técnicos, aumentar la calidad y variedad del producto y lanzar más rápidamente la innovación.

Sin embargo, también se debe reconocer que los acuerdos de cooperación pueden plantear problemas de competencia, en particular la Comisión Europea⁵ ha indicado lo siguiente:

“Los acuerdos de cooperación horizontal pueden limitar la competencia de varias maneras. El acuerdo puede: — ser exclusivo en el sentido de que limita la posibilidad de las partes de competir entre sí o con terceros como operadores económicos independientes o como partes de otros acuerdos competidores; — obligar a las partes a aportar unos activos tales que su capacidad decisoria independiente se reduzca sensiblemente; o — afectar a los intereses financieros de las partes de tal manera que su capacidad decisoria independiente se reduzca sensiblemente. Tanto los intereses

⁵ Comisión Europea. (2011). *Directrices sobre la aplicabilidad del artículo 101 del Tratado de Funcionamiento de la Unión Europea a los acuerdos de cooperación horizontal*. (2011/C 11/01)

financieros en el acuerdo como los intereses financieros en otras partes del acuerdo son pertinentes para la evaluación”.

La regulación nacional no impide que los operadores de telecomunicaciones puedan optar por llevar a cabo acuerdos de cooperación para el despliegue de redes, sin embargo, estos deben ajustarse a las normas de competencia, dado que su incumplimiento puede desembocar en la imposición de una multa.

De tal forma, los acuerdos y la coordinación entre operadores y proveedores de servicios de telecomunicaciones deben cumplir con lo dispuesto en la Ley General de Telecomunicaciones, Ley 8642, y la Ley de Fortalecimiento de las Autoridades de Competencia, Ley 9736, en cuanto a los tipos de acuerdos que pueden considerarse contrarios a la normativa de competencia, en donde destacan en particular la prohibición de llevar a cabo prácticas monopolísticas absolutas, así como otro tipo de actos, contratos, convenios, arreglos o combinaciones cuyo objeto o efecto sea restringir la competencia.

Para garantizar que los mercados de telecomunicaciones se mantengan en competencia efectiva, según lo que ha sido declarado por la SUTEL en la mayoría de los mercados minoristas⁶, es necesario que se mantenga la rivalidad competitiva de los mercados y desde esta perspectiva es indispensable que los proveedores de telecomunicaciones continúen operando de manera independientemente entre sí, y en ese sentido los mecanismos de compartición de infraestructura y redes no deben disminuir el grado de rivalidad de los mercados.

Mediante nota 08362-SUTEL-OTC-2022, se consultó a los operadores móviles, de cara a un eventual despliegue de redes 5G, y dadas las necesidades de inversión para el despliegue futuro de redes 5G si se consideraba que se requeriría realizar acuerdos para el co-despliegue o co-inversión de nuevas infraestructuras o redes, a lo que los operadores respondieron de manera afirmativa.

Sobre la base de la premisa de que los acuerdos de compartición y coinversión no deben disminuir la competencia del mercado, es que se considera que es posible que los operadores

⁶ Con excepción del mercado minorista de telefonía fija, que a la fecha se considera como un mercado en el que no existe competencia efectiva.

del mercado estén en la libertad de desarrollar diversas formas de colaboración, apegadas a la normativa de competencia, para el despliegue de infraestructura o redes de telecomunicaciones.

Dada la realidad que se ha visto en otras jurisdicciones en relación con la facilitación de los entornos regulatorios para el despliegue conjunto de redes de telecomunicaciones, y al no escapar nuestro país de la posibilidad de que dicha situación se materialice en el futuro, según lo indicado por los operadores, la DGCO ha considerado pertinente proponer al Consejo de la SUTEL una serie de Lineamientos sobre despliegues conjuntos de redes de telecomunicaciones desde la perspectiva de la competencia. El objetivo de estos lineamientos es sentar las bases de los tipos de interacción entre operadores y proveedores que no infringirían las normas de competencia definidas en el régimen sectorial de competencia en telecomunicaciones, esto con el objetivo de generar una zona segura de actuación a los agentes del mercado de cara a las intervenciones de la autoridad.

Sobre la base de estos lineamientos los operadores y proveedores pueden evaluar por sí mismos si sus acuerdos están permitidos o no en virtud de lo dispuesto en el régimen sectorial de competencia en telecomunicaciones.

2. SOBRE LAS NECESIDADES DEL DESPLIEGUE DE REDES DE TELECOMUNICACIONES

El mercado de las telecomunicaciones se encuentra en constante evolución, por ello, los operadores y proveedores deben estar adecuando su comportamiento para lograr mantenerse competitivos ante cambios en la demanda de los consumidores, la innovación tecnológica y los avances en los procesos productivos. Como se indicó de previo, se han identificado dos situaciones que requieren el despliegue de nuevas redes de telecomunicaciones en el país, en particular el desarrollo de redes de fibra óptica de alta velocidad y el desarrollo de redes móviles 5G, que pueden requerir un enfoque colaborativo.

2.1 Sobre las necesidades en materia de infraestructura para el despliegue de redes 5G.

La tecnología 5G promete cambiar la forma de comunicación existente a través de conexiones con mayores velocidades, latencia al mínimo y la multiplicación de dispositivos conectados, todo ello produciendo una mejora en la experiencia de los usuarios finales.

Para los operadores la adopción de la tecnología 5G implicará altos niveles de inversión, según la UIT en su informe: “*Sentando las bases para 5G: oportunidades y desafíos*” estima que la instalación de una red de celdas pequeñas con conexiones de fibra al núcleo de la red implicaría una inversión de US\$ 6.8 millones de dólares para una ciudad pequeña y para una ciudad grande y densamente poblacional estima la inversión en US\$ 55.5 millones. Asimismo, se ha identificado que este tipo de redes pueden requerir el desarrollo de 235 celdas pequeñas por km², y un total

de 11 celdas pequeñas por cada macro celda instalada⁷, lo que equivale a más de 12 millones de celdas pequeñas en el caso de Costa Rica.

En cuanto a las redes de acceso radioeléctrico, la reducción de la latencia y una mejora en la capacidad para conexión de dispositivos implicara una multiplicación de infraestructura a través de la instalación de celdas pequeñas, las redes móviles 4G están fundamentadas en macro celdas que brindan cobertura en extensas áreas geográficas, sin embargo, una mayor cobertura, calidad y capacidad de la red como las exigidas por 5G requerirá de la instalación de celdas pequeñas, de tal forma que con el objetivo de brindar una densa cobertura los operadores deberán intensificar la instalación de antenas de celdas pequeñas en el mobiliario urbano y hacer uso de sitios de infraestructura existentes con radio bases de otras tecnologías como 4G.

Otro elemento a considerar en cuando a infraestructura 5G son los enlaces de conexión al núcleo de la red, estas conexiones deben ser capaces de brindar rápidas velocidades y una baja latencia, si bien la fibra es el recurso más utilizado dada su alta capacidad para soportar altos niveles de tráfico, no es en todos los casos posible utilizarla dado los altos costos que conlleva la construcción de nuevas redes de fibra, por lo cual deberán ser valoradas otras tecnologías inalámbricas para la conexión; así, la selección de la tecnología estará en función de la calidad de funcionamiento, infraestructura disponible y rendimiento perseguido por cada operador.

Así, si bien la tecnología 5G es promisoría en cuanto a sus aplicaciones para los consumidores y la sociedad en general, sin embargo, es probable que su implementación requiera una inversión significativa para los operadores móviles, hay dos motivos principales para esto:

1. El pago por bandas adicionales, principalmente bandas medias, destacando aquí la banda C, pero incluyendo también las bandas milimétricas
2. El 5G requiere una red más densa de estaciones base.

En ese sentido, la topología de las redes cambiaría de la siguiente manera:

⁷ Cabello, S. et all (2021). *Nuevas dinámicas de la gestión de infraestructura de telecomunicaciones en América Latina*.

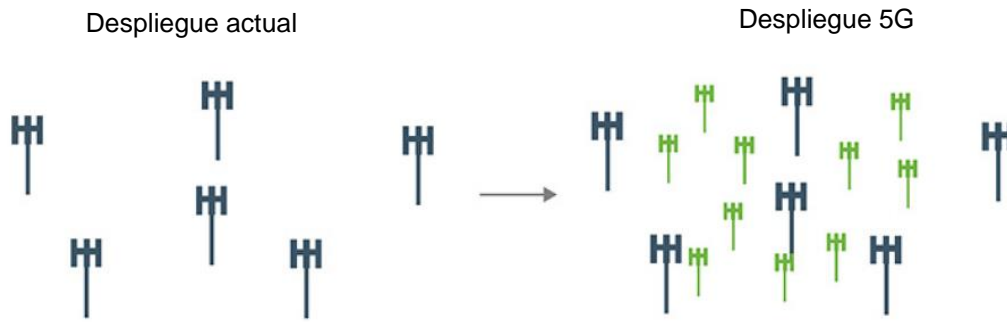


Ilustración 1. Cambio en la topología de la red móvil a partir del despliegue de la tecnología 5G.

Lo anterior implica, que los operadores móviles tendrán que construir y operar una red con muchas más estaciones base de las que operan actualmente, se ha estimado que el costo total adicional de estos despliegues podría ser de entre el 60% y el 300% del gasto actual⁸.

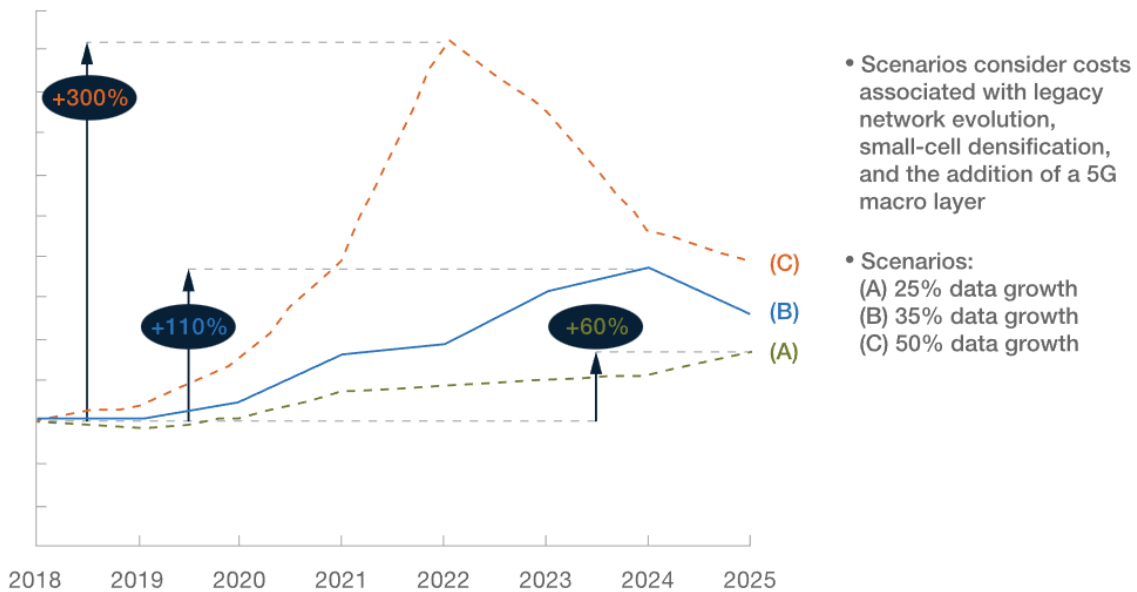


Ilustración 2. Incremento del costo total de desarrollar una red de acceso móvil.

Así, el incremento en costos para el despliegue 5G, contrasta con la evolución que han venido

⁸ Grijpink, F. et al. (2018). *The road to 5G: The inevitable growth of infrastructure cost*. McKinsey & Company. Disponible en: <https://www.mckinsey.com/industries/technology-media-and-telecommunications/our-insights/the-road-to-5g-the-inevitable-growth-of-infrastructure-cost>

teniendo los ingresos y el ingreso promedio por usuario (ARPU por sus siglas en inglés), los cuales a nivel mundial han tendido a mantenerse estables o han disminuido en los últimos años. En el caso de Costa Rica, entre 2017 y 2021, los ingresos móviles disminuyeron un 8,8% mientras que para el mismo período el ARPU disminuyó un 34%⁹.

Como resultado de lo anterior, a nivel mundial se ha visto una tendencia a que los operadores colaboren entre sí para el despliegue de redes, además, se han generado otras tendencias para la reducción de costos, entre ellas: desinversión de los segmentos de infraestructura a terceros (torres); crecimiento de los operadores neutrales de acceso abierto; concentraciones de operadores; cambio en el uso compartido de infraestructura que involucraba sólo infraestructura pasiva, para incluir la infraestructura activa.

Los acuerdos de coinversión y compartición podrían permitir a los operadores móviles lograr las mismas eficiencias que una concentración, pero con efectos menos perjudiciales sobre la competencia a nivel minorista. El International Bar Association¹⁰ ha estimado que este tipo de acuerdos, permiten reducir los costos de despliegue ya que evita la duplicación de algunos elementos de red. Siendo adicionalmente que el ahorro de costos fijos también puede beneficiar a los consumidores si, los flujos de caja adicionales se traducen en una mayor inversión. Finalmente, la reducción de los costes de construcción y mantenimiento de la infraestructura de red también puede permitir a las partes que comparten el suministro aumentar la calidad del servicio mediante la construcción de una red más densa de lo que de otro modo habrían resultado rentables proporcionar individualmente.

⁹ La caída del ARPU no es necesariamente algo malo desde una perspectiva del mercado, ya que refleja que la competencia del mercado está impulsando precios más bajos y productos de mayor calidad, y esto evidencia un beneficio para los usuarios.

¹⁰ Taylor, W. & Cervera-Jackson, A. (2020). *Competition implications of the transition to 5G*. International Bar Association. Disponible en: <https://www.ibanet.org/article/8fe7b254-f2e9-41b2-a9d6-c259838aeef0>

2.2 Sobre las necesidades en materia de infraestructura para la profundización de la banda ancha.

Crear robustez a las redes de telecomunicaciones existentes es un camino a la profundización de la banda ancha, entendiendo que como una parte importante de los costos totales en el despliegue de redes corresponde a infraestructura y que muchos de estos costos tienden a aumentar dado las barreras que enfrentan los operadores en las fases de planificación y ejecución de la infraestructura.

Una medida para la profundización de la banda ancha que ha sido indicada en el pasado por los operadores locales será el incentivar redes compartidas en infraestructuras públicas, tales como: caminos, vías férreas, cañerías, entre otros, además de una planificación de redes compartidas en nuevas infraestructuras públicas que permitan una mejora en las redes troncales y redes de retorno, además los operadores deben continuar con el despliegue de estaciones base, así como macro celdas. Todo lo anterior en línea con las metas en esta materia que pueden ser definidas por el Ministerio de Ciencia, Innovación, Tecnología y Telecomunicaciones en el Plan Nacional de Desarrollo de las Telecomunicaciones 2022-2027.

2.3 Sobre los despliegues conjuntos de infraestructura.

La UIT¹¹ ha indicado que a nivel europeo se han desarrollado diversos enfoques colaborativos que buscan fomentar el desarrollo de la infraestructura digital y al mismo tiempo reducir los costos de implementación al involucrar la colaboración entre compañías de telecomunicaciones, otros operadores de red (especialmente proveedores de servicios públicos), así como autoridades gubernamentales locales y nacionales, entre ellos destaca:

- Coinversión pública.
- Co-despliegue de nuevas infraestructuras.

¹¹ UIT. (2020). *Infrastructure sharing and co-deployment in Europe: good practices based on collaborative regulation*.

- Reglamentos técnicos para permitir economías de escala y reducción de costos de transacción
- Uso compartido de las infraestructuras existentes.
- Armonizar las normas y reglamentos existentes.

En otras jurisdicciones¹² se ha visto que el despliegue conjunto de redes les permite a las empresas hacer frente a los nuevos retos comerciales acompañado de menores costos de producción, un menor tiempo de implementación y un mayor ritmo de innovación y a su vez, aumentar la calidad y variedad de los servicios.

Todos los cambios experimentados en el mercado de las telecomunicaciones exigen que las redes de telecomunicaciones requieran constantemente mejoras en cobertura y capacidad, así como la innovación mediante la implementación de nuevas tecnologías, lo anterior, conlleva a inversiones considerables para las empresas, las cuales pudieran ser reducidas mediante el despliegue conjunto de redes de telecomunicaciones; además, esta práctica posibilita a las empresas aminorar los riesgos, un mejor uso de los activos existentes y el redirigir los recursos económicos liberados producto de menores costos en otras actividades productivas.

El despliegue conjunto de redes de telecomunicaciones también se ha visto como una opción adecuada ante la imposibilidad de despliegues de redes de telecomunicaciones individuales o bien limitaciones en las capacidades técnicas de las empresas.

En concordancia con lo anterior la Comisión Europea¹³ ha indicado:

“Las medidas destinadas a aumentar la eficiencia en la utilización de las infraestructuras existentes y reducir los costes y los obstáculos en la realización de nuevas obras civiles deben aportar una contribución sustancial para garantizar un rápido y amplio despliegue de las redes de comunicaciones electrónicas de alta velocidad, manteniendo al mismo

¹² Considere al respecto: DIRECTIVA 2014/61/UE DEL PARLAMENTO EUROPEO Y DEL CONSEJO de 15 de mayo de 2014 relativa a medidas para reducir el coste del despliegue de las redes de comunicaciones electrónicas de alta velocidad.

¹³ Comisión Europea. (2014). *Directiva relativa a medidas para reducir el coste del despliegue de las redes de comunicaciones electrónicas de alta velocidad*. 2014/61/UE.

tiempo una competencia efectiva, sin que se produzca un impacto negativo en la seguridad, protección y buen funcionamiento de las infraestructuras públicas existentes”.

El “*Body of European Regulators for Electronics Communications*” (BEREC)¹⁴ indica los siguientes beneficios potenciales de compartir infraestructura:

- Reducción de costos
- Eficiencia mejorada (con respecto a los costos administrativos y uso eficiente del espectro)
- Mejorar la elección del consumidor
- Interés público

Asimismo, identifica los posibles inconvenientes de dicha compartición:

- Incentivos reducidos para invertir/capacidad para competir
- Necesidad de una mayor coordinación entre los participantes
- Reducción de la resiliencia de la red debido a una mayor demanda en las redes/sitios

Sobre los beneficios y riesgos de este tipo de esquemas el antiguo presidente de la Comisión Nacional de Mercados y Competencia de España (CNMC)¹⁵ indicaba que: *“Los acuerdos para compartir infraestructuras tienen beneficios claros, particularmente cuando vienen acompañados, como en España, de compromisos de inversión. Las reducciones de coste y de riesgo asociadas a inversiones innovadoras permiten, en un entorno regulatorio y competitivo adecuado, que los usuarios accedan antes a servicios de mayor calidad y a precios más competitivos. Pero también existen posibles riesgos que derivan de intercambios de información entre competidores que comparten infraestructuras, de la reducción del grado de diferenciación de sus redes y de la menor presión competitiva, asociada a una menor capacidad ociosa en las redes. Aumenta el riesgo de coordinación de conductas y puede reducirse la capacidad de elección de los consumidores. El beneficio neto es más probable cuando los acuerdos afectan a*

¹⁴ BEREC. (2019). *BEREC Common Position on Mobile Infrastructure Sharing*. Referencia BoR (19) 110

¹⁵ Marín, J. (2017). *Compartición de infraestructuras y competencia en redes en España - Regular para la competencia en redes*. En revista de la UIT: Compartir redes, impulsar el crecimiento. ISSN 1020-4164.

infraestructuras pasivas (como los conductos o los emplazamientos) y se centran en áreas rurales”.

Señala también la International Bar Association¹⁶ que este tipo de acuerdos puede dar lugar a efectos anticompetitivos, ya que puede tener efectos unilaterales si restringe indebidamente la capacidad de las partes que comparten sus redes y generan diferencias en las ofertas a nivel minorista, o puede dar lugar a efectos coordinados si el aumento de la transparencia y la simetría entre las partes que comparten facilita la colusión tácita en el mercado minorista, a saber:

“• Efectos unilaterales: En determinadas circunstancias, un acuerdo de compartición puede restringir la capacidad y reducir los incentivos de las partes que comparten la obligación de diferenciar sus servicios (obstaculizando la mejora de la calidad de la red o retrasando el despliegue de nuevas tecnologías) en comparación con una hipótesis contrafáctica, en la que las partes despliegan redes independientes. La medida en que esto pueda suscitar problemas dependerá de la proximidad de la competencia entre las partes que comparten el país y de las limitaciones competitivas impuestas por los operadores móviles restantes. Los operadores móviles pueden seguir siendo capaces de diferenciar sus servicios si existen diferencias en las existencias de espectro entre las partes y si conservan la libertad operativa para desplegar espectro, tecnologías y emplazamientos adicionales de forma independiente. El grado de libertad operativa depende del modelo de compartición de red adoptado y de los activos que se comparten. Incluso con el uso compartido de redes a nivel mayorista, los MNO aún pueden diferenciar sus servicios a nivel minorista.

• Efectos coordinados: El conocimiento de los planes de inversión de cada uno (dada la necesidad de planificar conjuntamente la infraestructura común) puede aumentar la capacidad de las partes compartidas para predecir y responder al comportamiento competitivo de la otra parte, lo que puede facilitar la colusión tácita. Además, debido a la explotación conjunta de la infraestructura de red, puede haber algunos costes comunes, lo que puede mejorar aún más la capacidad de las partes para coludir tácitamente”.

¹⁶ Taylor, W. & Cervera-Jackson, A. (2020). *Competition implications of the transition to 5G*. International Bar Association. Disponible en: <https://www.ibanet.org/article/8fe7b254-f2e9-41b2-a9d6-c259838aeef0>

3. SOBRE POSIBLES TIPOS DE ACUERDOS PARA LA COMPARTICIÓN DE INFRAESTRUCTURA Y LA REALIZACIÓN DE DESPLIEGUES CONJUNTOS DE INFRAESTRUCTURA

En presente apartado se describen una serie de medidas que han sido adoptadas en otras jurisdicciones en materia de acceso y compartición de infraestructura y co-despliegue de redes. Este tipo de medidas tienen la finalidad de aminorar costos, mejorar la estimación de la inversión, así como reducir los tiempos en la etapa del despliegue de redes de telecomunicaciones, lo anterior, con el objeto de mejorar la eficiencia durante el proceso de despliegue de redes de telecomunicaciones, manteniendo al mismo tiempo una competencia efectiva en el mercado de las telecomunicaciones.

3.1 Mecanismos de acceso.

El acceso a infraestructura física que cumple con ser un recurso escaso tiene como finalidad el promover la competencia en el mercado de las telecomunicaciones, mejorar la disponibilidad de servicios a menores precios y con una mayor calidad, además del aprovechamiento y optimización de la infraestructura física de telecomunicaciones existente en el país. Los mecanismos de acceso tradicionales contemplados en la Ley 8642 y sus diferentes reglamentos establecen una serie de interrelaciones entre operadores que por su propia naturaleza están dirigidas a favorecer mayor competencia.

3.1.1 Acceso a la infraestructura física existente

Las redes de telecomunicaciones requieren de cierta infraestructura tanto a nivel móvil o fijo para cumplir con el objetivo de comunicar, por ello, las acciones conjuntas que puedan realizar los operadores para el despliegue de redes de telecomunicaciones haciendo uso de infraestructura física ya existente no solo representa una oportunidad para la disminución de costos de despliegue por parte de los operadores, si no también representa una reducción de otros costos como: ambientales y sociales (contaminación, molestias, congestión vial, entre otros).

El acceso de infraestructura física ya existente permite acelerar el proceso de despliegue de redes de telecomunicaciones por parte de los operadores, especialmente en zonas geográficas donde existen redes no adecuadas de telecomunicaciones o bien no se cuente con una viabilidad económica, ambiental o legal que muestre a los operadores una probabilidad de éxito en la construcción de una nueva infraestructura física.

El acceso a infraestructura física existente puede ser solicitado por los operadores que requieran hacer uso de esta para poder lograr la prestación de un servicio y que de otra forma no se pudiera realizar; este tipo de infraestructura física debe cumplir con las características de ser indispensables para el desarrollo de la actividad de telecomunicación y estar controlada por uno o un limitado número de operadores.

El artículo 6 inciso 10 de la Ley 8642 establece como 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”, por lo que el acceso a este tipo de instalación busca impedir que se conviertan en una barreras de entrada para otros operadores dado los altos costos que implica su desarrollo y la imposibilidad de sustitución en algunos otros casos.

Los recursos escasos según lo establecido en el artículo 6 del Reglamento sobre el uso compartido de infraestructura para el soporte de redes de telecomunicaciones, corresponden a: “...*las instalaciones esenciales, los derechos de vía, las canalizaciones, los ductos, las torres, los postes y demás instalaciones requeridas para la operación de redes públicas de*

telecomunicaciones. No aplica este reglamento para las disposiciones relativas al espectro radioeléctrico y recursos de numeración.”.

El artículo 60 de la Ley 8642 dispone que los operadores de redes públicas de telecomunicaciones pueden convenir acuerdos de acceso, en los cuales las partes deberán acordar las condiciones bajo las cuales se realizaría dicho convenio, estos deberán ser notificados ante la SUTEL al iniciar la etapa de negociación.

El artículo 8 del Reglamento sobre el uso compartido de infraestructura para el soporte de redes de telecomunicaciones menciona: *“...es obligación de los propietarios de la infraestructura que soporta redes públicas de telecomunicaciones, conceder derechos de paso, uso compartido y colocación de equipos, aplicar la normativa vigente y los lineamientos emitidos por la Superintendencia de Telecomunicaciones. Asimismo, es su obligación garantizar y brindar el mantenimiento necesario a su recurso escaso para asegurar la operación adecuada y la continuidad del uso compartido...”.*

La Ley 8642 en el artículo 60 indica que la SUTEL cuenta con la potestad de intervenir ante casos que no sea posible lograr un acuerdo entre las partes por el uso compartido de un recurso escaso; la retribución económica a obtener por parte de los propietarios de infraestructura por el uso compartido de recursos escasos debe estar orientadas a costos siguiendo la metodología establecida por la SUTEL, tal y como se indica en el artículo 61 de la Ley 8642.

3.1.2 Transparencia en relación con las infraestructuras físicas

Con la finalidad de que los operadores puedan hacer un uso eficiente de la infraestructura física existente y a su vez aminorar los costos derivados del despliegue de infraestructura, otras jurisdicciones han dispuesto que estos podrán consultar durante el proceso de planificación de la red, información mínima sobre recursos escasos disponibles en la zona prevista para el despliegue de infraestructura, la intención es que esta información ayude a evaluar a los operadores si el recurso escaso disponible en la zona prevista para el despliegue pudiera ser utilizado ante una expansión de infraestructura.

La información que pudiera ser intercambiada con el fin de dotar transparencia en cuanto al recurso escaso existente corresponde a localización del recurso, trazado, tipo de infraestructura física, nivel de utilización, así como punto de contacto.

3.1.3 Acceso a la infraestructura física en el interior del edificio

En edificaciones que ya cuenten con infraestructura de telecomunicaciones interna y exista imposibilidad técnica o económica para un operador de realizar un despliegue propio de red de telecomunicaciones en el interior de la edificación, se podrá abogar por un uso compartido de la red entre operadores.

3.2 Otros mecanismos de compartición

Además de los tradicionales mecanismos de acceso, los operadores y proveedores de servicios de telecomunicaciones pueden verse en la necesidad de llegar a acuerdos para la coordinación del despliegue de infraestructura que soporta redes de telecomunicaciones. Este tipo de acuerdos no están encaminados a coordinar el comportamiento y las acciones estratégicas necesarias para mantener la competencia en el mercado, sino que resultan de la necesidad de establecer acuerdos producto de la falta de disponibilidad de infraestructura existente, la excesiva tramitología necesaria para el despliegue o el alto costo de despliegue. Entre este tipo de acciones, se pueden enumerar, entre otras, las siguientes:

3.2.1 Coordinación de las obras civiles

La coordinación de obras civiles es una medida que pudiera ser adoptada por los operadores que requieran realizar despliegues de infraestructuras físicas en ciertas zonas geográficas, esto para llevar a cabo la prestación de sus servicios de telecomunicaciones.

Esta medida permite a los operadores realizar el despliegue de infraestructura de manera más eficiente evitando incurrir en costos derivados de duplicación de tramitologías, lo que pudiera suponer ahorros para los operadores; siendo que cuando los operadores se encuentren realizando obras civiles con miras al despliegue de redes de telecomunicaciones con recursos propios, los acuerdos de coordinación podrán realizarse a conveniencia de las partes

fundamentado en los respectivos planes de inversión, planes negocio y tiempo, según las condiciones que se detallan más adelante.

3.2.2 Transparencia en relación con las obras civiles previstas

Con la finalidad de que los operadores de telecomunicaciones puedan valorar hacer uso de acuerdos para la coordinación de obras civiles durante el despliegue de infraestructura y con ello evitar costos como los derivados de la duplicación de tramitologías, estos podrán consultar información mínima sobre obras civiles previstas en la zona de interés para el despliegue; estas obras civiles podrán encontrarse en cualquiera de las siguientes etapas: desarrollo, a la espera de aprobación de permisos, con permisos aprobados o bien en un corto plazo (menos de 6 meses) estar previsto por el operador la solicitud de permisos.

La información que podrá ser consultada por un operador con la finalidad de evaluar la realización de acuerdos de coordinación de obras civiles durante el despliegue de infraestructura en una zona de interés es: localización, tipo de obra civil, elementos de red implicados, fechas planificadas para inicio y fin de obras y punto de contacto.

3.2.3 Coordinación en la adquisición de sitios de antena

Los operadores ante una dificultad para adquirir espacios adecuados para la instalación de antenas pueden realizar acuerdos para el uso compartido de estos sitios; este tipo de acuerdos permite a los operadores hacer uso de sus propios equipos de red en los sitios compartidos, lo cual cada operador tiene la potestad de definir la tecnología, la frecuencia, la cobertura y la capacidad a comercializar, lo que permite que cada participante de este tipo de acuerdos continúen actuando de manera independiente en el mercado y genere sus bienes con elementos diferenciadores.

Para evaluar la realización de este tipo de acuerdos, los operadores podrán solicitar información sobre los planes de instalación (es decir, información sobre sitios que se encuentran en la etapa operativa de despliegue, no información sensible como planes futuros estratégicos) o mapas de antenas existentes en las zonas de interés para el despliegue de redes de telecomunicaciones, el intercambio de información entre las partes interesadas deberá ser mínima, limitada a la obtención del convenio y justificada por la necesidad específica.

Este tipo de acuerdos para el uso compartido de áreas para la instalación de antenas es una medida que puede ser adoptada por los operadores con la finalidad de realizar despliegues de infraestructura menos onerosos y la adquisición de espacios de manera más fácil y eficiente, evitando con ello la duplicación de actividades y estructura, y facilitando el despliegue en aquellos sitios donde resulte particularmente difícil el despliegue de infraestructura de antenas.

4. SOBRE LOS ACUERDOS ENTRE COMPETIDORES

En mercados como el de las telecomunicaciones, cada vez más exigentes y competitivos, los acuerdos de cooperación entre competidores se presentan como una opción para los operadores, con el fin de afrontar los retos que plantea el mercado de las telecomunicaciones.

Estos acuerdos pueden, no obstante, tener efectos dañinos sobre la competencia, en la medida en que tengan los efectos de coordinar los comportamientos de las empresas, expulsar a competidores o cerrar los mercados a posibles entrantes. Así, los acuerdos de cooperación pueden ser restrictivos de la competencia por su objeto o por sus efectos.

Cuando los acuerdos entre competidores resultan restrictivos de la competencia se convierten en acuerdos prohibidos, de conformidad con las normas de competencia del sector telecomunicaciones dispuestas en las Leyes 8642 y 9736.

En ese sentido, resulta esencial para los operadores y proveedores conocer cuándo sus conductas pueden considerarse como un acuerdo prohibido por las normas de competencia.

4.1 ¿Qué es un acuerdo entre competidores?

Un acuerdo es un consenso de voluntades entre varios agentes del mercado, bien sean explícitas o tácitas. Un acuerdo entre competidores es aquel que se da entre dos o más empresas que se encuentran en el mismo nivel productivo y que compiten efectivamente en el mismo mercado, cooperan compartiendo riesgos y recursos con la finalidad de lograr objetivos comerciales comunes.

Estos acuerdos tienen como objetivo poner sus recursos en común para mejorar la eficiencia en la producción, la distribución, la comercialización, la inversión, el gasto en inversión y desarrollo (I+D), entre otros. Son, por tanto, acuerdos que suponen una mejora de la eficiencia en los mercados.

Este tipo de acuerdos son suscritos bajo distintas figuras jurídicas tales como: acuerdos verbales, alianzas estratégicas, *joint ventures*, entre otros.

4.2 ¿Quién es un competidor?

Los competidores son aquellos operadores o proveedores que prestan servicios de telecomunicaciones en un mismo segmento de la cadena de producción y en un mismo mercado geográfico, de tal forma que estos actúan o podrían actuar en el mismo mercado, ofreciendo productos similares a un mismo grupo de consumidores. Los acuerdos pueden realizarse entre competidores actuales o potenciales, entendiendo esto como:

- **Competidor actual**

Es aquel agente económico real que comparte en el mismo ambiente competitivo, por lo cual, se encuentra realizando una actividad económica en el mismo mercado geográfico y de productos que el resto de los oferentes.

- **Competidor potencial**

Es el agente económico que no se encuentra en el presente realizando una actividad económica en el mismo mercado geográfico y de productos que el resto de los oferentes, pero en el corto plazo podría realizar las inversiones requeridas para ingresar a ese mercado.

Es decir, un competidor potencial es un agente económico con posibilidades reales, con una determinación firme y con capacidad en el corto plazo para acceder al mercado, el cual carece de barreras de entrada considerables que obstaculicen su ingreso.

Cuando el acuerdo tiene lugar entre empresas que operan, a los efectos de éste, en el mismo nivel de la cadena de valor añadido, se habla de acuerdos horizontales, independientemente de si se trata de competidores reales o potenciales.

Es importante tener en consideración que el término “*competidores*” incluye directores, funcionarios, empleados y agentes de empresas competidoras, así, por ejemplo, un acuerdo que se alcance entre un funcionario de una corporación y un director de una empresa competidora se considera un acuerdo entre competidores¹⁷.

4.3 Tipos de acuerdos según su objeto o efecto en el mercado

Existen acuerdos entre competidores que son comunes y han demostrado contribuir en la creación de eficiencias en el mercado.

Cada acuerdo entre competidores es particular dado el contenido, objeto, contexto económico y jurídico en el cual se suscriba, sin embargo, existen algunos convenios que dado su objeto son de antemano prohibidos, puesto que la totalidad de los efectos producidos por este tipo de acuerdos impiden, falsean o restringen la competencia y por lo tanto no requieren de un análisis detallado por parte de la Autoridad de Competencia para comprobar el vínculo entre el objeto y su efecto sobre el mercado.

Un acuerdo tiene el objeto de restringir la competencia cuando, por su propia naturaleza y las circunstancias en que se adopta, es capaz de producir un efecto restrictivo de la competencia. El carácter objetivo de un acuerdo restrictivo, por tanto, es independiente de las motivaciones subjetivas de las partes en el momento de adoptarlo.

Todo acuerdo entre competidores que tenga por objeto uno o varios de los siguientes enunciados son prohibidos *per se*, tal y como se establece en el artículo 53 de la Ley 8642: a) Fijar, elevar, concertar o manipular el precio de compra o venta al que son ofrecidos o demandados los servicios de telecomunicaciones en los mercados; b) Establecer la obligación de prestar un número, un volumen o una periodicidad restringida o limitada de servicios; c) Dividir, distribuir, asignar o imponer porciones o segmentos de un mercado de servicios de telecomunicaciones, actual o futuro, por medio de la clientela, los proveedores, los tiempos, las zonas geográficas, o

¹⁷ Competition Bureau. (2021). *Competitor Collaboration*. Canadá.

los espacios determinados o determinables; d) Establecer, concertar o coordinar las ofertas o la abstención en las licitaciones, los concursos, los remates o las subastas públicas; e) Intercambiar información con alguno de los objetos o efectos a que se refieren los anteriores incisos.

A diferencia de los acuerdos que constituyen carteles, existen otro tipo de acuerdos, que pueden constituir prácticas monopolísticas relativas, para los cuales no sólo se deberá analizar el objeto que persigue si no también sus efectos actuales y potenciales, así como sus eficiencias y efectos procompetitivos; en este tipo de acuerdos entre competidores los mismos no presentan claramente como objeto la realización de prácticas de carteles de núcleo duro, pero por la naturaleza del convenio pudiera tener como efecto algunas de las prácticas establecidas en el artículo 54 de la Ley 8642, por lo que este tipo de acuerdos con efectos anticompetitivos son igualmente prohibidos y sancionables según lo indica el artículo 67 y 68 de la Ley 8642, si cumplen con los elementos establecidos en dicho artículo.

A continuación, se describen brevemente algunos tipos de acuerdos entre competidores comunes y susceptibles a generar eficiencias:

4.3.1 Acuerdos de investigación y desarrollo (I+D):

Este tipo de acuerdo son muy versátiles, la forma y la figura legal que puede adoptar un acuerdo de este tipo dependerá del alcance y el ámbito de aplicación.

Este tipo de acuerdos abarcan desde *outsourcing* de actividades de I+D, la coordinación entre competidores para realizar actividades de I+D, la creación de nueva entidad destinada a actividades de I+D o bien acuerdos para la transferencia de capital de parte de una empresa a otros competidores para que estos últimos realicen actividades de I+D.

El objeto que persigue este tipo de acuerdos es la innovación constante de nuevas tecnologías y productos, así como la mejora en servicios actuales.

Este tipo de acuerdos deberá cumplir con posibilitar efectivamente la realización de actividades de I+D, así como el permitir que las actividades de I+D sean más efectivas de manera conjunta, contar con una duración temporal y no incurrir en convenios de explotación conjunta.

4.3.2 Acuerdos de producción:

Este tipo de acuerdos son muy variados, la forma y la figura legal que pueda tomar dependerá del alcance y el ámbito de aplicación, este tipo de acuerdos abarca actividades de producción conjunta entre competidores o la subcontratación de la producción por parte de una empresa a un competidor.

El objetivo de este tipo de acuerdos es que los participantes puedan compartir tecnologías complementarias, conocimientos o activos en la actividad de producción, derivando en una mayor calidad y variedad de bienes que no pudieran ser elaborados de manera individual por los participantes, permitiendo con ello la obtención de menores costos de producción.

4.3.3 Acuerdos de compra:

Este tipo de acuerdos busca dotar a los participantes de un poder de negociación y con ello del disfrute conjunto de economías de escala en la adquisición de insumos de producción, menores costos de transacción y almacenamiento e inversión en infraestructura.

Los beneficios obtenidos por los competidores que suscriben este tipo de acuerdos no podrían ser obtenidos de manera individual, en vista que generalmente suelen ser pequeñas y medianas empresas las que suscriben este tipo de convenios; además, la realización de este tipo de acuerdos posibilita la transferencia de la eficiencia a los usuarios finales, mediante la colocación de bienes por parte de los participantes a menores precios y una mayor variedad y calidad de productos.

Este tipo de acuerdos pueden adoptar diversas formas jurídicas, tales como: alianzas (clubes de compra), acuerdos contractuales, un nuevo agente comercial controlado de forma conjunta por los participantes del convenio, acuerdos de cooperación o bien formas menos rígidas, entre otros.

Aun cuando la finalidad del acuerdo sea la compra conjunta, se deberá valorar los efectos de dicho convenio, dado que estos no deben posibilitar a los participantes de una estandarización de los costos de producción, el seguimiento entre ellos de los niveles de compra de insumos, el conocimiento de oferta actual y futura, así como, la manipulación concertada de precios de ventas de servicios o la dotación de un poder de negociación desmedido que incida en una

limitación de la competencia o bien facilite o encubra una colusión. Cualquiera de las acciones anteriores es prohibida y sancionable según lo indicado por la Ley 8642.

4.3.4 Acuerdos de comercialización:

Este tipo de acuerdos tienen la finalidad de posibilitar la cooperación entre competidores para la realización conjunta de actividades de venta, distribución o promoción de bienes.

Esta tipología de acuerdos permite la generación de eficiencias como lo son: la disminución de costos de distribución, economías de escala, acceso a nuevos mercados y la creación de nuevos productos; sin embargo, al igual que cualquier tipo de acuerdo, estos serán sujeto de análisis con el fin de evitar que sean utilizados para encubrir actividades prohibidas como manipulación concertada de precios u ofertas, segmentación de mercados, intercambio de información estratégica con el efecto u objeto de cometer alguna práctica monopolista absoluta o arreglos sobre uso de activos importantes que limite la competencia independiente entre los participantes.

4.3.5 Acuerdos de estandarización:

Los acuerdos de estandarización pueden asumir un sinnúmero de formas jurídicas las cuales estarán sujetas a la finalidad y el ámbito de acción de cada convenio, sin embargo, el objetivo principal de este tipo de acuerdos es posibilitar la definición conjunta entre los participantes de temas como: requisitos técnicos, requisitos cuantitativos o cualitativos de bienes, procedimientos o métodos de producción.

Entre las eficiencias en el mercado que derivan de este tipo de acuerdos según la experiencia internacional se encuentran: nuevos productos, aumento de calidad de los bienes, aumento de compatibilidad e interoperabilidad de productos o tecnologías, disminución de costos de producción y venta, así como mejores condiciones de suministro.

Este tipo de acuerdos no deben posibilitar el establecimiento de barreras de entrada o el incremento de los costos de ingreso a competidores del mercado.

Los acuerdos de estandarización que se suscriban con un objeto o efecto anticompetitivo o bien sean pactados entre competidores con el fin de ocultar acciones nocivas para la competencia,

como lo es la realización de prácticas monopolísticas, serán ilícitos y por ello, prohibidos y sancionados según lo establecido en los artículos 67 y 68 de la Ley 8642.

4.4 Acuerdos contrarios a la normativa de competencia.

Existen acuerdos entre competidores que implican prácticas prohibidas y contrarias a lo establecido en el marco normativo costarricense, dado los objetos y efectos de estas sobre la libre competencia de los mercados.

A continuación, se detalla los acuerdos entre competidores que se consideran ilícitos de acuerdo con la normativa de competencia, esto con la finalidad de que las empresas que compiten en un mismo mercado puedan analizar si un eventual acuerdo entre competidores incurre en algunas de ellas.

4.4.1 Prácticas colusorias

La concertación entre empresas, cuando el objeto de tal concertación o sus efectos trae aparejado la limitación de la competencia entre operadores, constituye un grave atentado contra la libre competencia. La colusión es un mecanismo que sustituye la actuación autónoma de los agentes en el mercado, tratando de obtener una mayor ganancia a través de una actuación coordinada, en perjuicio de los consumidores y de la eficiencia del mercado.

Por esta razón, los ordenamientos jurídicos, prohíben tales comportamientos, como medio de preservar una situación de rivalidad entre las empresas, motor de funcionamiento del mercado.

En Costa Rica, los acuerdos colusorios son nulos de pleno derecho y pueden dar lugar a la imposición de importantes sanciones e incluso, a reclamaciones por daños y perjuicios. En otras jurisdicciones, los acuerdos pueden, además producir consecuencias penales para los directivos responsables.

Existen algunos acuerdos que, por su carácter, suelen ser considerados objetivamente restrictivos de la competencia; en ese sentido los acuerdos que conlleven la ejecución de prácticas monopolistas absolutas (carteles) son contrarios a la normativa de competencia.

Las prácticas monopolísticas absolutas son acuerdos entre competidores actuales o potenciales cuyo objeto es fijar políticas conjuntas para la maximización de beneficios mediante la reducción o eliminación de la competencia. Entre las prácticas de concertación entre competidores que resultan prohibidas destacan: la fijación de precios, limitación de oferta, división de mercados, licitaciones colusorias, intercambio de información estratégica.

Este tipo prácticas son ilícitas *per se* dadas las distorsiones que provocan en la competencia eficiente de los mercados, por lo tanto, no existe posibilidad para los agentes económicos de justificar o defender en términos de eficiencias la incurrencia en este tipo de acciones, por ello, su ejecución será sancionable según lo establecido en las Leyes 8642 y 9736.

El artículo 53 de la Ley 8642 define cuáles son los tipos de prácticas monopolísticas absolutas que se encuentran prohibidas:

“Se considerarán prácticas monopolísticas absolutas los actos, los contratos, los convenios, los arreglos o las combinaciones entre operadores de redes o proveedores de telecomunicaciones competidores entre sí, actuales o potenciales, con cualquiera de los propósitos siguientes:

a) Fijar, elevar, concertar o manipular el precio de compra o venta al que son ofrecidos o demandados los servicios de telecomunicaciones en los mercados.

b) Establecer la obligación de prestar un número, un volumen o una periodicidad restringida o limitada de servicios.

c) Dividir, distribuir, asignar o imponer porciones o segmentos de un mercado de servicios de telecomunicaciones, actual o futuro, por medio de la clientela, los proveedores, los tiempos, las zonas geográficas, o los espacios determinados o determinables.

d) Establecer, concertar o coordinar las ofertas o la abstención en las licitaciones, los concursos, los remates o las subastas públicas.

e) Intercambiar información con alguno de los objetos o efectos a que se refieren los anteriores incisos.

Los actos a que se refiere este artículo son prohibidos y serán nulos de pleno derecho y se sancionarán conforme a esta Ley”.

4.4.2 Otros acuerdos restrictivos de la competencia

Además de los carteles, existen otro tipo de acuerdos entre operadores y proveedores de telecomunicaciones que pueden resultar prohibidos, si resultan restrictivos de la competencia por su efecto sobre el mercado. Estos acuerdos pueden tratarse de acuerdos horizontales, entre competidores directos, o acuerdos verticales, entre agentes ubicados en distintos niveles de la cadena productiva.

Para evaluar si un acuerdo produce una coordinación de políticas comerciales o estratégicas que provoca 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, hay que analizar la naturaleza particular del acuerdo y el contexto en que se inserta, teniendo en cuenta elementos como la estructura del mercado relevante de producto y geográfico, la posición de las partes y de sus competidores en el mismo, la existencia de barreras de entrada y el poder compensatorio de proveedores y clientes.

Para que los acuerdos entre operadores acarreen las prácticas monopolísticas relativas descritas en el artículo 54 de la Ley 8642 se deben dar entre operadores de redes o proveedores de servicios con poder sustancial en el mercado relevante y cuyas eficiencias o efectos procompetitivos no superen los efectos restrictivos de acto, tal y como se describe en los artículos 13, 14 y 15 de la Ley de Promoción de la Competencia y Defensa Efectiva del Consumidor, Ley 7472.

De tal forma este tipo de acuerdos no son de antemano ilícitos, sino que lo serán en la medida que los efectos anticompetitivos sean superiores a las eficiencias.

Este tipo de acuerdos puede adoptar diversas formas jurídicas, ya que puede tratarse de actos, contratos, convenios, arreglos o combinaciones; en ese sentido la autoridad prescinde de las formas jurídicas del acuerdo, para basarse en los efectos de este en el mercado.

Entre las prácticas monopolísticas relativas definidas en el artículo 54 de la Ley 8642 que pueden resultar en acuerdos contrarios a la competencia se encuentran:

“a) El establecimiento de precios o condiciones diferentes a terceros situados en condiciones similares.

...

d) La fijación, la imposición o el establecimiento de la compra, venta o distribución exclusiva de servicios de telecomunicaciones, por razón del sujeto, la situación geográfica o por períodos de tiempo determinados, incluso la división, la distribución o la asignación de clientes o proveedores, entre operadores y proveedores de telecomunicaciones, o entre estos y otros agentes económicos que no sean competidores entre sí.

e) La imposición de precio o las demás condiciones que debe observar un operador o proveedor, al vender, distribuir o prestar servicios.

f) La venta o la transacción condicionada a comprar, adquirir, vender o proporcionar otro bien o servicio adicional, normalmente distinto o distinguible, o sobre la reciprocidad.

g) La venta, la transacción o el otorgamiento de descuentos o beneficios sujetos a la condición de no usar, adquirir, vender ni proporcionar los bienes o servicios disponibles y normalmente ofrecidos a terceros.

h) La concertación entre varios operadores o proveedores o la invitación a ellos para ejercer presión contra algún usuario, operador o proveedor, con el propósito de disuadirlo de una conducta determinada, aplicar represalias u obligarlo a actuar en un sentido específico.

...

k) Las acciones injustificadas para incrementar los costos u obstaculizar el proceso productivo de algún competidor.

l) Todo acto deliberado que tenga como único fin procurar la salida de operadores o proveedores del mercado, o implique un obstáculo para su entrada”.

4.5 Acuerdos exentos de la aplicación de la normativa de competencia

Determinadas prácticas monopolísticas no resultan punibles según el ordenamiento jurídico costarricense y se encuentran cubiertas bajo la figura de la regla de minimis.

La regla de minimis excluye de la sanción a determinadas conductas anticompetitivas al considerar que sus efectos no son significativos; de acuerdo con esta regla, los acuerdos cuyos efectos sobre el mercado son insignificantes no resultan punibles, de tal forma que para que un acuerdo esté prohibido, sus efectos restrictivos sobre la competencia deben tener cierta envergadura.

Así la regla de minimis establece unos umbrales de cuota de mercado de las empresas por debajo de los cuales es improbable que los acuerdos tengan un efecto sustancial y, por tanto, quedan exentos de la aplicación del artículo 53 de la Ley 8642.

De acuerdo con lo dispuesto en el artículo 114 de la Ley 9736: *“No serán punibles las prácticas monopolísticas realizadas por agentes económicos, que conjuntamente representen una participación menor al cinco por ciento (5%) del mercado relevante afectado por la conducta.”.*

Mientras que el artículo 173 del Reglamento Ejecutivo a la Ley 9735, Decreto Ejecutivo 43305-MEIC precisa lo siguiente:

“A efectos de lo establecido en el artículo 114 de la Ley 9736, se entenderá que no son punibles las prácticas monopolísticas absolutas cuando su cuota de mercado conjunta no exceda el 5% en el mercado relevante afectado por la conducta”.

En ese sentido, los acuerdos que cumplan con las características descritas en los artículos 114 de la Ley 9736 y 173 de su Reglamento, son poco probables que produzcan efectos restrictivos o bien restrinjan sensiblemente la competencia y por tanto estos al resultar en acuerdos de menor importancia no resultan sancionables.

4.6 Acuerdos que constituyen una concentración notificable

Existen acuerdos entre competidores que deben ser evaluados por la autoridad de manera previa, por tratarse de actos que constituyen una concentración económica.

En general, una adquisición de control propuesta sobre la totalidad o parte de un negocio a través de la compra o arrendamiento de acciones o activos, por fusión o combinación, generalmente serán evaluados bajo las disposiciones del esquema de control previo de concentraciones¹⁸.

En ese sentido, los acuerdos entre competidores que satisfagan las disposiciones del artículo 56 de la Ley 8642 deben ser notificados ante la SUTEL:

“Se entiende por concentración la fusión, la adquisición, la compraventa del establecimiento mercantil, la alianza estratégica o cualquier otro acto o contrato, en virtud del cual se concentren las sociedades, las asociaciones, las acciones, el capital social, los fideicomisos, los poderes de dirección o los activos en general; que se realicen entre operadores de redes y proveedores de servicios de telecomunicaciones, que han sido independientes entre sí y que resulten en la adquisición duradera del control económico por parte de uno de ellos sobre el otro u otros, o en la formación de un nuevo operador o proveedor de telecomunicaciones bajo el control conjunto de dos o más operadores o proveedores de telecomunicaciones, así como cualquier transacción mediante la cual cualquier persona física o jurídica, pública o privada, adquiera el control de dos o más operadores o proveedores de telecomunicaciones independientes entre sí”.

¹⁸ Competition Bureau. (2021). *Competitor Collaboration*. Canadá.

Según lo establecido en la "Guía de notificación de concentraciones" de la SUTEL:

"En lo que interesa para los procedimientos llevados a cabo ante la SUTEL, una concentración es cualquier acto o contrato que tenga como objeto o efecto la integración de dos o más operadores de redes o proveedores de servicios de telecomunicaciones previamente independientes entre sí (o de una parte relevante de estos), realizada de forma duradera o con fines de permanencia, y que implique un cambio duradero de control de uno o más de ellos.

De lo anterior se desprende que una transacción será una concentración sujeta de control previo si concurren los siguientes elementos:

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

Según lo indicado de previo, un acuerdo entre competidores constituye una concentración notificable cuando las partes involucradas en el acuerdo hubiesen sido hasta ese momento agentes independientes y pretendan a través de este instrumento lograr una integración permanente de sus operaciones, bien sea a través de la formación de un nuevo agente o el control económico de uno de ellos sobre otro u otros.

La concentración tiene la característica de ser acuerdos de largo plazo o permanentes, en el que los agentes económicos involucrados no vuelven a actuar de manera independiente, realizando una transferencia de control o influencia, lo anterior provoca una disminución en la competencia del mercado afectado.

Por ello, los acuerdos que cumplan con las características descritas corresponden a concentraciones y como tal deberán ser sometidas a las disposiciones legales establecidas en Costa Rica para dicha figura.

5. EL PAPEL DE LAS ASOCIACIONES EMPRESARIALES EN EL ESTABLECIMIENTO DE ACUERDOS

Las decisiones de asociaciones de empresas que produzcan una coordinación de conductas están prohibidas.

Las asociaciones empresariales juegan un papel importante en el sector de las telecomunicaciones en Costa Rica y dada su importancia deberán procurar acciones que promuevan la competencia y eviten la realización de prácticas anticompetitivas e ilegales.

El fomento de prácticas competitivas por parte de las asociaciones empresariales representa en sí mismo una oportunidad para los asociados, en vista que mercados más competitivos generan mayores posibilidades de éxito a las empresas participantes.

Las asociaciones empresariales son un canal para sus asociados, en ellas se realizan discusiones de intereses comunes, intercambio de información, promoción de acciones de investigación y fortalecimiento del sector de las telecomunicaciones, además, de difundir las preocupaciones y expectativas de sus agremiados.

En consideración de lo anterior, el presente apartado tiene como finalidad brindar recomendaciones a las asociaciones empresariales del sector de las telecomunicaciones, que fomenten prácticas competitivas y el disfrute de sus beneficios y que, a su vez, eviten la realización de conductas prohibidas según la legislación costarricense.

Dado los riesgos que supone para la competencia el intercambio de información sensible, las asociaciones empresariales deben evitar ser utilizadas como plataformas para dichos intercambios; ya sea de manera directa e indirecta, estas acciones incrementan la posibilidad de incurrir en prácticas monopolísticas absolutas, entendiendo como información sensible toda aquella comunicación que reduce la incertidumbre sobre un accionar de un competidor y posibilitando al resto de las empresas pertenecientes al mismo mercado el realizar ajustes

anticipados y coordinados de acciones con la finalidad de hacer un máximo provecho de la información obtenida, promoviendo con ello el alcance de un equilibrio anticompetitivo.

La información sensible se caracteriza por ser información estratégica sobre un competidor, tal como: cantidad a producir, precios a comercializar de manera reciente o futura, nuevos productos a lanzar en el mercado, cambios en políticas de precios, promociones, planes de inversión, planes de comercialización, entre otros. El intercambio de este tipo de información dota a los agentes de un conocimiento anticipado del accionar de sus competidores, inhibiendo la transparencia de las acciones y decisiones de los competidores e induciendo acciones coordinadas con la finalidad de incurrir en prácticas monopolísticas absolutas. Toda información relativa a precios, cantidades, ventas, capacidades, calidades, planes de comercialización, inversión, tecnología, investigación, desarrollo, entre otros, es considerada sensible.

Aún en aquellos casos en que no exista una comunicación activa sobre información sensible por parte de los asociados, las asociaciones empresariales deberán tener el cuidado de no ser utilizadas por sus agremiados como medios para el monitoreo del cumplimiento de anuncios de competidores o bien para el intercambio indirecto de información sensible.

Todos aquellos encuentros entre asociados planeados o espontáneos que tengan como objeto explícito o implícito la coordinación conjunta sobre variables de la competencia, como determinación de precios, determinación de cantidades a ofertar, distribución de mercados, coordinación en procesos de licitación e intercambio de información con cualquiera de los fines anteriores, serán ilegales y sujetos a las sanciones establecidas en las Leyes 8642 y 9736.

Las asociaciones empresariales deberán procurar espacios para que sus asociados puedan difundir conocimientos generales del sector en el que se desarrollan, actividades de investigación y promoción sectorial, siendo el fin de estas discusiones el favorecer la eficiencia y el desempeño competitivo del sector de las telecomunicaciones.

Las asociaciones empresariales deberán ser cautelosas en el análisis y difusión de información hacia sus asociados, ya que para dichas tareas las asociaciones podrían acceder a información comercial y estratégica de sus agremiados, tales como: planes empresariales, planes futuros, desempeño, expectativas del sector, entre otros, es por ello por lo que dicha información deberá ser tratada con sumo cuidado para evitar incurrir en prácticas anticompetitivas. Es recomendable

que las asociaciones realicen análisis basados en información histórica o información pública y que la difusión de dicha información sea de manera agregada; además, ante una solicitud de información por parte de las asociaciones empresariales se recomienda indicar a sus asociados el objetivo, tratamiento y resultado de dicha información, así como exhortar al carácter de voluntario de dichas entregas. En casos de tratamiento de información sensible, se recomienda a las asociaciones valorar tercerizar los procesos de recopilación, manipulación y difusión de la información, a través de un agente independiente de la asociación y sus agremiados, con el fin de evitar algún tipo de intercambio dañino.

Las asociaciones empresariales no deberán realizar recomendaciones o bien emitir decisiones que tengan como objeto alguna práctica monopolística absoluta, tales como las descritas en el artículo 53 de la Ley 8642, ya que este tipo de recomendaciones y decisiones de naturaleza anticompetitiva según la legislación nacional se encuentran prohibidas y están sujetas a sanciones.

Así mismo las decisiones y recomendaciones elaboradas por las asociaciones empresariales deben procurar ser de carácter voluntario, por lo que no es recomendable el uso de medidas coercitivas con la finalidad de influir en el comportamiento comercial de sus asociados; esta herramienta solo debe ser reservada para aquellos casos en que las acciones de sus asociados son incompatibles con los objetivos de la asociación o leyes aplicables al sector. Otros elementos para considerar por las asociaciones al momento de realizar decisiones y recomendaciones, es el de plantear alternativas menos lesivas y analizadas de previo por expertos en temas de competencia que pudieran descartar el riesgo anticompetitivo de los planteamientos.

Las asociaciones empresariales se encuentran en la libertad de establecer los requisitos y condiciones a cumplir por los asociados, sin embargo, estas directrices no deben convertirse en barreras para la libre competencia en el sector de las telecomunicaciones, acciones como: la negación de acceso, la exclusión o el trato diferenciado en el acceso a servicios prestados por la asociación entre asociados y no asociados, que tengan como intención el excluir a un competidor o proveedor y no cuenten con una justificación razonable, son acciones ilegales, tal y como se menciona en el artículo 54 de la Ley 8642, y por ello sanciones.

En todo momento las asociaciones empresariales deben evitar ser utilizadas para la realización de acciones que perjudiquen al consumidor y procurar medidas que mejoren el desempeño

competitivo de sus agremiados, para evitar la incurrancia de prácticas anticompetitivas en la definición de cualquier requisito o condición a cumplir, se recomienda a las asociaciones que estos sean planteados bajo criterios objetivos, razonables y acordes con la finalidad pretendida, que los mismos sean de acceso público y puedan ser conocidos con anticipación por los interesados, que los requisitos establecidos sean equitativos y que en su definición y ejecución se realicen los análisis pertinentes de dichas definiciones en el nivel de competencia en el sector.

Las asociaciones empresariales deberán ser cautelosas en la pronunciación de recomendaciones con el objeto de promover la estandarización de criterios en la prestación de bienes por parte de sus agremiados, dado que estas tienen el potencial de afectar el nivel competitivo preexistente del sector, bien sea incentivando o aminorando el nivel; los casos de estandarización serán sujetos a análisis con el fin de comprobar que las restricciones provocadas sean inferiores a las eficiencias generadas y causales de una práctica anticompetitiva.

6. INTERCAMBIOS DE INFORMACIÓN

Los participantes de un acuerdo entre competidores deberán evaluar que el mismo sea permitido y que no infrinja la normativa de competencia en Costa Rica; a su vez, que el acuerdo cumpla características que no tenga por objeto o efecto la incurrancia de prácticas anticompetitivas y que no implique el intercambio de información prohibida.

El intercambio de información entre competidores se puede realizar de diversas formas, esta puede darse de manera directa, indirecta por medio de un organismo común o bien a través de un tercero.

El intercambio de información puede generar eficiencias en el mercado como lo es la eliminación de asimetrías de información, la adopción de mejores prácticas o la reducción de costos resultante de menores inventarios producto de una mejor satisfacción de la demanda; otra eficiencia es la dotación al usuario de información para la toma de decisiones de consumo, lo cual permite decisiones más acertadas, reduciendo con ello los costos de búsqueda y posibilitando mayores opciones de elección.

Sin embargo, los intercambios de información también pueden dar lugar a restricciones de la competencia, al respecto la Comisión Europea¹⁹ ha indicado que *“el intercambio de información también puede dar lugar a efectos restrictivos de la competencia, especialmente cuando puede hacer posible que las empresas tengan conocimiento de las estrategias de mercado de sus competidores. El resultado del intercambio de información desde el punto de vista de la competencia depende de las características del mercado en el que tenga lugar (tales como la concentración, la transparencia, la estabilidad, la simetría, la complejidad, etc.) y del tipo de información intercambiada, que puede modificar el entorno del mercado de referencia haciendo que sea más propicio a la coordinación”*.

¹⁹ Comisión Europea. (2011). *Directrices sobre la aplicabilidad del artículo 101 del Tratado de Funcionamiento de la Unión Europea a los acuerdos de cooperación horizontal*. (2011/C 11/01)

Por otra parte, el intercambio de información entre competidores puede constituir una práctica monopolística absoluta, cuando se realiza con cualquiera de los fines definidos en el artículo 53 de la Ley 8642, a saber: fijar precios o cantidades, distribuir territorios, concertar participaciones en licitaciones públicas. Estos tipos de intercambios de información se considerarán carteles y, como tales, resultan sancionables según la normativa correspondiente.

En ese sentido, resulta ilícito todo intercambio de información, sin importar la forma en que se realice (directa, indirecta o a través de un tercero), que tengan como objeto y efecto el incurrir en alguna de las prácticas monopolísticas establecidas en el artículo 53 de la Ley 8642 o bien la ejecución de prácticas monopolísticas relativas como las descritas en el artículo 54 de la Ley 8642, que cumplen con las condiciones dispuestas en los artículos 13, 14 y 15 de la Ley 7472.

Lo anterior, no imposibilita a los operadores o proveedores adaptar sus acciones a las conductas visibles o previstas de sus competidores, sin embargo, es prohibida todo intercambio de información entre competidores de un mismo mercado de referencia que sea estratégica, que posibilite el conocimiento anticipado del comportamiento de sus competidores o que tenga por objeto o efecto influir en la conducta de sus competidores, es decir, todo intercambio de información que conlleve a una reducción en la independencia de la conducta de los competidores y que a su vez desincentive la competencia entre competidores producto de la coordinación.

En general, los acuerdos de intercambio de información no se permitirán cuando:

- Se trate de información estratégica o confidencial, relativa por ejemplo a precios (precios reales, descuentos, aumentos, reducciones o rebajas), listas de clientes, costes de producción, cantidades, volúmenes de negocio, ventas, capacidades, calidades, planes de comercialización riesgos, inversiones, tecnologías y programas de I+D y los resultados de estos.
- Las empresas implicadas cubren una parte suficientemente amplia del mercado relevante, lo cual va a depender de los hechos concretos de cada caso y del tipo de información en cuestión.

- Se refieran a datos presentes y/o futuros que posibiliten un entendimiento común en el mercado y no de carácter histórico, todo ello dependiendo de las características específicas del mercado relevante.
- Se presenten de forma desagregada e individualizada, pudiendo reconocerse la información aportada por cada una de las empresas
- Se realicen con una frecuencia idónea (semanal o mensual) para facilitar un entendimiento común en el mercado, lo cual va a depender de la estabilidad de este.
- No estén disponibles para todos, es decir, no constituyan una información verdaderamente pública o aquella a la que todos los competidores y clientes tienen acceso fácilmente, sin que dicha obtención no sea más costosa para las empresas ajenas al intercambio de información que para las empresas participantes en el mismo.

7. CARACTERÍSTICAS DE LOS ACUERDOS QUE NO AFECTAN LA COMPETENCIA

No todos los acuerdos entre empresas son restrictivos de la competencia. Algunos acuerdos pueden no restringir la competencia, otros pueden restringirla, pero pueden estar supeditados a la consecución de objetivos legítimos o pueden tener un impacto inapreciable en el mercado. Sólo los acuerdos que no entren dentro de ninguna de las categorías anteriormente mencionadas estarán, por lo general, prohibidos.

De tal forma, existen situaciones en las que pueda ser necesario un cierto grado de colaboración entre competidores, siendo una de ellas los acuerdos de coinversión; en esos casos específicos, según se desarrolló, los acuerdos de colaboración podrían resultar lícitos siempre que persigan un objetivo legítimo y que se establezcan a partir de metas que no puedan alcanzarse por el operador o proveedor actuando de manera individual.

Los operadores y proveedores de telecomunicaciones deben tener en cuenta que las actividades colaborativas deben estar motivadas por la busca de eficiencia y no deben en modo alguno pretender lograr una ventaja competitiva o desplazar la competencia del mercado, además de tener una serie de características particulares:

- Su objeto debe ser lícito.
- Ser razonables.
- Ser proporcionales.
- Ser de carácter transitorio, debe indicar la vigencia y duración del acuerdo, los acuerdos deben establecerse bajo un horizonte temporal definido.
- Tener un alcance limitado, el cual deberá ser bien conocido por todos los participantes.

- No ir más allá de lo estrictamente necesario para alcanzar el objetivo perseguido.
- Ser apropiado y necesario para garantizar el objetivo pretendido.
- Evitar compartir información de naturaleza estratégica y que pueda favorecer la coordinación en el futuro.
- Especificar las condiciones de participación de los agentes que forman parte de este.
- Establecer las obligaciones de los participantes, el accionar de los participantes debe limitarse a lo estrictamente requerido para la obtención del objeto establecido.
- Ser necesario para contribuir al bienestar de los usuarios.

Si bien cada acuerdo entre competidores es diferente según su naturaleza, el ámbito en que se suscriba, y el objetivo que persiga, los acuerdos permitidos deben cumplir con una serie de condiciones que garanticen que no restrinjan indebidamente la competencia, tales como:

- No tener como fin cometer ninguna de las prácticas monopolísticas absolutas definidas en el artículo 53 de la Ley 8642.
- No tener por objeto o efecto 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.
- Buscar la creación de eficiencias o efectos procompetitivos en el mercado.
- Resultar indispensable, de tal forma que únicamente a través de la realización del acuerdo se logra obtener eficiencias que no se pueden alcanzar de manera individual.
- No existir mecanismos menos restrictivos a la competencia que permitan alcanzar los fines del acuerdo.
- No promover el intercambio de información que facilite la colusión en el mercado.

- Trasladar los beneficios del acuerdo a los usuarios finales; en acuerdos que puedan de algún modo restringir la competencia, las eficiencias resultantes deben compensar los efectos restrictivos y deben ser trasladados de manera no transitoria como incentivos económicos a los usuarios finales.
- No generar la exclusión de otros oferentes de forma sustancial, al provocar un cierre anticompetitivo del mercado que limite el acceso a insumos o servicios relevantes para otros operadores.

Con respecto a la coordinación de la adquisición de sitios y el uso compartido de la infraestructura pasiva, se considera pertinente que los operadores participantes consideren adicionalmente las siguientes condiciones²⁰:

- Los intercambios de información, consultas mutuas, arreglos y prácticas concertadas entre los participantes del mercado que trabajan juntos al adquirir un sitio, sólo pueden tener lugar en la medida en que sean necesarios para la adquisición y el diseño conjunto de ese sitio. No se considera necesario lo siguiente: el intercambio de información sobre arreglos comerciales o negociaciones con los participantes del mercado que ofrecen el sitio, e información no pública sobre precios y tarifas que no estén relacionados con el arrendamiento y subarrendamiento conjunto del sitio o la infraestructura pasiva del mismo.
- Con el fin de mantener la igualdad de condiciones entre los participantes del mercado relevantes, la colaboración debe estar abierta, en condiciones razonables, a todos los operadores y proveedores que cuenten con un título habilitante para la prestación del servicio particular en cuestión. Los participantes del mercado no pueden ser excluidos de antemano de la colaboración.

Asimismo, BEREC²¹ ha indicado una serie de elementos que pueden considerar los operadores al evaluar si un acuerdo restringe la competencia, los cuales se considera valioso que sean

²⁰ Elaboradas con base en: The Netherlands Authority for Consumers and Markets. (2021). *Guidelines for Mobile network sharing*. Public Case no. ACM/17/019978 / Document no. ACM/UIT/547710

²¹ BEREC. (2019). *Common Position on Mobile Infrastructure Sharing*. BoR (19) 110

tomados en cuenta por los operadores locales que tengan el interés de generar acuerdos de esta naturaleza, en particular se señala:

- La competencia a corto plazo frente a los consumidores, en particular si los consumidores pueden beneficiarse de opciones adecuadas después de que se establezca un acuerdo de uso compartido de infraestructura.
- La competencia a medio y largo plazo, en particular la evitación de inversiones irreversibles (que pueden exigir, por ejemplo, que una o ambas partes abandonen las inversiones unilaterales previstas), el mantenimiento de incentivos para invertir y la capacidad de decisión autónoma (independientemente de acuerdos de cooperación existentes), por ejemplo, con respecto al desarrollo de nuevos sitios.
- La probabilidad de coordinación: el intercambio de información estratégica y/o una similitud significativa del costo variable puede aumentar la probabilidad de coordinación con respecto a la competencia a corto plazo y/o la inversión en infraestructura

En general, cualquier acuerdo en materia de coinversión o despliegues conjuntos, debe examinarse en cuanto a si limita la posibilidad de que las partes compitan entre sí o si limita la toma de decisiones independientes.

Los participantes del mercado son los responsables de evaluar si sus colaboraciones cumplen o no con la ley de competencia.