

sutel
SUPERINTENDENCIA DE
TELECOMUNICACIONES

JAN 11 12 29 2012

188

El suscrito, Secretario del Consejo de la Superintendencia de Telecomunicaciones, en ejercicio de las competencias que le atribuye el inciso b) del artículo 50 de la Ley General de la Administración Pública, ley 6227, y el inciso 10) del artículo 22 del Reglamento Interno de Organización y Funciones de la Autoridad Reguladora de los Servicios Públicos y sus órganos desconcentrados, me permito comunicarle (s) que en Sesión Ordinaria No. 059-2012 del Consejo de la Superintendencia de Telecomunicaciones, celebrada el día 03 de octubre del 2012, mediante acuerdo 009-059-2012, se ha aprobado la siguiente resolución:

RCS-293-2012
RESOLUCIÓN DEL CONSEJO DE LA
SUPERINTENDENCIA DE TELECOMUNICACIONES
SAN JOSÉ, A LAS 9:30 HORAS DEL 03 DE OCTUBRE DE 2012

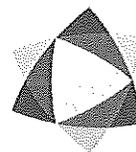
**“SOLICITUD DE AUTORIZACIÓN DE CONCENTRACIÓN DE RADIOGRÁFICA
COSTARRICENSE S.A. PARA LA ALIANZA ESTRATÉGICA CON LA EMPRESA
ASESORIA EN ELECTRÓNICA, COMPUTACIÓN Y CONSTRUCCIÓN S.A.”**

EXPEDIENTE SUTEL-OT-070- 2012

En relación con la solicitud de autorización de concentración presentada por RADIOGRÁFICA COSTARRICENSE S.A. para la realización de una alianza estratégica con la ASESORÍA EN ELECTRÓNICA, COMPUTACIÓN Y CONSTRUCCIÓN S.A. el Consejo de la Superintendencia de Telecomunicaciones ha adoptado en la sesión ordinaria N° 059-2012, celebrada el 03 de octubre de 2012, artículo 4, mediante el acuerdo 009-059-2012, la siguiente resolución:

RESULTANDO

- I. Que el 23 de abril de 2012 mediante oficio GG-294-2012 (NI-2189), los señores Orlando Cascante Moraga y Rodolfo Montero Rodríguez presentaron ante la Superintendencia de Telecomunicaciones (SUTEL) formal solicitud de autorización para el establecimiento de una alianza empresarial entre las empresas Radiográfica Costarricense S.A. (RACSA) y Asesoría en Electrónica, Computación y Construcción S.A. (ASELCOM) (folios 2 al 111).
- II. Que el 23 de mayo de 2012 mediante oficio 1963-SUTEL-DGM-2012, la Dirección General de Mercados (DGM), con fundamento en el artículo 27 del Reglamento del Régimen de Competencia en Telecomunicaciones, publicado en el Alcance N° 40 a La Gaceta N° 201 del 17 de octubre de 2008, solicitó al ICE completar los requisitos formales que debe tener una solicitud de autorización de concentración en los términos establecidos en el artículo 26 del citado Reglamento del Régimen de Competencia en Telecomunicaciones (folios 112 a 115).
- III. Que el 30 de mayo de 2012 mediante oficio GG-399-2012 (NI-2903) las empresas RACSA y ASELCOM presentaron la información necesaria para completar los requisitos formales de la solicitud de autorización de concentración para la alianza estratégica que pretenden ofrecer ambas empresas (folios 116 al 126).



- IV. Que el 12 de junio de 2012 mediante oficio 2354-SUTEL-DGM-2012, la Dirección General de Mercados (DGM) solicitó a la empresa ASELCOM aclarar una serie de inconsistencias existentes entre los oficio GG-399-2012 y escrito sin número con fecha 05 de junio de 2012 (NI-2708) (folios 127 a 130).
- V. Que el 19 de junio de 2012 mediante escrito sin número (NI-3376) la empresa ASELCOM presentó las aclaraciones requeridas en la nota 2354-SUTEL-DGM-2012 (folios 131 al 134).
- VI. Que la DGM luego de un análisis de la información presentada por las empresas RACSA y ASELCOM en su solicitud de autorización de concentración determinó que la misma no correspondía a datos reales del mercado, razón por la cual no podía ser empleada en el análisis de autorización definido en el artículo 56 de la Ley N° 8642. Que en ese mismo sentido una parte de la información necesaria para llevar a cabo un estudio de concentración tampoco se encontraba disponible en las bases de datos internas de la SUTEL, razón por la cual resultaba indispensable solicitar la misma a algunos de los distintos proveedores de servicios de telecomunicaciones que operaban en el mercado o mercados relevantes afectados por la alianza estratégica.
- VII. Que el 26 de marzo de 2012, la DGM solicitó mediante oficio 2073-SUTEL-DGM-2012 al Instituto Costarricense de Electricidad (ICE) la siguiente información referente al servicio de telefonía fija por conmutación de circuitos: clientes a marzo 2012 desagregados por cantón, ingresos en colones y capacidad instalada desagregada por cantón, lo anterior a efectos de caracterizar el mercado relevante del servicio de telefonía fija empresarial en los términos definidos en el artículo 14 de la Ley de Promoción y Defensa Efectiva del Consumidor (Ley N° 7472) (folios 135 al 138).
- VIII. Que el 25 de junio de 2012 mediante oficio número (NI-3493) el ICE presentó las aclaraciones requeridas en la nota 2073-SUTEL-DGM-2012 (folios 139 al 144).
- IX. Que en fecha 02 de julio de 2012 mediante oficio 2626-SUTEL-DGM-2012, la DGM emitió un informe sobre el estado del análisis de la solicitud de autorización de concentración presentada por las empresas RACSA y ASELCOM para establecer una alianza empresarial (folios 145 al 159).
- X. Que en fecha 16 de julio de 2012 mediante oficio 677 SUTEL-SC-2012, la Secretaría del Consejo de la SUTEL notificó a la DGM el acuerdo 021-042-2012 de la sesión 042-2012 del Consejo de la SUTEL del 11 de julio de 2012, en el cual se instruye continuar con el procedimiento y dar traslado del expediente SUTEL OT-O70-2012 a la Comisión para Promover la Competencia (COPROCOM) (folios 160 al 161).
- XI. Que en fecha 18 de julio de 2012 mediante oficio 2896-SUTEL-DGM-2012, la DGM remitió a la COPROCOM la solicitud de autorización de concentración presentada por las empresas RACSA y ASELCOM para suscribir una alianza estratégica, a efectos de que dicha Comisión rindiera su criterio técnico en los términos definidos en el artículo 56 de la Ley N° 8642 (folios 162 al 164).
- XII. Que en fecha 06 de setiembre de 2012 mediante opinión OP-12-12 (NI-5044), la COPROCOM remitió a la SUTEL su criterio técnico respecto a la solicitud de autorización

de concentración presentada por las empresas RACSA y ASELCOM para suscribir una alianza estratégica (folios 165 al 171).

- XIII. Que en fecha 06 de setiembre de 2012 mediante oficio 3688-SUTEL-DGM-2012, la DGM presentó su "Informe Final de Recomendación sobre Solicitud de Autorización de Concentración presentada por Radiográfica Costarricense S.A. y Asesoría en Electrónica, Computación y Construcción S.A." para suscribir una alianza estratégica (folios 172 al 187).
- XIV. Que se han realizado las diligencias útiles y necesarias para el dictado de la presente resolución.

A los anteriores antecedentes de hecho les son de aplicación los siguientes,

CONSIDERANDO

1. COMPETENCIA DE LA SUTEL

La Superintendencia de Telecomunicaciones (SUTEL) es el órgano competente llamado a aplicar el ordenamiento jurídico de las telecomunicaciones de conformidad con lo dispuesto en el artículo 60 inciso a) de la Ley de la Autoridad Reguladora de los Servicios Públicos (Ley N° 7593).

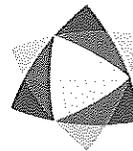
La Ley General de Telecomunicaciones (Ley N° 8642) en su artículo 52 señala que la operación de redes y la prestación de servicios de telecomunicaciones, estarán sujetas a un *régimen sectorial de competencia*, el cual se regirá por lo previsto en dicha Ley y supletoriamente por los criterios establecidos en el capítulo III de la Ley de Promoción de la Competencia y Defensa Efectiva del Consumidor, N° 7472.

Según el artículo 56 de la Ley N° 8642 una concentración se entiende como la fusión, la adquisición de control accionario, las alianzas o cualquier otro acto en virtud del cual se concentren las sociedades, las asociaciones, las acciones, el capital social, los fideicomisos o los activos en general, que se realicen entre operadores de redes y proveedores de servicios en general que han sido independientes entre sí.

Dicho artículo establece que de previo a realizar una concentración, los operadores de redes y los proveedores de servicios de telecomunicaciones deberán solicitar autorización a la SUTEL, a fin de que ésta evalúe el impacto de la concentración sobre el mercado, resultando que dicha autorización se requerirá a efectos de evitar formas de prestación conjunta que se consideren nocivas para la competencia, los intereses de los usuarios o la libre concurrencia en el mercado de las telecomunicaciones.

El Reglamento del Régimen de Competencia en Telecomunicaciones, publicado en el Alcance N° 40 a La Gaceta N° 201 del 17 de octubre de 2008, en su artículo 23 define una concentración en los mismos términos indicados en el citado artículo 56 de la Ley N° 8642, y desarrolla el procedimiento que se debe seguir para autorizar una concentración.

Para el análisis de la concentración notificada, de la Ley de Promoción de la Competencia y Defensa Efectiva del Consumidor (Ley N° 7472) en su artículo 14 establece los elementos necesarios para definir el mercado relevante que debe ser analizado en materia de análisis de



concentraciones, y en el artículo 15 establece los elementos que deben valorarse para definir lo referente al poder sustancial en el mercado.

Otros elementos definidos en dicho Reglamento se refieren a la presentación de compromisos por parte de las partes que pretenden concentrarse los cuales se presentarán cuando de una concentración puedan derivarse obstáculos para el mantenimiento de la competencia efectiva, estos compromisos se presentarán bien sea por iniciativa de las propias partes notificantes o a instancia de la SUTEL.

El artículo 19 del citado Reglamento define lo referente a las eficiencias que puede valorar la SUTEL: la obtención de ahorros en recursos que permiten, de manera permanente, producir la misma cantidad del bien a menor costo o mayor cantidad del bien al mismo costo; la obtención de menores costos si se producen dos o más bienes o servicios de manera conjunta o separada; la disminución significativa de los gastos administrativos; la disminución del costo de producción o comercialización derivada de la expansión de una red de infraestructura.

Finalmente se establece que la SUTEL no autorizará las concentraciones que resulten en una adquisición de poder sustancial o incrementen la posibilidad de ejercer poder sustancial en el mercado relevante, que faciliten la coordinación expresa o tácita entre operadores o proveedores o produzcan resultados adversos para los usuarios finales. No obstante, la SUTEL podrá valorar si la concentración es necesaria para alcanzar economías de escala, desarrollar eficiencias o para evitar la salida, en perjuicio de los usuarios, de un operador o proveedor (artículo 56 de la Ley N° 8642).

El artículo 57 de la Ley N° 8642 a su vez establece que la SUTEL podrá imponer al operador o proveedor algunas condiciones o compromisos para aprobar la concentración.

2. DESCRIPCIÓN DE LA OPERACIÓN DE CONCENTRACIÓN

2.1. Objetivos de la concentración

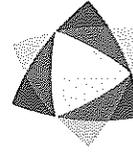
La transacción en cuestión implica la suscripción de un "Contrato de Alianza Estratégica" entre las empresas RACSA y ASELCOM para el desarrollo conjunto de servicios de infocomunicaciones, resultando los servicios objeto de este contrato denominados "Comunicaciones Unificadas", bajo el modelo definido como Soluciones Especializadas, el cual se promocionará en el mercado como producto de RACSA. La alianza para la prestación de estos servicios se dará bajo el modelo de ingresos, aportes y riesgos compartidos.

El objeto planteado en el "Contrato de Alianza Estratégica entre Radiográficas Costarricense S.A. y ASELCOM S.A.", visible folios 119 a 126, es el siguiente:

"El establecimiento de una alianza estratégica para que, de forma conjunta, se desarrollen servicios de infocomunicaciones para el mercado.

...

Esta relación está basada en el desarrollo y entrega de servicios bajo el modelo definido como Soluciones Especializadas, el cual se promocionará en el mercado como producto RACSA. El servicio se prestará bajo el modelo ingresos, aportes y riesgos compartidos, para lo cual cada parte definirá su fórmula de costos y margen respectivo, el cual se integrará en una tarifa al cliente" (lo destacado es intencional).



Igualmente las partes indican que uno de los objetivos de esta concentración es contribuir a la sostenibilidad de RACSA.

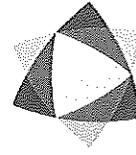
La alianza entre partes se desarrollaría conforme los siguientes términos definidos en el "Contrato de Alianza Estratégica entre Radiográfica Costarricense S.A. y ASELCOM S.A.", los cuales se detallan a continuación

Obligaciones de ASELCOM:

- Aporta sistemas, equipos, licencias y garantías necesarias para la prestación del Servicio de Comunicaciones Unificadas y conexos según requerimientos de la plataforma.
- Soporte comercial a la fuerza de ventas.
- Investigación y desarrollo de nuevos servicios.
- Cumplir con los acuerdos de nivel de servicio (SLA).
- Soporte Segundo nivel de acuerdo a las estructuras de escalamiento que se definieron en el modelo de gobierno de servicios. Estas incluirán el soporte correspondiente a los procesos de preventa, venta y postventa.
- Coordinar con RACSA la medición, registro y facturación de los servicios.
- Desarrollar pruebas integrales y preliminares, en conjunto con el personal de RACSA, de acuerdo con el tipo de servicio contratado por el cliente, a efecto de garantizar la correcta prestación del servicio.
- Capacitar al personal de RACSA que así se defina con el fin que se cuente con la información necesaria para coadyuvar en la promoción del servicio.

Obligaciones de RACSA:

- Brindar la infraestructura para alojar el sistema de comunicaciones unificadas de ASELCOM en la nube de RACSA, así como el mantenimiento y soporte respectivo, lo cual incluye sistemas operativos, aplicaciones de base de datos, firewall, antivirus, y otros conexos con sus respectivos licenciamientos para soportar las aplicaciones aportadas según los acuerdos de calidad de servicio definidos con ASELCOM.
- Facilidades de conectividad con el aseguramiento de su calidad.
- Brindar el soporte de primer nivel, correspondientes a los procesos de preventa, venta y postventa que se definirán en el modelo de gobierno de servicios.
- RACSA brindará al CLIENTE la capacitación sobre el uso y alcance del servicio para el grupo de colaboradores que el CLIENTE designe.
- Realizar el esfuerzo comercial, necesarios para llevar al mercado en general los productos y promover los servicios sujetos de este contrato, así como suscribir con el cliente el contrato correspondiente y constituirse como el punto de contacto de cara al cliente final.
- Título de operador pleno y activo en el mercado, siendo la cara comercial del servicio y en consecuencia quien cumplirá con las obligaciones legales de operador.
- Brindar de acuerdo a las necesidades de los clientes la plataforma de correo electrónico.
- Interconexión Nacional a Internacional.
- Facturar a los clientes las soluciones brindadas, recaudar las sumas facturadas en forma directa o a través de sus diferentes puntos de recaudación y transferencia a ASELCOM de la factura efectivamente recaudada, el porcentaje correspondiente de acuerdo con el procedimiento de liquidación y conciliación.
- RACSA será la encargada de efectuar la gestión de cobro del servicio objeto de este contrato y velará por mantener este servicio dentro de las tasas de morosidad e incobrabilidad históricas de RACSA.



- Velar por el cumplimiento de los protocolos de seguridad de la plataforma y de la privacidad del servicio de cara al cliente.
- Realizar pruebas integrales preliminares en conjunto con ASELCOM, de acuerdo al tipo de solución solicitada por el cliente.
- Ante requerimientos de clientes específicos, gestionar ante quien corresponda la posibilidad de mantener la numeración telefónica asignada.

La alianza suscrita entre las partes se trata de un marco general que pretende ofrecer servicios de valor agregado tales como voz, vídeo y *broadsoft*, de manera tal que se logren potenciar servicios en conjunto y esto represente para el usuario final un beneficio importante teniendo acceso a una oferta combinada de servicios mediante un solo operador que integre dichas soluciones.

Igualmente la alianza busca lograr que RACSA tenga una mejor posición competitiva en nuevos nichos de mercado por medio de una propuesta de valor de cara a los clientes para suplir en el corto plazo una infraestructura de última generación que incluye facilidades de voz, telefonía IP, vídeo, telepresencia y otros.

2.2. Operadores y proveedores involucrados

La empresa Radiográfica Costarricense S.A. (RACSA), cédula jurídica 3-101-009059, fue creada por medio de las Leyes N° 47 del 25 de julio de 1921 y N° 3293 del 18 de junio de 1964. El capital social de esta empresa corresponde a la suma de dos millones de colones, el cual está representado por cien acciones nominativas de veinte mil colones cada una las cuales están distribuidas en partes iguales entre el Instituto Costarricense de Electricidad y la Compañía Radiográfica Internacional de Costa Rica S.A.

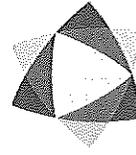
Conforme a la Ley de Fortalecimiento y Modernización de las Entidades Públicas del Sector de Telecomunicaciones (Ley N° 8660) es un operador y proveedor de servicios de telecomunicaciones que tiene competencia para brindar los siguientes servicios: generar, instalar y operar redes, prestar, adquirir y comercializar productos y servicios de electricidad, telecomunicaciones e infocomunicaciones, así como otros productos y servicios de información y otros en convergencia, a su vez se encuentra autorizada para prestar servicios en todo el territorio nacional.

Asesoría en Electrónica, Computación y Construcción ASELCOM S.A., cédula jurídica 3-101-073760, es una sociedad anónima que se especializa en la distribución, diseño y formación de sistemas de comunicaciones, redes VDI y soluciones de conectividad de alto valor añadido. El capital social de esta empresa se distribuye de la siguiente manera: Sergio Ulloa Jiménez cuenta con 49% del total de las acciones, Rodolfo Montero Rodríguez cuenta con 41% del total de las acciones, y Gustavo Gómez Barrantes cuenta con 10% del total de las acciones, según certificación notarial visible a folio 79.

Fue autorizada para prestar servicios de telecomunicaciones mediante resolución del Consejo de la SUTEL número RCS-285-2010 de las 09:50 horas del 02 de junio de 2010. La empresa está autorizada para prestar los siguientes servicios de telecomunicaciones: canales punto a punto y punto multipunto, redes privadas virtuales y videoconferencia, en la Gran Área Metropolitana.

2.3. Sobre las eficiencias

Las partes indican que la alianza estratégica que pretenden suscribir generará las siguientes eficiencias:



- Ampliar el portafolio de soluciones y de mercado, y retener segmentos y clientes claves que les permitan desarrollarse en el mercado, basándose en principios tales como: oportunidad en la provisión de servicios, servicio al cliente, precios competitivos e innovación.
- Lograr que RACSA tenga una mejor posición competitiva en nuevos nichos de mercado por medio de una propuesta de valor de cara a los clientes para suplir en el corto plazo una infraestructura de última generación.
- Desarrollo de nuevas propuestas de valor en beneficio de los clientes tal y como lo desarrollan y ofrecen otros operadores en el mercado para poder competir de manera eficiente.
- Provisión de soluciones de comunicación que facilitan el desarrollo de negocios en un mercado no cubierto y por ende la creación de nuevos empleos, condición que se alinea con las políticas gubernamentales de promoción del desarrollo económico del país.
- Permitirle a RACSA retomar la participación relativa del mercado que ha migrado a otros operadores, por lo que la alianza corresponde a una estrategia de cara a fortalecerse y mantenerse de manera competitiva en el sector.
- Fortalecer ambas empresas de cara a la apertura del mercado para que de esta forma tengan los instrumentos necesarios para competir de manera eficiente. En este sentido, la concentración que nos ocupa resulta necesaria para mantener a RACSA y a ASELCOM en el mercado desarrollando servicios de valor de cara al usuario final.
- Permite alcanzar economías de escala y desarrollar eficientemente los nuevos servicios de valor agregado sin promover la salida de otros operadores o proveedores de servicios.
- Se fortalece la infraestructura, se mejora la oferta de servicios, y se expande el mercado, creando un beneficio al usuario.

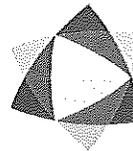
3. ANÁLISIS DE LA CONCENTRACIÓN

3.1. Tipo de concentración

Existen tres tipos diferentes de concentraciones entre empresas, a saber:

- **Concentraciones horizontales:** ocurren cuando las empresas que se fusionan antes competían por comercializar su producto en el mismo mercado. Es decir, una fusión horizontal incluye a dos o más empresas que venden productos sustitutos.
- **Concentraciones verticales:** ocurren entre empresas que se encuentran en diferentes etapas en la cadena de producción vertical, pueden aplicarse a cualquier combinación de empresas que producen bienes complementarios antes de la fusión.
- **Concentraciones de conglomerados:** se refieren a la combinación de empresas que no tienen una relación clara de sustitución o complementación. El caso más claro de concentraciones de conglomerado se da cuando las empresas compradoras operan en sectores económicos distintos de la empresa adquirida (conglomerado puro), pero también puede suceder que existan concentraciones de conglomerado en situaciones de fusión o adquisición intra-sectorial. Una situación de ese tipo puede darse cuando las que se concentran son empresas del mismo sector pero que proveen productos distintos (concentraciones de extensión de producto). También son un caso particular de concentración de conglomerado las situaciones en las cuales las que se concentran son empresas que proveen el mismo producto pero en mercados geográficos diferentes (concentraciones de extensión de mercado)¹.

¹ Coloma, G. (2010). *¿Concentración económica o de conglomerado?* Revista La Ley No. 8, 17-02-2010, Argentina



Lo descrito de previo permite concluir que **la operación aquí analizada se refiere a una concentración vertical a través de una alianza estratégica entre un operador de red y proveedor de servicios de telecomunicaciones, RACSA, y un proveedor de servicios de telecomunicaciones, ASELCOM, que operan en segmentos distintos de una misma cadena de valor.**

3.2. Definición del mercado relevante afectado

El artículo 14 de la Ley de Promoción de la Competencia y Defensa Efectiva del Consumidor, Ley N° 7472, establece los criterios que deben valorarse para determinar el mercado relevante afectado. Dichos criterios se refieren a: i) las posibilidades de sustituir el bien o servicio; ii) los costos de distribución del mismo; iii) los costos y las posibilidades de los consumidores para acudir a otros mercados; iv) las restricciones que limitan el acceso a las fuentes de abastecimiento alternativas.

El mercado relevante afectado se define en dos perspectivas, primero el mercado de producto (servicio) afectado y segundo el mercado geográfico afectado.

3.2.1. Sobre la valoración de COPROCOM del mercado relevante

La Comisión para Promover la Competencia (COPROCOM) definió en su Opinión 12-12 (NI 5044) el mercado relevante afectado por la concentración de la siguiente manera:

"El mercado relevante de producto correspondería al servicio de comunicaciones unificadas. Debido a que no existen restricciones geográficas para la prestación del servicio se considera que el mercado geográfico corresponde a todo el país."

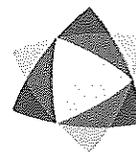
Como resultado de la anterior definición del mercado relevante la COPROCOM concluye lo siguiente:

"... el servicio de comunicaciones unificadas no es un servicio de telecomunicaciones, ya que como fue analizado no consiste, en su totalidad o principalmente, en el transporte de señales a través de redes de telecomunicaciones, tal como lo establece el inciso 23 del artículo 6 de la Ley General de Telecomunicaciones."

Lo anterior, lleva a pensar que la operación comunicada podría no estar comprendida en la definición de concentración establecida en el artículo 56, ya que ésta refiere específicamente a operadores de redes y proveedores de servicios de telecomunicaciones en sus actuaciones como tales. De ser así, el órgano regulador podría no tener facultades de investigación en relación con este caso y sería innecesaria la solicitud de autorización.

Si bien ambas empresas involucradas cuentan con título habilitante o autorización, lo cierto es que el servicio específico que se pretende prestar con esta alianza estratégica, no lo sería en virtud de esos roles" (lo destacado es intencional).

Pese a lo concluido por COPROCOM, fue criterio de la DGM el cual es compartido por éste Consejo que la alianza suscrita entre RACSA y ASELCOM no tiene como único mercado relevante afectado el servicio de comunicaciones unificadas, sino que se refiere también a las plataformas, infraestructura y redes que permiten soportar dichas aplicaciones, dentro de las que se incluyen particularmente los servicios de transferencia de datos y telefonía IP, las cuales permiten ofrecer



las facilidades necesarias para soportar las aplicaciones que desean integrar RACSA y ASELCOM a través de la alianza suscrita.

Es decir, no se considera que el objetivo de la alianza suscrita entre RACSA y ASELCOM sea ofrecer al mercado empresarial puramente, aplicaciones de comunicaciones unificadas a través de la plataforma BROADSOFT, sino más bien lograr integrar en una sola oferta tanto el servicio de telecomunicaciones que soporta dicha aplicación, como la aplicación en sí misma.

Lo anterior en vista de que a la fecha ambas empresas pueden ofrecer por separado sus productos, con lo cual tendría poco sentido suscribir una alianza para continuar operando de la forma en que lo han venido haciendo hasta la fecha, así se estima que el objetivo de la alianza es aprovechar la complementariedad de los servicios ofrecidos por ambas empresas, las cuales indican que el modelo de alianza pretende "...la búsqueda de nuevos productos y servicios de valor agregado tales como voz, vídeo y Broadsoft, de manera tal que se logren potenciar servicios en conjunto y esto represente para el usuario final un beneficio importante teniendo acceso a una oferta combinada de servicios mediante un solo operador que integre dichas soluciones" (lo destacado es intencional).

Más aún las obligaciones descritas en el "Contrato de Alianza Estratégica entre Radiográfica Costarricense S.A. y ASELCOM S.A." para el caso de RACSA en materia de interconexión y numeración, permitieron a la DGM inferir en su informe que los servicios que pretenden ofrecerse a través de la alianza se refieren no sólo a aplicaciones, sino también a servicios de telecomunicaciones, criterio es compartido por éste Consejo.

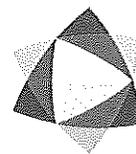
En ese mismo sentido, se puede valorar lo definido en el Acuerdo 014-056-2010 de la sesión del Consejo de la SUTEL número 056-2010 del 06 de octubre de 2010, donde se define que el medio de acceso utilizado para ofrecer la aplicación o aplicaciones que permiten soportar los servicios de mensajería unificada, contenidos para voz, acceso a contenidos y vídeo corresponde a un servicio de telecomunicaciones.

3.2.2. Mercados relevantes de productos

En lo que respecta al mercado de producto (servicio), RACSA posee autorización, conforme lo definido en la Ley N° 8660, para generar, instalar y operar redes, prestar, adquirir y comercializar productos y servicios de electricidad, telecomunicaciones e infocomunicaciones, así como otros productos y servicios de información y otros en convergencia. A la fecha, RACSA ofrece al público los siguientes servicios: cable submarino, VSAT internacional, canales arrendados, ATM internacional, frame relay, VSAT nacional, VPN/Metro, DSL, internet (dedicado), internet directo, DSL, metro, internet conmutado, 900 en Línea, internet prepago, internet vía Cable Modem, Wimax y ADSL.

A su vez, ASELCOM posee autorización para brindar los siguientes servicios de telecomunicaciones: canales punto a punto y punto a multipunto, videoconferencia y VPN (redes privadas virtuales). A la fecha, ASELCOM sólo ofrece al público el servicio de canales punto a punto.

Como se indicó de previo, la alianza estratégica busca lograr que RACSA pueda suplir a través de su infraestructura instalada a los clientes empresariales de una serie de servicios que incluyan facilidades unificadas (voz, video y datos), utilizando la plataforma tecnológica y licenciamientos con que cuenta la empresa ASELCOM. De lo descrito de previo éste Consejo concluye con base en lo analizado por la DGM que **el mercado relevante de producto afectado por la**



concentración se refiere a dos tipos de servicios, por un lado el servicio de transferencia de datos y por otro lado el servicio de telefonía fija.

Adicionalmente por las características y cualidades adicionales que esperan ofrecer las partes como parte de la alianza sometida a consideración, se estima que los servicios que se pretenden ofrecer están dirigidos al segmento empresarial. Por lo anterior los mercados descritos de previo se analizan sólo para clientes de tipo empresarial.

3.2.2.1. Servicio empresarial de transferencia de datos.

El servicio de transferencia de datos se define, conforme el artículo 8, inciso 75) del Reglamento de Prestación y Calidad de los Servicios, publicado en La Gaceta N° 82 del 29 de abril de 2009, como "el servicio que permite el intercambio de información entre redes a través de diversos medios de transmisión, mediante la utilización de protocolos de comunicación",

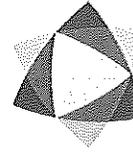
De lo anterior se extrae que dentro del mercado de acceso a internet pueden considerarse las siguientes opciones tecnológicas que representan alternativas para el usuario. Para valorar lo anterior se puede valorar lo definido en la resolución del Consejo de la SUTEL número RCS-307-2009 de las 15:35 horas del 24 de setiembre de 2009, donde se indica que el mercado de transferencia de datos está conformado por los siguientes servicios: transferencia de datos de acceso conmutado, transferencia de datos a través de redes móviles, transferencia de datos de acceso permanente, servicios de comunicaciones punto a punto y punto a multipunto, y servicios de redes privadas virtuales.

Sin embargo, por las características de los productos que son descritos por las partes se ofrecerán dentro de la alianza RACSA-ASELCOM, de los anteriores servicios, se debe excluir los referentes a acceso conmutado² y transferencia de datos a través de redes móviles. En virtud de lo cual el mercado relevante de transferencia de datos estaría conformado para el análisis particular por los servicios empresariales de:

- Transferencia de datos de acceso permanente: Corresponde a los servicios de acceso a redes de transferencia de datos a través de tecnologías que aseguran la conectividad permanente del cliente. Incluye el acceso a través de redes cableadas y a través de redes móviles (celulares), satelitales e inalámbricas.
- Servicios de comunicaciones punto a punto y punto a multipunto: Corresponde a los servicios de arrendamiento a los usuarios finales, de enlaces de transmisión para la conexión permanente entre dos o más puntos a través de una red pública de telecomunicaciones, con una determinada capacidad fija en circuitos de n x 64 Kbps u otras capacidades, sin incluir funciones de conmutación que el usuario pueda controlar. Este servicio permite conectar dos o más puntos para el envío y recepción de flujos de información.
- Servicios de redes privadas virtuales (VPN)³: son aquellas redes privadas que se establecen a través de las redes de telecomunicaciones disponibles al público y permiten a

² El servicio de acceso conmutado a internet permite ofrecer velocidades muy bajas, que imposibilitan ofrecer conexiones empresariales.

³ Si bien los servicios de comunicaciones punto a punto y VPN suelen emplearse para establecer canales de transferencia segura de datos entre dos o más puntos de una misma empresa y no para dar acceso a internet, existen soluciones técnicas que permiten mediante la reserva de ancho de banda cursar a través de un enlace o una VPN comunicaciones tipo voz sobre IP.



sus usuarios la comunicación directa con los recursos de sus redes locales o empresariales.

3.2.2.2. Servicio empresarial de telefonía fija.

El artículo 3 del Reglamento sobre el Régimen de Protección al Usuario Final de los Servicios de Telecomunicaciones, publicado en La Gaceta N° 72 del 15 de abril de 2010, define la telefonía fija como el "servicio telefónico que permite el intercambio bidireccional de tráfico de voz en tiempo real, entre diferentes clientes o usuarios cuyos terminales tienen un rango de movilidad limitado. En esta categoría se incluyen los servicios brindados mediante conmutación de circuitos y voz sobre IP, a través de medios alámbricos o inalámbricos".

Igualmente en lo que respecta al servicio de telefonía fija, se tiene que conforme lo definido en la resolución del Consejo de la SUTEL número RCS-307-2009 de las 15:35 horas del 24 de setiembre de 2009, éste se puede dar por distintos medios o tecnologías, a saber: conmutación de circuitos, telefonía IP, entre otros.

En virtud de lo anterior, se concluye que dentro del mercado de telefonía fija pueden considerarse las siguientes opciones tecnológicas que representan alternativas para el usuario residencial costarricense: conmutación de circuitos y telefonía IP. Desde la perspectiva de sustituibilidad de la demanda, la decisión de un consumidor de elegir a un determinado proveedor o tecnología dependerá de sus gustos y preferencias y de la disponibilidad de alternativas a las que tiene acceso.

3.2.2.3. Servicio de comunicaciones unificadas.

El servicio de comunicaciones unificadas se define como aquel que tiene por objetivo final integrar en una sola aplicación todas las herramientas que permiten interactuar con la voz, los datos, el video, los contactos, las conferencias, etc., principalmente a nivel empresarial.

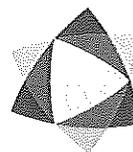
Las comunicaciones unificadas⁴ incorporan las siguientes tecnologías de comunicación y colaboración:

- Aplicaciones de comunicación: Telefonía de empresa, dispositivos de movilidad, audio y vídeo, mensajería unificada, control de llamadas desde el escritorio.
- Aplicaciones de colaboración: Correo electrónico, calendarios, mensajería instantánea y presencia, conferencias a través de la web e integración del directorio

Sin embargo, dichos servicios al corresponder a aplicaciones se refieren a servicios de información y no a servicios de telecomunicaciones, en virtud de lo cual es criterio de éste Consejo que no corresponde a esta Superintendencia referirse a los mismos, lo anterior en virtud de lo definido en el artículo 52 de la Ley General de Telecomunicaciones (Ley N° 8642).

3.2.3. Determinación del mercado geográfico relevante

⁴ Aspect Software, Inc. (2009). *Comunicaciones Unificadas... Sin Perder al Cliente de Vista*. White Paper, 3823SP-C 3/09



En lo que respecta al mercado geográfico se tiene que RACSA está autorizada para prestar sus servicios en todo el territorio nacional, mientras que ASELCOM está autorizada para prestar servicios de telecomunicaciones en el Gran Área Metropolitana. De lo descrito por RACSA y ASELCOM en distintos escritos contenidos en el expediente SUTEL OT-070-2012, y lo analizado de previo, es criterio de éste Consejo que el mercado geográfico relevante afectado por la concentración corresponde al territorio nacional, lo anterior en vista de que los servicios que se pretenden brindar se ofrecerán al usuario final a través de la infraestructura instalada de RACSA.

3.3. Criterios de análisis en la investigación de la operación de concentración

Para valorar la posibilidad de que la concentración signifique un incremento del poder de mercado o de la posibilidad de ejercer este poder, es necesario valorar la participación de RACSA y ASELCOM en los mercados relevantes definidos de previo.

Para analizar lo anterior se emplean los elementos definidos en el artículo 15 de la Ley N° 7472, a saber: participación en el mercado relevante y su posibilidad de fijar precios unilateralmente o de restringir el abastecimiento del mercado; existencia de barreras a la entrada; existencia y el poder de sus competidores en el mercado; acceso a las fuentes de insumos; y comportamiento reciente del agente económico.

3.3.1. Participación de las partes en los mercados relevantes

Un primer elemento a considerar se refiere a la participación de las empresas del mercado, como lo refiere la Comisión Europea "*las cuotas de mercado y el grado de concentración del mercado proporcionan unas indicaciones preliminares de la estructura del mercado y de la importancia competitiva tanto de las partes de la concentración como de sus competidores*"⁵.

Es decir, estos datos permiten obtener información útil sobre el funcionamiento del mercado y su nivel de competencia, asimismo sobre el poder y existencia de los competidores que operan en dicho mercado, arrojando de esta manera información sobre la necesidad de llevar a cabo análisis adicionales para valorar los posibles impactos que tendría la concentración en el nivel de competencia.

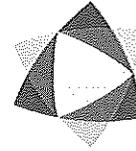
Igualmente, un segundo elemento a valorar se refiere al análisis de la concentración de mercado, que es uno de los indicadores más utilizados para analizar los efectos que sobre la competencia tendría una fusión entre dos empresas del mercado.

Existen diversos tipos de mediciones para valorar lo anterior. Entre las medidas más empleadas para tales efectos se encuentra el índice Herfindahl-Hirschman (HHI), que se calcula sumando los cuadrados de las participaciones de cada una de las empresas que conforman el mercado, de la

siguiente manera $\sum_{i=1}^n s_i^2$, donde s es igual a la participación de mercado, siendo que éste índice

puede alcanzar valores entre 0 y 10.000 puntos. La forma en la que se usa el mismo en el análisis de concentraciones tiene que ver con el valor que adopta el mismo antes y después de la concentración, y el contraste de dichos valores con niveles de previo establecidos.

⁵ Comisión Europea (2004). *Directrices sobre la evaluación de las concentraciones horizontales con arreglo al Reglamento del Consejo sobre el control de las concentraciones de empresas*. Diario Oficial de la Unión Europea 2004/C 31/03.



Para ponderar adecuadamente los niveles de los valores adoptados por el HHI en casos específicos, se pueden emplear los límites establecidos para tales efectos por el Departamento de Justicia de Estados Unidos y la Comisión Federal de Comercio⁶ para valorar la concentración, a saber:

- Mercados no concentrados: HHI por debajo de 1,500
- Mercados moderadamente concentrados: HHI entre 1,500 y 2,500
- Mercados altamente concentrados: HHI por encima de 2,500

En ese mismo sentido, el Departamento de Justicia de los Estados Unidos⁷ ha definido una serie de rangos para valorar la afectación de un mercado relevante como consecuencia de la concentración, los mismos se resumen a continuación:

- Las concentraciones que impliquen un incremento en el HHI inferior a los 100 puntos es improbable que tengan efectos anticompetitivos.
- Las concentraciones que se presenten en mercados no-concentrados (los que tienen un HHI inferior a 1,500 puntos) es improbable que generen efectos adversos en la competencia.
- Las concentraciones que se presenten en mercados moderadamente concentrados (los que tienen un HHI entre 1,500 y 2,500 puntos) y que generen un incremento en el HHI de más de 100 puntos, potencialmente aumentan las preocupaciones sobre la competencia y deben ser sujeto de escrutinio.
- Las concentraciones que se presenten en mercados altamente concentrados (los que tienen un HHI superior a 2.500 puntos) y que generen un incremento en el HHI de entre 100 y 200 puntos, potencialmente aumentan las preocupaciones sobre la competencia y deben ser sujeto de escrutinio. Si el incremento en el HHI resultante de la concentración es superior a 200 puntos se debe presumir que la concentración refuerza el poder de mercado.

Alternativamente, por la Comisión Europea⁸ ha definido una serie de estándares para valorar el posible impacto de una concentración en el nivel de competencia del mercado, lo planteado al respecto se resume a continuación: *"Es improbable que la Comisión detecte problemas de competencia horizontal en un mercado que después de la concentración tenga un IHH inferior a 1.000... Asimismo, es improbable que la Comisión encuentre problemas de competencia horizontal en una concentración que dé lugar a un IHH de entre 1,000 y 2,000 y a un delta inferior a 250, o en una concentración que arroje un IHH superior a 2.000 y un delta inferior a 150..."*

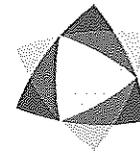
3.3.1.1. Participación en el mercado relevante de transferencia de datos empresarial.

Este mercado relevante está conformado por las siguientes empresas competidoras (proveedoras de servicios sustitutos): AMERICAN DATA NETWORKS, S.A.; AMNET DE COSTA RICA, S. A.; ASESORIA EN ELECTRONICA COMPUTACION Y CONSTRUCCION ASELCOM, S. A.; BT LATAM COSTA RICA, S.A.; COPELESCA; COSTA NET, S.A.; COSTA RICA INTERNET

⁶ U.S. Department of Justice & Federal Trade Commission. (2010). *Horizontal Merger Guidelines*. USA

⁷ Idem.

⁸ Comisión Europea. (2004). *Directrices sobre la evaluación de las concentraciones horizontales con arreglo al Reglamento del Consejo sobre el control de las concentraciones entre empresas*. Diario Oficial de la Unión Europea C 31 del 5 de febrero de 2004 (2004/C 31/ 03).

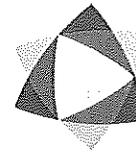


SERVICE PROVIDER, S.A.; EMPRESA DE SERVICIOS PÚBLICOS DE HEREDIA (ESPH); GRUPO KONECTIVA LATAM, S.A.; GRUPO TELCO DE CENTROAMERICA S.A.; INSTITUTO COSTARRICENSE DE ELECTRICIDAD; RADIOGRAFICA COSTARRICENSE, S.A.; METRO WIRELESS SOLUTIONS DE COSTA RICA MWS, S. A.; NETSYS C. R., S. A.; OBCR-ORANGE BUSINESS COSTA RICA, S. A.; P.R.D. INTERNACIONAL, S.A.; RSL TELECOM (PANAMA), S.A.; SAN CARLOS WIRELESS S.A.; SOCIÉTÉ INTERNATIONALE DE TÉLÉCOMUNICATIONS AÉRONAUTIQUES (SITA) SUPER CABLE GRUPO T EN T S.A; TECAPRO INFONET, S.A.; TELEVISORA DE COSTA RICA S.A (CABLE TICA); WIZARD COMMUNICATIONS, S. A.

La estructura actual de dicho mercado relevante, estimada a partir de datos de usuarios del servicio, se describe en la siguiente tabla:

Tabla 1
Mercado Relevante Servicio Transferencia de Datos Empresarial: Participación de Mercado, Marzo-Abril 2012

Empresa	Acceso permanente	Enlaces punto a punto	VPN	Total	% Part. Antes Concentración	% Part. Después Concentración
AMERICAN DATA NETWORKS, S.A.	175			175	2.0%	2.0%
AMNET DE COSTA RICA, S. A.	429	51	551	1,031	11.6%	11.6%
ASESORIA EN ELECTRONICA COMPUTACION Y CONSTRUCCION ASELCOM, S. A.		8		8	0.1%	
BT LATAM COSTA RICA, S.A.		8		8	0.1%	0.1%
COOPELESCA		3		3	0.0%	0.0%
COSTA NET, S.A.		57		57	0.6%	0.6%
COSTA RICA INTERNET SERVICE PROVIDER, S.A.	13			13	0.1%	0.1%
EMPRESA DE SERVICIOS PÚBLICOS DE HEREDIA (ESPH)		6		6	0.1%	0.1%
GRUPO KONECTIVA LATAM, S.A.		310		310	3.5%	3.5%
GRUPO TELCO DE CENTROAMERICA S.A	14	38	8	60	0.7%	0.7%
GRUPO ICE	5,834	496	576	6,905	77.9%	78.0%
INSTITUTO COSTARRICENSE DE ELECTRICIDAD	5,159	420	547	6,126	69.1%	69.1%
RADIOGRAFICA COSTARRICENSE, S.A.	676	76	28	779	8.8%	8.8%
METRO WIRELESS SOLUTIONS DE COSTA RICA MWS, S. A.		2		2	0.0%	0.0%
NETSYS C. R., S. A.	62			62	0.7%	0.7%
OBCR-ORANGE BUSINESS COSTA RICA, S. A.		98		98	1.1%	1.1%
P.R.D. INTERNACIONAL, S.A.		2		2	0.0%	0.0%
RSL TELECOM (PANAMA), S.A.		2		2	0.0%	0.0%
SAN CARLOS WIRELESS S.A		7		7	0.1%	0.1%
SOCIÉTÉ INTERNATIONALE DE TÉLÉCOMUNICATIONS			40	40	0.5%	0.5%



AÉRONAUTIQUES, SITA						
SUPER CABLE GRUPO T EN T S.A		2		2	0.0%	0.0%
TECAPRO INFONET, S.A.			6	6	0.1%	0.1%
TELEVISORA DE COSTA RICA S.A (CABLE TICA)		4	51	55	0.6%	0.6%
WIZARD COMMUNICATIONS, S. A.	10			10	0.1%	0.1%
Total general	6,537	1,094	1,231	8,862	100.0%	100.0%
				HHI	6,226	6,240

Fuente: Elaboración propia a partir de información suministrada por los operadores.

Los datos anteriores evidencian que la **concentración de RACSA y ASELCOM no producen un cambio significativo en la estructura del mercado relevante de transferencia de datos para clientes empresariales**, el cual es dominado a la fecha por el Instituto Costarricense de Electricidad (ICE).

En ese mismo sentido se pueden calcular los valores del HHI antes y después de la concentración, a efectos de valorar el posible impacto de la concentración en el mercado, así se tiene que el valor del HHI antes de la concentración es de 6,2261 y después de la concentración⁹ sería de 6,240, lo que implica un valor de cambio o delta¹⁰ de 14.

Conforme los parámetros definidos para el análisis de concentraciones tanto el Departamento de Justicia de Estados Unidos y la Comisión Federal de Comercio como por la Comisión Europea, se encuentra que **los valores anteriores del HHI permiten presumir que en este mercado es improbable que la concentración tenga efectos negativos y que por tanto no se requiere de un análisis mayor de los efectos de la concentración sobre el mercado.**

3.3.1.2. Participación en el mercado relevante de telefonía fija empresarial.

Este mercado relevante está conformado por las siguientes empresas competidoras (proveedoras de servicios sustitutos): AMERICAN DATA NETWORKS, S.A.; AMNET DE COSTA RICA, S. A.; CALLMYWAY NY, S.A.; INSTITUTO COSTARRICENSE DE ELECTRICIDAD; e INTERTEL WORLDWIDE, S.A.

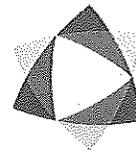
La estructura actual de dicho mercado relevante, estimada a partir de datos de usuarios del servicio, se describe en la siguiente tabla:

Tabla 2
Mercado Relevante Servicio Telefonía Fija Empresarial: Participación de Mercado,
Marzo-Abril 2012

Empresa	Clientes	% Participación
---------	----------	-----------------

⁹ Las cuotas de mercado posteriores a la concentración se calculan partiendo de la presunción de que la cuota combinada de las partes tras la concentración equivale a la suma de las cuotas previas a la concentración, lo anterior con base en lo definido por la Comisión Europea en el documento "Directrices sobre la evaluación de las concentraciones horizontales con arreglo al Reglamento del Consejo sobre el control de las concentraciones de empresas".

¹⁰ Un cambio en el HHI denominado delta es un indicador útil del cambio en el grado de concentración del mercado directamente derivado de la fusión.



AMERICAN DATA NETWORKS, S.A.	20	0.01%
CALLMYWAY NY, S.A.	306	0.14%
INTERTEL WORLDWIDE, S.A. (SUTEL-TH-004)	10	0.00%
INSTITUTO COSTARRICENSE DE ELECTRICIDAD	212,980	99.84%
Total	213,316	100.00%
	HHI	9,969

Fuente: Elaboración propia a partir de información suministrada por los operadores

Lo anterior implica que la concentración no significaría un incremento en la participación de mercado del Grupo ICE, del cual forma parte RACSA, en el mercado relevante de telefonía fija empresarial, ni una variación en el HHI de dicho mercado, por lo cual la concentración no significa un reforzamiento o adquisición de poder de dominio en el mercado relevante de telefonía fija empresarial.

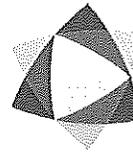
3.3.2. Barreras de entrada

En general se considera que en los mercados relevantes afectados se caracterizan por la existencia de varios tipos de barreras de entrada, entre ellas: economías de escala, altos costos de inversión, restricciones legales, costos hundidos, acceso a fuentes de financiamiento, y publicidad y reconocimiento de marca. Al respecto se puede analizar lo siguiente:

- **Altos costos de inversión, economías de escala y costos hundidos:** el despliegue de una red de telecomunicaciones requiere de fuertes inversiones de capital, lo cual limita la entrada de nuevos competidores al mercado.
- **Recursos escasos esenciales:** las redes de telecomunicaciones cuentan con una serie de recursos escasos (postes, ductos, etc.).
- **Acceso a fuentes de financiamiento:** al respecto es importante tener en cuenta que si bien RACSA enfrenta actualmente una situación financiera deficitaria, lo cual se refleja en los estados financieros de dicha empresa, esta empresa aún cuenta con el apoyo financiero del Grupo ICE.
- **Publicidad y reconocimiento de marca:** en virtud de la alianza establecida RACSA sería la empresa que comercializaría los servicios que se pretenden ofrecer, resultando que dicha empresa goza de algún grado de conocimiento de marca entre los consumidores, lo que podría venir a dificultar el acceso de otros proveedores de servicios al mercado.

3.4. Sobre los posibles efectos de la concentración en el mercado

Como se indicó de previo, el análisis de los indicadores de concentración permite concluir que la operación analizada no representa un cambio en la participación del mercado de telefonía fija empresarial, por lo cual la misma no representa un incremento en el poder de mercado o en la posibilidad de ejercer poder de mercado.



En lo que respecta al servicio de transferencia de datos, los resultados de los indicadores de concentración permiten presumir que en este mercado es improbable que la concentración analizada tenga efectos negativos y que por tanto no se requiere de un análisis mayor de los efectos de la concentración sobre el mercado.

En virtud de lo anterior no resulta necesario incorporar en el análisis elementos adicionales de valoración de riesgos asociados a la concentración.

4. CRITERIO DE COPROCOM

En su opinión OP-12-12 (NI 5044) la COPROCOM concluye lo siguiente:

"En caso de que la Sutel considere que la alianza estratégica consultada requiere de su autorización, cabe destacar que las empresas parte de esta alianza no ofrecen individualmente el servicio de comunicaciones unificadas, de manera que con la alianza se convertirían en un nuevo agente en el mercado, así, no cuentan con participación en el mercado en análisis.

Adicionalmente no se percibe la existencia de barreras de entrada al mercado de los servicios de comunicaciones unificadas, por cuanto sólo es preciso contar con una plataforma que ofrecer, de las varias que existen en el mercado o de un desarrollo propio, y no es preciso contar con la autorización de la Sutel para la prestación de este servicio.

De tal manera que se concluye que con la operación que se consulta las empresas no adquieren poder sustancial en el mercado relevante y tampoco incrementan la posibilidad de ejercerlo".

En razón de lo anterior COPROCOM emitió criterio en el siguiente sentido:

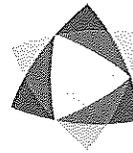
"Dado que la alianza estratégica analizada no supone la operación de redes ni la prestación de servicios de telecomunicaciones, esta Comisión considera que se trata de una operación que no requiere la autorización del órgano regulador de las telecomunicaciones. Sin embargo, de considerar la Sutel, como órgano competente en la materia, que la transacción requiere su conocimiento y autorización, esta Comisión emite criterio favorable respecto a la alianza estratégica para la prestación conjunta de servicios de las empresas RACSA y ASELCOM".

En virtud de los elementos desarrollados anteriormente, es criterio de éste Consejo que se debe autorizar sin ningún tipo de condición la solicitud de concentración por medio del establecimiento de una alianza estratégica presentada por las empresas Radiográfica Costarricense S.A. y Asesoría en Electrónica, Computación y Construcción S.A.

POR TANTO

Con fundamento en la Ley General de Administración Pública, N° 6227, la Ley de la Autoridad Reguladora de los Servicios Públicos, N° 7593, la Ley General de Telecomunicaciones, N° 8642, la Ley de Promoción de la Competencia y Defensa Efectiva del Consumidor, N° 7472 y el Reglamento del Régimen de Competencia en Telecomunicaciones

**EL CONSEJO DE LA
SUPERINTENDENCIA DE TELECOMUNICACIONES
RESUELVE:**



ÚNICO: Autorizar la solicitud de concentración por medio del establecimiento de una alianza estratégica presentada por las empresas Radiográfica Costarricense S.A. y Asesoría en Electrónica, Computación y Construcción S.A., notificar a las solicitantes y ordenar el archivo del expediente SUTEL-OT-070-2012.

En cumplimiento de lo que ordena el artículo 345 de la Ley General de la Administración Pública, se indica que contra esta resolución cabe el recurso ordinario de revocatoria o reposición ante el Consejo de la Superintendencia de Telecomunicaciones, a quien corresponde resolverlo y deberá interponerse en el plazo de tres días hábiles, contados a partir del día siguiente a la publicación de la presente resolución.

NOTIFÍQUESE.

El presente acto de comunicación adicionalmente certifica que la anterior resolución, se encuentra aprobada mediante acuerdo firme, y se expide al amparo de lo previsto en el artículo 65, párrafo 2 de la Ley General de la Administración Pública, y en inciso 9) del citado artículo 22 del Reglamento interno de organización y funciones de la Autoridad Reguladora de los Servicios Públicos y sus órganos desconcentrados, con posterioridad a la aprobación del Acta de la sesión correspondiente.

Atentamente,

CONSEJO DE LA SUPERINTENDENCIA DE TELECOMUNICACIONES


Luis Alberto Alvarado Cascante
Secretario del Consejo