

# *Breve Panorama de las Telecomunicaciones Peruanas: ¿Competencia Efectiva o Expansión? ¿Reforma o Inercia?*

**Por: Dra. Virginia Nakagawa Morales**

*Vice-presidenta legal y regulatorio de AT&T Perú<sup>1</sup>*

Hace poco estuve en Bolivia, y entre tanto que el grupo con el que asistía terminaba de arreglar los asuntos relacionados a la visita turística a Tiahuanaco en la agencia de viajes "KFC"<sup>2</sup>, observé a una madre que con el traje típico de nuestra hermosa serranía -incluyendo su hijo a la espalda, mientras caminaba por las calles tradicionales andinas--, extraía de su pollera una larga cadena, de la cual, al final, pendía un celular. Esto me llenó de esperanza, pues implicaba que más allá de los indicadores económicos, de infraestructura, y de estabilidad económica, jurídica y política, nuestros pueblos y la inversión privada se las ingenian para poder llegar a un punto de encuentro, de modo tal, que las necesidades de comunicación son satisfechas. No obstante, posteriormente, y como buen abogado, confronté mi esperanzadora visión con una gran amiga, y reconocida economista y experta regulatoria. Discutimos amena y cordialmente respecto a nuestros diferentes puntos de vista sobre la grave situación deficitaria de la inversión privada en infraestructura de servicios públicos en América Latina, y en particular, en diferentes sectores vitales de la economía peruana, así como también, sobre las alternativas y opciones existentes para poder eliminar esta brecha en infraestructura que nos hace más tercer mundistas (si cabe el término) que nunca. En dicho debate, se tocaron puntos como cuál debería ser la posición de los Gobiernos latinoamericanos -que tienen un

mismo desarrollo del mercado de telecomunicaciones que el nuestro- frente a la "opción" de o (i) promover la competencia o (ii) promover la expansión - con lo que las medidas que adoptara un determinado Gobierno no debían ser de corte radicalmente pro-competitivo, en principio-. Otro de los puntos en debate, fue los incentivos otorgados para el crecimiento de la competencia efectiva en mercados como el del servicio móvil celular, o el de larga distancia, que son citados como claros ejemplos de que la normativa peruana se encuentra en el mejor de los estadios jurídicos al haber generado esta competitividad. Lamentablemente, mi conclusión es que si bien se ha avanzado significativamente -eso es incuestionable-, la brecha en infraestructura e inversión sigue siendo inmensa y profunda, por lo que debemos retomar con mucho mayor entusiasmo la reforma integral de la normativa relativa a las telecomunicaciones<sup>3</sup> y proveer de incentivos a la inversión en este sector. No es pues, momento de retroceder, o de no propiciar este debate, o de no tomar acción, pues mientras esta inercia continúe, la falta de acceso a los servicios mínimos e indispensables de todo el Perú hace que nuestro desarrollo económico se vea afectado, seriamente, y que incluso los indicadores económicos no sean lo atractivos que deberían ser para la inversión privada, nacional o extranjera.

- 
- (1) Las opiniones vertidas en este documento son a título personal, y no comprometen en forma alguna la posición de empresa y/o institución.
  - (2) Agencia de la cual sólo consigno las iniciales para no efectuar publicidad alguna, y principalmente, por salvaguardarme de cualquier reproche posterior.
  - (3) Me circunscribo ex - profesamente al sector de las Telecomunicaciones únicamente por razones de extensión en el presente documento. No obstante, ciertas conclusiones son aplicables, en determinados aspectos, a otros sectores que requieren el crecimiento de infraestructura.

### **Rol del Estado promotor: principio de subsidiaridad**

Un primer punto crucial que debemos tener en cuenta es que el Estado debe cumplir su rol subsidiario, y derivar los recursos con que cuenta para sectores como la salud y la educación, que requieren urgentemente de los recursos estatales. Pedirle al Estado que derive sus recursos y esfuerzos hacia sectores que pueden ser desarrollados por otros actores, se traduce en que éste no acuda hacia los sectores más necesitados, lo cual no es concebible ni plausible.

Un segundo punto crucial, es la estabilidad jurídica, el respeto irrestricto a los contratos, la igualdad de acceso y tratamiento, así como los requisitos básicos para que la inversión nacional y extranjera fluya hacia el Perú, de los cuales se ha escrito en forma copiosa.

Un tercer punto crucial es que nos interesa que en el Perú se establezcan empresas en cuyas propias agendas, se encuentre en forma prioritaria, nuestro desarrollo económico, pero adviértase que las empresas que cumplen con sus compromisos hacia la Sociedad en su conjunto, también deben cumplir con elevar su productividad y eficiencia, garantizando de este modo, ganancias que sean producto de su mejor desempeño empresarial; desempeño que debe estar enmarcado en principios fundamentales como son la protección al consumidor, la libre y leal competencia, protección al medio ambiente, prohibición de cualquier práctica corrupta, transparencia, entre otros. Este equilibrio debe ser cautelado.

### **Mercado de las Telecomunicaciones Peruano**

Como todo artículo sobre las telecomunicaciones peruanas, debemos hacer una obligada reseña al pasado y al entorno existente. Para muchos es harto conocido que con el Decreto Legislativo N° 702 (publicado el 8 de noviembre de 1991), el Estado Peruano declaró de necesidad pública el desarrollo de las telecomunicaciones peruanas, y aprobó normas para promover la inversión privada en dicho sector. Básicamente el rol del Estado pasaba a ser subsidiario a la iniciativa privada --principio de subsidiaridad recogido en la Constitución de 1993--, reservándose el rol de árbitro y regulador del mercado. El principio subyacente de dicha normativa es fundamentalmente la libre competencia (cabe recordar que el Decreto Legislativo N° 701 -norma inmediatamente anterior a la mencionada- aprobó el primer texto integral de libre competencia en el Perú, de conformidad con los cánones reconocidos en la doctrina predominante, principalmente desarrollada en la política antitrust norteamericana y de la Comunidad Económica Europea).

El Decreto Legislativo N° 702 fue materia de sucesivas modificaciones, convirtiéndose posteriormente en la actual Ley de Telecomunicaciones (cuyo Texto Único Ordenado fue aprobado por Decreto Supremo N° 013-93-TCC), habiéndose aprobado, a la fecha, modificaciones relativas a la conformación del Consejo Directivo de OSIPTEL, así como modificaciones contenidas en las normas aprobadas sobre los Organismos Reguladores, pero básicamente, en su contenido, no ha sufrido ninguna modificación sustancial, manteniéndose dicho texto invariable.

De acuerdo a las políticas del Estado Peruano se conformó un Comité Especial de Privatización (en adelante, CEPRI) de las empresas Compañía Peruana de Teléfonos S.A. (empresa que tenía la concesión de telefonía fija local, portador local, portador de larga distancia nacional e internacional en el área de Lima y Callao) y la Empresa Nacional de Telecomunicaciones S.A. (que tenía las mismas concesiones en el resto del país). Conjuntamente con la conformación de dicho CEPRI, se dictó la Ley 26285 -denominada de desmonopolización progresiva- la cual posibilitó que los servicios antes mencionados cuyo titular era CPT y ENTEL fueran entregados en concesión con un período de concurrencia limitada de cinco años, computados a partir de la fecha de suscripción de sus nuevos contratos de concesión. En este orden de ideas y con la política definidas, el Estado Peruano vendió el 35% de sus acciones, que poseía en cada empresa, respectivamente, a Telefónica Internacional de España (TISA). Es de destacar que las estipulaciones de dichos contratos de concesión posibilitaban la fusión de ambas empresas; hecho que se concretó meses después resultando la titularidad actual de Telefónica del Perú S.A.

Los contratos de concesión de Telefónica del Perú S.A. (en adelante TdP), tienen naturaleza de contratos ley. Los contratos de concesión tienen una duración de 20 años, con un sistema de renovación gradual del plazo de concesión cada cinco años. En pleno período de concurrencia limitada a mediados del año 1997, el Estado creó una Comisión Técnica para que elaboraran una política integral frente a la apertura plena del mercado de las telecomunicaciones prevista para 1999. Dicha comisión elaboró el documento denominado "Modelo Perú", el cual fue presentado a las empresas concesionarias y a los potenciales inversionistas para los comentarios del caso. Paralelamente, el Estado Peruano, en vista al cumplimiento adelantado de los compromisos por parte de TdP para el período de concurrencia limitada, negoció el adelanto del fin de dicho período. Producto de dichos esfuerzos en agosto de 1998, se aprobó los Lineamientos de Política de Apertura del Mercado de Telecomunicaciones y se aprobó el texto

de la modificatoria de los contratos de TdP de acuerdo a lo convenido con dicha empresa<sup>4</sup>.

### Autoridades Competentes del Sector

El Sector de las Telecomunicaciones en el Perú tiene dos autoridades, cuyas competencias se encuentran definidas en la normativa:

1. El Ministerio de Transportes y Comunicaciones, cuyas funciones principales son establecer la política del sector; otorgar y revocar concesiones; aprobar los planes técnicos fundamentales; clasificar los servicios públicos de telecomunicaciones; administrar el espectro radio eléctrico; entre otros.
2. Organismo Supervisor de Inversión Privada en Telecomunicaciones - OSIPTEL; cuyas principales funciones son promover la inversión privada en el sector; garantizar la libre y leal competencia; supervisar el cumplimiento de las normas legales y obligaciones contractuales de las empresas; dictar normas regulatorias en materia de su competencia, proteger a los usuarios; administrar controversias entre empresas concesionarias; entre otros.

---

*“Competencia efectiva es que los usuarios tengan diferentes opciones, y que existan varios competidores luchando por sus preferencias, tanto en precio como en calidad”.*

---

### Estado actual del Mercado de las Telecomunicaciones Peruano

Más allá de lo que podamos plantear, respecto al número de empresas que cuentan con concesión para prestar servicios públicos de telecomunicaciones, y de los diversos servicios que puedan ser verdaderos sustitutos entre sí (elasticidad), lo cierto es que competencia no es varios jugadores cerca del campo de juego pero sin ingresar a la cancha. Competencia es varios jugadores disputando el partido efectivamente, tratando de concretar la victoria para sus equipos, y que los espectadores sientan que ha valido la pena el costo que han pagado por la entrada. En esta misma línea de pensamiento, competencia efectiva es que los usuarios tengan diferentes opciones, y que existan varios competidores lu-

chando por sus preferencias, tanto en precio como en calidad. Considero que si bien hay mercados -como el móvil, o el de telefonía de larga distancia-en lo que sí existe una fuerte competencia, hay mercados como el del servicio fija local que no tiene competencia efectiva a nivel nacional. Esta realidad incontrastable pone en evidencia la urgente necesidad de revisar el marco normativo, y proponer las necesarias modificaciones e incentivos que se requiere para promover la inversión privada en el mercado del servicio de telefonía fija local.

Lo anteriormente expuesto implica mi reconocimiento público hacia los economistas regulatorios que advirtieron sagazmente que la situación descrita se iba a producir en el mercado peruano. No obstante, no es mi intención seguir estudiando al enfermo y detallar su patología, sino establecer las posibles salidas que hagan viable su pronta recuperación. Cabe precisar que el crecimiento de la telefonía móvil es una tendencia internacional, y no es propósito de este documento, cuestionar dicho crecimiento, todo lo contrario, aplaudo dicho crecimiento pues permite la satisfacción de las necesida-

des de comunicación de los usuarios mientras que las empresas fijas locales entrantes se preparan para entrar al juego.

Planteado lo anterior, y tal como se ha visto en otras experiencias, así como de la doctrina especializada, qué debemos proponer para que existan in-

centivos reales para la promoción de la inversión en el mercado del servicio fija local?

### Planteamientos Básicos en la Reforma:

- 1.1 La principal limitación que tienen los operadores entrantes al mercado del servicio de telefonía fija local son los altos costos de instalación para llegar hasta el abonado y proveerle de servicio. Los operadores se enfrentan a costos altísimos de instalación y planta externa, así como son sujetos de los costos que establecen las Municipalidades por cada instalación<sup>5</sup>. Esto hace que las empresas deriven casi todos sus recursos en la atención de unos pocos abonados, y estos recursos son costos y gastos ineficientes porque se está

(4) Este texto fue suscrito por el Estado y TdP. Recordemos que sólo por acuerdo entre partes, los contratos-ley son susceptibles de modificación.

(5) En telefonía fija local la instalación es casa por casa. Es diferente en el servicio móvil celular en que con la instalación de varias antenas, ya se puede servir a varios cientos de abonados.

estableciendo una red al lado de otra red que pudo ser usada sin que la sociedad perdiera el uso eficiente de dichos recursos (duplicación de redes e infraestructura). Por consiguiente, debe establecerse la obligatoriedad de acceder al bucle del abonado o usuario instalado por otro operador. Posteriormente, desarrollaré con mayor detalle este aspecto.

- 1.2 Una fuerte barrera a la expansión del servicio de telefonía fija local es el cobro por parte de las Municipalidades Distritales de tributos por la realización obras en la vía pública para la instalación de redes e infraestructura<sup>6</sup>. Estos cobros constituyen una barrera porque eleva artificialmente los costos de dichas obras, distorsionando así el mercado, debiendo la realización de tales obras ser gratuita en vista a que estamos frente a un servicio que tiene carácter de servicio público.
- 1.3 Acogiendo una propuesta planteada meses atrás que resulta sumamente pertinente<sup>7</sup>, se debe establecer un régimen no regulado para "clientes libres", que son aquellos con capacidad de negociación, respecto de los cuales no existe asimetría informativa ni desigualdad material en el trato contractual, por lo que no se justifica una regulación que los proteja. Este concepto existe en el sector eléctrico (cfr. Artículo 43 de la Ley de Concesiones Eléctricas) para aquellos que consumen una potencia superior a los 1000 kW. En el caso del mercado de las telecomunicaciones, la regulación únicamente debiera ser de aplicación a los clientes cuya facturación mensual promedio sea inferior a un determinado monto (p.ej. US \$ 5,000.00). En otros términos, se debe permitir a las empresas ingresar a competir en precios en un específico rango de clientes de gran consumo, es decir, poder bajar los precios y competir por las preferencias de los consumidores.

- 1.4 Se debe incluir -para evitar eventuales interpretaciones temerarias-- como "instalaciones esenciales"<sup>8</sup> para efectos de la interconexión, a todas las consideradas en el artículo 21° de la Resolución N° 432 de la Comunidad Andina, en particular, la planta externa (postes y ductos). Adicionalmente, considero prioritario que se reglamente las servidumbres de telecomunicaciones, ya que si bien el artículo 18° del Texto Único Ordenado de la Ley de Telecomunicaciones establece el derecho que tienen los concesionarios a ocupar los bienes de dominio público y a que el Estado imponga servidumbres forzosas sobre los bienes privados, esta norma remite a las "leyes de la materia", las cuales hasta la fecha no han sido promulgadas, y ni siquiera, fueron materia de un análisis y trabajo serio para alcanzar su efectiva promulgación. Debe tenerse presente que las disposiciones del Código Civil, que se refieren a "predios sirvientes" y "predios dominantes" no resultan pertinentes para regular el tema de las servidumbres de telecomunicaciones. En esta línea, se propone recoger un procedimiento similar al contenido en la Ley de Concesiones Eléctricas y su Reglamento-- siempre que este procedimiento sea efectivamente ejecutado y no neutralizado por el Poder Judicial-- que precisa las clases de servidumbres que tiene derecho de solicitar un concesionario, así como las facultades con las que cuenta la autoridad administrativa para declararlas con efectos erga omnes.

#### Acceso final al abonado: Instalaciones Esenciales

Las principales políticas que deben regir este análisis son (i) la promoción de un mercado de telecomunicaciones libre y abierto a la competencia, (ii) la generación de un mayor bienestar económico mediante mayor inversión y expansión de redes y (iii) el traslado efectivo de los beneficios hacia los consumidores y usuarios, tanto en precio como en calidad.

Debido a los bajos costos de instalación es que el servicio móvil celular ha tenido la fuerte expansión que todos hemos observado.

- (6) Existen Municipalidades que han prohibido el tendido de cable aéreo, enfrascadas en la solución de una problemática no generada por las empresas entrantes: Los cables aéreos, la profusión de los mismos, y la forma cómo fueron instalados por la empresa ya establecida. Las modalidades para desincentivar estas instalaciones han sido (i) el cobro por metro lineal de cable instalado o (ii) la prohibición de instalaciones aéreas, permitiéndose únicamente las instalaciones subterráneas. Sin el ánimo de calificar estas acciones, lo que han generado es una real barrera de acceso para las empresas entrantes, situación que merecería una especial atención por parte del Gobierno que quiera promover la competencia en este sector.
- (7) Propuesta planteada por la Dra. Marfa Teresa Quiñónez, experta abogada regulatoria.
- (8) Según los Lineamientos de Política de Apertura del Mercado de Telecomunicaciones del Perú, Decreto Supremo N° 020-98-MTC, son consideradas como "instalaciones esenciales" a efectos de interconexión los siguientes:
- 1) La terminación de llamada que incluye la conmutación y señalización necesarias;
  - 2) El transporte, en cuanto al circuito de interconexión y equipos necesarios que enlazan las redes a ser interconectadas en la misma localidad y
  - 3) Servicios auxiliares tales como guía telefónica y la información necesaria para poder facturar, y otros servicios auxiliares que cumplan con la definición de instalación esencial

No obstante, el desarrollo del mercado del servicio de telefonía fija local vertebrado en base a dichas políticas pasa necesariamente por la utilización de las instalaciones esenciales por parte de los nuevos competidores, toda vez que ello les permite establecerse y expandir su presencia en el mercado, sin tener que duplicar las inversiones en forma ineficiente, mediante la instalación de extensas redes paralelas. La red dominante del servicio fijo local en el Perú fue instalada, comprada y ampliada a través de inversiones efectivas, pero también es innegable que fue financiada a través del período de concurrencia limitada que se otorgó a la empresa dominante.

La calificación normativa de instalación esencial de los postes, ductos, así como del acceso al bucle del abonado, circuito local y la última milla, entre otros términos similares, permite una competencia madura que redundará en mejor calidad, precios y posibilidades para los usuarios de los servicios de telecomunicaciones. Sin embargo, es harto conocido que toda empresa dominante dueña de red no estará con buena disposición para compartir lo que le permite cautelar, en los hechos, una extensión de su monopolio, y así ha sucedido en varios países. Argumentos tales como que esta medida desincentiva la inversión y la expansión son los más usados, así como esgrimen que las empresas entrantes quieren usar sus instalaciones sin pagar lo justo, y que no se está atendiendo a las zonas más necesitadas. Todo lo contrario: La competencia incentiva la expansión, y ello unido a un programa concertado de expansión de red, permite solucionar en gran medida la brecha en infraestructura en el País, así como promover inversión.

En efecto, si es que se comparten redes, la empresa dueña de red podrá cobrar por concepto de alquiler un costo razonable, permitiendo que el usuario que tenga acceso a la infraestructura pueda gozar de los beneficios inherentes a la competencia al tener alternativas de las cuales escoger<sup>9</sup>. La empresa dueña de red tendrá otra línea de negocio atractivo que le incentivará a invertir en expansión de red. Por su parte, la empresa entrante podrá destinar sus recursos de expansión hacia la instalación de infraestructura en zonas que no están siendo atendidas, con lo que todas las empresas, y en

particular, la sociedad en su conjunto, son beneficiados. Cabe precisar que si el mercado crece se produce una baja en los precios, haciendo que los servicios de telecomunicaciones sean más accesibles.

A pesar que estoy plenamente convencida del debate que producirá esta posición, considero que rehusarse a garantizar la entrada de los competidores y de las empresas entrantes al acceso final al abonado, implica una de las varias formas de posición de abuso de dominio.

### Instalaciones Esenciales:

¿Qué es una instalación esencial? Se entiende que es una instalación esencial toda parte de una red o servicio público de transporte de telecomunicaciones que (i) sea suministrada exclusivamente o de manera predominante por un solo proveedor o número limitado de proveedores; y (ii) cuya sustitución con miras al suministro de un servicio no sea factible en lo económico o en lo técnico<sup>10</sup>. Por tanto, es aquello cuyo acceso no puede ser negado.

La doctrina de las instalaciones esenciales impone una gran responsabilidad hacia las empresas dominantes titulares de infraestructura, impidiéndoles denegar a las empresas que no son dueñas de red

un acceso razonable a un producto o servicio que deben obtener a efectos de poder competir con la primera.

En los Estados Unidos de Norteamérica se ha resuelto casos en base a que: "Una empresa que tiene el poder de monopolio sobre una "instalación esencial" no puede rechazar que esta "instalación esencial" sea disponible a otros en donde no hay una razón legítima en el negocio para el rechazo."

En esta línea, en Estados Unidos se han presentado casos en que la "instalación" que demanda ser "esencial", esta en la esencia del conocimiento tecnológico y en cual el acceso deseado y pretendido está en la naturaleza de la conexión a un network. Esta categoría incluye un número de casos que envuelven networks físicos como la electricidad o las telecomunicaciones, en donde se encuentran claros elementos de monopolio natural.

(9) Situación similar presentada en el mercado de telefonía móvil, en que la competencia produjo un bienestar hacia los usuarios peruanos.  
(10) Se recomienda la lectura de la Exposición de Motivos del Reglamento del Sistema de Llamada por Llamada aprobado por Resolución N° 061-2001-CD/OSIPTEL, por ser sumamente explicativo e ilustrativo.

Siguiendo un precedente de la Corte Suprema Americana, muchas cortes estadounidenses han encontrado a la doctrina de las "instalaciones esenciales" potencialmente aplicables en aquellas circunstancias extraordinarias en donde una firma o empresa usa su control de "embotellamiento de tráfico" para **eliminar a sus actuales y potenciales competidores**. Por ejemplo, en una decisión de la Séptima Corte de Apelaciones de los Estados Unidos de Norteamérica, ésta aplicó la doctrina de las "instalaciones esenciales" para requerir a un proveedor en telecomunicaciones monopólico para que ésta provea el acceso de su servicio local de network a sus competidores en servicios de larga-distancia. (Caso MCI Communications vs. American Tel. & Tel. Co.)

En los trabajos efectuados por la Comisión de la Comunidad Europea, se ha definido que el "local loop"<sup>11</sup> alude a un circuito físico entre el usuario y el operador local del switch (central telefónica). Este circuito o "local loop" -también denominado como acceso al bucle del abonado o última milla-es la parte de la red que es instalación esencial, estableciéndose un punto de conexión eficiente en términos económicos y técnicos para la conexión de la empresa entrante a fin que pueda proveer servicios a dicho usuario.

Es pertinente resaltar que si bien la relación de interconexión, y el sistema de preselección y llamada por llamada (multicarrier) son fundamentales para la competencia en el mercado del servicio de larga distancia, el acceso final al usuario es la pieza fundamental e indispensable para la competencia en el mercado del servicio de telefonía fija local. Sin esto, resulta claro que no se tendrá competencia efectiva en dicho mercado a nivel nacional (léase, en todo el territorio del Perú), y esta es una realidad que debemos afrontar. Las barreras de acceso al mercado y los altos costos implícitos desaparecen y neutralizan los esfuerzos de la inversión privada para competir, por lo menos, en el corto y mediano plazo.

Por otro lado, y siguiendo una línea legal, para establecer responsabilidad antitrust bajo la doctrina de las "instalaciones esenciales", una parte debe probar cuatro factores:

- (1) Control de la "instalación esencial" por un monopolio;
- (2) La incapacidad de un competidor práctica o razonable de duplicar aquella "instalación esencial";

- (3) La negación del uso de la "instalación esencial" a ese competidor; y
- (4) La viabilidad o probabilidad de proveer la "instalación esencial" a los competidores.

No obstante, se debe tener sumo cuidado en la aplicación de esta doctrina toda vez que, en el caso que exista una justificación de negocios legítimos para declinar el acceso de las instalaciones en disputa a sus competidores, no considero razonable que se establezca dicha obligatoriedad. Pero, si la negativa tiene como única finalidad restringir la competencia, es evidente que la doctrina debe ser aplicada en toda su magnitud.

### ¿Qué debe hacer el Estado?

- Declarar como instalación esencial la planta externa, los ductos, postes, así como establecer el acceso final al usuario (acceso al bucle del abonado, última milla, entre otros términos similares).
- Fijar los precios a ser cobrados por las empresas dueñas de red, en base a las reglas de oferta y demanda, garantizando que dichos precios sean lo suficientemente razonables así como atractivos para no desincentivar la expansión de las redes.
- En la fijación de los precios se debe asegurar que las empresas dueñas de red son capaces de cubrir los costos así como un margen de utilidad razonable.
- Propiciar un marco de entendimiento conducente a un acuerdo nacional para la expansión de redes hacia las zonas que no se encuentran suficientemente atendidas, destinando los recursos de las empresas en un marco de eficiencia económica.

### De la ineficacia de las salidas negociadas

En contra de las modificaciones propuestas podría argumentarse la existencia de salidas negociadas entre las empresas, como alternativa a una regulación que podría resultar engorrosa y cara.

Sobre el particular cabe señalar que, la empresa dominante tiene muy pocos incentivos para llegar a un entendimiento negociado con las nuevas empresas respecto al uso de determinadas facilidades o servicios. La negociación sobre dicho particular suelen ser largas y de resultados poco satisfactorios. **D&S**

(11) Acceso final al abonado. Asimismo, el término "local loop" incluye (i) el "full unbundling of the local loop", (ii) "shared use of the copper line" y (iii) el "high speed bit stream access".