



**Ministerio de Economía y Producción**  
**Secretaría de Coordinación Técnica**  
**Comisión Nacional de Defensa de la Competencia**

I. DESCRIPCION DE LA OPERACION Y ACTIVIDAD DE LAS PARTES.....	1
1. La operación: .....	1
2. La actividad de las partes .....	2
Sociedades integrantes del Grupo Telefónica .....	2
Sociedades integrantes del Grupo BELLSOUTH .....	5
II. ENCUADRAMIENTO JURÍDICO .....	6
III. PROCEDIMIENTO .....	6
IV. EVALUACIÓN DE LOS EFECTOS DE LA OPERACIÓN DE CONCENTRACIÓN SOBRE LA COMPETENCIA.....	21
1. Naturaleza de la Operación .....	21
2. Consideraciones generales sobre la industria de las telecomunicaciones.....	22
3. Aspectos Conceptuales .....	28
4. Definición y análisis de los mercados relevantes .....	37
i. Telefonía fija local.....	37
a). Evaluación del impacto de la concentración económica sobre la estructura y dinámica competitiva del mercado .....	39
b). Evaluación de efectos derivados de relaciones verticales.....	40
Provisión de líneas para telefonía pública .....	40
Provisión de acceso a la red pública de telefonía para ISP's .....	44



**Ministerio de Economía y Producción**  
**Secretaría de Coordinación Técnica**  
**Comisión Nacional de Defensa de la Competencia**

ii. Telefonía fija larga distancia.....	46
a). Evaluación del impacto de la concentración económica sobre la estructura y dinámica competitiva del mercado .....	49
iii. Servicios de acceso a Internet .....	50
a). Evaluación del impacto de la concentración económica sobre la estructura y dinámica competitiva del mercado .....	52
iv. Servicios de transmisión de datos.....	53
a). Evaluación del impacto de la concentración económica sobre la estructura y dinámica competitiva del mercado .....	57
v. Provisión de enlaces locales (capacidad) .....	59
a). Evaluación del impacto de la concentración económica sobre la estructura y dinámica competitiva del mercado .....	60
vi. Transporte de larga distancia (voz y datos).....	63
a). Evaluación del impacto de la concentración económica sobre la estructura y dinámica competitiva del mercado .....	65
vii. Servicios de Telecomunicaciones Móviles .....	67
a). Características del servicio y tecnología involucrada .....	67
b). Utilización del Espectro Radioeléctrico .....	69
c). La acumulación de espectro y sus efectos.....	72
d). Tecnologías de transmisión .....	73



**Ministerio de Economía y Producción**  
**Secretaría de Coordinación Técnica**  
**Comisión Nacional de Defensa de la Competencia**

e). Evolución del mercado de Telecomunicaciones Móviles en Argentina.....	76
f). Intervención de la Secretaría de Comunicaciones de la Nación.....	81
g). Mercado Relevante del Producto .....	82
h). Mercado Geográfico Relevante.....	84
i). Concentración.....	86
j). Efectos Competitivos Horizontales .....	90
k). Efectos Competitivos Verticales: Terminación De Llamadas En Red De Destino Y Roaming .....	98
Servicios de “Roaming” .....	98
Terminación de llamadas en red de destino .....	104
l). Efectos de la acumulación de Espectro Radioeléctrico para telecomunicaciones móviles.....	106
m). Barreras a la entrada .....	109
V. CLAUSULAS CON RESTRICCIONES ACCESORIAS.....	109
VI. CONSIDERACIONES FINALES.....	113
VII. CONCLUSIONES.....	117



Ministerio de Economía y Producción  
Secretaría de Coordinación Técnica  
Comisión Nacional de Defensa de la Competencia



Expediente N° S01: 0049723/2004 (Conc. 448) MB

DICTAMEN N° 417

BUENOS AIRES, 22 DIC 2004

SEÑOR SECRETARIO:

Elevamos para su consideración el presente dictamen referido a la operación de concentración económica que tramita bajo el Expediente N° S01: 0049723/2004 del Registro del MINISTERIO DE ECONOMIA Y PRODUCCION caratulado "TELEFÓNICA MÓVILES S.A. y TELEFÓNICA COMUNICACIONES PERSONALES S.A. S/NOTIFICACION ART. 8° DE LA LEY N° 25.156 (CONC. 0448)".

## I. DESCRIPCION DE LA OPERACION Y ACTIVIDAD DE LAS PARTES

### 1. La operación:

1. Los Vendedores: son las sociedades de BELLSOUTH titulares de acciones en las compañías operadores de los siguientes países: Argentina, Colombia, Chile, Ecuador, Guatemala, Nicaragua, Panamá, Perú, Uruguay y Venezuela.

2. El Comprador: es la empresa TELEFÓNICA MÓVILES, S.A., [la que tiene la posibilidad de ceder sus derechos y obligaciones derivadas del contrato a cualquier sociedad afiliada constituida en España].

*[Handwritten signature]*



**Ministerio de Economía y Producción**  
**Secretaría de Coordinación Técnica**  
**Comisión Nacional de Defensa de la Competencia**

3. La operación de concentración económica notificada se produce en Madrid, España y consiste en la adquisición de los activos de telefonía móvil de BELLSOUTH CORPORATION en Latinoamérica, que deviene en el control en la República Argentina, por parte de TELEFÓNICA MÓVILES, S.A. de las empresas COMPAÑÍA DE RADIOCOMUNICACIONES MÓVILES S.A. (MOVICOM) y de su controlada, COMPAÑÍA DE TELÉFONOS DEL PLATA S.A.

4. Una vez perfeccionada la operación, TELEFÓNICA MÓVILES, S.A. controlará a COMPAÑÍA DE RADIOCOMUNICACIONES MÓVILES S.A.

5. Cabe mencionar que el contrato que instrumenta la operación referida está sujeto a condiciones para que se produzca el perfeccionamiento de la transacción.

## **2. La actividad de las partes**

### **Sociedades integrantes del Grupo Telefónica**

6. TELEFÓNICA MÓVILES, S.A., Sociedad Unipersonal es una compañía constituida de acuerdo a las leyes de España y está controlada por TELEFÓNICA, S.A.

7. Las actividades que desarrollan las compañías del Grupo Telefónica, todas controladas indirectamente por TELEFÓNICA MÓVILES, S.A. en la República Argentina son:

8. TELEFÓNICA DE ARGENTINA S.A.: empresa dedicada a brindar servicios de telefonía fija nacional e internacional, a la venta de productos y de servicios relacionados, siendo asimismo titular de centros de telegestión.

9. TELEFÓNICA HOLDING ARGENTINA S.A.: es una firma cuyo objeto exclusivo es tener participaciones en otras sociedades argentinas.



**Ministerio de Economía y Producción**  
**Secretaría de Coordinación Técnica**  
**Comisión Nacional de Defensa de la Competencia**

10. TELINVER S.A.: es una sociedad cuyas principales actividades son: la publicación de guías telefónicas y edición de Páginas Doradas Industriales, la publicidad en cabinas telefónicas y la explotación de un portal de Internet. Además, brinda servicios conexos como los denominados “televoto” y “audiotexto”, a través de sus sistemas de Respuestas Vocales Interactivas (IVR).

11. TELEFÓNICA DATA ARGENTINA S.A.: empresa dedicada a brindar soluciones integrales de comunicaciones de datos, internet y servicios de información.

12. TELEFÓNICA MÓVILES ARGENTINA S.A.: es una empresa que tiene como objeto exclusivo el tener participación mayoritaria en Telefónica Comunicaciones Personales S.A.

13. TERRA NETWORKS ARGENTINA S.A.: es una empresa constituida de acuerdo a las leyes de la República Argentina que brinda servicios como portal de Internet, provisión de contenidos locales y servicios *on-line*.

14. Sociedades dedicadas a medios de comunicación: el grupo Telefónica posee participación en medios de comunicación locales como las empresas: Televisión Federal S.A. (Telefe), Radio Continental S.A., y en ocho (8) canales de televisión abierta del interior del país, entre otros.

15. KATALYX ARGENTINA S.A.: empresa argentina dedicada a brindar soluciones de comercio electrónico para empresas en Europa y Latinoamérica.

16. ADQUIRA ARGENTINA S.A.: empresa que brinda soluciones y servicios de “e-procurement” personalizados, principalmente plataformas tecnológicas para la gestión de proveedores.

17. ATENTO ARGENTINA S.A.: es una empresa argentina dedicada a ofrecer a empresas diferentes alternativas de relación con sus clientes a través de “contact centers” o plataformas denominadas “multicanal” (teléfono, fax e internet).



**Ministerio de Economía y Producción**  
**Secretaría de Coordinación Técnica**  
**Comisión Nacional de Defensa de la Competencia**

18. EMERGIA ARGENTINA S.A.: es una empresa argentina dedicada a ofrecer servicios de telecomunicaciones a través de banda ancha.

19. TYSSA TELECOMUNICACIONES Y SERVICIOS S.A.: es una empresa argentina dedicada a ofrecer servicios de Ingeniería y Consultoría a sus clientes.

20. TELEFÓNICA INGENIERÍA DE SEGURIDAD S.A., SUCURSAL ARGENTINA: es una empresa argentina dedicada a ofrecer servicios de seguridad, que comprenden las actividades de consultoría, diseño e ingeniería, suministro e instalación y mantenimiento, entre otros.

21. TELEFÓNICA GESTIÓN DE SERVICIOS COMPARTIDOS S.A. (T-GESTIONA): es una empresa argentina dedicada a concentrar las actividades de soporte. Las áreas en las que brinda servicios son: contabilidad, balances e impuestos; recursos humanos; administración de fondos; comercio exterior; riesgos; gestión inmobiliaria; logística; servicios generales; seguridad y consultoría.

22. COINTEL S.A.: es una empresa argentina, es la titular de la participación mayoritaria de TELEFÓNICA DE ARGENTINA S.A..

23. PLÉYADE ARGENTINA S.A.: es una sociedad que desarrolla actividad como productora - asesora de seguros.

24. DEREMATE S.A. es una empresa que ofrece servicios como portal dedicado a las subastas por internet (participación minoritaria a través de TERRA NETWORKS S.A.).

25. RADIO MÓVIL DIGITAL ARGENTINA S.A. es una empresa argentina dedicada a ofrecer servicios de radioconcentración de enlaces (“trunking”) recientemente vendida a Nextel Communications Argentina S.A.



### **Sociedades integrantes del Grupo BELLSOUTH**

26. BELLSOUTH INTERNATIONAL, INC. es una empresa constituida de acuerdo a las leyes de los Estados Unidos de América, con domicilio social en la ciudad de Atlanta, que se encuentra inscrita en la Inspección General de Justicia (I.G.J) con fecha 5 de noviembre de 1987, bajo el N° 338, en el Libro 51, Tomo B, de Estatutos Extranjeros.

27. BELLSOUTH ENTERPRISES, INC.: es una sociedad extranjera inscrita en la I.G.J. con fecha 5 de noviembre de 1987, bajo el N° 334, en el Libro 51, Tomo B, de Estatutos Extranjeros, con domicilio social en la ciudad de Atlanta en los Estados Unidos de América.

28. BELLSOUTH ARGENTINA HOLDINGS, LLC. es una sociedad extranjera inscrita en la I.G.J. el 5 de noviembre de 1987, bajo el N° 341, en el Libro 51, Tomo B, de Estatutos Extranjeros, con domicilio social en la ciudad de Atlanta en los Estados Unidos de América.

29. COMPAÑÍA DE RADIOCOMUNICACIONES MÓVILES S.A.: es una sociedad constituida conforme a las leyes de la República Argentina, inscrita con fecha 22 de junio de 1988, bajo el N° 3.959, en el Libro 105, Tomo A, de Sociedades Anónimas, y su actividad es la explotación de una frecuencia [en la banda de 800 a 900 Mghz.] para brindar servicios de radiocomunicaciones móviles celulares, servicios de telecomunicaciones y actividades conexas conforme lo autoricen las leyes vigentes de la República Argentina. La sociedad es controlada en forma directa y exclusiva en el ámbito de la República Argentina, por el grupo BELLSOUTH.

30. COMPAÑÍA DE TELÉFONOS DEL PLATA S.A.: es una sociedad constituida de acuerdo a las leyes de la República Argentina, inscrita con fecha 6 de enero de 1999, bajo el N° 222, en el Libro 4, de Sociedades Anónimas y su actividad principal es la prestación, por cuenta propia o de terceros o asociada con terceros, de servicios de telecomunicaciones y de servicios relacionados, en los términos de las licencias



**Ministerio de Economía y Producción**  
**Secretaría de Coordinación Técnica**  
**Comisión Nacional de Defensa de la Competencia**

otorgadas por las autoridades competentes, incluyendo pero no limitándose a la construcción y explotación de una red para la prestación, entre otros, del servicio básico telefónico y de servicios de larga distancia nacional e internacional. Esta sociedad está controlada en forma directa y exclusiva en el ámbito de la República Argentina, por la COMPAÑÍA DE RADIOCOMUNICACIONES MÓVILES S.A., la que cuenta con el 99,9% de participación.

## **II. ENCUADRAMIENTO JURÍDICO**

31. El Grupo Telefónica y el Grupo Bellsouth notificaron la operación de concentración económica que originó las presentes actuaciones en el plazo establecido en el artículo 8° de la Ley N° 25.156 y su Decreto Reglamentario N° 89/2001.

32. La operación notificada constituye una concentración económica en los términos del artículo 6°, inciso c) de la Ley N° 25.156 de Defensa de la Competencia.

33. La obligación de efectuar la notificación obedece a que el volumen de negocios de las empresas afectadas supera el umbral de PESOS DOSCIENTOS MILLONES (\$200.000.000) establecido en el artículo 8° de la Ley N° 25.156, y la operación no se encuentra alcanzada por ninguna de las excepciones previstas en dicha norma.

## **III. PROCEDIMIENTO**

34. Con fecha 12 de marzo del 2004, TELEFONICA MÓVILES, S.A. y TELEFONICA DE COMUNICACIONES PERSONALES S.A. notificaron la operación de concentración económica mediante la presentación del Formulario F1 de notificación (fs. 2/297).



**Ministerio de Economía y Producción**  
**Secretaría de Coordinación Técnica**  
**Comisión Nacional de Defensa de la Competencia**

35. El día 15 de marzo del 2004, BELLSOUTH INTERNATIONAL, INC., BELLSOUTH ENTERPRISES INC., BELLSOUTH ARGENTINA HOLDINGS, LLC., COMPAÑÍA DE RADIOCOMUNICACIONES MÓVILES S.A. y COMPAÑÍA DE TELÉFONOS DEL PLATA S.A. notificaron la operación de concentración económica mediante la presentación del Formulario F1 de notificación (fs. 298/570).

36. Con fecha 18 de marzo de 2004 esta CNDC hizo saber a los notificantes que hasta tanto no se diera cumplimiento a lo dispuesto en la Resolución N° 40/2001, no se daría trámite a las presentaciones efectuadas ni comenzaría a correr el plazo establecido en el artículo 13 de la Ley N° 25.156 (fs. 572/578).

37. Con fecha 23 de abril de 2004 el Dr. Bernardo Cassagne invocando la representación de TELEFÓNICA MÓVILES S.A. efectuó una presentación con relación al Formulario F1 de notificación (fs. 581/582).

38. El día 28 de abril de 2004 esta CNDC reiteró a los notificantes que hasta tanto no se diera cumplimiento al requerimiento efectuado a fs. 572/78, no se daría trámite a la presentación efectuada y no comenzaría a correr el plazo previsto en el artículo 13 de la Ley N° 25.156 (fs. 583/590).

39. Con fecha 29 de abril de 2004 los apoderados de las notificantes efectuaron sendas presentaciones con relación a lo solicitado por esta Comisión Nacional (fs. 591/1065 y 1066/1206).

40. Los días 3 y 5 de mayo se les hizo saber a BELLSOUTH INTERNATIONAL, INC., BELLSOUTH ENTERPRISES INC., BELLSOUTH ARGENTINA HOLDINGS, LLC., COMPAÑÍA DE RADIOCOMUNICACIONES MÓVILES S.A. y COMPAÑÍA DE TELÉFONOS DEL PLATA S.A. y a TELEFONICA MÓVILES, S.A. y TELEFONICA DE COMUNICACIONES PERSONALES S.A., respectivamente, que hasta tanto no dieran cumplimiento a lo dispuesto en la Resolución N° 40/2001, presentando el soporte magnético del Formulario F1, no se daría trámite a la operación notificada y no



**Ministerio de Economía y Producción**  
**Secretaría de Coordinación Técnica**  
**Comisión Nacional de Defensa de la Competencia**

comenzaría a correr el plazo previsto en el artículo 13 de la Ley N° 25.156 (fs. 1207/1209).

41. Con fecha 4 de mayo de 2004 el apoderado de BELLSOUTH INTERNATIONAL, INC., BELLSOUTH ENTERPRISES INC., BELLSOUTH ARGENTINA HOLDINGS, LLC., COMPAÑÍA DE RADIOCOMUNICACIONES MÓVILES S.A. y COMPAÑÍA DE TELÉFONOS DEL PLATA S.A. dio cumplimiento a lo ordenado por esta sede, adecuando su presentación según lo solicitado, por lo cual se imprimió trámite a la operación presentada y comenzó el cómputo del plazo establecido por el artículo 13 de la Ley N° 25.156 (fs. 1210/1211).

42. Habiéndose dado trámite a la operación y luego de analizar la información suministrada, esta Comisión consideró que la misma se encontraba incompleta, formulando observaciones y haciéndoselas conocer a las notificantes el día 14 de mayo del 2004. En esa misma fecha se suspendió el cómputo del plazo establecido en el artículo 13 de la Ley N° 25.156 (fs. 1213/1219, 1220/1224 y 1225/1230).

43. El día 18 de mayo de 2004 se solicitó a la COMISIÓN NACIONAL DE COMUNICACIONES la intervención que le compete con relación a la operación de concentración económica notificada en las presentes actuaciones, en el marco de lo dispuesto por el artículo 16 de la LDC (fs. 1231 y 1232/1233).

44. Con fecha 21 de mayo de 2004 esta Comisión Nacional citó a audiencia testimonial a los representantes de TELECOM ARGENTINA S.A. (ARNET), TELECOM ARGENTINA STET FRANCE TELECOM S.A. y HUTCHINSON COMMUNICATIONS ARGENTINA S.A. (fs. 1234).

45. El día 21 de mayo de 2004 el apoderado de TELEFÓNICA MÓVILES S.A. y TELEFÓNICA DE COMUNICACIONES PERSONALES S.A. efectuó una presentación solicitando la prórroga del plazo establecido a fin de presentar un resumen no confidencial de la información oportunamente acompañada (fs. 1235).



**Ministerio de Economía y Producción**  
**Secretaría de Coordinación Técnica**  
**Comisión Nacional de Defensa de la Competencia**

46. Con fecha 27 de mayo de 2004 se hizo lugar al pedido de prórroga solicitado por TELEFÓNICA MÓVILES S.A. y TELEFÓNICA DE COMUNICACIONES PERSONALES S.A., lo que fue notificado con fecha 28 de mayo de 2004 (fs. 1236/1238).

47. El día 28 de mayo de 2004 los apoderados de los notificantes efectuaron sendas presentaciones con relación al punto 1b) del Formulario F1 de notificación (fs. 1245/1250 y 1251/1259).

48. Con fecha 2 de junio de 2004 esta Comisión Nacional agregó las presentaciones mencionadas precedentemente e hizo saber a los notificantes que hasta tanto se diera cumplimiento a las observaciones al formulario F1 efectuadas, suministrando en forma completa la información y/o documentación solicitada, continuaría suspendido el plazo establecido por el artículo 13 de la Ley N° 25.156 (fs. 1260, 1278 y 1282).

49. El día 31 de mayo de 2004 esta CNDC citó a prestar declaración testimonial a los representantes de TELECOM STET FRANCE TELECOM S.A., PRIMERA RED INTERACTIVA DE MEDIOS ARGENTINOS (PRIMA) S.A. y COMPAÑÍA DE TELÉFONOS DEL INTERIOR (CTI) S.A. (fs. 1261).

50. En la misma fecha el apoderado de TELECOM STET FRANCE TELECOM S.A. y TELECOM ARGENTINA (ARNET) S.A. presentó dos escritos solicitando la fijación de nuevas audiencias testimoniales por la imposibilidad de que sus representantes técnicos concurrieran a las audiencias fijadas para el día 1 de junio a las 11.00 y 15.00 hs. (fs. 1262/1268 y 1269/1275).

51. Con fecha 2 de junio de 2004 esta Comisión Nacional dejó sin efecto las audiencias fijadas para el día 1° de junio de 2004, y fijó nuevas audiencias testimoniales en respuesta a lo solicitado en el punto anterior (fs. 1276 y 1279).

52. El día 3 de junio de 2004 esta CNDC dejó constancia que llamado que fuera el representante de la empresa HUTCHISON COMMUNICATIONS ARGENTINA S.A. a la



**Ministerio de Economía y Producción**  
**Secretaría de Coordinación Técnica**  
**Comisión Nacional de Defensa de la Competencia**

audiencia testimonial a la que fuera previamente citado, nadie compareció a la misma (fs. 1287).

53. Con fecha 4 de junio de 2004 se citó a prestar declaración testimonial a un representante con conocimiento en temas técnicos de la COMISIÓN NACIONAL DE COMUNICACIONES, TELECOM PERSONAL S.A., NEXTEL COMMUNICATIONS ARGENTINA S.A., COMSAT ARGENTINA S.A., NSS S.A. (IPLAN) y CISCO SYSTEMS ARGENTINA S.A. (fs. 1288).

54. El día 8 de junio de 2004 se recibió declaración testimonial al Contador Ricardo Lamonaca y al Ingeniero José Dario Levi, ambos en representación de la COMISIÓN NACIONAL DE COMUNICACIONES (fs. 1318/1321 y 1323/1328).

55. En la misma fecha se dejó constancia de la incomparecencia del representante de la empresa TELECOM ARGENTINA STET FRANCE TELECOM S.A., quien fuera previa y debidamente citado (fs. 1329).

56. Con fecha 10 de junio de 2004 se recibió declaración testimonial al Sr. Edmundo Silvio Poggio, en representación de TELECOM ARGENTINA S.A. (fs. 1305/1312).

57. En la misma fecha esta CNDC dejó constancia que llamado que fuera el representante de la empresa PRIMERA RED INTERACTIVAS DE MEDIOS ARGENTINOS S.A. a la audiencia testimonial a la que fuera previamente citado, nadie compareció a la misma (fs. 1313).

58. Asimismo también el día 10 de junio de 2004 la COMISIÓN NACIONAL DE COMUNICACIONES efectuó una presentación con relación al informe solicitado por esta CNDC (fs. 1330).

59. Con fecha 11 de junio de 2004 se citó a declaración testimonial al Ingeniero Edmundo Poggio, en representación de TELECOM ARGENTINA STET FRANCE TELECOM S.A. y



**Ministerio de Economía y Producción**  
**Secretaría de Coordinación Técnica**  
**Comisión Nacional de Defensa de la Competencia**

se dejó sin efecto la audiencia prevista para el día 11 de junio de 2004 con el representante de TELECOM ARGENTINA S.A. (ARNET) (fs. 1314).

60. El mismo día los apoderados de TELEFÓNICA MÓVILES S.A. y TELEFÓNICA DE COMUNICACIONES PERSONALES S.A., por un lado, y de BELLSOUTH INTERNATIONAL, INC., BELLSOUTH ENTERPRISES INC., BELLSOUTH ARGENTINA HOLDINGS, LLC., COMPAÑÍA DE RADIOCOMUNICACIONES MÓVILES S.A. y COMPAÑÍA DE TELÉFONOS DEL PLATA S.A., por el otro, efectuaron sendas presentaciones en relación a las observaciones efectuadas al Formulario F1 de notificación presentado oportunamente (fs. 1337/1392 y 1393/1617).

61. El día 14 de junio de 2004 se citó nuevamente a audiencia testimonial al representante técnico de la empresa PRIMERA RED INTERACTIVA DE MEDIOS ARGENTINOS S.A. (PRIMA) (fs. 1322).

62. Con fecha 15 de junio de 2004, esta Comisión Nacional dejó constancia de la incomparecencia del representante de la empresa COMPAÑÍA DE TELÉFONOS DEL INTERIOR S.A. (CTI) a la audiencia testimonial a la que fuera previamente citado (fs. 1336).

63. El día 18 de junio de 2004, ante la solicitud de la apoderada de PRIMERA RED INTERACTIVA DE MEDIOS ARGENTINOS (PRIMA) S.A., se fijó nueva audiencia testimonial al representante técnico de dicha empresa (fs. 1619/1620).

64. En la misma fecha, y ante el requerimiento de la apoderada de NEXTEL COMMUNICATIONS ARGENTINA S.A., se fijó nueva audiencia testimonial a fin de que preste declaración testimonial el representante de la mencionada empresa (fs. 1621/1630).

65. Asimismo el 18 de junio de 2004 se fijó audiencias testimoniales para los representantes con conocimientos en temas técnicos y comerciales en el área de



**Ministerio de Economía y Producción**  
**Secretaría de Coordinación Técnica**  
**Comisión Nacional de Defensa de la Competencia**

telefonía móvil de las empresas: COMPAÑÍA DE TELÉFONOS DEL INTERIOR (CTI) S.A. y MILLICON ARGENTINA S.A., a los representantes con conocimientos en temas técnicos y comerciales en el área de internet de las empresas: AOL ARGENTINA S.R.L. y MILLICOM ARGENTINA S.A., al representante con conocimientos en temas técnicos y comerciales en el área de transmisión de datos de la empresa TECHTEL LMDS. COMUNICACIONES INTERACTIVAS S.A., al representante con conocimientos en temas técnicos y comerciales en el área de infraestructura, redes y enlaces de la empresa SIEMENS S.A., a los representantes con conocimientos en temas técnicos y comerciales en el área de larga distancia de las empresas: TECHTEL LMDS. COMUNICACIONES INTERACTIVAS S.A. y TELEPHONE 2 S.A., al representante con conocimientos en temas técnicos y comerciales en el área de telefonía fija de la empresa HUTCHISON COMMUNICATIONS ARGENTINA S.A. y al representante con conocimientos en temas técnicos y comerciales en el área de telefonía móvil de la empresa TELECOM PERSONAL S.A. (fs. 1134/1135).

66. Con fecha 18 de junio de 2004 el apoderado de TELEFÓNICA MÓVILES S.A. y TELEFÓNICA DE COMUNICACIONES PERSONALES S.A. efectuó una presentación en relación a las observaciones efectuadas al Formulario F1 de notificación previamente presentado (fs. 1638/1641).

67. En la misma fecha se celebró un acta en la cuál se extrajo fotocopias de los anexos numerados como I, II y II.a del Formulario F1 de notificación presentados por las partes, y se adjuntó las declaraciones juradas de los apoderados de TELEFÓNICA MÓVILES S.A. y BELLSOUTH CORPORATION, a través de las cuales las empresas notificantes manifestaron que la documentación en aquella oportunidad exhibida era copia fiel e íntegra de sus originales (fs. 1643/1655).

68. El día 22 de junio de 2004 se recibió declaración testimonial al Ingeniero Sergio Gustavo Calviello, en representación de la empresa IMPSAT S.A. (fs. 1656/1664).



**Ministerio de Economía y Producción**  
**Secretaría de Coordinación Técnica**  
**Comisión Nacional de Defensa de la Competencia**

69. Asimismo en la misma fecha y atento a la incomparecencia del representante de la empresa COMSAT S.A., se dejó constancia en el expediente de la referencia (fs. 1683).

70. El día 23 de junio de 2004 se recibió declaración testimonial al Sr. Edmundo Silvio Poggio, en representación de la empresa TELECOM ARGENTINA S.A. (fs. 1684/1686).

71. Con fecha 24 de junio de 2004 se recibió declaración testimonial al Licenciado Mario Angel Miccelli, en representación de la empresa NSS S.A. (fs. 1687/1694).

72. Asimismo en la misma fecha, mediante el acta correspondiente se dejó constancia de la incomparecencia del representante de la empresa CISCO SYSTEMS ARGENTINA S.A., a la audiencia testimonial a la que fuera previamente citado (fs. 1695).

73. El día 28 de junio de 2004, ante la solicitud del apoderado de CISCO SYSTEMS ARGENTINA S.A., se citó nuevamente a prestar declaración testimonial al representante de la mencionada empresa (fs. 1696/1700).

74. Con fecha 22 de junio de 2004 el apoderado de TELECOM ARGENTINA S.A. efectuó una presentación con relación a la información que se había comprometido a aportar en la audiencia testimonial celebrada con fecha 10 de junio de 2004 (fs. 1701/1708).

75. El día 28 de junio de 2004 esta CNDC otorgó el carácter de confidencial a la información aportada en el punto anterior por el apoderado de TELECOM ARGENTINA S.A. y formó el "Anexo I – Reservado solo para uso de esta Comisión Nacional" (fs. 1709).

76. Con fecha 23 de junio de 2004 el apoderado de BELLSOUTH INTERNATIONAL INC., BELLSOUTH ENTERPRISES INC., BELLSOUTH ARGENTIN HOLDINGS LLC., COMPAÑÍA DE RADIOCOMUNICACIONES MÓVILES S.A. y COMPAÑÍA DE TELÉFONOS DEL PLATA S.A. efectuó una presentación en relación a lo solicitado por esta Comisión Nacional con fecha 14 de mayo de 2004 (fs. 1710/1711)



**Ministerio de Economía y Producción**  
**Secretaría de Coordinación Técnica**  
**Comisión Nacional de Defensa de la Competencia**

77. El día 29 de junio de 2004 se recibió declaración testimonial al Licenciado Marcelo Liberini, en representación de PRIMA S.A. y al Dr. Fernando Guerrero, en representación NEXTEL COMMUNICATIONS ARGENTINA S.A. (fs. 1717/1722 y 1723/1730).

78. Con fecha 1° de julio de 2004 se recibió declaración testimonial al Dr. José María Márquez, en representación de la empresa CTI COMPAÑÍA DE TELÉFONOS DEL INTERIOR y al Sr. Alejandro Dario Pérez, en representación de la empresa MILLICOM ARGENTINA S.A. (fs. 1731/1737 y 1738/1742).

79. El día 2 de julio de 2004 se recibió declaración testimonial al Sr. Gustavo Manuel Maggi, en representación de CISCO SYSTEMS ARGENTINA S.A. (fs. 1743/1758).

80. Con fecha 6 de julio de 2004 se recibió declaración testimonial al Licenciado Jorge Fernando Messano, en representación de AOL ARGENTINA S.R.L. (fs. 1754/1758).

81. El día 8 de julio de 2004 se dejó constancia que siendo previamente citado, el representante de TECHTEL S.A., no compareció a la audiencia testimonial fijada (fs. 1759).

82. En la misma fecha se le recibió declaración testimonial al Ingeniero Roberto Héctor Miguez, en representación de la empresa SIEMENS S.A. (fs. 1760/1763).

83. Tras analizar la información presentada por los notificantes, esta Comisión Nacional consideró que las presentaciones efectuadas se hallaban incompleta, en razón de lo cual se realizaron nuevas observaciones que fueron notificadas a TELEFÓNICA MÓVILES S.A. y TELEFÓNICA DE COMUNICACIONES PERSONALES con fecha 13 de julio de 2004, y a COMPAÑÍA DE RADIOCOMUNICACIONES MÓVILES S.A., COMPAÑÍA DE TELÉFONOS DEL PLATA, BELLSOUTH INTERNATIONAL INC., BELLSOUTH ENTERPRISES INC. y BELLSOUTH ARGENTINA HOLDINGS LLC. con fecha 14 de julio de 2004 (fs. 1764/1767, 17778/1781 y 1782/1784).



**Ministerio de Economía y Producción**  
**Secretaría de Coordinación Técnica**  
**Comisión Nacional de Defensa de la Competencia**

84. A su vez, el día 13 de julio de 2004 se recibió audiencia testimonial al Ingeniero Oscar Loreto, en representación de TECHTEL S.A. y al Sr. Marcelo Mammarelli, en representación de TELEPHONE 2 S.A. (fs. 1768/1773 y 1774/1777).

85. Con fecha 15 de julio de 2004 se agregó a los presentes actuados los Expedientes N° S01:0158355/2004, caratulado "(C448) Informa", y N° S01:0158351/2004, caratulado "(C448) Informa", ambos conteniendo sendas presentaciones efectuadas por el apoderado de CTI COMPAÑÍA DE TELÉFONOS DEL INTERIOR S.A. y CTI PCS S.A., en relación a la información que le fuera solicitada a su apoderada en la audiencia testimonial celebrada con fecha 1° de julio de 2004 (fs. 1785/1786 y 1787/1788).

86. El mismo día se recibió declaración testimonial al Ingeniero Ernesto Eduardo Montesino, en representación de la empresa HUTCHISON TELECOMMUNICATIONS ARGENTINA S.A. (fs. 1788/1796).

87. Con fecha 14 de julio de 2004 el Sr. Julio M. Di Giusto, efectuó una presentación en representación de la empresa RADIOCOM. ARGENTINA S.R.L. (fs. 1797).

88. El día 21 de julio de 2004 se agregó a los presentes actuados, los Expedientes N° S01:0166507/2004 y N° S01:0166528/2004, ambos conteniendo presentaciones efectuadas por el apoderado de CTI COMPAÑÍA DE TELÉFONOS DEL INTERIOR S.A. y CTI PCS S.A. en relación a la información que se habían comprometido a aportar en la audiencia testimonial celebrada con su representante el día 1° de julio de 2004 (fs. 1804/1806).

89. Asimismo, con fecha 21 de julio de 2004 el representante de TELEPHONE 2 y el representante de TECHTEL LMDS COMUNICACIONES INTERACTIVAS S.A. efectuaron sendas presentaciones relacionadas con las audiencias testimoniales celebradas el día 13 de julio de 2004 (fs. 1809/1947).



**Ministerio de Economía y Producción**  
**Secretaría de Coordinación Técnica**  
**Comisión Nacional de Defensa de la Competencia**

90. El día 22 de julio de 2004 esta CNDC citó a audiencia testimonial a un representante de la COMISIÓN NACIONAL DE COMUNICACIONES y de la FEDERACIÓN DE COOPERATIVAS DE TELECOMUNICACIONES (FECOTEL) (fs. 1848).

91. En la misma fecha se agregó a los presentes actuados el Expediente N° S01:0151199/2004, remitido por el Señor SECRETARIO DE COORINACIÓN TÉCNICA del MINISTERIO DE ECONOMÍA Y PRODUCCIÓN, conteniendo una nota elevada por la entonces Subsecretaria de Defensa de la Competencia y Defensa del Consumidor, en donde solicitaba a esta CNDC que se le corra vista de los presentes actuados (fs. 1849/1850).

92. El día 26 de julio de 2004 la empresa HUTCHISON TELECOMMUNICATIONS ARGENTINA S.A. efectuó una presentación aportando información a la que su representante se había comprometida en la audiencia testimonial celebrada con fecha 15 de julio de 2004 (fs. 1853).

93. Con fecha 29 de julio de 2004 el apoderado de TELECOM PERSONAL S.A. efectuó una presentación ante esta Comisión Nacional (fs. 1855/1856).

94. El día 3 de agosto de 2004 prestaron declaración testimonial los Ingenieros Jorge Enrique María Shaw y Rubén Alberto Flaminio, ambos en representación de la FEDERACIÓN DE COOPERATIVAS DE TELECOMUNICACIONES LTDA (fs. 1858/1863).

95. Con fecha 11 de agosto de 2004, ante la solicitud efectuada por el Sr. Interventor de la Comisión Nacional de Comunicaciones, Ingeniero Ceferino A. Namuncurá, se otorgó una prórroga en el plazo de diez días hábiles, a fin de que este Organismo se expida en los términos correspondientes al artículo 16 de la Ley N° 25.156 (fs. 1865/1866).

96. Los días 12 y 19 de agosto de 2004 el Ingeniero Rubén A. Flaminio, en representación de la FEDERACIÓN DE COOPERATIVAS DE TELECOMUNICACIONES LTDA, efectuó



**Ministerio de Economía y Producción**  
**Secretaría de Coordinación Técnica**  
**Comisión Nacional de Defensa de la Competencia**

sendas presentaciones en relación a la información a la que se había obligado a aportar en virtud de la audiencia testimonial celebrada con fecha 3 de agosto de 2004 (fs. 1867/1868 y 1871/1872).

97. Con fecha 13 de agosto de 2004 el apoderado de BELLSOUTH INTERNATIONAL INC., BELLSOUTH ENTERPRISES INC., BELLSOUTH ARGENTINA HOLDINGS LLC., COMPAÑÍA DE RADIOCOMUNICACIONES MÓVILES S.A. y COMPAÑÍA DE TELÉFONOS DEL PLATA S.A. contestó las observaciones formuladas al Formulario F1 de notificación (fs. 1874/1972).

98. El mismo día los apoderados de TELEFÓNICA MÓVILES S.A. y TELEFÓNICA DE COMUNICACIONES PERSONALES S.A. contestaron las observaciones realizadas por esta Comisión Nacional al Formulario F1 de notificación presentado (fs. 1973/2182).

99. Tras analizar la información presentada por los apoderados de las empresas notificantes esta Comisión Nacional tuvo por aprobado con fecha 13 de agosto de 2004, el Formulario F1 de notificación, reanudándose a partir de esa fecha el cómputo del plazo establecido en el artículo 13 de la Ley N° 25.156 (fs. 2184).

100. Con fecha 27 de agosto de 2004 en virtud de las facultades emergentes del artículo 58 de la Ley N° 25.156 y de la Resolución N° 40/2001 de la SDCyC (B.O. 22/02/01), esta Comisión Nacional requirió a las empresas notificantes el Formulario F2 de notificación, haciendo saber a las partes que hasta tanto no se diera cumplimiento a lo solicitado, suministrando de manera completa la información y/o documentación requerida, el plazo establecido en el artículo 13 de la Ley N° 25.156 quedaría suspendido (fs. 2191/2193).

101. El día 31 de agosto de 2004 esta Comisión Nacional reiteró a la COMISIÓN NACIONAL DE COMUNICACIONES el pedido de opinión fundada en los términos de lo dispuesto por el artículo 16 de la Ley N° 25.156 (fs. 2194 y 2197).



**Ministerio de Economía y Producción**  
**Secretaría de Coordinación Técnica**  
**Comisión Nacional de Defensa de la Competencia**

102. Con fecha 7 de septiembre de 2004 el Señor Interventor de la Comisión Nacional de Comunicaciones, Ingeniero Ceferino A. Namuncurá, remitió el informe producido en virtud de la solicitud efectuada en el punto anterior (fs. 2198/2209).

103. El día 9 de septiembre de 2004 se citó a prestar declaración testimonial a un representante de las empresas TELECENTRO S.A. y TELEFONÍA PÚBLICA Y PRIVADA S.A. (fs. 2211, 2214 y 2519).

104. Con fecha 14 de septiembre de 2004 el apoderado de TELEFÓNICA MÓVILES S.A. y TELEFÓNICA DE COMUNICACIONES PERSONALES S.A. presentaron el Formulario F2 de notificación (fs. 2215/2316).

105. El día 15 de septiembre de 2004 el apoderado de BELLSOUTH INTERNATIONAL INC., BELLSOUTH ENTERPRISES INC., BELLSOUTH ARGENTINA HOLDINGS LLC., COMPAÑÍA DE RADIOCOMUNICACIONES MÓVILES S.A. y COMPAÑÍA DE TELÉFONOS DEL PLATA S.A. presentó el Formulario F2 de notificación (fs. 2318/2517).

106. Con fecha 21 de septiembre de 2004 se recibió declaración testimonial al Dr. Juan Antonio Zuccoli, en representación de la empresa TELECENTRO S.A. (2520/2527).

107. El día 23 de septiembre de 2004 se recibió declaración testimonial al Dr. Sergio Díaz, en representación de TELEFONÍA PÚBLICA Y PRIVADA S.A. (fs. 2528/2538).

108. Con fecha 28 de septiembre de 2004 el apoderado de TELECENTRO S.A. efectuó una presentación acompañando la información a la que se había comprometido aportar su representante en la audiencia testimonial celebrada con fecha 21 de septiembre de 2004 (fs. 2539).

109. El día 30 de septiembre esta Comisión Nacional citó a prestar declaración testimonial a un funcionario jerárquico de la SECRETARIA DE COMUNICACIONES de la NACIÓN (fs. 2541/2542).



**Ministerio de Economía y Producción**  
**Secretaría de Coordinación Técnica**  
**Comisión Nacional de Defensa de la Competencia**

110. Con fecha 13 de octubre de 2004 atento a la solicitud del Secretario de Comunicaciones, Licenciado Mario Guillermo Moreno, se fijó nueva audiencia testimonial a fin de que comparezca un funcionario de la SECRETARÍA DE COMUNICACIONES de la NACIÓN (fs. 2544/2546).

111. El día 21 de octubre de 2004 se dejó constancia de la incomparecencia de un funcionario de la SECRETARIA DE COMUNICACIONES de la NACIÓN a la audiencia testimonial que había sido fijada previamente para esa fecha (fs. 2552).

112. Tras analizar la información presentada por los apoderados de las notificantes con relación a la presentación del Formulario F2 de notificación, esta Comisión Nacional consideró, con fecha 27 de octubre de 2004, que la información presentada se hallaba incompleta y realizó observaciones que fueron notificadas a las partes el día 1° de noviembre de 2004, fecha ésta última en la que quedó suspendido el plazo establecido en el Artículo 13 de la Ley N° 25.156. (fs. 2553/2558, 2559/2563 y 2564/2566).

113. El día 1° de noviembre de 2004 el apoderado de TELEFÓNICA MOVILES S.A. y TELEFÓNICA DE COMUNICACIONES PERSONALES S.A. efectuó una presentación acompañando información relativa a la evolución operada desde febrero hasta agosto de 2004 en la estructura del mercado de comunicaciones móviles (fs. 2567/2572).

114. Con fecha 4 de noviembre de 2004 se recibió un oficio dirigido por el Juez a cargo del Juzgado Nacional de Primera Instancia del Trabajo N° 65, el que fue debidamente contestado mediante Nota CNDC N° 845/2004 (fs. 2574/2576 y 2577/2578).

115. El día 17 de noviembre de 2004 el apoderado de TELEFÓNICA MOVILES S.A. y TELEFÓNICA DE COMUNICACIONES PERSONALES S.A. contestó parcialmente las observaciones efectuadas al Formulario F2 de notificación que fuera oportunamente presentando (fs. 2579/3094)



**Ministerio de Economía y Producción**  
**Secretaría de Coordinación Técnica**  
**Comisión Nacional de Defensa de la Competencia**

116. En la misma fecha el apoderado de COMPAÑÍA DE RADIOCOMUNICACIONES MÓVILES S.A. contestó parcialmente las observaciones efectuadas al Formulario F2 (fs. 3095/3226)

117. Con fecha 18 de noviembre de 2004 el apoderado de TELEFÓNICA MOVILES S.A. y TELEFÓNICA DE COMUNICACIONES PERSONALES S.A. efectuó una presentación acompañando la Resolución N° 268 dictada por la SECRETARIA DE COMUNICACIONES de la NACIÓN con fecha 16 de noviembre de 2004 (fs. 3229/3243)

118. Con fecha 24 de noviembre 2004 se recibió un oficio de la Secretaría de Comunicaciones de la Nación donde se solicitaba a esta sede un mayor detalle del temario que se analizaría junto al representante de dicha secretaría, por lo que con fecha 10 de diciembre de 2004 se remitió oficio al Sr. Secretario de Comunicaciones solicitándole la información por escrito, como respuesta a un cuestionario remitido en esa misma oportunidad (fs. 3576)

119. Con fecha 2 de diciembre de 2004 se solicitó a las empresas TELECOM PERSONAL S.A., COMPAÑÍA DE TELÉFONOS DEL INTERIOR S.A., NEXTEL COMMUNICATIONS ARGENTINA S.A., TECHTEL LMDS COMUNICACIONES INTERACTIVAS S.A., TELMEX ARGENTINA S.A., IMPSAT S.A., TELECOM ARGENTINA STET FRANCE TELECOM S.A. y NSS S.A. (IPLAN), quienes aportaron lo solicitado en tiempo y forma.

120. Con fecha 15 de Diciembre de 2004 se tomó declaración informativa la Sr. Pablo Arancedo (fs. 3638/3641)



#### **IV. EVALUACIÓN DE LOS EFECTOS DE LA OPERACIÓN DE CONCENTRACIÓN SOBRE LA COMPETENCIA.**

##### **1. Naturaleza de la Operación**

121. El GRUPO TELEFONICA desarrolla en Argentina, a través de las sociedades integrantes del mismo que fueran mencionadas anteriormente en este dictamen, diversas actividades relacionadas con las telecomunicaciones. De esta forma presta servicios de telefonía fija local y de larga distancia nacional e internacional, telefonía móvil, transmisión de datos, acceso a Internet, y otros servicios conexos a los mencionados precedentemente.

122. En particular TELEFONICA DE ARGENTINA es una de las dos prestadoras históricas del Servicio Básico Telefónico (SBT) según la licencia otorgada conforme el Decreto N° 62/90 y sus modificatorios, habiendo prestado dicho servicio en forma exclusiva en la zona sur del país durante el período de exclusividad finalizado en el año 1999. Esta característica le ha permitido a la empresa ser, además, un proveedor importante de infraestructura destinada a la prestación de diversos servicios de telecomunicaciones.

123. Por su parte COMPAÑÍA DE RADIOCOMUNICACIONES MÓVILES S.A. se inició como una compañía de servicios móviles en el AMBA, extendiéndose luego al resto del país. Con el inicio de la desregulación en telecomunicaciones la empresa comenzó a brindar servicios fijos, por lo que actualmente presta telefonía móvil, trunking, transmisión de datos, acceso a Internet, telefonía fija local y de larga distancia nacional e internacional, y provisión de infraestructura de telecomunicaciones.

124. En consecuencia, la operación notificada presenta tanto relaciones horizontales como verticales. Existen relaciones horizontales en los servicios de: a) telefonía móvil, b) telefonía fija local, c) telefonía de larga distancia nacional e internacional, d) transmisión



**Ministerio de Economía y Producción**  
**Secretaría de Coordinación Técnica**  
**Comisión Nacional de Defensa de la Competencia**

de datos, e) acceso a Internet, y f) servicios de provisión de infraestructura, como el transporte de larga distancia y la provisión de enlaces locales.

125. Asimismo en vista de las mencionadas relaciones de complementariedad entre las redes de los diversos prestadores y al hecho de que resulta habitual que los prestadores complementen su red o presten sus servicios utilizando insumos provistos por otros prestadores, la operación también presenta relaciones verticales en diversos servicios. Dichos servicios son la provisión de líneas de telefonía fija para la prestación del servicio de telefonía pública, la provisión de acceso local a los prestadores de Internet (ISPs) dial-up, la terminación de llamadas en red móvil y el servicio de roaming.

## **2. Consideraciones generales sobre la industria de las telecomunicaciones**

126. El decreto 764/2000 define a las telecomunicaciones como toda transmisión, emisión o recepción de signos, señales, escritos, imágenes, sonidos o informaciones de cualquier naturaleza, por hilo, radioelectricidad, medios ópticos y/u otros sistemas electromagnéticos.

127. De la anterior definición se desprende que las telecomunicaciones abarcan un conjunto amplio y variado de servicios que posibilitan las comunicaciones y el envío de información entre individuos.

128. Los pasos que sigue una telecomunicación a grandes rasgos pueden clasificarse como: emisión de la información a través de la terminal del usuario originador, codificación del mensaje y transporte a través de la red de telecomunicaciones y finalmente la



**Ministerio de Economía y Producción**  
**Secretaría de Coordinación Técnica**  
**Comisión Nacional de Defensa de la Competencia**

decodificación y recepción de la información a través de la terminal del usuario de destino<sup>1</sup>.

129. Este tipo de comunicaciones van a tener una tipología especial dependiendo de las características de la información enviada y recibida por los usuarios (originador y terminador) y por la naturaleza de la interfaz (terminal) a través de la cual éstos se contactan (por ejemplo: PC, teléfonos móviles, teléfonos fijos, receptores de TV, etc.). Entre estos tipos de telecomunicaciones se pueden resaltar: la telefonía, las comunicaciones de datos (que incluyen comunicaciones multimedia – sonido, imágenes, texto-) y las comunicaciones de Internet (que también incluyen la posibilidad de comunicaciones multimedia y de voz). Dichas diferencias básicas se reconocen a nivel del consumidor de los servicios.

130. La prestación de los servicios antes mencionados requiere de determinada infraestructura que comprende los elementos de red y la infraestructura de interfaz. La primera tiene la función de gestionar y transmitir la información y está compuesta por las redes de transmisión conformada por equipos y medios de transporte y la segunda por las terminales que permiten la conexión de los usuarios con la red.

131. Si las telecomunicaciones se analizan a nivel de las redes de transmisión, muchas de las diferencias entre los distintos tipos de servicios antes citadas se desdibujan debido a que el desarrollo tecnológico ha permitido una relativa convergencia, es decir, que se utilicen los mismos medios físicos para la transmisión de la información enviada y recibida de distinta naturaleza y bajo distinto tipo de interfaces (por ejemplo las redes de cobre y fibra óptica utilizadas tradicionalmente para telefonía soportan el transporte de información tipo IP para prestar servicios de Internet).

---

<sup>1</sup> Estos pasos se aplican tanto a las comunicaciones unidireccionales como bidireccionales.



**Ministerio de Economía y Producción**  
**Secretaría de Coordinación Técnica**  
**Comisión Nacional de Defensa de la Competencia**

132. Se puede hacer una diferenciación bastante clara en cuanto a los niveles de la red<sup>2</sup>. Por un lado se pueden clasificar a las redes troncales y por el otro a las redes de acceso local. Las primeras tienen la característica de soportar grandes niveles de capacidad y tienen como función unir grandes conmutadores (switches) que vinculan el tránsito agregado entre distintas áreas. Las segundas son las que soportan bajas capacidades de transmisión y tienen la función de unir los switches con los consumidores<sup>3</sup>.

133. Los niveles de red mencionados anteriormente a su vez están asociados al alcance que puede tener la competencia entre las redes. El grado de competencia entre redes va a estar determinado por los costos de construir la red, y por el flujo de tráfico, que en general es función de la densidad poblacional del área y de variables socioeconómicas. Por lo tanto, para medios de transporte con iguales capacidades de transmisión y costos, el mayor tráfico determinará menores costos de entrada al mercado y por ende sería esperable la aparición de un mayor número de firmas, lo que en general se vincula con un mayor nivel de competencia. De esta forma es esperable que en los tramos de red troncales exista un mayor número de oferentes si se lo compara con la cantidad de oferentes que existirían en el tramo de oferta de redes para acceso local<sup>4</sup>. Asimismo las zonas más densamente pobladas y con mayor flujo de tráfico van a experimentar mayores niveles de competencia.

134. Los medios de transporte que conforman una red pueden ser tanto alámbricos como inalámbricos. Los medios alámbricos pueden ser hilos de par de cobre (xDSL), fibra óptica (FTTH, FTTB y FTTC) o cable coaxial de redes CATV (HFC). Mientras que los

---

<sup>2</sup> La OCDE, en algunos artículos sobre el tema, marca esta diferenciación en cuanto a las funciones y capacidades de los distintos tramos de la red.

<sup>3</sup> Se pueden encontrar casos en los que, por el nivel de tráfico, esta clasificación se desdibuja.

<sup>4</sup> Una excepción a esta apreciación ocurre en las áreas locales de muy alta densidad de población y con clientes corporativos, donde pueden concurrir al mercado un número más elevado de oferentes.



**Ministerio de Economía y Producción**  
**Secretaría de Coordinación Técnica**  
**Comisión Nacional de Defensa de la Competencia**

inalámbricos están compuestos por redes celulares, radioenlaces del tipo WLL, LMDS y MMDS y por enlaces satelitales.

135. Las tecnologías utilizadas para la transmisión de la información pueden variar de acuerdo al tipo de información de que se trate, por ejemplo: transmisión por conmutación de circuitos (para el caso de la voz), transmisión por conmutación de paquetes (para el caso de datos y voz IP), transmisión por paquetes tipo cuadros (Frame Relay) y por paquetes tipo celdas (ATM), entre otros.

136. La naturaleza de los servicios de telecomunicaciones, donde es determinante la posibilidad de comunicarse con otros usuarios y de estar disponible para las comunicaciones enviadas por éstos, da a los activos de red un rol muy importante. La valoración de los usuarios respecto de los servicios de telecomunicaciones aumenta en la medida en que puedan comunicarse con una mayor cantidad de usuarios, es decir que, en la medida en que la red de telecomunicaciones tenga mayor alcance, mayor será el bienestar del consumidor<sup>5</sup>.

137. Con base en los efectos anteriores, los operadores deben tener la capacidad de poner en contacto potencial a sus usuarios entre ellos y con el resto de los usuarios de los servicios de telecomunicaciones. Este objetivo lo pueden llevar adelante a través de la ampliación de la cobertura de sus redes (ya sea mediante tramos de red propia o alquilados) y a través de la interconexión (funcional y física) de su red con las redes de otros operadores.

138. Los trazados geográficos de las redes y sus funciones pueden transformarlas a la vez en activos sustitutos y complementarios. Por ejemplo si existieran dos redes independientes que conectaran a un usuario A con uno B, el envío de información entre ellos podría ser cursado a través cualquiera de estas redes; cumpliéndose en este caso el

---

<sup>5</sup> Este efecto es el que se conoce en la literatura económica como *efecto de red*



**Ministerio de Economía y Producción**  
**Secretaría de Coordinación Técnica**  
**Comisión Nacional de Defensa de la Competencia**

carácter de sustituibilidad entre ellas. En cambio si el usuario A solamente fuera alcanzado por la red X y el usuario B fuera alcanzado solamente por la red Y, la información enviada entre ellos debe ser cursada a través de ambas redes; en este caso la red Y es complementaria de la red X. Esta complementariedad entre redes queda establecida a través de su interconexión.

139. La infraestructura utilizada en el sector de las telecomunicaciones es particularmente relevante para analizar las posibilidades de competencia, puesto que en algunos segmentos de ella es donde se producen los principales "cuellos de botella" de dicho sector. Estos "cuellos de botella" están dados por la existencia de activos que no pueden ser reemplazados por infraestructura y/o servicios alternativos y cuya duplicación no es eficiente. Un ejemplo de esto es el "local loop", o última milla del tendido de la red pública de telefonía para brindar servicios de telefonía residencial<sup>6</sup>.

140. En casos como el mencionado los operadores deberán tener acceso a la infraestructura ya instalada para poder establecerse como competidores efectivos.

141. En algunas situaciones no es posible determinar con precisión si la oferta de un determinado prestador de telecomunicaciones consiste en un servicio prestado utilizando como insumo una infraestructura dada o si directamente consiste en la provisión de la infraestructura en si misma.

142. Más allá del mencionado grado relativo de convergencia alcanzado en lo que hace a las redes, cada tipo de servicio requiere distintos elementos y/o funciones de esos elementos de infraestructura. Además, las condiciones de competencia respecto a los proveedores de infraestructura varían dependiendo de sobre cuál de esos elementos se focalice el análisis, es decir, que para aquellos activos de difícil o inconveniente

---

<sup>6</sup> La existencia de cuellos de botella depende en gran medida de la evolución de la tecnología (que impacta tanto en los costos de la infraestructura, como en los servicios que se pueden montar sobre ella)



**Ministerio de Economía y Producción**  
**Secretaría de Coordinación Técnica**  
**Comisión Nacional de Defensa de la Competencia**

duplicación el nivel de competencia será bajo mientras que en aquellos que no reúnen tal característica el nivel de competencia será mayor.

143. Por lo anterior, la posibilidad de separar un mercado de infraestructura como insumo de otro que sólo incluya la prestación de un servicio específicamente, depende de la naturaleza particular de la vinculación entre cada servicio y su infraestructura.

144. Los oferentes y demandantes de infraestructura para telecomunicaciones son generalmente los mismos operadores. Sin embargo, por lado de la oferta es posible encontrar adicionalmente a las empresas licenciatarias de telecomunicaciones a otras empresas que sin tener ese carácter poseen infraestructura apta para ser ofrecida a operadores<sup>7</sup>.

145. A su vez, por el lado de la demanda existe la posibilidad de que alguna empresa no licenciataria de telecomunicaciones solicite infraestructura independientemente de la prestación de un servicio sobre la misma. Sin embargo, este caso representa una situación poco común con lo que la demanda de este grupo en particular no es relevante para el análisis de estos mercados.

146. Volviendo a las características que presenta la industria de las telecomunicaciones se pueden agregar las siguientes:

- Economías de escala: para un flujo de tráfico dado, a medida que aumenta el tamaño de la red de telecomunicaciones los costos medios de prestación del servicio disminuyen.
- Economías de densidad: para un tamaño de red dado, el aumento del tráfico en la misma genera reducciones en los costos medios de prestación del servicio.

---

<sup>7</sup> Como ejemplo de este tipo de empresas pueden citarse a las concesionarias de las autopistas urbanas, empresas de ferrocarriles, las cooperativas eléctricas del interior del país, etcétera.



**Ministerio de Economía y Producción**  
**Secretaría de Coordinación Técnica**  
**Comisión Nacional de Defensa de la Competencia**

- Economías de alcance: para un tamaño de red dado, la prestación conjunta de distintos servicios presenta menores costos medios que la prestación de cada uno de ellos por separado.

### **3. Aspectos Conceptuales**

147. Tal como lo establecen los Lineamientos para el Control de las Concentraciones Económicas (en adelante "los Lineamientos"), aprobados por Resolución 164/2001 de la Secretaría de la Competencia, la Desregulación y la Defensa del Consumidor, a los efectos de establecer si una concentración limita o no la competencia, es preciso delimitar el mercado que se verá afectado por la operación. Este mercado, que se denomina mercado relevante, comprende dos dimensiones: el mercado del producto y el mercado geográfico. Es de destacar que la operación puede involucrar varios mercados relevantes.

148. El mercado relevante del producto comprende todos aquellos bienes y/o servicios que son considerados sustitutos por el consumidor dadas las características del producto, sus precios y el objeto de su consumo.

149. El marco conceptual de referencia para la definición del mercado relevante, tanto en su dimensión del producto como geográfica, es lo que se conoce como test SSNIP ("Small but Significant and Nontransitory Increase in Price"). Con respecto a la dimensión del producto, este test define como mercado relevante al menor grupo de productos respecto del cual, a un hipotético monopolista de todos ellos, le resultaría rentable imponer un aumento de precios pequeño, pero significativo y no transitorio. Referido al mercado geográfico el test se define de la misma forma que el mercado de producto, pero teniendo como objetivo la identificación de la menor región dentro de la cual el hipotético monopolista encontraría beneficiosa la acción descripta.

150. Una vez definido el o los mercados relevantes, se procederá al análisis de los niveles de concentración, de los participantes del mercado, y de las características de la competencia en dicho mercado. Si del análisis de estos elementos se desprende la



**Ministerio de Economía y Producción**  
**Secretaría de Coordinación Técnica**  
**Comisión Nacional de Defensa de la Competencia**

probabilidad de un aumento en el poder de mercado como consecuencia de la operación de concentración, se procederá al análisis de las barreras a la entrada y de las posibles ganancias de eficiencia productivas.

151. Si bien estos son los criterios que se aplicarán para el análisis de la presente concentración, se ha considerado pertinente incluir, para complementar el marco conceptual, algunas consideraciones adicionales que de manera explícita o implícita serán tenidas en cuenta para la definición ciertos mercados y para evaluar los efectos sobre la competencia de la operación notificada.

152. Los principales aspectos a considerar son.

- La existencia de altos costos fijos y hundidos.
- En algunos casos la presencia de economías de alcance respecto de un conjunto de servicios. Para algunos de estos servicios existe una competencia en variables distintas del precio.
- Los servicios de telecomunicaciones en general son consumidos en canastas y, además son producidos a través de empresas multiservicio.
- Consideraciones específicas para el análisis de las relaciones verticales

153. En primer término, la metodología convencional, cuando toma como base del análisis precios por arriba de los niveles competencia puede generar una definición de mercados demasiado amplios al incorporar como sustitutos a productos que no lo serían si en el mercado que se intenta definir hubiera una situación de competencia y por tanto se cobrarán precios de competencia.

154. En esta misma línea de razonamiento, para el enfoque tradicional un precio que se cobre por sobre el costo marginal, es decir un precio supracompetitivo, denota la



**Ministerio de Economía y Producción**  
**Secretaría de Coordinación Técnica**  
**Comisión Nacional de Defensa de la Competencia**

existencia de poder de mercado por parte de las firmas que ofrecen el producto en esas condiciones.

155. Cuando se aplican estos criterios al sector telecomunicaciones debe tomarse en consideración que la presencia de importantes costos hundidos, que además se presentan en forma recurrente, y de economías de escala, determinan un mark up (dado por la diferencia entre el precio y el costo marginal del servicio) que por un lado es condición necesaria para que la industria sea viable y por otro también es compatible con una situación de competencia.

156. Por lo tanto el análisis a partir de los precios corrientes que efectivamente se verifican por la venta de los servicios puede ser una buena aproximación, aunque tampoco está exenta de incurrir en una definición excesivamente amplia de los mercados que no tenga fundamento en las razones indicadas.

157. **En segundo lugar** se encuentra con frecuencia que las propias condiciones de competencia particulares del sector telecomunicaciones, al igual que lo que sucede en otras ramas de actividad económica de alta tecnología, tornan relevantes otros atributos distintos del precio para competir. Uno de estos atributos es la incorporación de servicios de valor agregado que pueden ser provistos más eficientemente en forma conjunta que separadamente a partir de una misma infraestructura de redes (alámbrica o inalámbrica), generando economías de alcance que permiten a los prestadores diferenciarse del resto de los oferentes a costos no muy altos.

158. En otras palabras la sustituibilidad de la demanda y de la oferta podrían evaluarse no solamente a través de los precios sino de otras variables de performance como por ejemplo, la calidad de los servicios, la ampliación de la cobertura de las redes, la incorporación de los cambios tecnológicos y el nivel de gastos en investigación y desarrollo. Asimismo podría considerarse la sensibilidad de los consumidores a dichos cambios, que se incorporan en los productos (servicios) que se les ofrecen, y la



**Ministerio de Economía y Producción**  
**Secretaría de Coordinación Técnica**  
**Comisión Nacional de Defensa de la Competencia**

ampliación de los competidores potenciales en base a las distintas posibilidades tecnológicas disponibles para prestar un determinado servicio.

159. Con respecto a la sustitución por el lado de la oferta en los sectores dinámicos que son desarrollados por firmas que explotan sus ventajas de innovar tecnológicamente, sería posible adoptar una definición de mercado relevante de producto más amplia, de forma tal que se tomen en cuenta como participantes a todas las empresas que cuenten con tecnologías que permitan sustituir el nuevo desarrollo y a su vez considerarse un horizonte temporal más largo para que la respuesta competitiva sea implementada. En este tipo de sectores aquellas empresas que introducen innovaciones pueden usufructuar elevadas participaciones de mercado, en períodos de tiempo relativamente cortos, hasta tanto las mismas sean replicadas o superadas por la competencia.

160. En contraposición, una definición más restringida de estos mercados que considera el criterio tradicional de identificación de competidores potenciales inmediatos estaría dejando de lado el hecho de que la propia dinámica de estos mercados lleva a que las participaciones de los distintos oferentes puedan cambiar en un corto período de tiempo<sup>8</sup>.

161. **El tercer aspecto** a considerar surge del hecho de que algunos de los servicios se demandan en forma conjunta y también se producen en forma conjunta, con lo cual es difícil identificar el impacto sobre las decisiones del consumidor de cambios en los precios de alguno de los componentes de la canasta, como así también asignar costos a servicios individuales.

162. Estos atributos tienen una implicancia directa en la definición de mercado relevante ya que la existencia de un alto grado de complementariedad desde la demanda

---

<sup>8</sup> En mercados de alta innovación tecnológica donde las ventajas de la firma que introduce tales cambios son un atributo competitivo decisivo suele afirmarse que las empresas no compiten en el mercado sino por el mercado mismo (Jordi Gual 2001).



**Ministerio de Economía y Producción**  
**Secretaría de Coordinación Técnica**  
**Comisión Nacional de Defensa de la Competencia**

con otros productos (servicios) hace que un incremento en el precio de un determinado servicio considerado individualmente no haga disminuir en forma significativa la cantidad demandada del mismo.<sup>9</sup>

163. Esta respuesta de los consumidores se debe a que cambiar de proveedor de un servicio implica cambiar de oferente de un conjunto de servicios que se ofrecen dentro de una misma canasta. La existencia de un conjunto de servicios que se demandan incrementa los costos del cambio y de hecho esta es la unidad que el consumidor toma como referencia a la hora de optar entre distintos proveedores. De ahí que sea menos sensible a las variaciones en el precio de un servicio individual vis a vis otro bien o servicio que se ofrece y demanda sólo en forma individual en cualquier otro mercado.

164. Por lo tanto ante la presencia de bienes (servicios) que por el lado de la demanda presentan altas complementariedades y por el lado de la oferta se producen más eficientemente en forma conjunta que individual, el criterio tradicional que surge de aplicar el test del monopolista hipotético a un servicio individual no reflejaría adecuadamente el poder de mercado que sus oferentes tienen en la medida que están vendiendo este servicio en forma conjunta con otros.

165. En función de lo indicado debiera tenerse en cuenta que un sistema o canasta de servicios percibidos como complementarios por los consumidores, constituyen potencialmente un mercado relevante. Por otro lado, en caso que no haya complementariedades y/o existan sustitutos por el lado de la oferta (que determinen distintos niveles de competencia para cada uno de los servicios que componen la canasta), correspondería que un determinado servicio en forma individual sea considerado como un mercado en si mismo.

---

<sup>9</sup> La reacción del consumidor ante el cambio en el precio de uno de los servicios de la canasta dependerá de la participación que tenga este servicio en particular dentro de la canasta consumida. Cuanto mayor sea la participación en el consumo del servicio cuyo precio aumentó más sensible será el consumidor ante ese cambio de precio.



**Ministerio de Economía y Producción**  
**Secretaría de Coordinación Técnica**  
**Comisión Nacional de Defensa de la Competencia**

166. De lo indicado hasta aquí está implícito que el criterio de sustitución por el lado de la oferta debería ser incorporado al análisis standard de definición de mercados relevantes en el sector telecomunicaciones.

167. Incorporar totalmente la sustitución por el lado de la oferta implica considerar a competidores que podrían no ser inmediatos según criterios standard pero que dada sus posibilidades innovativas y la relevancia que este atributo tiene a partir de las condiciones de competencia dinámicas que se dan en este sector, tienen la capacidad de disciplinar un posible ejercicio del poder de mercado por parte de firmas que ofrecen los servicios en cuestión.

168. Por otro lado, como la operación bajo análisis implicará relaciones de naturaleza vertical con efectos competitivos sobre algunos de los mercados involucrados que se definirán es necesario realizar algunas consideraciones conceptuales respecto de la metodología de análisis de dichos efectos.

169. En cuarto lugar corresponde observar que los "Lineamientos para el Control de las Concentraciones Económicas" (Res. SCDyDC N°164/01) no contienen una metodología precisa para el análisis de los efectos verticales de las concentraciones. Sólo se realiza una mención a la preocupación clásica dada por el potencial aumento de barreras a la entrada en los mercados relevantes si de la operación resulta la necesidad para una firma entrante de ingresar simultáneamente a los dos o más mercados verticalmente vinculados (cf. punto VII de los Lineamientos).

170. Conforme a la "Introducción" de índole general de los "Lineamientos" (que se aplica a todo tipo de concentración económica), corresponde estimar si la operación resulta en los efectos no deseados de generación o fortalecimiento del poder de mercado de tipo unilateral de las empresas notificantes y/o la generación de condiciones propicias para el ejercicio coordinado del poder de mercado por parte de las empresas que seguirán participando en los mercados relevantes. En ambos casos, debe,



**Ministerio de Economía y Producción**  
**Secretaría de Coordinación Técnica**  
**Comisión Nacional de Defensa de la Competencia**

adicionalmente, darse el caso de que resulte perjudicado el interés económico general como efecto de la restricción de la oferta y aumente el precio de los bienes en cuestión (cf. Punto I de los Lineamientos).

171. La autoridad de competencia del Reino Unido ha emitido lineamientos respecto a la evaluación de los efectos verticales en operaciones de concentración, acompañando la reciente modificación de su legislación en la materia<sup>10</sup>.

172. En términos generales, dichos lineamientos consideran que las concentraciones con efectos verticales refuerzan la eficiencia pero que algunas veces pueden despertar preocupación desde el punto de vista de la competencia, cuando conducen a un cierre anticompetitivo del acceso al mercado o aumentan la capacidad e incentivos de los participantes en el mercado para coludirse.

173. Con respecto al primer efecto no deseado, se establece que si la empresas que se fusionan abastecen una proporción importante de un insumo que interviene en un mercado aguas abajo donde también participan, es posible que se afecte la competencia de sus rivales por ejemplo a través de redireccionar toda su producción a su propio proceso de producción.

174. Adicionalmente se afirma que si se llega a la situación de que la nueva firma se niega a proveer a sus competidores o los abastece sólo a un precio que los transforma en no competitivos, el efecto puede ser mayor, ie.: de exclusión de la competencia.

175. En una situación como la planteada deberá tenerse especialmente en cuenta en que medida los rivales poseen una fuente de abastecimiento alternativa. Asimismo

---

<sup>10</sup> "Mergers - Substantive Assessment Guidance", punto 5 "Assessment of Vertical Mergers" y "Mergers - Procedural Guidance", punto 3.64 y siguientes "Vertical Mergers". Ambos documentos disponibles en el sitio de la autoridad: [www.ofc.gov.uk](http://www.ofc.gov.uk).



**Ministerio de Economía y Producción**  
Secretaría de Coordinación Técnica  
Comisión Nacional de Defensa de la Competencia

también deberán considerarse los incentivos de la nueva firma para efectivamente excluir a la competencia, en términos de su rentabilidad.

176. Como atenuantes, la autoridad de competencia evaluará si existe desde el lado de los consumidores suficiente poder desde la demanda para resistir aumentos de precios y neutralizar los efectos no deseados, o bien si las barreras a la entrada son bajas.

177. Otra importante fuente de doctrina es la publicación de la Consultora NERA, la que en la edición de septiembre/octubre de 2002 publicó la opinión de uno de sus especialistas en relación al análisis de los efectos de las concentraciones verticales<sup>11</sup>.

178. Se considera conveniente transcribir parte de la introducción y de la conclusión, por cuanto resumen el sentido general de la doctrina.

179. *"La activa agenda de control de concentraciones verticales de las agencias antimonopolio confirma que el análisis de las operaciones verticales ha avanzado más allá del estricto mensaje de la "Escuela de Chicago", que las concentraciones verticales son benignas y raramente deben ser cuestionadas. Actualmente bien se reconoce que las concentraciones verticales pueden afectar los incentivos de modo tal que pueda dañarse la competencia. Pero los mecanismos a través de los cuales tal cosa puede suceder son complejos. En consecuencia, el análisis de las operaciones verticales debe fundarse en hechos y la investigación no confiarse a formulaciones simples o atajos analíticos.*

180. *Un atajo que debe evitarse es asumir que las mediciones de las participaciones en y la concentración del mercado pueden identificar la amenaza que una concentración vertical puede imponer sobre la competencia. En términos económicos, el impacto sobre la competencia de una concentración vertical no tiene una relación consistente o predecible con las participaciones de mercado de las empresas que se concentran o con*

---

<sup>11</sup> Timothy Daniel, "Analyzing the Effects of Vertical Mergers: Incentives Matter, But Market Shares Do Not". Antitrust Insights. September/October 2002. Disponible en su sitio en Internet: [www.nera.com](http://www.nera.com).



**Ministerio de Economía y Producción**  
**Secretaría de Coordinación Técnica**  
**Comisión Nacional de Defensa de la Competencia**

*la concentración del mercado. Otros factores son más importantes, tales como los acuerdos de aprovisionamiento previamente existentes y la existencia de capacidad ociosa en los rivales de las firmas que se concentran. En consecuencia, el análisis de las concentraciones verticales debe rápidamente moverse más allá de la evaluación de las medidas de concentración horizontal hacia un análisis detallado de la capacidad de la nueva firma para perjudicar la competencia y los incentivos para ello que tendrá.(...)*

181. *Más allá de la disponibilidad de información sobre participaciones de mercado y concentración, se debe tener presente investigar otros factores (por ejemplo: relaciones de abastecimiento previas a la operación, restricciones de capacidad, costos de cambio de proveedor, etc.) que probablemente sean determinantes más importantes del impacto potencial de una concentración entre entidades verticalmente relacionadas." (traducción C.N.D.C.).*

182. El estudio de NERA señala algunas cuestiones que sería conveniente estudiar en las concentraciones con efectos verticales. Básicamente se trata de estimar si la nueva firma puede subir significativamente los costos de los rivales (*raising rivals`costs*) excluyéndolos del mercado o deteriorando significativamente su posición, lo que implica una respuesta afirmativa a cuestiones tales como a) si la nueva firma tiene capacidad de subir el precio del insumo a sus rivales, lo que se relaciona estrechamente con la existencia de suficientes fuentes alternativas de abastecimiento; b) si la participación en el costo de dichos insumos es suficientemente significativa para trasladarse al precio del producto final aumentando para la nueva firma la rentabilidad del negocio aguas abajo y c) si el aumento del margen de la nueva firma resultado del aumento de los precios aguas arriba y abajo no se neutraliza con la reducción de ventas.

183. Tomando en cuenta las consideraciones precedentes, se analizarán en el presente dictámen, los efectos verticales que plantea la operación bajo análisis en los mercados de telefonía fija local (segmento telefonía pública y provisión de acceso a la red pública de



**Ministerio de Economía y Producción**  
**Secretaría de Coordinación Técnica**  
**Comisión Nacional de Defensa de la Competencia**

telefonía para ISP's) y en el mercado de telecomunicaciones móviles (servicios de "Roaming").

#### **4. Definición y análisis de los mercados relevantes**

##### **i. Telefonía fija local**

184. Esta Comisión Nacional considera que la provisión de líneas de telefonía fija local, tanto para el segmento residencial, como para el comercial y el corporativo, como así también la provisión de líneas para telefonía pública conforman un mercado relevante para el análisis de la presente operación.

185. En este mercado se incluyen los números telefónicos provistos a los ISP's para que éstos, a través de la Red de Telefonía Pública Nacional (RTPN), puedan ser accedidos por los clientes que demandan servicios de Internet dial-up. Además de los ISP's, también forman parte de los demandantes en este mercado las empresas que, sin ningún de tipo infraestructura de red, se dedican a la reventa de líneas de telefonía fija local.

186. Dentro de este grupo se encuentran los revendedores, quienes son licenciarios de servicios de telecomunicaciones y adquieren líneas telefónicas fijas a las que le incorporan los llamados "servicios de valor agregado"<sup>12</sup> y las ofrecen a clientes finales, usualmente del segmento corporativo. Estos revendedores son considerados como demandantes y no como oferentes dado que los mismos no poseen infraestructura propia, siendo que ésta es la principal barrera a la entrada para constituirse en oferente de este mercado.

187. Asimismo se considera que el ámbito geográfico del mercado relevante del producto a considerar es local. Este último criterio responde de mejor manera a las



**Ministerio de Economía y Producción**  
**Secretaría de Coordinación Técnica**  
**Comisión Nacional de Defensa de la Competencia**

condiciones de competencia características del segmento residencial y a la regulación del sector (Decreto 764/2000).

188. Las líneas de telefonía fija local y la mayoría de los servicios prestados utilizando las mismas como insumo son servicios regulados por precios máximos para las incumbentes, Telefónica y Telecom, no así para los entrantes.

189. Para evaluar si los servicios de telefonía fija y de telefonía móvil son sustitutos cercanos se han considerado variables tales precios y prestaciones tecnológicas de cada uno de ellos.

190. Con respecto a esto, al evaluar si la telefonía móvil es un sustituto del servicio de telefonía fija, la evidencia actual en términos de diferencias de precios relativos permite considerar a este último como un mercado relevante en sí mismo. Esta diferencia permite suponer que ante un aumento de precios en telefonía fija de la magnitud prevista por el SSNIP la telefonía móvil no captaría demanda adicional o no se convertiría en un sustituto.

191. Sin embargo, la validez de la afirmación anterior debería moderarse en los casos de grupos de usuarios de bajo consumo, principalmente con servicios prepagos, para los cuales la telefonía móvil podría considerarse un sustituto de la telefonía fija. Este tipo de usuarios accede a conectarse a la RTPN a un precio más bajo en relación al cobrado en la telefonía fija a través de la contratación de servicios móviles con tarjetas, aunque el consumo efectivo tenga un precio mayor por unidad.

192. Por otra parte, la demanda de una línea de telefonía fija para algunos usuarios puede tener motivaciones adicionales a la del consumo de servicios de telefonía. Se estima que una creciente porción de los demandantes de telefonía fija consideran como un aspecto relevante la posibilidad de acceso a la RTPN para consumir servicios

---

<sup>12</sup> Ejemplos de estos servicios son las mesas de ayuda, soportes técnicos, acceso a Internet, entre otros.



**Ministerio de Economía y Producción**  
**Secretaría de Coordinación Técnica**  
**Comisión Nacional de Defensa de la Competencia**

adicionales a la telefonía, principalmente los de acceso a Internet mediante modalidad dial-up o ADSL. Generalmente, dadas las diferencias de precio de los servicios de Internet móvil de banda ancha respecto de los servicios de Internet de banda ancha fijos<sup>13</sup>, la demanda de telefonía móvil no está asociada a las motivaciones adicionales mencionadas.

193. La sustitución por el lado de la oferta también muestra asimetrías en tanto los operadores de telefonía fija deben incurrir en importantes inversiones para brindar telefonía móvil, principalmente porque deben adquirir la mayor parte de los activos relevantes para poder prestar este servicio (infraestructura de red y espectro radioeléctrico). En cambio, existen operadores móviles que han comenzado a ofrecer servicios de telefonía fija a través de su red inalámbrica.

194. Sin embargo, en este último caso, los recursos utilizados en los accesos inalámbricos mediante los que se provee telefonía fija compiten con los recursos necesarios para prestar telefonía móvil, lo que hace que la capacidad y conveniencia para prestar telefonía fija en gran escala es limitada para los operadores móviles.

**a). Evaluación del impacto de la concentración económica sobre la estructura y dinámica competitiva del mercado**

195. Dado el carácter ya descrito de la infraestructura necesaria para la prestación de servicios de telefonía fija, los operadores incumbentes, es decir, Telefónica y Telecom, gozan de importantes ventajas competitivas y acumulan actualmente una participación de mercado superior al 80% medida en líneas telefónicas fijas a nivel nacional.

196. La participación mencionada resulta de agregar las dos regiones en las que se dividió al país al momento de la privatización del servicio. Pero en cada una de las

---

<sup>13</sup> Existe la posibilidad de que los servicios de Internet de banda ancha fijos pueden ser prestados a través de medios inalámbricos de transmisión.



**Ministerio de Economía y Producción**  
**Secretaría de Coordinación Técnica**  
**Comisión Nacional de Defensa de la Competencia**

regiones la incumbente que se adjudicó la concesión detenta por sí aproximadamente el 80%, siendo minoritaria la participación de una incumbente en la región de la otra. Cabe agregar que la telefonía fija local es un servicio regulado con tarifa máxima para los incumbentes.

197. Adicionalmente, para lo que constituye el segmento residencial de este mercado, no existe superposición entre las notificantes porque Movicom sólo cuenta con clientes de tipo corporativo y del segmento de telefonía pública.

198. También actúan en este mercado como entrantes, las siguientes empresas: Grupo Telmex (Techo, Metrored y AT&T), Iplan, Impsat y Netizen, entre otros.

199. La adición que pudiera generarle la participación de Movicom a Telefónica no implica ninguna modificación sustancial del nivel de competencia en el mercado, no despierta preocupación desde el punto de vista de la defensa de la competencia.

**b). Evaluación de efectos derivados de relaciones verticales**

**Provisión de líneas para telefonía pública**

200. Uno de los efectos verticales de la operación se da en la provisión de líneas fijas para la prestación del servicio de telefonía pública. Si bien Movicom no presta el servicio en forma directa al público, sí brinda líneas (servicios fijos de voz conmutada) a los licenciatarios de Telefonía Pública a través de acceso inalámbrico con equipos digitales o analógicos FWT (“fixed wireless terminal”), y utiliza la red Celular digital CDMA de 1900 Mhz y N-Amps de 800 Mhz.

201. Movicom presta este servicio en el AMBA, Rosario, Córdoba, Mendoza y Mar del Plata. Según información brindada por la empresa, Movicom cuenta con 10.582 líneas de telefonía pública operadas por terceros licenciatarios de dicho servicio quienes ofrecen el servicio al público en locutorios o teléfonos semipúblicos.



**Ministerio de Economía y Producción**  
**Secretaría de Coordinación Técnica**  
**Comisión Nacional de Defensa de la Competencia**

202. Por su parte, Telefónica de Argentina brinda el servicio en forma directa al público a través de diversos esquemas comerciales: teléfono vía pública (TVP), servicio semipúblico y servicio de cabinas, servicio semipúblico de larga distancia (SSPLD) y servicio semipúblico social. A fines del 2003 las líneas de Telefónica de Argentina destinadas a la prestación del servicio de telefonía pública en forma directa al público eran 97.882.

203. En particular, las líneas provistas por Telefónica de Argentina, en su carácter de proveedor mayorista a terceros licenciatarios de telefonía pública, son 14.253.

204. En audiencias celebradas en el marco del presente expediente, representantes de empresas licenciatarias de telefonía pública han señalado que cubren una porción importante de su demanda de líneas para ser utilizadas en sus servicios mediante la compra de las mismas a Telefónica, en su área de prestación histórica, y a Movicom.

205. Precizando lo anterior debe señalarse que Movicom es el segundo oferente de líneas para telefonía pública en la zona de prestación histórica de Telefónica, desplazando incluso a la otra LSB, es decir Telecom.

206. Lo señalado anteriormente, hace necesario considerar en qué medida podrían presentarse, como resultado de la operación, algunos de los efectos reseñados en el apartado de Aspectos Conceptuales.

207. En particular, dado que la operación bajo análisis generaría el surgimiento de una empresa con una elevada participación en la provisión de líneas fijas que adicionalmente participaría en el segmento aguas abajo de telefonía pública, podrían existir incentivos para esta nueva firma a desplazar competidores.

208. Sin embargo, si bien los incentivos a adoptar las prácticas citadas pueden existir, su probabilidad de ocurrencia se encontraría acotada en la práctica, dada la regulación específica de la que es objeto el segmento de telefonía pública.



**Ministerio de Economía y Producción**  
**Secretaría de Coordinación Técnica**  
**Comisión Nacional de Defensa de la Competencia**

209. En efecto, el servicio de telefonía pública se encuentra regulado por diversas disposiciones, de las cuales las más relevantes en relación a la probabilidad de ocurrencia de las prácticas citadas son la Resolución 1122/98 de la Secretaría de Comunicaciones, que aprueba el Reglamento de Telefonía Pública y el Plan Nacional de Licencias de Telefonía Pública, y contenida como anexo al Decreto 92/97 del Poder Ejecutivo Nacional.

210. La citada Estructura General de Tarifas del Servicio Básico Telefónico establece el sistema de “price cap” para la regulación tarifaria del servicio de telefonía pública, hasta tanto no se declare el status de “competencia efectiva”<sup>14</sup>, cosa que no ha sucedido hasta el momento.

211. De lo anterior se desprende que, de respetarse la regulación del segmento, la posibilidad de aumentos en el precio final del servicio, posibilitados por la exclusión de competidores o generadas por subas en el precio de los insumos más importantes, debería ser prácticamente descartada.

212. Por otra parte, y en lo que hace a la relación entre proveedores y demandantes de líneas fijas para ser utilizadas en telefonía pública, el Reglamento de Telefonía Pública referido anteriormente establece en la parte pertinente del Capítulo VI: “De las obligaciones de los prestadores de servicio de telefonía local hacia los licenciatarios del servicio de telefonía pública.”, artículo 15, que: “Los prestadores de servicio de telefonía local tendrán las siguientes obligaciones hacia los licenciatarios de servicio de telefonía pública, en su área de servicio respectiva;

a) Otorgar el mismo trato que se dan a sí mismos, a sus subsidiarias o filiales para la provisión de telefonía pública. Dicho trato incluye las condiciones técnicas para permitir su tasación, recepción de llamadas por cobrar, acceso a operadoras, señal de supervisión

---

<sup>14</sup> Status que encuentra definición específica para el caso de la telefonía pública en el artículo 8° de la Resolución 1122/98 de la Secretaría de Comunicaciones, comentada a continuación.



**Ministerio de Economía y Producción**  
**Secretaría de Coordinación Técnica**  
**Comisión Nacional de Defensa de la Competencia**

de respuesta de abonado y cualquier otra funcionalidad o servicio ofrecido a cualquier operador para este servicio.

b) Aplicar tarifas no discriminatorias a los licenciatarios del servicio de telefonía pública...

d) Proveer a los licenciatarios de telefonía pública, sobre bases no discriminatorias, los enlaces o líneas telefónicas que éstas les soliciten dentro de sus áreas de servicio, en las mismas condiciones de disponibilidad, mantenimiento, tiempo de entrega y calidad que les ofrecen a sus usuarios...

g) Proporcionar a los licenciatarios de telefonía pública aquellos servicios técnicamente factibles que les sean requeridos por éstos y a precios razonables.”

213. A su vez, y con el objetivo de explicitar algunas pautas que operativicen el principio de no discriminación expresado en la Resolución previamente citada, la Secretaría de Comunicaciones dictó la Resolución 1075/99, que establece: "Artículo 1: Dispónese que los prestadores del servicio telefónico local deberán hacer extensivas a los licenciatarios de telefonía pública que contraten con ellos provisión de líneas, en forma automática y en su máximo nivel, todas las bonificaciones u otro tipo de retribuciones de precios que reconozcan a los titulares de cabinas públicas telefónicas (CTP).

214. Artículo 2: Establécese que toda disminución permanente o promocional de los precios de telefonía pública que efectúen dichos prestadores en el futuro deberá reflejarse en una disminución proporcional del precio que por provisión de líneas para el servicio cobren a otros licenciatarios de telefonía pública.”

215. De todo lo anterior puede concluirse que, de respetarse la regulación del segmento y como resultado de la operación bajo análisis, no sería esperable un aumento en el precio de la telefonía pública, como así tampoco podría aseverarse que la operación en cuestión genere un aumento en la posibilidad de exclusión de competidores de la



empresa resultante en el segmento referido, dado que la regulación del sector acotaría la probabilidad de ocurrencia de la misma.

### **Provisión de acceso a la red pública de telefonía para ISP's**

216. En la provisión de servicios de acceso a Internet bajo la forma dial-up se conjugan, por un lado, los accesos tendidos por las empresas de telecomunicaciones<sup>15</sup> hasta los domicilios de los clientes (bucle local o última milla), y por el otro, la interconexión que los proveedores de Internet (ISP's) se deben procurar entre estos tendidos y la red de Internet propiamente dicha<sup>16</sup>.

217. A partir de esto, se presenta una relación vertical en la que las empresas de telefonía fija local le brindan un insumo a los ISP's para que los clientes puedan acceder a sus servicios. Cabe notar, entonces, que en la modalidad dial-up, los usuarios de telefonía fija local constituyen el universo de clientes actuales y potenciales de los ISP's. Por el otro lado, los usuarios de telefonía fija local deben configurar en su PC una conexión vía módem en la que se indique el número telefónico de su ISP al cuál la empresa de telefonía debe direccionarle su tráfico de Internet.

218. En el mercado argentino de servicios de acceso a Internet es posible ordenar a todos los ISP's según su grado de integración vertical respecto de la infraestructura que poseen. Así, se ubicarían en un extremo los ISP's "virtuales", entendiendo como tales a aquellos que no tienen infraestructura propia ni de red telefónica ni de red de internet; y, en el otro extremo, los ISP's vinculados directamente con las empresas de

---

<sup>15</sup> Estos accesos pueden realizarse tanto a través de cables como de enlaces inalámbricos.

<sup>16</sup> La distinción entre la red de telefonía y la red IP no necesariamente implica la existencia de dos redes físicas separadas, sino que una misma infraestructura puede tener la capacidad de transportar tanto voz como datos. Esta posibilidad de utilizar el mismo recurso físico tanto para voz como para datos se desarrolló a partir de los avances tecnológicos efectuados en los últimos años, en los que las principales redes de telefonía tradicional se fueron actualizando hasta poder transmitir todo tipo de información. En definitiva, lo que distingue a uno y otro tipo de red son, principalmente, los equipos mediante los cuales se codifica y decodifica la información (centrales telefónicas, servers, routers IP, etc)



**Ministerio de Economía y Producción**  
**Secretaría de Coordinación Técnica**  
**Comisión Nacional de Defensa de la Competencia**

telecomunicaciones que cuentan con redes de telefonía local propia. En este último caso se destacan los ISP's vinculados a Telefónica y a Telecom.

219. En el medio de estos extremos se encuentran los ISP's que poseen convenios propios de conectividad nacional e internacional y que se procuran la instalación de sus propios equipos en los nodos o puntos de interconexión, pero que al no tener infraestructura telefónica propia deben solicitarle a las empresas telefónicas un número para que los usuarios puedan acceder a sus servicios.

220. Más allá de esto, en todos los casos los ISP's requieren en carácter de insumo, como se dijo, el acceso a la red pública de telefonía. En la presente operación, entonces, se presentan relaciones verticales y horizontales dado que tanto Movicom como Telefónica, a la par que ofrecen este acceso también actúan como proveedores de internet a usuarios particulares en la modalidad dial-up.

221. Este insumo en cuestión puede dividirse a su vez en originación y terminación de llamadas dado que no necesariamente debe ser la misma compañía telefónica la que realice los dos tramos de la comunicación entre un usuario particular y su ISP<sup>17</sup>. En esta división, el tramo relevante para analizar el acceso de los ISP's a la red pública de telefonía es solamente el de terminación.

222. Aún así cabe destacar que, en lo que hace a la originación de llamadas, la participación de clientes de telefonía fija local que le adiciona Movicom a Telefónica es poco significativo<sup>18</sup>.

---

<sup>17</sup> Las comunicaciones que conectan a los usuarios de internet con sus respectivos ISP son originadas en la red telefónica de la empresa proveedora de telefonía local de cada usuario y es terminada por la red de la empresa a la cual está conectado cada ISP. Dado que todas las compañías telefónicas deben estar interconectadas entre sí, estas dos redes pueden ser de distintas empresas.

<sup>18</sup> La originación de llamadas que puedan concentrar las empresas de telefonía esta unívocamente determinada por la cantidad de usuarios.



**Ministerio de Economía y Producción**  
**Secretaría de Coordinación Técnica**  
**Comisión Nacional de Defensa de la Competencia**

223. En lo que hace a la terminación<sup>19</sup>, es alta la proporción de ISP's que acceden a la red telefónica pública a través de los nuevos ingresantes al mercado de telefonía fija local luego de la desregulación y apertura del sector en 1998. En este sentido, respecto de la situación que se presenta en el segmento de telefonía fija local residencial, la provisión de acceso para ISP's presenta mejores condiciones de competencia.

224. En este tramo, las empresas del Grupo Telmex (Techo, Metrored y AT&T), tienen una presencia mayor a la de Movicom, de forma que la preocupación de que se excluya a esta última empresa como alternativa para los ISP's que quieran ser accedidos por los clientes en modalidad dial-up, desaparece. Adicionalmente, las empresas Impsat, Iplan, Diveo, entre otras, también brindan acceso a la red de telefonía para los ISP's, reforzando el marco competitivo de este segmento.

## **ii. Telefonía fija larga distancia**

225. Esta Comisión Nacional considera que la telefonía fija larga distancia conforma un mercado relevante para el análisis de la presente operación.

226. La telefonía fija larga distancia consiste en el servicio telefónico en el que la llamada se origina en un terminal fijo ubicado en un área local hacia otro terminal fijo o móvil ubicado en otra área local en el país o en el exterior.

227. Adicionalmente, se considera que el ámbito geográfico del mercado relevante del producto a considerar es nacional, dado que, por cuestiones que se explicarán posteriormente, el tendido de redes propias de cada prestador en cada localidad no es una condición necesaria para constituirse como un competidor efectivo en el mercado definido.

---

<sup>19</sup> Cabe recordar que la empresa que hace la terminación de las llamadas hacia un ISP's es la que le brinda a éste el número telefónico a través del cual los clientes acceden a sus servicios de internet.



**Ministerio de Economía y Producción**  
**Secretaría de Coordinación Técnica**  
**Comisión Nacional de Defensa de la Competencia**

228. Por otra parte, existen antecedentes en la jurisprudencia antitrust internacional donde se ha determinado de modo amplio el conjunto de comunicaciones a considerar dentro del mercado relevante, es decir que todas las comunicaciones de larga distancia, ya sean nacionales o internacionales forman parte de un mismo mercado.

229. Los servicios de telefonía fija larga distancia pueden ser prestados a través de tres modalidades. En primer lugar, los operadores de telecomunicaciones brindan sus servicios de telefonía de larga distancia a través de la prescripción de los usuarios.

230. A partir de la apertura a la competencia de este mercado en el año 1999, los usuarios pueden optar por varios operadores para que le brinden servicios de telefonía de larga distancia, independientemente de quién sea el proveedor de la línea telefónica de cada usuario.

231. Las ciudades abiertas a la prescripción son las que tienen más de 5.000 clientes de telefonía fija y cada cliente prescrito es registrado en una base única de datos que es administrada por un "Administrador Nacional de la Base de Datos (para telefonía de larga distancia)" o ABD.

232. Los clientes de telefonía deben abonar \$ 3 al proveedor de la línea telefónica en caso de querer cambiar de operador de telefonía de larga distancia.

233. En segundo lugar, existen numerosos oferentes de servicios de telefonía de larga distancia que operan a través de sistemas prepagos, en general mediante tarjetas. Los usuarios deben marcar, previamente al número telefónico al cuál quieren llamar, el número que corresponde a su prestador prepago de larga distancia. Estas llamadas se encuentran pagas desde el momento en que se adquirió la tarjeta, en cuyo cargo se incluye el valor del consumo. En el caso de este tipo de operadores de larga distancia suele haber ofertas diferenciadas por destino o conjunto de destinos.



**Ministerio de Economía y Producción**  
**Secretaría de Coordinación Técnica**  
**Comisión Nacional de Defensa de la Competencia**

234. Técnicamente también es posible la selección del operador de larga distancia mediante la marcación de un número que lo identifica. Este le permitiría al usuario definir llamada por llamada con qué operador cursar sus comunicaciones de larga distancia. Sin embargo este tipo de servicio no se ha implementado en la Argentina hasta el momento.

235. Si bien por el lado de la demanda podría pensarse que los servicios de telefonía de larga distancia y de telefonía local forman parte de un solo servicio de telefonía en general<sup>20</sup>, se considera que el servicio de telefonía larga distancia constituye un mercado relevante en sí mismo dada la existencia de grandes diferencias en las condiciones de competencia respecto del otro servicio mencionado y de la posibilidad por parte del usuario de demandarlo en forma separada a diferentes prestadores sin enfrentar costos significativos por tal desagregación.

236. Estas diferencias se fundan en características específicas de la infraestructura requerida por un operador para la prestación de cada uno de los servicios.

237. Si bien el tratamiento de esas características se realizará en oportunidad del análisis de la infraestructura de telecomunicaciones en particular, puede adelantarse que las redes troncales requeridas para la prestación del servicio de telefonía larga distancia no requieren de un alto grado de capilaridad para llegar a cada cliente, sino sólo una generación de nodos desde donde se desprenden las redes de acceso local. Por esto, es posible encontrar prestando servicios de telefonía larga distancia a otros operadores entrantes con infraestructura propia, además de los operadores incumbentes.

238. A partir de esto puede comprenderse que los entes reguladores en la mayoría de los países fueron implementado primero una apertura a la competencia en lo que hace a las comunicaciones de larga distancia y recién en segundo término la del servicio de telefonía local.



**a). Evaluación del impacto de la concentración económica sobre la estructura y dinámica competitiva del mercado**

239. Al igual que con la telefonía fija local, en la evaluación de las condiciones de competencia en el mercado relevante definido debe destacarse nuevamente la elevada participación que mantienen las dos firmas que mantuvieron el monopolio de los servicios de telefonía en cada una de las dos regiones en las que se dividió el país luego de la privatización de ENTEL.

240. Entre Telefónica y Telecom concentran alrededor del 80% del mercado de llamadas de larga distancia medido en facturación, repartiéndose el resto las demás empresas autorizadas por el regulador.

241. La situación anterior encuentra explicación fundamentalmente en el hecho de que quienes no han optado por un servicio alternativo desde el momento de la desregulación y el ingreso de nuevas empresas, continúan recibiendo el servicio de larga distancia que tenían originalmente a cargo de las empresas incumbentes.

242. Movicom también es un operador de telefonía larga distancia que, por su carácter de nuevo entrante a los servicios de telefonía, cuenta con una participación de mercado mucho menor que las incumbentes.

243. Además, entre las empresas que participan en el mercado se pueden destacar COMSAT, Diveo, CTI, Telephone 2, las cooperativas locales e Iplan, empresas todas que compiten activamente por captar una porción de la demanda de telefonía de larga distancia.

244. A raíz de ello se puede afirmar que la concentración que se notifica, que presenta una relación horizontal entre las empresas en el segmento de telefonía de larga distancia,

---

<sup>20</sup> Este servicio implicaría el acceso a la red y la posibilidad de contactarse, a determinado precio, con



**Ministerio de Economía y Producción**  
**Secretaría de Coordinación Técnica**  
**Comisión Nacional de Defensa de la Competencia**

tanto por prescripción como prepago, pero el pequeño incremento de la concentración como consecuencias de la presente operación no despierta preocupación desde el punto de vista de la defensa de la competencia.

	2001		2002		2003	
	Facturación (000)	%	Facturación (000)	%	Facturación (000)	%
Telefónica	488	42%	410	41,1%	437	41%
Telecom	415	35%	360	36,1%	380	36%
Movicom	42	4%	3	0,3%	57	5%
Entrantes	195	17%	209	20,9%	152	14%
Cooperativas	32	3%	16	1,6%	41	4%
<b>TOTAL</b>	<b>1172</b>		<b>998</b>		<b>1067</b>	
Telefónica+Movicom		45%		41,4%		46%

### iii. Servicios de acceso a Internet

245. Este mercado está constituido por el servicio que ofrecen los denominados Internet Service Providers (ISP's) a usuarios residenciales y/o pequeñas y medianas empresas.

246. Se considera que el ámbito geográfico del mercado relevante del producto a considerar es nacional. Lo anterior encuentra fundamento en que se estima que, ante un aumento de precios en un área geográfica determinada de menor extensión a la nacional, los prestadores actuantes en otras regiones podrían establecerse en el área donde se produjo el aumento sin costos significativos y en un plazo relativamente corto, mediante el arrendamiento de los recursos de infraestructura necesaria en caso de no poseerla

247. Asimismo, las estrategias competitivas de las empresas oferentes del sector son planteadas y desarrolladas a nivel nacional.

---

cualquier otro punto de la misma, sin importar su distancia geográfica.



**Ministerio de Economía y Producción**  
**Secretaría de Coordinación Técnica**  
**Comisión Nacional de Defensa de la Competencia**

248. Desde el punto de vista de la demanda es posible segmentar el servicio de acceso a la red Internet en dos grandes campos.

249. En primer lugar, se ubica el dial-up. Este tipo de acceso a Internet se realiza a través de la línea telefónica del cliente y la velocidad<sup>21</sup> de la conexión lo define como un servicio de banda angosta.

250. En segundo lugar se encuentran los servicios de acceso a Internet conocidos como cablemódem y ADSL<sup>22</sup>. Estos dos últimos tipos de acceso cuentan generalmente con velocidades<sup>23</sup> de conexión que los definen como servicios de banda ancha.

251. En el caso del dial-up, dada la menor capacidad, los demandantes son en general usuarios residenciales que utilizan el acceso a Internet desde sus domicilios y lo hacen con independencia de sus actividades laborales y profesionales. Además, como los cargos por este tipo de acceso tienen componentes variables de acuerdo al tiempo de uso, los usuarios hacen un consumo medido del servicio. De este modo, para los clientes que no requieran de una gran cantidad de horas diarias de conexión a Internet y no valoran especialmente la alta velocidad de transmisión, los servicios de acceso tipo dial-up constituyen una alternativa más económica.

252. En cambio, los accesos ADSL y cablemódem son usualmente utilizados por clientes residenciales para actividades profesionales o directamente para el uso laboral en pequeñas y medianas empresas. La tarifa plana generalmente asociada a estos accesos implica un ahorro para los clientes que hacen un uso intensivo del servicio y que requieren una conexión permanente.

---

<sup>21</sup> Usualmente la velocidad de transmisión en el acceso dial-up se ubica, como máximo, cercana a los 56 kilobytes por segundo (kbps).

<sup>22</sup> Asymmetric Digital Subscriber Line.

<sup>23</sup> Usualmente los niveles de transmisión de datos en estos dos tipos de accesos superan los 256 kbps., llegando en algunos casos a 1024 kbps.



**Ministerio de Economía y Producción**  
**Secretaría de Coordinación Técnica**  
**Comisión Nacional de Defensa de la Competencia**

253. La tendencia a proveer servicios de conexión con un ancho banda cada vez mayor ha permitido la utilización de estos accesos por algunos segmentos de demanda corporativa. Sin embargo, en relación a estos últimos, existe un tercer tipo de servicio de acceso a Internet que queda fuera de consideración en la definición de este mercado, tanto por el tipo de cliente al que se dirige como por los distintos prestadores e infraestructura que involucra.

254. El tercer tipo de acceso a Internet citado es el llamado servicio de acceso a Internet “dedicado”, el cual es ofrecido por algunos ISP's en general con infraestructura propia, y también por las empresas orientadas a brindar servicios de transmisión de datos.

255. Este servicio se dirige, por sus características, al segmento corporativo. Además, desde el punto de vista de la oferta, la infraestructura involucrada es la misma que en el servicio de transmisión de datos.

256. Por lo dicho, este tercer tipo de acceso a Internet no es considerado como formando parte del mismo mercado relevante en el que se incluyen los accesos a Internet dial-up y banda ancha tradicional, sino que queda incluido como una de las prestaciones adicionales que se comercializan en el marco de los servicios de transmisión de datos.

**a). Evaluación del impacto de la concentración económica sobre la estructura y dinámica competitiva del mercado**

257. De acuerdo a lo informado por las partes involucradas en la presente operación, existe un elevado número de oferentes de servicios de acceso a Internet en las modalidades que conforman el mercado relevante definido.

258. Entre los principales oferentes puede citarse a Telefónica, Telecom, Prima, Fibertel, UOL Sinectis y Sion. A su vez, Movicom como ISP tiene una participación menor al 2 % del mercado.



**Ministerio de Economía y Producción**  
**Secretaría de Coordinación Técnica**  
**Comisión Nacional de Defensa de la Competencia**

Mercado de Internet en Argentina					
Facturación total estimada a Diciembre 2003					
Empresa	Dial up 0610	B. Ancha	Free	Total	Porcentajes
Telecom	32.000.000	21.400.000		53.400.000	15,0
Telefonica	23.500.000	17.500.000		41.000.000	11,5
Prima	29.300.000	16.500.000	6.500.000	52.300.000	14,7
Fibertel	1.800.000	66.000.000		67.800.000	19,1
UOL	23.250.000	3.650.000		26.900.000	7,6
Movicom	4.882.000			4.882.000	1,4
Otros	75.268.000	22.350.000	11.200.000	108.818.000	30,6
Total	190.000.000	147.400.000	17.700.000	355.100.000	100
Fuente: Información aportada por las partes					

259. Como resultado de lo expuesto, esta Comisión Nacional considera que la operación bajo análisis no despierta preocupación desde el punto de vista de la defensa de la competencia en el mercado relevante definido.

#### **iv. Servicios de transmisión de datos**

260. Esta Comisión Nacional considera que los servicios de transmisión de datos conforman un mercado relevante para el análisis de la presente operación.

261. Adicionalmente, el ámbito geográfico del mercado relevante del producto definido a considerar es nacional, dado que la posesión de un tendido de red propia en cada localidad no es un atributo competitivo relevante. La modalidad de contratación del servicio (generalmente licitaciones o similares) y el tipo de cliente al que los servicios en cuestión están dirigidos (segmento corporativo) hace rentable el tendido o el arrendamiento de redes (alámbricas o inalámbricas) y de enlaces para cada cliente en particular independientemente del lugar donde se demande el servicio. Por lo tanto, ante un aumento del precio en alguna región determinada, los oferentes que prestan el servicio en otras regiones podrán establecerse con relativa facilidad y rapidez.



**Ministerio de Economía y Producción**  
**Secretaría de Coordinación Técnica**  
**Comisión Nacional de Defensa de la Competencia**

262. La transmisión de datos consiste en la provisión de servicios de comunicaciones fijas para conformar una red privada. Esto significa que dichas redes no están interconectadas con la red de telefonía conmutada o red pública de telefonía (RTPN)<sup>24</sup>.

263. Dada la presencia de economías de alcance en su provisión, son varias las prestaciones que pueden darse a los clientes dentro de este servicio como, por ejemplo, telefonía, Internet y datos propiamente dichos.

264. Debido a su naturaleza, los servicios de transmisión de datos son usualmente solicitados con el fin de vincular puntos dispersos geográficamente o para conectar varias computadoras entre sí generando una red cerrada. Si bien las comunicaciones establecidas para dar servicios de Internet están constituidos por datos, para una mejor comprensión de las comunicaciones de datos propiamente dichas se puede citar como ejemplo a la vinculación de la red de cajeros automáticos de un banco.

265. A diferencia de la provisión de infraestructura, el servicio de transmisión de datos involucra no sólo al medio físico (alámbrico o inalámbrico) a través del cual se transporta la información sino también su gestión, control y administración, de modo que el prestador le brinde al cliente un producto acabado. Esto se refleja en la indiferencia por parte del cliente respecto de cuáles son los medios de transmisión y la tecnología con que se opere, o de cómo es el flujo y el procesamiento de los datos dentro de la red, en contraste con su interés por la calidad de las prestaciones acordadas.

266. La transmisión de datos constituye un servicio orientado al segmento de demanda corporativo, siendo generalmente los clientes empresas, organismos gubernamentales, etc., que requieren una gran capacidad (ancho de banda) de transmisión de información para satisfacer todas sus necesidades de comunicaciones internas, tanto de voz como de

---

<sup>24</sup> Sin embargo, esto no impide que en muchos casos la oferta de servicios de transmisión de datos esté acompañada por la oferta de servicios de telefonía conmutada tradicional.



**Ministerio de Economía y Producción**  
**Secretaría de Coordinación Técnica**  
**Comisión Nacional de Defensa de la Competencia**

datos. Además, los servicios de transmisión de datos demandados suelen constituir en sí mismos una canasta de servicios con prestaciones diseñadas a medida de cada cliente. Por esto, como se ha señalado anteriormente, una de sus principales formas de comercialización es a través de licitaciones.

267. A su vez, existe un segmento de empresas, en general Pymes, a las que se les brinda el servicio de transmisión de datos bajo una forma particular denominado genéricamente Red Privada Virtual. Este servicio apunta principalmente al segmento Pyme debido a su menor capacidad y menor seguridad en la transmisión de la información derivadas del sistema utilizado para conformar tal red privada. En este caso, la configuración de la red se hace directamente sobre Internet a través de un programa (software) que permite introducir especificaciones en las conexiones individuales a Internet de cada integrante de la red de modo tal de conformar un grupo cerrado.

268. En este caso, la capacidad máxima de transmisión de los datos está acotada por la evolución del ancho de banda que puedan tener las conexiones individuales a Internet. Además, por cursarse a través de esta red, la seguridad de la información se hace más vulnerable que en el caso del transporte dentro de una red propia del proveedor del servicio de transmisión de datos.

269. A los oferentes del servicio de transmisión de datos se suman entonces, muchas empresas proveedoras de acceso a Internet (ISP's), dado que bajo la modalidad particular descripta, no es necesario disponer de infraestructura adicional a la que cuentan para dar sus servicios. Sin embargo, sin esta infraestructura adicional, los ISP's se encontrarían con obstáculos tecnológicos para incluir el servicio de telefonía en la canasta ofrecida.

270. La provisión de estos servicios implica, entonces, la existencia de una red física, alámbrica o inalámbrica, que vincule los puntos que un cliente quiere interconectar. Sin embargo, los proveedores de transmisión de datos pueden prestar los servicios a través de la instalación de una red o a través de vínculos físicos arrendados a otro operador de



**Ministerio de Economía y Producción**  
**Secretaría de Coordinación Técnica**  
**Comisión Nacional de Defensa de la Competencia**

telecomunicaciones o a cualquier proveedor de este tipo de infraestructura. Esta infraestructura física puede consistir en un tendido de cables (por ejemplo de fibra óptica) o bien puede estar conformada por sistemas inalámbricos, tanto satelitales como de enlaces radioeléctricos (por ejemplo LMDS<sup>25</sup>). La infraestructura arrendada para brindar el servicio de transmisión de datos puede ser provista por cualquier tipo de empresas que posea una red, sean o no licenciatarias de telecomunicaciones.

271. En cuanto a las características técnicas de producción de estos servicios, la empresas suelen construir una red de datos troncal sobre la cual cursan la mayor proporción posible de comunicaciones de cada cliente<sup>26</sup>. Estas redes se ubican generalmente en las zonas de mayor densidad de clientes (actuales y potenciales), como lo son el micro y el macro centro de la Ciudad de Buenos Aires y algunas ciudades del interior. Sin embargo, en muchos casos, los prestadores deben realizar obras de infraestructura específicas para un determinado cliente.

272. El servicio de transmisión de datos se encuentra legalmente en competencia desde fines de la década del '80. A partir de la apertura del sector del año 2000, los prestadores de estos servicios pudieron sumar la provisión del servicio de telefonía fija a su oferta.

273. Inicialmente los primeros operadores de servicios de transmisión de datos en competencia emplearon redes inalámbricas por medio de satélites. En la actualidad, los prestadores emplean también fibra óptica y diversos medios inalámbricos de acceso fijo de alta capacidad.

274. El arrendamiento de enlaces podría constituirse en una alternativa válida al servicio de transmisión de datos en situaciones en las que la capacidad de transmisión

---

<sup>25</sup> Local Multipoint Distribution System



requerida es importante y en las que la necesidad de transmisión entre determinados puntos se presenta con alta recurrencia.

275. Sin embargo, se ha optado por considerar a los servicios de transmisión de datos y a la provisión de enlaces (capacidad) como dos mercados relevantes diferentes fundamentalmente porque las empresas de telecomunicaciones demandan los enlaces en carácter de insumo para prestar sus servicios y, como se vera en la definición del mercado de enlaces locales, esta es la parte fundamental de la demanda de capacidad de transmisión.

**a). Evaluación del impacto de la concentración económica sobre la estructura y dinámica competitiva del mercado**

276. Puede considerarse a la oferta de este servicio como un escenario de alta rivalidad, con una importante cantidad de empresas intervinientes. Además, aún cuando para la prestación de los servicios de transmisión de datos se requiera el tendido o arrendamiento de redes, las barreras a la entrada son sustancialmente menores que en la mayoría de los servicios de telecomunicaciones prestados al segmento masivo-residencial (como por ejemplo, el de telefonía móvil). Como ya se señaló, la capacidad competitiva de la oferta de este servicio se basa en las características propias de los segmentos corporativos de alto consumo que determinan caso por caso la viabilidad económica del tendido (o arriendo) de redes.

277. Si bien existe superposición en este mercado entre las notificantes se mantiene un marco competitivo (principalmente en el AMBA y grandes ciudades del interior como por ejemplo Córdoba) luego de concretada la operación. Los demás participantes son Impsat, I-Plan, Comsat y las empresas del Grupo Telmex (Tectel, Metrored y AT&T), además de

---

<sup>26</sup> Estos enlaces troncales pueden conformar un trazado paralelo o pueden ser físicamente los mismos cables por donde los operadores cursen las llamadas de sus clientes del servicio de telefonía, lo que constituye uno de los principales sustentos de las economías de alcance mencionadas al comienzo.



**Ministerio de Economía y Producción**  
**Secretaría de Coordinación Técnica**  
**Comisión Nacional de Defensa de la Competencia**

los operadores que revenden estos servicios sin infraestructura propia como, por ejemplo, Netizen, entre otros.

278. El servicio de transmisión de datos está conformado por prestaciones de naturaleza heterogénea. Esta característica dificulta la conmensurabilidad de los productos ofrecidos y también la cuantificación de las participaciones de mercado con una sola unidad de medida.

279. Por esto, se considera que la facturación del servicio de transmisión de datos puede ser la unidad de medición que mejor refleje las condiciones competitivas del sector.

	2001		2002		2003	
	Facturación (000)	%	Facturación (000)	%	Facturación (000)	%
Telecom.	115	21.82	192	24.71	305	31.06
Telefónica	150	28.46	193	24.84	220	22.40
Impsat	110	20.87	156	20.08	180	18.33
Techtel	15	2.85	30	3.86	70	7.13
COMSAT	45	8.54	55	7.08	58	5.91
AT&T	6	1.14	33	4.25	42	4.28
Otros	55	10.44	76	9.78	41	4.18
Metrored	21	3.98	28	3.60	31	3.16
Movicom	11	2.09	10	1.29	19	1.93
Diveo	11	2.09	15	1.93	15	1.53
<b>Total</b>	<b>539</b>		<b>788</b>		<b>981</b>	
<b>TELEF+MOVI</b>		<b>30,55</b>		<b>26,13</b>		<b>24,33</b>

**Fuente: Información aportada por las partes.**

280. Dadas las participaciones expuestas y las consideraciones realizadas esta Comisión Nacional considera que en el mercado relevante definido la presente operación no despierta preocupación desde el punto de vista de la defensa de la competencia.



#### **v. Provisión de enlaces locales (capacidad)**

281. Esta Comisión Nacional considera que la provisión de enlaces locales (capacidad) conforma un mercado relevante para el análisis de la presente operación.

282. La provisión de enlaces locales consiste en el arriendo de capacidad sobre infraestructura de red en un área local, de manera independiente de la transmisión de datos sobre esos enlaces propiamente dicha, e incluye todas las actividades destinadas a proveer infraestructura, equipos y activos en general, utilizados como un insumo en la prestación de servicios de transmisión de señales de voz y datos.

283. Los enlaces mencionados son medios de transmisión de información “punto a punto” de características específicas, sobre los cuales se pueden brindar servicios de transmisión de datos, de telefonía y de Internet.

284. En este mercado, además de las empresas licenciatarias de telecomunicaciones que cuentan con redes de acceso local, existen otras empresas que actúan como oferentes del citado producto dado que tienen ductos y medios de transmisión de información propios y que ofrecen parte de esta capacidad a terceros<sup>27</sup>.

285. En cuanto a los demandantes, como se ha señalado anteriormente, existe la posibilidad de que alguna empresa no licenciataria de telecomunicaciones solicite infraestructura independientemente de la prestación de un servicio sobre la misma. Sin embargo, este caso representa una situación poco común con lo que este grupo de demandantes no es relevante para el análisis de este mercado.

286. Dado que se tendrá en cuenta exclusivamente la demanda realizada por empresas licenciatarias de telecomunicaciones, y que éstas arriendan infraestructura para utilizarla como un insumo de los servicios que prestan, se considera que los enlaces utilizados en

---

<sup>27</sup> Por ejemplo, las empresas de ferrocarriles arriendan capacidad sobre sus tendidos de fibra óptica.



**Ministerio de Economía y Producción**  
**Secretaría de Coordinación Técnica**  
**Comisión Nacional de Defensa de la Competencia**

carácter de insumos no encuentran un sustituto eficaz en la adquisición de un servicio de transmisión de datos propiamente dicho. De allí que, como se señaló al comienzo del apartado, la provisión de enlaces es considerada para el análisis de la presente operación como un mercado relevante en sí mismo.

287. Asimismo se considera que el ámbito geográfico del mercado relevante del producto a considerar es local dada la presencia de altos costos hundidos al ser un mercado de infraestructura. Esto implica que para que una empresa pueda ofrecer capacidad en determinada localidad es necesario que invierta en ductos y enlaces en la misma, lo que constituye una barrera a la entrada significativa.

288. En el caso particular en que el demandante sea un operador de telecomunicaciones, el arriendo de estos enlaces se utiliza generalmente para complementar la infraestructura de sus propias redes, por ejemplo en áreas donde el despliegue inicial de sus redes no estaba previsto, uniendo diversos puntos de su propia red, o conectando a un cliente de este operador en particular.

**a). Evaluación del impacto de la concentración económica sobre la estructura y dinámica competitiva del mercado**

289. La empresa Telefónica cuenta con capacidad para prestar este tipo de enlaces principalmente en la región sur del país a través de su red de telefonía. Por su parte, Movicom, cuenta con redes de acceso local en las principales ciudades del país.

290. Todas las empresas entrantes de telefonía han desplegado sus redes en los mercados geográficos más importantes del territorio nacional como, por ejemplo, AMBA, Córdoba, Rosario, entre otras.

291. Adicionalmente, en la zona Norte del país, se ubica el área de prestación histórica de Telecom, la otra incumbente de telefonía fija local. Esto implica que en todas las ciudades donde existe superposición entre las notificantes existe al menos otra empresa



**Ministerio de Economía y Producción**  
**Secretaría de Coordinación Técnica**  
**Comisión Nacional de Defensa de la Competencia**

entrante de telefonía fija, y, en las ciudades del norte del país, también una empresa incumbente.

292. Por su parte, las empresas incumbentes ostentan, cada una en su zona histórica, los mayores volúmenes de facturación en concepto de arriendo de infraestructura de acceso local. Esto está determinado porque la capilaridad de estas compañías es sustancialmente mayor a la de los entrantes.

293. En este sentido, la facturación de Movicom no llega siquiera al 1% de la facturación de Telefónica, como se desprende de los siguientes cuadros:

<b>Prestación de servicios de infraestructura a terceros operadores</b>		
<b>Facturación en <u>millones</u> de pesos corrientes</b>		
<b>Telefónica de Argentina S.A</b>		
<b>Producto</b>	<b>2002</b>	<b>2003</b>
Líneas Directas	72.3	81.36
Acceso local	86.78	72.23
Transporte	76.18	59.97
Transito local	2.81	3.48
Enlaces	67.74	77.1
Internet mayorista	12.17	16.54
Otros	82.4	95.7
Total	400.39	406.38

Fuente: información aportada por las partes



**Ministerio de Economía y Producción**  
**Secretaría de Coordinación Técnica**  
**Comisión Nacional de Defensa de la Competencia**

<b>Prestación de servicios de infraestructura a terceros operadores</b>			
<b>Facturación en <u>miles</u> de pesos corrientes</b>			
<b>Movicom (CRM S.A.)</b>			
	2001	2002	2003
(Servicio 0800/0810,	8	164	1.007
(Ingresos free ISP)	380	4.89	7.94
(Telefonía Pública)	-	409	9.381
Acceso local	2.989	3.832	5.329
Total	3.38	9.3	23.661
Fuente: información aportada por las partes			

294. De este modo, dada la escasa presencia de Movicom como oferente de este tipo de enlaces, su adición a la participación de Telefónica no modifica significativamente el nivel de competencia del mercado.

295. Asociado a esto, la permanencia de múltiples oferentes en las zonas donde se registra superposición entre las notificantes permite concluir que los efectos de la operación en este mercado no despiertan preocupación desde el punto de vista de la defensa de la competencia

296. Cabe recordar la existencia de varias empresas que se dedican a otro tipo de actividades como, por ejemplo, Autopistas Urbanas S.A. (AUSA) y que también participan de la oferta de capacidad sobre su infraestructura, agregando otra alternativa a la provisión de enlaces locales.

297. Además, los desarrollos tecnológicos han ido impulsando una tendencia a la utilización para las telecomunicaciones de redes construidas originalmente para otro tipo de servicios, como en el caso de las redes de las compañías eléctricas.

298. Dado que estas redes no son sólo de carácter troncal sino que también tienen una parte de acceso local al domicilio de cada cliente, esto implicaría una baja en las barreras a la entrada al mercado de los enlaces locales, determinado por el grado de adaptación técnica alcanzado por la infraestructura de cada compañía eléctrica.



**Ministerio de Economía y Producción**  
**Secretaría de Coordinación Técnica**  
**Comisión Nacional de Defensa de la Competencia**

299. Como resultado de lo expuesto, esta Comisión Nacional considera que la operación bajo análisis no despierta preocupación desde el punto de vista de la defensa de la competencia en el mercado relevante definido.

**vi. Transporte de larga distancia (voz y datos)**

300. Se considerarán como parte de un mismo mercado relevante el servicio de transporte de telefonía larga distancia, el servicio de transporte de datos entre distintas áreas urbanas y el arriendo de determinada capacidad sobre la infraestructura para prestar los servicios mencionados.

301. El **servicio de transporte de telefonía de larga distancia** es demandado por los operadores de telecomunicaciones que brindan servicios de larga distancia y que no cuentan con infraestructura para cursar las llamadas entre las distintas áreas locales. De este modo el operador deberá recurrir a un “carrier” que le brinde el servicio de transporte de tráfico.

302. En este caso es el dueño de la infraestructura quien administra los recursos y usa la facilidad para dar un servicio, pudiendo compartirla con otras necesidades (propias o de otros terceros).

303. El servicio de transporte de tráfico puede ser remunerado al “carrier” en función del tráfico efectivamente transportado en el caso de voz (medido por minuto o fracción de minuto de comunicación) o puede pagarse por un monto fijo por una determinada capacidad de transporte disponible.

304. El pago en función del tráfico efectivamente transportado implica un importe variable que podrá facturarse conforme el destino alcanzado, o bien en relación a la distancia (medida en línea recta) que recorrió el tráfico sobre la red del “carrier”.



**Ministerio de Economía y Producción**  
**Secretaría de Coordinación Técnica**  
**Comisión Nacional de Defensa de la Competencia**

305. El **servicio de transporte de datos entre distintas áreas urbanas** comparte las mismas características que el servicio anterior, con la salvedad de que la información transmitida no es telefonía ni se conmuta como tal, sino que son datos en general. En este caso se factura generalmente por ancho de banda contratado.

306. Por último, el **arriendo de capacidad sobre las redes troncales de larga distancia** consiste en el alquiler de enlaces entre distintas áreas locales sobre los que el demandante se encarga de transportar y administrar su tráfico. Los demandantes suelen ser operadores de telecomunicaciones que quieren completar su red, tanto para el transporte de voz como de datos y pagan un monto mensual fijo por determinado ancho de banda en la infraestructura del oferente. Cabe recordar que además del pago de un cargo fijo, en este caso, y a diferencia de los dos casos anteriores, los oferentes no brindan un servicio sino que los equipos de transmisión, las tecnologías utilizadas y todos los demás elementos necesarios para el transporte de la información corren por cuenta de los mismos demandantes.

307. El arrendamiento de enlaces suele ser facturado (por el proveedor de infraestructura de red) a través de un importe fijo por cada enlace de determinada capacidad (p. ej. 2 megabytes) y con recurrencia mensual. Existen también otros aspectos que inciden en el precio, tales como: capacidad o ancho de banda, plazo de contratación, concentración en cabecera (volumen de enlaces a contratar en un mismo nodo), etc.

308. El arrendamiento de enlaces se constituye en una alternativa válida al servicio de transporte de datos y tráfico telefónico en situaciones en las que la capacidad de transmisión requerida es importante o en las que la necesidad de transmisión entre determinados puntos se presenta con alta recurrencia.

309. En lo que respecta al ámbito geográfico a considerar para evaluar la concentración objeto de análisis, al existir diferentes condiciones de competencia en diferentes “rutas” telefónicas esta Comisión adoptará una visión restrictiva y, por tanto, se considerará a



**Ministerio de Economía y Producción**  
**Secretaría de Coordinación Técnica**  
**Comisión Nacional de Defensa de la Competencia**

cada ruta individualmente. De este modo, dadas las características geográficas del país, los tendidos que unen las principales ciudades del norte no serán incluidos dentro del mismo mercado relevante que el enlace troncal que vincula las ciudades del centro del territorio nacional.

**a). Evaluación del impacto de la concentración económica sobre la estructura y dinámica competitiva del mercado**

310. La red de transporte de larga distancia de la empresa Telefónica cuenta con 13.511 kilómetros de multifibra tendidos por todo el territorio nacional conformada por anillos de fibra óptica y sus respectivas centrales interurbanas e internacionales. Además Telefónica cuenta con cobertura de radioenlaces de alta y media capacidad, y con vínculos satelitales para llegar a zonas cordilleranas y de difícil acceso en general.

311. Movicom, por su parte, tiene una red de transporte de larga distancia de conmutación tipo estrella con centro en Buenos Aires y una red de transmisión propiamente dicha que une la ciudad de Buenos Aires con la ciudad de Mendoza, atravesando las ciudades de Rosario, Paraná, Córdoba y San Luis.

312. La infraestructura de Movicom, sobre la cuál está el tendido de fibra óptica de la empresa, pertenece a un poliducto que fue construido en sociedad con la empresa Techint S.A.. Movicom revende parte de su capacidad de transporte en este ducto a otros operadores.

313. Adicionalmente, Movicom extendió el alcance geográfico de su red de transporte con el corredor Buenos Aires - Mar del Plata mediante la instalación de microondas (enlaces inalámbricos) sobre los mismos mástiles de la red celular que dan cobertura a la ruta nacional nº 2.

314. Por lo tanto, las empresas involucradas se superponen como oferentes del mercado de producto definido sólo en la “ruta” telefónica que va desde Mar del Plata hasta Mendoza, atravesando las ciudades mencionadas.



**Ministerio de Economía y Producción**  
**Secretaría de Coordinación Técnica**  
**Comisión Nacional de Defensa de la Competencia**

315. Tanto Movicom como Telefónica tienen una capacidad de transmisión entre las principales ciudades de esta "ruta" de alrededor de 2.5 gbps, lo que equivaldría, en términos de capacidad de tráfico de voz a la transmisión de 300 millones de minutos/mes.

316. Sin embargo, la capacidad de transmisión de las redes está determinada en gran medida por las actualizaciones tecnológicas que permiten multiplicar lo que cada "pelo" de fibra óptica puede transmitir sin altos costos.

317. Para evaluar la situación competitiva en la "ruta" donde se produce esta superposición debe considerarse previamente que existe una multiplicidad de oferentes actuando en la misma, incluyendo a las empresas del grupo Telmex (Techo, AT&T y Metrored) e Impsat con tendidos paralelos propios y, además, Global Crossing, Comsat y otras satelitales.

318. Dada la activa presencia de estos competidores y la participación de Movicom como carrier de larga distancia, de aprobarse la operación bajo análisis no se estaría implicando una modificación sustancial del nivel de competencia en este mercado.

319. Por último, existen proyectos en marcha que posibilitarían, mediante las adaptaciones necesarias, que empresas que operan en rubros distintos al de las telecomunicaciones, pongan su infraestructura a disposición para brindar servicios de telefonía, datos e Internet<sup>28</sup>.

320. Esta tendencia se da a nivel mundial y, en el caso de los Estados Unidos, la FCC promulgó una resolución sobre los requisitos que se deben cumplir para adaptar los servicios de telecomunicaciones al aprovechamiento de las redes eléctricas.<sup>29</sup>

---

<sup>28</sup> Por ejemplo, a través de la Resolución Nro. 232/2003 de la SECOM se le otorgó la licencia a la Federación de Cooperativas Eléctricas y de Obras y Servicios Públicos Limitada de la Provincia de Córdoba.

<sup>29</sup> Ver "FCC Adopts Rules for Broadband Over Power Lines to Increase Competition and Promote Broadband Service to All Americans" FCC 245-04.



**Ministerio de Economía y Producción**  
**Secretaría de Coordinación Técnica**  
**Comisión Nacional de Defensa de la Competencia**

321. Recientemente se han adjudicado licencias de prestadores de telecomunicaciones a cooperativas eléctricas que lanzaron proyectos de aprovechamiento de sus redes para servicios de telecomunicaciones.

322. Por todo lo expuesto, esta Comisión considera que la operación de concentración notificada no despierta preocupaciones desde el punto de vista de la defensa de la competencia en este mercado.

323. En lo que respecta al ámbito geográfico a considerar para evaluar la concentración objeto de análisis, al existir diferentes condiciones de competencia en diferentes “rutas” telefónicas, cada una debiera considerarse individualmente.

324. En este sentido, debe destacarse que las empresas involucradas se superponen como oferentes del mercado de producto definido sólo en una “ruta” telefónica que une el conurbano bonaerense con la ciudad de Mendoza, siguiendo aproximadamente el trazado de la ruta nacional N° 7, con lo que adicionalmente se vinculan varias de las ciudades intermedias entre los dos puntos citados.

## **vii. Servicios de Telecomunicaciones Móviles**

### **a). Características del servicio y tecnología involucrada**

325. La característica principal que tienen estos servicios es que permiten al usuario una conectividad permanente (para recibir y realizar llamadas o recibir y enviar información) más allá de que éste modifique su localización o se encuentre en movimiento. Las tecnologías disponibles en la actualidad permiten que la conectividad que el usuario mantenga se concrete a través de servicios de voz, de datos o de internet.

326. Al igual que otros segmentos de la industria de las telecomunicaciones, la infraestructura necesaria para prestar telefonía móvil se puede dividir en los activos de red



**Ministerio de Economía y Producción**  
**Secretaría de Coordinación Técnica**  
**Comisión Nacional de Defensa de la Competencia**

(que posibilitan el tránsito de las comunicaciones) y los terminales de los usuarios.<sup>30</sup> La telefonía móvil permite la existencia de conectividad permanente a sus usuarios porque los accesos de la red a las terminales se montan sobre medios inalámbricos. Estos accesos se logran a partir de la instalación de antenas con radios base (entre otros equipos como por ejemplo: refrigeración, energía, transmisión, etc.) que permiten la comunicación entre las terminales y la red de transmisión.

327. Como complemento de la infraestructura, las redes inalámbricas utilizan un insumo indispensable y escaso: el espectro radioeléctrico. A través de este insumo son enviadas las ondas de comunicación. Es decir que una empresa que deseara montar una red de transmisión inalámbrica (independientemente de cual sea el servicio montado sobre ella) y no contara con acceso al espectro radioeléctrico no tendrá la posibilidad de prestar servicios.<sup>31</sup>

328. El conjunto de una antena con una radio base y una determinada cantidad de espectro radioeléctrico conforman una determinada área de influencia denominada celda. Los usuarios que se encuentren en un mismo momento localizados en una misma celda establecen comunicaciones a través de dicha antena y por ende comparten el recurso radioeléctrico.

329. Las comunicaciones originadas en las distintas celdas de la red de transmisión son enviadas a otras y a los conmutadores a través de enlaces inalámbricos o alámbricos (como por ejemplo de fibra óptica).

330. De esta forma, las antenas y los enlaces que las comunican entre ellas y con los conmutadores conforman la red destinada a prestar servicios de telecomunicaciones

---

<sup>30</sup> A grandes rasgos la red de telecomunicaciones móviles consta de: antenas y radios base, conmutadores (switches) que establecen y mantienen la comunicación entre usuarios y una red de transmisión que comunica a los nodos entre sí.



móviles.<sup>32</sup> Dicha red a su vez se conecta a los puntos de terminación de la *red de telefonía pública* y/o a otras redes de empresas que prestan telecomunicaciones móviles.

#### **b). Utilización del Espectro Radioeléctrico**

331. Como se mencionara anteriormente el espectro radioeléctrico constituye un insumo escaso e insustituible para las empresas de telecomunicaciones móviles, por lo que de su disponibilidad depende la viabilidad de una empresa de este tipo de servicios.

332. Las antenas y radio bases utilizan una parte del espectro (asignado a la empresa propietaria de la red) para transmitir las señales hacia el teléfono móvil que se encuentra en esa celda (vínculo superior –uplink-) y las señales emitidas desde el teléfono hacia la antena utilizan otra porción del espectro (vínculo inferior –downlink-).

333. Cada celda de la red posee agrupada una cantidad de canales radioeléctricos que otorgan una determinada capacidad de transmisión teórica que permitirá abastecer las comunicaciones de los usuarios que se encuentren en dicho área de influencia.<sup>33</sup> Vale aclarar que para una celda dada, a medida que se agregan más usuarios cada uno de ellos tiene disponible una menor cantidad de espectro para realizar comunicaciones. Es decir que los clientes compiten por el espectro disponible en una determinada celda y la agregación de clientes tiene un límite que se refleja en una menor calidad de servicio (una de las variables que reflejan la calidad de servicio es el % de comunicaciones que no se pueden establecer -% blocking-).

---

<sup>31</sup> Esta condición de indispensabilidad y escasez es reconocida por la regulación Argentina a través del decreto 764/2000 y por la bibliografía especializada en telecomunicaciones.

<sup>32</sup> La tecnología disponible permite que estas redes también sean utilizadas para prestar otros servicios como por ejemplo telefonía fija.

<sup>33</sup> La capacidad de transmisión se mide en Erlangs, unidad que representa las horas de llamadas durante un período dado (en general se mide durante horas pico).



**Ministerio de Economía y Producción**  
**Secretaría de Coordinación Técnica**  
**Comisión Nacional de Defensa de la Competencia**

334. Por otro lado, a medida que se agrupa una mayor cantidad de canales en una celda aumenta la capacidad de ésta para abastecer a una mayor cantidad de comunicaciones en un momento dado.<sup>34</sup> De esta manera, la agregación de espectro se constituye en una de las formas a través de las cuales las empresas pueden aumentar la capacidad de prestación de sus servicios.

335. Otra de las formas a través de las cuales las empresas pueden aumentar la cantidad de llamadas simultáneas que pueden abastecer es mediante el reuso de canales radioeléctricos, lo cual se logra incrementando el número de antenas, achicando el tamaño de las celdas y utilizando las mismas frecuencias del espectro en celdas cercanas aunque no contiguas.<sup>35</sup>

336. En el largo plazo las empresas pueden ampliar la capacidad de prestación de servicios a través de la incorporación de tecnologías que hagan un uso más intensivo del espectro.<sup>36</sup>

337. A modo de síntesis se puede decir que las empresas tienen tres formas de ampliar la capacidad de prestación de los servicios: acumulación de espectro radioeléctrico, reuso de canales radioeléctricos e incorporación de tecnología más eficiente en términos de uso del espectro radioeléctrico. Estas alternativas presentan diferencias en cuanto a las inversiones necesarias para aumentar el volumen de prestación del servicio y a la capacidad de las firmas para administrar estas alternativas.

---

<sup>34</sup> Los aumentos de la capacidad que se dan por las acumulaciones de espectro dentro de un mismo grupo generan aumentos no lineales en la capacidad de tráfico que se puede abastecer. Ver declaración de W. Hogg y M. Austin para la fusión AT&T Wireless Services y Cingular.

<sup>35</sup> El reuso de canales radioeléctricos tiene un límite que se produce por las interferencias que se producen debido a la localización cercana de celdas que agrupen los mismos canales radioeléctricos.

<sup>36</sup> La intensidad de uso del espectro será tratada más adelante cuando se haga referencia a las tecnologías disponibles.



**Ministerio de Economía y Producción**  
**Secretaría de Coordinación Técnica**  
**Comisión Nacional de Defensa de la Competencia**

338. La acumulación de espectro radioeléctrico en países donde (desde el punto de vista regulatorio) no existe espectro libre para prestar telecomunicaciones móviles está limitada ya que sus asignaciones son en gran medida exógenas a la firma. A pesar de lo anterior las firmas pueden acumular mayor cantidad de espectro a través de la adquisición de empresas o de acuerdos con empresas que posean este recurso.<sup>37</sup> Desde el punto de vista de la inversión, el aumento de capacidad a través de la acumulación de espectro radioeléctrico genera costos fijos (por los pagos para la obtención del espectro adicional) iniciales, pero no genera costos variables durante la operación de la red.

339. El aumento de la capacidad a través del rediseño de la red para el reuso de canales es un proceso enteramente controlado por las firmas. Desde el punto de vista de la inversión requiere la instalación de una mayor cantidad de antenas con su equipamiento completo (excepto que pueda alquilar espacios en antenas de otras empresas) y por lo tanto genera un costo fijo inicial como así también un costo de gestión y mantenimiento durante su operación.

340. Por lo tanto suponiendo iguales costos fijos iniciales para las alternativas de ampliación de la capacidad a través de acumulación de espectro y de reuso de canales, la primera de las alternativas es más eficiente desde el punto de vista privado (para la empresa).

341. Por último si bien la incorporación de tecnología más eficiente en el uso del espectro es una variable decisión de la firma, su disponibilidad en el mercado es exógena a la empresa, atento a que los desarrollos tecnológicos son realizados por empresas proveedoras de insumos de red. Asimismo los mencionados cambios tecnológicos, la difusión y masificación de las tecnologías son fenómenos de más largo plazo.

---

<sup>37</sup> Este sería el caso de Argentina para la telefonía celular operada con tecnologías 2G y 2.5G.



**c). La acumulación de espectro y sus efectos**

342. Las partes involucradas, citando a Galetovich y Sanhueza (2004) manifiestan que los costos totales aumentan a medida que se sirven más usuarios con la misma cantidad de espectro; y los costos totales caen cuando una empresa sirve el mismo número de clientes con mayores cantidades de espectro.

343. Los autores mencionados resaltan que la industria de las telecomunicaciones móviles tiene economías de escala ya que para aumentar la cantidad de usuarios en una determinada proporción (para un cantidad de espectro dado) se debe aumentar las celdas en una cantidad tal que los costos totales aumentan en menor proporción. Adicionalmente, se destaca que la estructura de costos de las firmas presenta costos marginales constantes y que los mismos dependen de la cantidad de espectro radioeléctrico disponible.

344. Por lo tanto, un efecto importante a tener en cuenta es que los costos marginales decrecen a medida que se acumula una mayor cantidad de espectro en una misma celda. Es decir que el sólo hecho de aumentar la cantidad de espectro disponible y acumularlo en las celdas, permite reducir los costos marginales de prestación de los servicios. Los autores señalan que “es particularmente notable el efecto que el espectro tiene sobre los costos marginales”, aunque la baja de éstos es decreciente a medida que se acumulan cantidades adicionales de espectro. Este efecto fue resaltado en el dictamen de la Fiscalía Económica de Chile en el marco del análisis de la operación Telefónica Móviles de España/Bellsouth Chile.

345. La acumulación de espectro tiene un efecto adicional que es reducir los costos de inversión de la compañía debido a que para abastecer a una determinada cantidad de clientes se deben instalar menos celdas.



346. Con base en los anteriores efectos se puede concluir que una empresa que posea mayores cantidades de espectro, en el mediano y largo plazo, tendrá ventajas de costos productivos sobre el resto de las empresas.

**d). Tecnologías de transmisión<sup>38</sup>**

347. Las tecnologías de transmisión utilizadas para la telefonía móvil han ido evolucionando a lo largo del tiempo desde sus primeros desarrollos originados en EEUU a principios de la década del 80. Estas evoluciones, en general, han permitido que los servicios de telecomunicaciones móviles agregaran una cantidad adicional de prestaciones de la mano de un aumento en las velocidades y capacidades de transmisión, como así también posibilitaron un uso más eficiente del espectro radioeléctrico.

348. Se puede realizar una separación primaria en términos de evolución tecnológica entre tecnologías analógicas y digitales. Las primeras se caracterizan por ocupar un canal radioeléctrico en forma completa durante la comunicación y por ser más permeables a interferencias que las tecnologías digitales.<sup>39</sup> El nombre que recibió el estándar analógico fue AMPS (Servicio de Telefonía Móvil Avanzado).<sup>40</sup>

349. Dentro de las tecnologías digitales se ha realizado una clasificación en cuanto a las fases de evolución que las distingue entre: tecnologías 2G, 2.5G y 3G. Esta clasificación se establece en función de la velocidad de transmisión promedio que permite cada tecnología. Como característica general todas estas tecnologías digitales hacen un uso más eficiente del espectro a través de una partición de los canales radioeléctricos, lo que permite que un mismo canal pueda ser utilizado al mismo tiempo para realizar más de una comunicación.

---

<sup>38</sup> Esta sección se elaboró con base en la declaración de W. Hogg y M. Austin en el marco de la operación Cingular/AT&T en EEUU.

<sup>39</sup> Estas tecnologías suelen ser identificadas como de primera generación.

<sup>40</sup> Esta tecnología puede ser actualizada hacia el standard NAMPS.



**Ministerio de Economía y Producción**  
Secretaría de Coordinación Técnica  
Comisión Nacional de Defensa de la Competencia

350. **Tecnologías 2G:** dentro de esta categoría se identifican dos tecnologías TDMA (Acceso Múltiple por División del Tiempo) y CDMA (Acceso Múltiple por División en Códigos). Estas tecnologías se diferencian por la forma en que eficientizan el uso del espectro y por el aumento de la capacidad de transmisión. Si se tiene en cuenta a la tecnología analógica como base para la comparación, la tecnología TDMA incrementa la capacidad en tres veces y la tecnología CDMA (IS-95) puede llegar a aumentar la capacidad hasta seis veces. Estos dos estándares tienen la particularidad de ser cerrados, lo cual implica que existe un propietario de los desarrollos industriales.

351. A principios de los 90 en Europa se comenzó a desarrollar un estándar tecnológico que tenía como fin poder brindar una amplia cobertura geográfica para aumentar la movilidad de los usuarios. Como producto de este desarrollo surgió el GSM (Sistema Global para Comunicaciones Móviles) que es un estándar abierto que permite a los proveedores de infraestructura acceder a los desarrollos tecnológicos para poder fabricar insumos de red y terminales.<sup>41</sup> El estándar GSM incrementa la capacidad de transmisión entre cuatro y seis veces.<sup>42</sup>

352. **Tecnologías 2.5G y 3G:** más allá de que las tecnologías 2G permiten la transmisión de datos, las tecnologías de tercera generación aparecen como una respuesta a la demanda de servicios móviles con mayor ancho de banda que permitan prestaciones adicionales. En general las tecnologías de 2.5G y 3G provienen de mutaciones de las de 2G. De esta forma GSM se actualiza e incrementa la capacidad de transmisión a partir del estándar GPRS (Servicio de Radio de Paquetes Genéricos) y a partir de EDGE que permite velocidades aun mayores (puede llegar en promedio a velocidades de 200 o 300 kbps).

---

<sup>41</sup> GSM utiliza la misma forma de eficientizar el uso del espectro que el estándar TDMA.

<sup>42</sup> El aumento de la capacidad puede llegar hasta 10 veces incorporando determinados codificadores de voz.



**Ministerio de Economía y Producción**  
**Secretaría de Coordinación Técnica**  
**Comisión Nacional de Defensa de la Competencia**

353. Las tecnologías de 3G para el GSM son los desarrollos denominados WCDMA y UMTS que proveen altas velocidades de transmisión. El UMTS permite velocidades de transmisión de datos desde 384 kbps y 2 Mbps (dependiendo de la distancia del cliente respecto de la radio base).

354. Con relación al estándar CDMA (IS-95), ha evolucionado hacia 2.5G a partir del 1xRTT que permite transmitir datos a mayores velocidades y a su vez aumenta la capacidad en doce veces con relación a las tecnologías analógicas. El pasaje hacia la tercera generación del CDMA se denomina 1xEV-DO (para datos de alta velocidad) y 1xEV-DV (para datos de alta velocidad y servicios de voz).

355. Contrariamente a lo sucedido con las tecnologías GSM y CDMA, la tecnología TDMA (propriadamente dicha) no ha evolucionado hacia 2.5G o 3G. Según los especialistas la causa sería la baja penetración a nivel internacional de la tecnología TDMA. Por lo tanto es esperable que estas redes no sean expandidas, pero que a su vez convivan con las de generaciones más avanzadas hasta tanto las mismas se tornen obsoletas.

356. La existencia de distintas tecnologías disponibles para la prestación de los servicios móviles puede establecer ciertas incompatibilidades que impongan limitaciones en el mercado.<sup>43</sup> Las principales limitaciones en la telefonía móvil son las de restringir las posibilidades de cambio de prestador para los usuarios y las posibilidades de acceder a convenios de roaming a los prestadores. Se debe aclarar que la existencia de incompatibilidades es un concepto dinámico que varía a lo largo del tiempo a medida que se producen nuevos desarrollos tecnológicos en los insumos de red y en los terminales.

357. Las incompatibilidades entre redes con distintos estándares y montadas en distintas frecuencias del espectro se han ido reduciendo a medida que se desarrollaron

---

<sup>43</sup> Adicionalmente pueden existir incompatibilidades “artificiales” impuestas por los prestadores para reducir la migración de clientes.



terminales que operan en distintas bandas del espectro radioeléctrico y que a su vez operan en redes de distinta tecnología.

358. En la actualidad la principal incompatibilidad que aun subsiste es entre los estándares CDMA y GSM, para los cuales aun no existen terminales que hayan alcanzado un considerable nivel de difusión entre los usuarios.

#### **e). Evolución del mercado de Telecomunicaciones Móviles en Argentina**

359. La dinámica de incorporación de los servicios de telecomunicaciones móviles en el país y la normativa legal que los regula generó la particularidad de que existan varias denominaciones para los servicios de telecomunicaciones móviles. Entre ellos se encuentran el Servicio Radioléctrico de Concentración de Enlaces (SRCE), el Servicio de Radiocomunicaciones Móviles Celulares (SRMC), el Servicio de Telefonía Móvil (STM) y el Servicio de Comunicaciones Personales (PCS). A pesar de las diferencias en la denominación de los servicios, se puede afirmar que los tres últimos SRMC, STM y PCS otorgan las mismas prestaciones para los usuarios finales.<sup>44</sup> Mientras que en la actualidad, el SRCE posee las prestaciones de los anteriores, pero posee también cierta diferenciación debido a que también posibilita las comunicaciones en modo despacho.<sup>45</sup>

360. A continuación se hará una breve reseña de la evolución del mercado de telecomunicaciones móviles.

---

<sup>44</sup> Más allá de que las bandas de espectro atribuidas a los servicios de PCS (las de 1900 Mhz) presentan características diferenciales, como por ejemplo menores interferencias y a su vez menor alcance de cobertura.

<sup>45</sup> Aunque no debe perderse de vista que existen plataformas que incorporadas a redes GSM/GPRS permiten dar comunicaciones de modo despacho para el resto de los servicios de telecomunicaciones móviles mencionados.



**Ministerio de Economía y Producción**  
**Secretaría de Coordinación Técnica**  
**Comisión Nacional de Defensa de la Competencia**

361. Con el objetivo de implementar el desarrollo del mercado de telefonía móvil, el marco normativo de la actividad dividió al país en tres regiones: Región I (correspondiente al norte del país), Región II (correspondiente al AMBA) y Región III (correspondiente al sur).

362. La prestación de servicios de telecomunicaciones móviles en Argentina comenzó en el AMBA en 1987 a partir del llamado a licitación para operar bandas de frecuencias en 800 Mhz atribuidas a los servicios de SRMC. Como producto de esta situación, MOVICOM, a partir de 1989, se constituyó en el primer prestador de los servicios de SRMC en el AMBA.

363. Con posterioridad, en 1993, en el AMBA se incorporó MINIPHONE como nuevo operador en las restantes bandas de 800 Mhz<sup>46</sup>

364. Como fruto de la expansión del servicio de telefonía móvil al interior del país se licitaron las mismas bandas del espectro que en la región II servían para brindar el servicio denominado SRMC. Estos servicios de telecomunicaciones móviles operados sobre las frecuencias de 800 Mhz en las regiones I y III, recibieron la denominación de STM cuya prestaciones eran idénticas al servicio existente en el AMBA. Las licitaciones de las primeras licencias para estos servicios se establecieron en el año 1992. A partir de ellas, en 1994 la empresa CTI se constituyó en el primer operador en dichas áreas geográficas<sup>47</sup>. Esta empresa operó los servicios en exclusividad hasta 1996.

365. En ese año, se otorgaron licencias para prestar servicios STM a las empresas vinculadas a las prestadoras de telefonía básica. De esta forma UNIFON se constituyó en un nuevo operador para la Región III y PERSONAL para la Región I, áreas que en su

---

<sup>46</sup> Con posterioridad este operador salió del mercado y sus clientes y activos de red pasaron a las empresas UNIFON y PERSONAL por partes iguales.

<sup>47</sup> Con posterioridad estas empresas fueron controladas por un mismo grupo económico.



**Ministerio de Economía y Producción**  
**Secretaría de Coordinación Técnica**  
**Comisión Nacional de Defensa de la Competencia**

mayor parte eran operadas por las empresas controlantes para el servicio de telefonía básica.

366. La expansión geográfica de cada operador hacia una cobertura nacional la posibilitó el otorgamiento de las licencias para operar los servicios PCS en 1998. A partir de esta licitación y en 1999 CTI comenzó a prestar servicios de telecomunicaciones móviles en la Región II. Por su parte UNIFON, PERSONAL y MOVICOM comenzaron a prestar servicios en las áreas donde hasta ese entonces no tenían espectro asignado. De esta forma UNIFON se expandió a las regiones I y II, PERSONAL a las regiones II y III y MOVICOM a las regiones I y III.

367. Como producto de las licitaciones citadas y de las transferencias de espectro que pudieron ocurrir con posterioridad, la distribución de las asignaciones de frecuencias en el espectro atribuido para telecomunicaciones móviles, antes de la operación analizada, quedó conformada de la siguiente forma es la siguiente:



Ministerio de Economía y Producción  
 Secretaría de Coordinación Técnica  
 Comisión Nacional de Defensa de la Competencia

<b>Banda de 1900 Mhz atribuida a PCS</b>					
	<b>Movicom</b>	<b>CTI</b>	<b>Unifón</b>	<b>Personal</b>	
<u>Región I</u>	40	20	40	20	
<u>Región II</u>	20	40	30	30	
<u>Región III</u>	40	20	20	40	
<b>Banda de 800 Mhz atribuida a SRMC y STM</b>					
	<b>Movicom</b>	<b>CTI</b>	<b>Unifón</b>	<b>Personal</b>	
<u>Región I</u>	0	25	0	25	
<u>Región II</u>	25	0	12.5	12.5	
<u>Región III</u>	0	25	25	0	
<b>TOTAL PCS, SRMC Y STM</b>					
	<b>Movicom</b>	<b>CTI</b>	<b>Unifón</b>	<b>Personal</b>	
<u>Región I</u>	40	45	40	45	
<u>Región II</u>	45	40	42.5	42.5	
<u>Región III</u>	40	45	45	40	
<b>Banda de 800 Mhz Atribuida a SRCE</b>					
	<b>Movicom</b>	<b>CTI</b>	<b>Unifón - RMD</b>	<b>Personal</b>	<b>Nextel</b>
<u>Región I</u>					
Córdoba	3.5	0	0	0	18.5
Rosario	5	0	0	0	17.75
Ruta 9	0.5	0	0	0	4.75
Santa Fe	0	0	0	0	13.25
<u>Región II</u>					
AEBA	5	0	0	0	22
<u>Región III</u>					
Mendoza	5	0	0	0	17
Mar del Plata	0	0	0	0	12.25

Nota: las asignaciones de frecuencias para los servicios de SRCE se realizan por localidad

368. Se observa que hasta el momento de la operación, el total de espectro para telecomunicaciones móviles asignado a las empresas guarda cierto equilibrio entre ellas. MOVICOM posee 40 Mhz en la Región I y III y 45 Mhz en la Región II.<sup>48</sup> Por su parte UNIFON posee 40 Mhz en la Región I, 42,5 Mhz en la Región II y 45 Mhz en la Región III.

369. Teniendo en cuenta lo mencionado y dado el límite máximo de acumulación en 50 MHz impuesto por el Decreto 266/1998, la empresa UNIFON podría aumentar sus

<sup>48</sup> Adicionalmente posee más espectro en las frecuencias atribuidas a SRCE.



**Ministerio de Economía y Producción**  
**Secretaría de Coordinación Técnica**  
**Comisión Nacional de Defensa de la Competencia**

tenencias de espectro solamente en 10 Mhz en la Región I, en 7,2 Mhz en la Región II y en 5 Mhz en la Región III.

370. Las bandas del espectro atribuidas a SRMC, STM y PCS son explotadas con distintas tecnologías por parte de las empresas y en la mayoría de los casos como producto de la evolución tecnológica convive más de una tecnología dentro de las redes de una misma empresa. La empresa CTI posee cobertura a nivel nacional en tecnología GSM y cobertura CDMA y AMPS en las regiones I y III. Personal posee tecnologías AMPS, TDMA y GSM. Movicom posee tecnología CDMA en todo el país y UNIFON posee tecnología tecnología AMPS/TDMA y GSM en las principales ciudades del país.

371. Las licitaciones de espectro para prestar servicios móviles fueron acompañados de un incremento de las líneas de telefonía móvil que, al igual que lo que sucedió con las líneas fijas, acompañaron la caída de la economía argentina en el período recesivo de 1998-2001.

372. A partir del año 2003, con la salida de la crisis económica, del abaratamiento de los terminales, y la masiva aparición de la modalidad prepaga, la cantidad de líneas se incrementaron a niveles superiores a la cantidad de líneas fijas.

373. Comparativamente con la situación en otros países, el nivel de penetración (medido en cantidad de líneas de telefonía móvil sobre población total) en el tercer trimestre de 2003 era el siguiente:



**Ministerio de Economía y Producción**  
**Secretaría de Coordinación Técnica**  
**Comisión Nacional de Defensa de la Competencia**

País	Penetración*
Italia	95,5
España	93,2
Reino Unido	89,5
Alemania	76,5
Francia	66,4
Grecia	53,2
Chile	43,9
Puerto Rico	40,0
Perú	29,9
México	26,8
Venezuela	26,3
Paraguay	23,1
Brasil	22,5
Argentina	17,8
*= líneas/población total	
Fuente: Información aportada por las partes	

374. Sin embargo, la penetración actual está alrededor del 30% en Argentina y las tendencias actuales permiten pensar en un fuerte incremento de este indicador para el año 2005.

**f). Intervención de la Secretaría de Comunicaciones de la Nación**

375. La Resolución N° 268/2004 de la SECRETARIA DE COMUNICACIONES DE LA NACION, de fecha 16 de noviembre de 2004, autorizó el cambio de control de las participaciones accionarias mayoritarias de CRM y consecuentemente de COMPAÑÍA DE TELÉFONOS DEL PLATA S.A., su controlada, a favor de TELEFONICA MOVILES S.A. Esta autorización fue dada bajo condición resolutoria consistente en el reintegro en forma gratuita de las bandas de frecuencias que han sido autorizadas, de conformidad con el cronograma que oportunamente se apruebe, a fin de evitar la concentración de espectro radioeléctrico, de acuerdo a lo previsto por el Artículo 4.2.1 del Anexo al Artículo 1° del Decreto N° 266 de 10 de marzo de 1998 (artículos 3° y 4° de la mencionada Resolución).



**Ministerio de Economía y Producción**  
**Secretaría de Coordinación Técnica**  
**Comisión Nacional de Defensa de la Competencia**

376. El artículo 6° de la Resolución 268 instruye a la COMISION NACIONAL DE COMUNICACIONES para que, en el plazo de 60 días, elabore un cronograma de devolución de frecuencias de conformidad a lo establecido en el artículo 5°, el cual deberá ser sometido a consideración de la SECRETARIA DE COMUNICACIONES, a los efectos de su aprobación.

377. La limitación a la acumulación de frecuencias que se establece en la Resolución 268/2004 de la SECRETARIA DE COMUNICACIONES, resulta ser una cuestión de importancia capital para el análisis de la operación que debe llevar a cabo esta CNDC en términos de la Ley 25.156, ya que el espectro radioléctrico es el insumo crítico para la prestación de servicios móviles.

378. En ese sentido la devolución de frecuencias que establece la mencionada Resolución juega un papel importante en orden a evitar posibles desbalances a favor de las partes notificantes en términos de capacidad competitiva vis à vis el resto de sus competidores, así como de posibilitar el ingreso al mercado de un nuevo operador de comunicaciones móviles.

**g). Mercado Relevante del Producto**

379. Tanto UNIFON como MOVICOM prestan servicios de telefonía celular y servicios de mensajes cortos, Internet de acceso móvil, etc. Asimismo MOVICOM, a través de su marca Movilink, presta el servicio de trunking con la tecnología IDEN (Integrated Dispatch Enhanced Network), que permite desde las bandas de frecuencias atribuidas regulatoriamente al SRCE prestar también servicios de comunicaciones de voz en modo bidireccional y simultánea (full duplex), transmisión de datos e interconectarse a la Red de Telefonía Pública Nacional.



**Ministerio de Economía y Producción**  
**Secretaría de Coordinación Técnica**  
**Comisión Nacional de Defensa de la Competencia**

380. De manera que los servicios de comunicaciones móviles relevantes para el análisis de la presente operación comprenden el acceso y originación de llamadas desde un teléfono móvil y diversos servicios de datos (mensajes multimedia, Internet de acceso móvil, mensajes alfanuméricos, acceso a juegos, transmisión de imágenes y acceso a Internet por conexión del terminal móvil con una PC portátil a baja velocidad) ofrecidos a consumidores finales como “agregados” a la telefonía celular<sup>49</sup>, resultando indistinto si las frecuencias utilizadas para ello corresponden al STM, SRMC, PCS o al SRCE.

381. Las notificantes sostienen que uno de los mercados relevantes a considerar comprende el conjunto de servicios mencionados precedentemente. En opinión de esta CNDC ello es correcto. En ese sentido resulta plausible afirmar que un hipotético monopolista de dicho conjunto de servicios encontraría rentable incrementar el precio en forma significativa y no transitoria.

382. Los servicios de comunicaciones fijas no parecen resultar un sustituto efectivo de las comunicaciones móviles. Para evaluar si los servicios de telefonía fija y de telefonía móvil son sustitutos cercanos se han considerado variables como precios y prestaciones tecnológicas que ofrece cada uno de estos servicios. En este sentido, al evaluar la cuestión desde la telefonía móvil, su característica de movilidad limita en gran medida la capacidad de la telefonía fija para constituirse en un sustituto. Adicionalmente, en cuanto a la sustitución por el lado de la demanda, es posible ver que la telefonía móvil, a diferencia de la telefonía fija, tiene un mayor abanico de prestaciones para el usuario, dentro de las cuales se incluye la movilidad que permite una conexión permanente con la red de telefonía independientemente de la localización del usuario.

383. La sustitución por el lado de la oferta también se muestra en general poco efectiva en tanto los operadores de telefonía fija tienen posibilidades muy limitadas de comenzar a

---

<sup>49</sup> Estos últimos servicios suelen ser llamados “de valor agregado”, por resultar precisamente “agregados” a la telefonía celular.



**Ministerio de Economía y Producción**  
**Secretaría de Coordinación Técnica**  
**Comisión Nacional de Defensa de la Competencia**

brindar telefonía móvil, principalmente porque deben adquirir la mayor parte de los activos relevantes para poder prestar telefonía móvil (infraestructura de red y espectro radioeléctrico).<sup>50</sup>

384. En conclusión, y como ya se ha señalado en la definición del mercado de servicios de telefonía fija local, a pesar de que la telefonía móvil podría constituir un sustituto de la telefonía fija para un determinado segmento del mercado, ello no es así para la mayoría de los usuarios. De manera que la operación bajo análisis no despierta preocupación en el sentido de que la adquisición de MOVICOM, en tanto empresa de comunicaciones móviles, pudiera eliminar un competidor actual o potencial del servicio fijo prestado por TELEFONICA DE ARGENTINA.

385. Por lo tanto, el mercado del producto se define como el de telefonía móvil y servicios de valor agregado.

#### **h). Mercado Geográfico Relevante**

386. A los efectos de definir el ámbito geográfico donde evaluar los efectos de la operación debe considerarse la menor área geográfica sobre la cual un hipotético monopolista del producto definido encontraría rentable incrementar el precio en forma significativa y no transitoria.

387. Desde el punto de vista de la demanda el mercado relevante puede concebirse como local en atención a que el consumidor usualmente recurrirá a un operador que preste servicios en el área en el cual reside o trabaja. En ese sentido un operador que preste servicios en otra área diferente no resultaría ser una opción válida.

---

<sup>50</sup> Una excepción a esta regla la podría constituir la empresa Hutchinson Portable, que provee telefonía fija inalámbrica en ciertas zonas del Conurbano Bonaerense y dentro de un segmento muy específico de clientes.



**Ministerio de Economía y Producción**  
**Secretaría de Coordinación Técnica**  
**Comisión Nacional de Defensa de la Competencia**

388. Desde el punto de vista de la oferta debe tenerse en cuenta la particular división por áreas que la regulación ha determinado para la prestación del servicio. En ese sentido, y dado que para prestar los servicios dentro de cada área se precisa contar con las frecuencias respectivas, un operador que no contase con dichas frecuencias en determinada área no podría competir por los usuarios de dicha zona.

389. Como fuera mencionado anteriormente en este dictamen, los servicios comprendidos dentro del mercado relevante definido, al presente sólo pueden prestarse desde las frecuencias atribuidas a PCS, SRMC, STM y SRCE, las cuales se encuentran asignadas en su totalidad.<sup>51</sup> De forma que para poder prestar el servicio en cada una de las tres áreas es preciso contar en cada área con frecuencias correspondientes a alguna de esas atribuciones.

390. Al mismo tiempo, la densidad de población y la intensidad de uso de las frecuencias difieren por área, siendo el AMBA la zona donde la concentración de usuarios es mayor y la utilización del espectro es más intensa, seguida por el Area I (Norte) y finalmente el Area III (Sur). Estas asimetrías juegan a favor de una definición de mercado geográfico por cada una de dichas áreas.

391. Por otra parte debe observarse que los cinco operadores móviles cuentan en las tres áreas con frecuencias asignadas y diseñan su estrategia competitiva con un alcance nacional, hechos que juegan a favor de una definición del mercado geográfico con alcance nacional. Esta es la posición que sostienen las notificantes y ha sido también adoptada en otras jurisdicciones.<sup>52</sup>

---

<sup>51</sup> Con la sola salvedad del SRCE para el cual existe cierta cantidad de frecuencias libres en localidades como Rosario, Córdoba y Mendoza, pero no en el AMBA.

<sup>52</sup> Este ha sido el criterio de la Fiscalía Nacional Económica de Chile en el Informe de fecha 2 de julio presentado al Tribunal de la Libre Competencia con motivo de la evaluación de los efectos de la presente operación.



**Ministerio de Economía y Producción**  
**Secretaría de Coordinación Técnica**  
**Comisión Nacional de Defensa de la Competencia**

392. En consecuencia, resultaría apropiado abordar el alcance del mercado geográfico desde una perspectiva nacional y también por cada una de las tres áreas de prestación del servicio. No obstante ello, a los efectos del análisis de la presente operación resulta conveniente tener presente lo dispuesto por la Resolución N° 268/2004 en el sentido de limitar para cada área la acumulación de espectro por parte de las empresas notificantes hasta un máximo de 50 MHz por área.

**i). Concentración**

393. En el conjunto del país las participaciones de mercado de las empresas en términos de facturación para el período 2001-03 puede observarse en el Cuadro N° 1:

**Cuadro N° 1: participación de mercado a nivel nacional (facturación)**

	2001		2002		2003	
	Facturación	%	Facturación	%	Facturación	%
Unifón	613,78	22%	676,109	20%	795,389	21%
Movicom	787,607	28%	914,427	27%	1011,366	26%
Personal	744,967	27%	866	26%	1015	26%
CTI	528,386	19%	669,977	20%	704	18%
Nextel	134	5%	235,035	7%	347,911	9%
TOTAL	2808,74		3361,548		3873,666	
UNIF+MOVI		50%		47%		47%

Fuente: CNDC en base a información proporcionada por las notificantes

394. En el Cuadro N° 2 se presentan las participaciones de mercado a nivel nacional en términos de usuarios para los años 2001-2004 y el grado de concentración de mercado que produciría la operación.



Ministerio de Economía y Producción  
Secretaría de Coordinación Técnica  
Comisión Nacional de Defensa de la Competencia

Cuadro N° 2: Participaciones a nivel nacional (Usuarios)

	Diciembre-01	%	Diciembre-02	%	Diciembre-03	%	Noviembre-04	%
Unifón	1.794.013	24.2	1.616.537	24.6	1.823.630	24.0	3.090.422	25.3
Personal	2.118.765	28.6	2.190.725	33.3	2.603.000	34.3	3.598.200	29.4
Movicom	1.729.926	23.4	1.320.000	20.1	1.487.000	19.6	2.029.400	16.6
CTI	1.517.380	20.5	1.217.790	18.5	1.411.000	18.6	3.136.501	25.6
Nextel	244.698	3.3	240.000	3.6	268.000	3.5	377.000	3.1
Total Parque	7.404.782	100.0	6.585.052	100.0	7.592.631	100.0	12.231.523	100.0
Unifón + Movicom						43.6		41.9
HHI						2493.1		2446.2
HHI Post operación						3433.8		3284.7

Fuente: Información aportada por las partes

395. Según puede observarse de los Cuadros 1 y 2 la operación genera una concentración de alrededor del 46% en términos de facturación y de alrededor del 44% en términos de usuarios con cifras de diciembre del 2003.<sup>53</sup> Con cifras de noviembre de 2004 la participación conjunta de las empresas notificantes en términos de usuarios resulta ser apenas inferior al 42%. El HHI (en términos de usuarios) con cifras de noviembre del 2004 pasa de 2446 a 3284 puntos, generando una concentración de mercado relativamente alta.

396. Al mismo tiempo puede observarse un incremento sostenido en el número de líneas de telefonía móvil, luego de una caída durante el año 2002 producto de la fuerte crisis económica.

397. En cuanto a las participaciones de mercado de las distintas empresas en términos de usuarios puede apreciarse que son cambiantes en el tiempo, resultando bastante notoria la caída de participación de la empresa Movicom, quien pasó de algo más de 23% en diciembre de 2001 a 16.5% en noviembre de 2004. Correlativamente se observa un incremento importante en la participación de CTI, sobretodo durante el año 2004. La



Ministerio de Economía y Producción  
Secretaría de Coordinación Técnica  
Comisión Nacional de Defensa de la Competencia

participación de Personal tiene oscilaciones a lo largo del período, presentando una caída apreciable en el último año. A su vez las participaciones de Unifón y Nextel resultan más estables.

398. En el Cuadro N° 3 se exhiben las participaciones por cada una de las tres áreas en que se divide el país a los efectos de la prestación de telefonía móvil.

**Cuadro N° 3: participación de mercado por áreas (usuarios)**

	Dic-01	Dic-02	Dic-03	Nov-04
<b>Parque AMBA</b>				
Unifon	23.8	24.7	23.6	25.
Personal	24.5	30.3	28.4	24.2
Movicom	47.1	40.6	35.4	28.5
CTI	4.6	4.4	5.1	16.
Nextel	.	.	7.6	6.3
Total AMBA	100	100	100	100
UNIF+MOV				<b>53.5</b>
<b>Parque Norte</b>				
Unifon	5.6	5.5	5.	8.6
Personal	55.8	60.7	61.4	51.5
Movicom	4.3	4.5	5.3	5.7
CTI	34.3	29.3	28.3	34.
Nextel	.	.	.	.1
Total Norte	100	100	100	100
UNIF+MOV				<b>14.4</b>
<b>Parque Sur</b>				
Unifón	54.1	54.5	52.3	50.7
Personal	3.7	6.2	7.9	8.3
Movicom	6.8	6.3	6.6	5.6
CTI	35.5	33.	33.3	35.3
Nextel	.	.	.	.1
Total Sur	100	100	100	100
UNIF+MOV				<b>56.3</b>

<sup>53</sup> La mayor participación en términos de facturación encuentra una razón importante en el hecho de que Movicom tiene una presencia importante en clientes corporativos y ABC1, sobretodo en el AMBA.



**Ministerio de Economía y Producción**  
**Secretaría de Coordinación Técnica**  
**Comisión Nacional de Defensa de la Competencia**

Fuente: información proporcionada por las partes. Para los años 2001 y 2002 la participación de Nextel fue atribuida totalmente al AMBA.

399. Puede apreciarse que las participaciones de mercado de las notificantes por cada área difieren de la observada a nivel nacional, siendo más altas en las áreas III (Sur) y II (AMBA) y más baja en el área I (Norte).

400. La apertura a nivel de áreas resulta útil para evaluar el grado de competencia en el mercado ya que según el área los diferentes prestadores han tenido mayor presencia cuando fueron los que antes comenzaron a brindar el servicio.

401. De esta manera Movicom se caracteriza por su mayor presencia en el AMBA, CTI en el interior (áreas I y III), Personal en el AMBA y Norte, Unifón en Sur y AMBA, y Nextel en AMBA, pero al mismo tiempo se observa una tendencia de los prestadores que fueron entrando con posterioridad al prestador original en cada área a incrementar su participación de mercado.

402. De esta forma en el AMBA Movicom ha visto disminuir en forma apreciable su participación de mercado, pasando de algo menos de 44% en diciembre de 2001 a 28.5% en noviembre de 2004. Por su parte CTI ha logrado incrementar su participación en forma notoria a lo largo del año 2004.

403. En el área Sur, Unifón es la empresa con mayor presencia, seguida por CTI, apreciándose un incremento importante de la participación de mercado de Personal (“entrante” en dicha área) quien ha desplazado del tercer lugar a Movicom.

404. En lo que respecta al área Norte, las participaciones de mercado de las notificantes resultan ser relativamente pequeñas (en total suman algo más de 14% a noviembre de 2004).

405. El análisis de la concentración que produciría la operación es un punto de partida. Corresponde, de acuerdo a los Lineamientos para el Control de Concentraciones



**Ministerio de Economía y Producción**  
**Secretaría de Coordinación Técnica**  
**Comisión Nacional de Defensa de la Competencia**

Económicas aprobados por Resolución 164/2001 (en adelante “los Lineamientos”), considerar seguidamente otros elementos de análisis que permitan evaluar en forma global los posibles efectos de la operación sobre la competencia y el interés económico general.

**j). Efectos Competitivos Horizontales**

406. En forma preliminar al análisis de los posibles efectos anticompetitivos de la operación debe señalarse que la intensidad competitiva en el mercado relevante analizado es alta, sea que se lo visualice con una dimensión nacional o por áreas.

407. Diversos elementos apuntan en el sentido mencionado. En primer lugar, como se ha observado en el acápite anterior las participaciones de mercado no se han mantenido estables a lo largo del tiempo, apreciándose variaciones tanto a nivel nacional como por área.

408. En segundo lugar, la competencia por precios ha resultado bastante intensa con caídas en el precio de los terminales y también del valor del minuto. En ese sentido las notificantes reportan una caída en sus precios promedio del minuto (ARPM saliente) en términos reales (divididos por IPC) a tasas del 12% anual promedio desde enero del 2000 para el caso de Movicom y 10% para Unifón, pasando de \$0.43 a \$0.21 para la primer empresa, y de \$0.55 a \$0.34 para la segunda, en ambos casos entre enero del 2000 y diciembre del 2003.

409. En tercer lugar también cabe señalar la existencia de multiplicidad de planes que responden a los diferentes patrones de consumo del público, y el auge de la modalidad prepaga, que actualmente concentra alrededor de 80% del parque de terminales.

410. En cuarto lugar, existe competencia en dimensiones distintas al precio, como ser la publicidad, incorporación de nuevas tecnologías de transmisión, nuevos servicios y



Ministerio de Economía y Producción  
Secretaría de Coordinación Técnica  
Comisión Nacional de Defensa de la Competencia

equipos terminales, que permiten la fotografía digital y su transmisión, navegación por Internet, etc.

411. Los efectos competitivos horizontales que podrían derivarse de la operación bajo análisis pueden dividirse en *efectos unilaterales* y *efectos coordinados*.

412. Según los Lineamientos de la Secretaría de la Competencia, la Desregulación y la Defensa del Consumidor, los *efectos unilaterales* se producen cuando como consecuencia de la operación se genera o fortalece el poder de mercado del que unilateralmente gozan las empresas involucradas en la concentración. En este caso, las empresas involucradas sin que resulte necesario el acompañamiento del resto de los competidores podrán influir sobre los precios, cantidades, calidad, variedad, cobertura del servicio y otras variables a través de las cuales se manifieste la competencia.

413. Los *efectos coordinados* se producen cuando como consecuencia de la concentración se generan condiciones propicias para que, de manera coordinada con las restantes empresas que participan en el mercado, las involucradas en la operación gocen de la posibilidad de ejercer poder de mercado.

414. Las partes sostienen que del análisis de la estructura resultante de la fusión no surge ningún elemento objetivo que permita suponer que la empresa resultante adquiriría la capacidad de aumentar sus precios en forma unilateral, es decir, con independencia de la respuesta de sus rivales actuales o potenciales. Esta afirmación se sustenta básicamente en dos argumentos. El primero tiene que ver con la tasa de rotación (churn) de la industria, que puede considerarse relativamente alta.<sup>54</sup> En ese sentido cabe señalar que si bien el “churn” es un elemento a tener en cuenta dentro de la evaluación general

---

<sup>54</sup> Según la consultora Pyramid Research, el churn promedio en Argentina para el período 1999-2004 fue de algo más del 30%. El churn tal como lo calcula esta consultora representa el número de cuentas móviles desconectadas durante un año calendario como porcentaje del total de cuentas móviles al comienzo de cada año calendario, e incluye tanto los suscriptores que abandonan el servicio móvil como los suscriptores que cambian de proveedor de servicio.



**Ministerio de Economía y Producción**  
**Secretaría de Coordinación Técnica**  
**Comisión Nacional de Defensa de la Competencia**

del grado de competencia dentro de la industria, no resulta enteramente asimilable a una medida de elasticidad-precio ya que aquella medida recoge no sólo las bajas producidas por eventuales cambios en los precios relativos de los diversos operadores sino también las bajas explicadas por otros motivos (vgr. la disconformidad del usuario con su prestador actual).

415. El segundo argumento tiene que ver con el posicionamiento competitivo de las marcas Movicom y Unifón dentro de la industria. En ese sentido el sector de las comunicaciones móviles puede ser caracterizado como una industria donde existe cierto grado de diferenciación del producto, aunque no demasiado alta, al menos en Argentina, ya que los servicios que ofrecen las diversas compañías poseen características semejantes y la cobertura geográfica, ya sea por medios propios o a través de convenios de roaming, es parecida.<sup>55</sup>

416. Las notificantes entienden que sus marcas no resultarían ser sustitutos cercanos debido a que Movicom tiene una cartera de clientes con una participación mayor en post-pagos y corporativos que el resto de las empresas, siendo especialmente importante en el AMBA y en el segmento de clientes de alto poder adquisitivo. Al respecto cabe señalar que este posicionamiento, si bien real, podría responder no tanto a alguna característica actual (real o percibida) de Movicom como al hecho de haber sido la primer empresa en prestar servicios en el AMBA y de esta manera haber conformado su cartera con clientes de alto poder adquisitivo, que típicamente son los que primero acceden al servicio móvil. De cualquier manera existen otros elementos de juicio que relativizan el argumento de las partes. En ese sentido la publicación especializada Convergencia (Documento N° 38. Octubre de 2003), al destacar el crecimiento de la modalidad prepaga, señala que

---

<sup>55</sup> La excepción pareciera ser Nextel, que cuenta con una cobertura geográfica más acotada que el resto de sus competidores. Por otra parte, a diferencia del resto de las compañías móviles Nextel es también un prestador de servicios de trunking. Cabe asimismo notar que CTI recientemente ha incorporado a su oferta el servicio de PTT (push to talk) con tecnología GSM.



**Ministerio de Economía y Producción**  
**Secretaría de Coordinación Técnica**  
**Comisión Nacional de Defensa de la Competencia**

PERSONAL y CTI se perfilan en una competencia por volumen de clientes, en tanto MOVICOM y UNIFON tenderían a cuidar el ingreso promedio por suscriptor (ARPU).

417. En conclusión, el mercado relevante no parecería presentar una diferenciación vertical definida con marcas posicionadas competitivamente unas por encima de otras en términos de calidad de las prestaciones, no existiendo tampoco elementos conclusivos que permitan afirmar que las marcas de las notificantes resultan encontrarse especialmente alejadas o cercanas una de otra en términos competitivos.

418. Dado que los notificantes sumarían alrededor de 42% de participación en términos de usuarios (algo más de 5 millones de líneas) bajo ciertas condiciones esta situación podría dar lugar a un ejercicio de poder de mercado en forma unilateral por parte de las partes notificantes. Este ejercicio de poder de mercado podría traducirse en un incremento de precios (o evitar su caída), una disminución en la cantidad de minutos libres en los planes, un empeoramiento en la calidad y cobertura del servicio, y en otras dimensiones a través de las cuales se manifieste la competencia.

419. Las condiciones bajo las cuales dichos efectos anticompetitivos serían esperables tienen que ver fundamentalmente con la capacidad de reacción de los competidores, estos es con la capacidad e incentivos de estos últimos de neutralizar la acción unilateral de las partes notificantes a través de una respuesta competitiva adecuada. Esta reacción competitiva no resultaría esperable si por alguna razón los competidores no pudieran incrementar suficientemente su producción o base de clientes, ya sea por una limitación de capacidad o porque sus costos se elevaran de una forma tal que incrementar su oferta no resultara rentable.

420. Ahora bien, en el contexto del mercado argentino de comunicaciones móviles no parece que los competidores de las partes notificantes tuvieran acotada su capacidad de respuesta competitiva. En efecto, en este mercado el recurso crítico escaso es básicamente el espectro y los restantes prestadores cuentan con cantidad de espectro



**Ministerio de Economía y Producción**  
**Secretaría de Coordinación Técnica**  
**Comisión Nacional de Defensa de la Competencia**

suficiente como para incrementar su oferta en forma importante ante un eventual ejercicio de poder de mercado por parte de las notificantes. En ese sentido la relación suscriptor/MHz en Argentina es baja comparada con las observadas en otros países, p. ej. EEUU.<sup>56</sup>

421. A ello debe sumársele el hecho de que según los términos de la Resolución 268/2004 de la SECOM las notificantes deberán devolver el espectro que exceda de los 50 Mhz permitidos, con lo cual quedarán en paridad de condiciones competitivas –en términos de espectro- en relación con sus competidores más importantes. Es decir que las notificantes deberán atender a los usuarios que suman con una cantidad de espectro similar a la que individualmente y en la actualidad ya poseen sus competidores más importantes.

422. Otra preocupación que podría generar esta operación se relaciona con el denominado “efecto de red”, por el hecho de que las partes notificantes acumularían alrededor del 42% de los usuarios de telefonía móvil.

423. Dado que existen costos adicionales por las llamadas entre móviles hacia fuera de la red propia (los mencionados cargos de terminación en red de destino), la empresa podría cargar menores precios por las llamadas entre usuarios de la misma empresa. Como el tamaño de la red de la empresa fusionada es mayor, la probabilidad de llamadas que terminen sobre su misma red aumenta y por ende los usuarios pueden estar incentivados a trasladarse hacia la empresa con mayor red para recibir ese beneficio. Este efecto puede reforzar, a mediano y largo plazo, el tamaño de la red, y por ende incrementar la probabilidad de ejercicio del poder de mercado.

---

<sup>56</sup> En el dictamen de la FCC en la operación de concentración entre Cingular y AT&T Wireless se señala que en EEUU a fines de 2003 las compañías atendían a 160 millones de usuarios. Cabe resaltar que en EEUU la cantidad de espectro atribuida a la telefonía móvil es similar que en Argentina. Por otra parte, en dicho país la penetración de la telefonía celular supera el 50% de la población.



**Ministerio de Economía y Producción**  
Secretaría de Coordinación Técnica  
Comisión Nacional de Defensa de la Competencia

424. Si bien la empresa puede tener los incentivos descriptos y se podría reforzar el poder de mercado de la empresa fusionada, no se debe dejar de considerar que los descuentos para llamadas dentro de la misma red de la fusionada beneficiarán a sus propios usuarios.

425. Por otra parte no debe dejar de tenerse en cuenta que el desbalanceo de redes en términos de usuarios no resulta excesivamente pronunciada. De esta forma, la segunda red en tamaño (Personal) cuenta con aproximadamente 29.5% de los usuarios y la tercera (CTI) con algo más del 25.5%.

426. Además, este escenario tendería a dejar de ser preocupante en caso de que la terminación de llamadas de móvil a móvil finalmente sea regulada como un cargo de acceso que refleje los costos de terminar la llamada en la red de destino, tal cual acontece actualmente con la terminación en las redes fijas según el RNI.<sup>57</sup>

427. En lo que respecta a los posibles *efectos anticompetitivos coordinados* cabe señalar que la probabilidad de ocurrencia de los mismos se incrementa ante determinadas características del mercado como ser la homogeneidad del producto, el flujo de información disponible y la ausencia de un competidor vigoroso y efectivo.

428. En cuanto a la homogeneidad del producto debe señalarse que en el mercado relevante definido la competencia se verifica no sólo en precios sino también en otras dimensiones como ser introducción de nuevos servicios y terminales, innovación tecnológica y variedad de planes. Por ello resulta posible entender que en un mercado de estas características el establecimiento y mantenimiento de un acuerdo tácito o explícito resultaría difícilmente sostenible.

---

<sup>57</sup> La regulación como un cargo de acceso a la terminación en la red móvil parece ser el objetivo final de la regulación específica del sector. Así se desprende de la Resolución 623/2002 del Ministerio de Economía.



**Ministerio de Economía y Producción**  
**Secretaría de Coordinación Técnica**  
**Comisión Nacional de Defensa de la Competencia**

429. En cuanto al flujo de información disponible en el mercado debe señalarse que si bien es alto básicamente por la gran cantidad de publicidad e información que ponen a disposición del público los prestadores móviles, cabe entender que no resulta ser un elemento de preocupación por la razón indicada en el párrafo anterior, es decir la existencia de competencia a través de diversas variables competitivas que harían difícil alcanzar y sostener un acuerdo de precios (o sobre otra variable) tácita o explícitamente.

430. En lo que respecta al resto de los competidores debe señalarse que cuentan con capacidad suficiente para que un incremento de su oferta les resulte rentable. En ese sentido debe recordarse que las notificantes deberán atender a los clientes de Unifón y Movicom que sumaría la operación con no más de 50 MHz y que sus dos competidores más importantes (CTI y Personal) tienen una cantidad bastante inferior de clientes a los que atienden con una cantidad similar de espectro que la que podrán acumular las partes notificantes. Asimismo la evolución de la participación de mercado del competidor absorbido por la transacción, es decir Movicom, ha sido descendente en el tiempo.

431. En consecuencia, en lo referido a los posibles efectos competitivos horizontales, no existen elementos que permitan predecir que luego de la operación las partes, ya sea en forma unilateral o en coordinación con el resto de los competidores, tendrán el incentivo y la capacidad de incrementar precios o deteriorar la competencia a través de alguna otra variable.

432. Finalmente un punto que merece una consideración especial es el referido al posible impacto de la operación sobre el precio cobrado a los usuarios de telefonía fija por las llamadas realizadas a teléfonos móviles.

433. Cabe señalar que en nuestro país rige actualmente para las llamadas fijo – móvil el sistema “abonado llamante paga” (“calling party pay” o CPP), que significa que es la persona que inicia la llamada –y no el que la recibe- el que debe soportar el costo de terminación de la llamada en la red de destino.



**Ministerio de Economía y Producción**  
Secretaría de Coordinación Técnica  
Comisión Nacional de Defensa de la Competencia

434. El sistema tal cual fue implementado en nuestro país tiene la particularidad de que el CPP es un pago por parte de los usuarios finales de telefonía fija a los operadores móviles en concepto de uso de la red móvil, en contraposición a la práctica europea que la concibe como un pago entre empresas. De este modo, el cargo por terminación se manifiesta como un componente directo del precio final que paga el usuario por el servicio de telecomunicaciones. En cambio, en el caso europeo, el cargo por terminación se materializa como un pago entre empresas, y por lo tanto se incorpora al costo de la empresa que debe pagarlo.

435. Actualmente según la Resolución 623/2002 del MINISTERIO DE ECONOMIA DE LA NACION el CPP fijo – móvil es un valor de referencia fijado por la SECRETARIA DE COMUNICACIONES de acuerdo a un sistema de “precios atados”, esto es una regulación del precio CPP con base en un valor equivalente al precio promedio de las llamadas salientes, es decir del precio a los propios clientes o “retail price methodology”.

436. La idea subyacente en dicho mecanismo es vincular el valor de la terminación de llamadas en las redes móviles, sobre la cual cada operador móvil es un monopolista, con el precio de las llamadas salientes, al que se considera un mercado competitivo. En ese orden si la competencia en el mercado final se debilitara, el precio promedio de las llamadas salientes podría incrementarse y de esta manera también incrementarse el CPP fijo – móvil.

437. Sin embargo, dado que precedentemente se ha concluido que no resultan previsibles efectos anticompetitivos unilaterales o coordinados que debiliten la competencia, tampoco se observa una preocupación en lo relativo al valor de la terminación de llamadas iniciadas en redes fijas y terminadas en redes móviles.

438. Sin perjuicio de ello esta CNDC si bien entiende que la operación analizada no tiene potencial para generar efectos unilaterales o coordinados adversos para la competencia, al mismo tiempo ratifica el contenido de la recomendación a la



**Ministerio de Economía y Producción**  
**Secretaría de Coordinación Técnica**  
**Comisión Nacional de Defensa de la Competencia**

SECRETARIA DE COMUNICACIONES de fecha 8 de mayo de 2002 emitida en los términos del art. 24, inc. g) de la Ley 25.156, respecto del sistema CPP. En dicho documento, entre otras medidas, se recomendó la convergencia hacia una regulación análoga a la vigente en materia de interconexión.

**k). Efectos Competitivos Verticales: Terminación De Llamadas En Red De Destino Y Roaming**

439. Como ocurre con la mayoría de los servicios de telecomunicaciones, las relaciones verticales entre competidores poseen un rol importante en la industria, básicamente por el carácter complementario que pueden tener las redes de prestadores que a su vez compiten entre ellos. En tal sentido es esencial que los operadores tengan acceso a las redes de los otros para poder brindar servicios de mayor cobertura y/o prestaciones.

440. La mayor concentración (horizontal en el mercado), sumada a la existencia de relaciones verticales, puede generar incentivos para el ejercicio de conductas exclusorias en el mercado, consistentes en el incremento de costos a rivales o en dificultar el acceso a las redes.

441. En el caso de los servicios de telecomunicaciones móviles se presentan las siguientes relaciones verticales: terminación de llamadas en redes de destino (en comunicaciones originadas y terminadas en teléfonos móviles) y roaming.

**Servicios de “Roaming”**

442. Los planes ofrecidos por las empresas móviles a cada abonado determinan un área de "residencia" u "origen" que se corresponde con la cobertura geográfica de la red



**Ministerio de Economía y Producción**  
**Secretaría de Coordinación Técnica**  
**Comisión Nacional de Defensa de la Competencia**

de cada prestador<sup>58</sup>. Dentro de ese área las comunicaciones efectuadas no implican un cargo adicional para los clientes. El roaming se da cuando este cliente sale de esa área geográfica y pretende utilizar sus servicios de comunicaciones móviles en zonas donde la empresa a la que está suscripto no tiene cobertura de red pero existe otra empresa que sí la tiene. En estos casos este último operador debería dar Roaming para que el abonado pueda tener servicio en esa zona.

443. Cabe aclarar que el servicio de roaming no debe confundirse con la interconexión que establecen los operadores móviles entre sí. Ésta implica simplemente la posibilidad de que los clientes de un prestador de servicios móviles se comuniquen con los clientes de otro prestador. Mientras que el roaming se refiere a la posibilidad de que un cliente pueda comunicarse con cualquier otro teléfono, tanto móvil como fijo, cuando está en una zona geográfica en la que su compañía de servicios móviles no tiene red.

444. La importancia del roaming para el análisis de competencia en los servicios móviles radica en que los consumidores valoran la extensión geográfica de la cobertura de su proveedor, haciendo de esta extensión una de las variables competitivas más relevantes de las empresas. Esta situación genera incentivos a que los operadores móviles subsidien sus estaciones con capacidad ociosa en las zonas de baja densidad de población, y financien esto con la red instalada en las zonas metropolitanas.

445. Este subsidio cruzado implica una barrera a la entrada al mercado, dado que si bien en las áreas más densamente pobladas es posible un mayor nivel de competencia, es difícil entrar en ellas sin tener que instalar radiobases en las áreas menos pobladas.

446. A su vez, otra dimensión imprescindible en la determinación de la posibilidad de brindar roaming de los prestadores está dada por las diferentes tecnologías con las que opera cada uno de ellos. En este sentido, existen incompatibilidades que obstaculizarían

---

<sup>58</sup> Cabe notar que este área puede estar conformada por puntos dispersos de cobertura y no necesariamente



**Ministerio de Economía y Producción**  
**Secretaría de Coordinación Técnica**  
**Comisión Nacional de Defensa de la Competencia**

el roaming directo entre un equipo de un prestador que opera con una tecnología determinada y una antena de otro prestador operada con otra tecnología<sup>59</sup>. Existe a su vez la posibilidad de hacer roaming sobre redes con tecnologías que sólo soportarían un conjunto acotado de las prestaciones de los equipos pertenecientes a una tecnología más avanzada<sup>60</sup>.

447. El servicio de roaming puede instrumentarse de diversas formas. Por ejemplo, en el denominado roaming manual cada abonado, cuando sale del área de cobertura de su prestador, debe solicitarle directamente al otro prestador que sí tiene red en dicha área que le brinde roaming a cambio de un pago adicional al del plan que este suscriptor le contrata a su proveedor de "origen".

448. Otra forma de instrumentación del roaming es el denominado roaming automático. En esta modalidad se practican acuerdos de roaming entre los prestadores de manera que sus abonados puedan transitar desde la zona de un prestador a la de otro y, sin tener que efectuar ninguna solicitud o adquisición de servicios adicionales, continúen con sus prestaciones y, por lo tanto, sin efectuar pagos adicionales a los de su plan. Esta variante implica que el roaming es pagado directamente por la empresa de "residencia" a la empresa que tiene cobertura en la zona visitada por el abonado.

449. La forma más extendida de los servicios de roaming en la actualidad en Argentina es esta última. De acuerdo con esto, existen contratos celebrados entre los prestadores

---

por una sola región geográfica determinada.

<sup>59</sup> El avance tecnológico también se ha destinado a superar estas dificultades mediante la fabricación de equipos multibanda y multitecnología, sin embargo siguen existiendo incompatibilidades entre algunas de ellas (principalmente entre GSM y CDMA).

<sup>60</sup> Este es el caso de los equipos digitales que hacen roaming sobre tecnología analógica (como por ejemplo AMPS), donde sólo se podrían utilizar los servicios de voz.



**Ministerio de Economía y Producción**  
**Secretaría de Coordinación Técnica**  
**Comisión Nacional de Defensa de la Competencia**

de telefonía móvil que les permiten ofrecer a sus clientes servicios de comunicaciones con cobertura geográfica nacional.

450. Por otro lado, Movicom, Unifón, Personal y CTI han desarrollado en la actualidad, redes en las tres regiones (Norte, AMBA y Sur) en las que se dividió el país para la provisión de estos servicios, principalmente acompañando la asignación de las frecuencias de PCS, con sus respectivas obligaciones de cobertura.

451. Sin embargo, la permanencia de los servicios SRMC y STM en la banda de 800 Mhz, y las diferentes tecnologías existentes tanto para estos servicios como también para PCS, hace que la obligación de celebrar los convenios de roaming sea relevante para que la mayor cantidad de tecnologías esté presente en la mayor cantidad de regiones posibles. A su vez, las migraciones de estándares tecnológicos que hacen las compañías móviles (por ejemplo de TDMA a CDMA) también dependen de la posibilidad de realizar acuerdos de roaming en el nuevo estándar.

452. Otro elemento que hace a la necesidad de que los operadores móviles deban brindar roaming reside en la posibilidad de que un nuevo competidor pueda ingresar a competir sin la necesidad de desarrollar una red que abarque todo el territorio nacional desde el inicio de su actividad, lo que implicaría, como se dijo, una barrera a la entrada. La situación esperada desde el punto de vista de la competencia sería que los operadores ya establecidos le cobraran al nuevo operador un precio remunerativo por el uso de la red, como sucede ya entre estos operadores entre sí.

453. En este sentido, la resolución de la Secretaría de Comunicaciones 1824/1998 establece "que, todo licenciatario de Servicios de Radiocomunicaciones Móvil Celular, Telefonía Móvil y oportunamente de Comunicaciones Personales deberá celebrar, con la totalidad de los prestadores que operen dichos servicios en áreas distintas a la propia, los convenios respectivos para determinar las condiciones de los servicios a prestar a los abonados itinerantes".



**Ministerio de Economía y Producción**  
**Secretaría de Coordinación Técnica**  
**Comisión Nacional de Defensa de la Competencia**

454. Estos acuerdos celebrados por las empresas no deben ser discriminatorios, ni pueden establecer precios que superen a los precios del servicio final, de forma de cumplir los lineamientos generales dispuestos en el Decreto 764/2000. Pero más allá de esto, son contratos en los que los precios se determinan libremente, dado que en la resolución citada más arriba se plantea que "todos los prestadores de STM, SRMC y en el futuro de PCS de cada una de las tres áreas en que se divide nuestro país para la prestación de los servicios de comunicaciones móviles, acuerden con la totalidad de los operadores de las demás áreas de explotación, las condiciones en las que se brindará el servicio a los abonados itinerantes, en forma no discriminatoria".

455. Cabe agregar que, en el tratamiento de esta cuestión ante operaciones de concentración en el mercado de comunicaciones móviles, varias agencias de Defensa de la Competencia<sup>61</sup> han incluido, en los casos en los que la regulación existente no alcanza a disipar las preocupaciones, la necesidad de algún compromiso firmado por las empresas en donde consten sus obligaciones para la prestación de roaming<sup>62</sup>.

---

<sup>61</sup> Las Australian Competition & Consumer Commission (ACCC) y la Comisión Europea se pueden citar como ejemplo.

<sup>62</sup> Ver Caso No COMP/M. 1795 Vodafone Airtouch/Mannesmann de la Comisión Europea, en cuya sección de compromisos (undertakings) en las páginas 23/24 se plantea "*Subject to the provisions set out in Clause 22 below in relation to network capacity and technical feasibility from the date of approval of this concentration the members of the Divestor's Group shall make available to third party operators upon the launch of any pan-European retail offer any single underlying Inter-Operator Roaming Tariff offered by any of them upon commercial terms as set out in Annex 1 to this Undertaking and shall use their Best Endeavours to make such tariff or tariffs available on the same terms (both regarding price and quality of service) where any of the members of the Divestor's Group has an economic interest from time to time in a mobile telecommunications operator. Economic interest means any influence falling short of sole control under the Merger Control.Regulation.*".



**Ministerio de Economía y Producción**  
**Secretaría de Coordinación Técnica**  
**Comisión Nacional de Defensa de la Competencia**

456. Al existir más de un operador con cobertura en las tecnologías más utilizadas en cada una de las regiones del país, el incentivo a denegar el uso de la red queda reducido sustancialmente y es altamente probable que, en general, los acuerdos comerciales en cuestión sean alcanzados sin problemas por todos los prestadores. La razón principal de esto consiste en que los acuerdos sobre provisión de roaming están hechos entre partes e implican un beneficio para la empresa que lo brinda, lo que redundaría en una mejor utilización de su propia red. Por el lado contrario, una eventual consecuencia negativa para la empresa que presta servicios de roaming es la posibilidad de que la empresa demandante de este servicio le quite clientes gracias a que puede ofrecer planes con cobertura geográfica extendida.

457. Dado el escenario actual del mercado de la telefonía móvil celular en la Argentina, principalmente en lo que hace al desarrollo de las redes, no hay ninguna región del país en las que los únicos oferentes con cobertura propia, y, por lo tanto, únicos oferentes de roaming, sean las empresas involucradas.

458. En el caso del Área Metropolitana de Buenos Aires (AMBA o región II), existe una Asociación de Colaboración Empresaria, conformada en partes iguales por Unifón y Personal, que es oferente de roaming para las tecnologías AMPS y TDMA, mientras que por otro lado Personal y CTI son otros dos oferentes de roaming sobre la tecnología GSM. En el interior, la empresa Personal es oferente de roaming sobre las tecnologías AMPS y TDMA en la región norte (o región I), y sobre tecnología GSM en la región norte y la región sur, mientras que CTI es oferente de roaming sobre CDMA también en la región Norte y en la región sur.

459. Por lo dicho, como consecuencia de la operación bajo análisis no se eliminaría ninguna de las posibles combinaciones de tecnologías que existen hasta ahora para la provisión de roaming en la Argentina.



### **Terminación de llamadas en red de destino**

460. Actualmente el sistema CPP entre móviles se encuentra suspendido por orden de la Excm. Cámara en lo Contencioso Administrativo Federal (Sala Va)<sup>63</sup>, lo que implica que el cliente llamante desde un móvil a otro móvil no debe pagar por la terminación de la llamada.

461. Cabe recordar aquí que el sistema CPP entre redes móviles fue dispuesto por la Resolución SC N° 253/01, que estableció la aplicación de dicha modalidad en las llamadas entre usuarios móviles a partir del 1° de septiembre de 2001. Bajo dicho sistema el cliente llamante desde un móvil a otro móvil debe pagar por la terminación de la llamada en la red de destino.

462. Según el inciso g) del artículo 3° de dicha resolución a los efectos de hacer efectiva la ampliación de la modalidad CPP a los servicios móviles, se aplicaría como valor de referencia para la Terminación de Llamada en Red de Destino (“TLRD”) el precio libremente acordado entre los prestadores y que se hiciera conocer a la SECRETARIA DE COMUNICACIONES.<sup>64</sup>

463. Por otra parte también debe notarse que esta CNDC, en fecha 8 de mayo de 2002, en el marco del Expte. 064-006233/2001 (c.660), efectuó una recomendación a la SECRETARIA DE COMUNICACIONES en los términos del art. 24, inc. g) de la Ley 25.156, respecto del sistema CPP.

---

<sup>63</sup> En autos “Defensoría del Pueblo de la Ciudad Autónoma de Buenos Aires c/PEN –Ministerio de Infraestructura y Vivienda – Secretaría de Comunicaciones, Resolución 253/01 s/Amparo Procedimiento Sumarísimo – Artículo 231 del CPCC”, en trámite ante el Juzgado Nacional en lo Contencioso Administrativo Federal N° 7, Secretaría N° 13.

<sup>64</sup> El artículo 5° de esa norma establece que la SECRETARIA DE COMUNICACIONES junto con las empresas fijas y móviles analizarían durante el año 2002 la factibilidad de lograr un proceso de convergencia de los precios de terminación de llamada independientemente que se originen de una red de telefonía fija o móvil. También se contempla la factibilidad de aplicar a partir del año 2003 el criterio de cargo de terminación de llamadas en concordancia con el Reglamento Nacional de Interconexión.



**Ministerio de Economía y Producción**  
**Secretaría de Coordinación Técnica**  
**Comisión Nacional de Defensa de la Competencia**

464. En dicho documento, entre otras medidas, recomendó: a) la aplicación de un esquema transitorio de regulación sobre los cargos de terminación de llamadas en teléfonos móviles, b) la utilización de un precio uniforme independiente de la red de origen de la llamada, c) el precio uniforme para los cargos de terminación de llamadas en móviles establecido por la Autoridad Regulatoria convergiendo a una regulación análoga a la vigente en materia de interconexión (sin perjuicio de ello, durante la transición se podría regular en base a un precio tope determinado) y d) la derogación de la Resolución 253/01 de la Secretaría de Comunicaciones por cuanto no resulta aconsejable introducir precios de referencia en esta estructura de mercado.

465. Como consecuencia de la suspensión judicial aludida, actualmente rigen convenios privados de compensación mutua entre los operadores móviles en virtud de los cuales el prestador de la red de origen debe retribuir al de la red de destino por la terminación de la llamada. Estos acuerdos determinan una compensación por terminación de llamadas en redes móviles equivalente al precio neto del CPP fijo – móvil, es decir el CPP fijo – móvil menos los cargos por cobranza (cuenta y orden), morosidad y reclamos, lo que representa en promedio el 85% del precio CPP fijo – móvil establecido por la Secretaría de Comunicaciones según la metodología de la Resolución 623/02 del Ministerio de Economía.

466. De este acuerdo de pagos mutuos de terminación surge que el parámetro considerado es un valor similar al que paga la llamada desde un teléfono de la red fija a la red móvil en términos netos.

467. En vista de que actualmente el valor de la terminación en las llamadas móvil – móvil se determinan por acuerdos privados entre los operadores cabe analizar los efectos que la operación notificada pudiera tener sobre la determinación del valor de la terminación de llamadas originadas en otras redes móviles y terminadas en las redes móviles de las notificantes. En ese sentido, la empresa fusionada, por su mayor tamaño



**Ministerio de Economía y Producción**  
**Secretaría de Coordinación Técnica**  
**Comisión Nacional de Defensa de la Competencia**

podría resultar en un receptor neto de pagos por terminación y en ese sentido podría tener incentivos a aumentar los precios del cargo por terminación de llamada en su red.

468. Este tipo de conducta elevaría los costos para las llamadas originadas en redes de otros operadores y terminadas en la red de la empresa fusionada y por ende colocaría en desventaja a los competidores.

469. La mencionada posibilidad hace que esta CNDC entienda conveniente establecer que las partes deberán abstenerse de utilizar los valores de terminación de llamadas en su red de forma tal que genere desventajas a sus rivales y con ello producir su exclusión del mercado.

470. De todas formas esta CNDC ratifica su postura en la recomendación regulatoria mencionada precedentemente y entiende aconsejable que los cargos de terminación de llamadas en móviles, ya sea originados en teléfonos fijos o en teléfonos móviles, converjan a una regulación análoga a la vigente en materia de interconexión.

**I). Efectos de la acumulación de Espectro Radioeléctrico para telecomunicaciones móviles**

471. La operación analizada llevaría a que la empresa resultante acumule una cantidad mínima de espectro de 85 Mhz en la Región I, 87,5 Mhz en la Región II y 85 Mhz en la Región III.<sup>65</sup>

472. Estos niveles de acumulación de espectro superan los límites máximos de acumulación permitidos por el artículo 1 del Decreto 266/1998. Como ya fuera mencionado anteriormente, en virtud de tal regulación la Resolución 268/2004 autorizó el

---

<sup>65</sup> En las ciudades de Córdoba, Rosario, AEBA y Mar del Plata la concentración total de espectro sería mayor debido a que CRM posee frecuencias atribuidas a SRCE.



**Ministerio de Economía y Producción**  
**Secretaría de Coordinación Técnica**  
**Comisión Nacional de Defensa de la Competencia**

cambio de control bajo la condición de la devolución a título gratuito de los excedentes de espectro por encima de los 50 Mhz. Esta devolución deberá realizarse de conformidad con un cronograma que oportunamente diseñe la CNC y luego apruebe la SECRETARIA DE COMUNICACIONES.<sup>66</sup> La reciente resolución de la SECOM no resuelve respecto de la duración del período durante el cual las empresas operarían con la suma total del espectro con el que cuentan MOVICOM y UNIFON en la actualidad (período de transición).

473. Esta Comisión entiende que, con el actual marco regulatorio, tanto la disponibilidad de espectro como su acumulación son factores determinantes del nivel de competencia existente en la industria de telecomunicaciones móviles, dado que el espectro radioeléctrico es un insumo indispensable y escaso para los prestadores. Por lo tanto, la acumulación de espectro en si misma es un aspecto importante de análisis bajo la óptica de la defensa de la competencia.

474. Como fuera mencionado anteriormente, de la presentación de las empresas notificantes surge que la acumulación de espectro en una empresa genera considerables reducciones de los costos marginales y totales, y a su vez reduce las magnitudes de inversión necesarias en el tendido de la red debido a que se puede abastecer a una determinada cantidad de clientes con una menor cantidad de celdas (y por ende de antenas). Adicionalmente, las empresas sostuvieron que esos menores costos pueden experimentarse a partir de un año de la operación conjunta.

475. Por otro lado, la situación actual de falta de espectro disponible para la entrada de otros operadores se constituye en una barrera a la entrada que se torna más relevante en períodos como el presente donde los operadores se encuentran desplegando redes con nuevas tecnologías.

---

<sup>66</sup> Artículo 6 de la Resolución SECOM nro. 268/2004.



**Ministerio de Economía y Producción**  
**Secretaría de Coordinación Técnica**  
**Comisión Nacional de Defensa de la Competencia**

476. Asimismo esta Comisión entiende que la devolución del espectro radioeléctrico impone a las empresas la necesidad de migrar clientes desde las bandas de las que debe desprenderse hacia las bandas que continúen bajo su operación. Esta migración de clientes requiere de un período prudencial para que las empresas realicen las modificaciones en la infraestructura de red y otros cambios necesarios. Por lo tanto, se concluye que es inevitable que exista un período de transición en el cual las empresas acumulen la totalidad del espectro a los fines de realizar dicha migración.

477. En virtud de los elementos descriptos, esta Comisión considera que dado que existe una probabilidad positiva de que las empresas notificantes experimenten ventajas de costos durante el período de transición y que la entrada de nuevos competidores estará restringida por la falta de espectro, la duración de este período puede tener efectos no neutrales en términos de competencia.

478. En especial, la coexistencia de la acumulación de espectro con una alta participación de mercado le posibilitarían a la empresa expandir aun más su participación en él y de esta forma aumentar la probabilidad de ejercicio de poder de mercado. Adicionalmente es importante destacar que la situación vigente durante el período de transición no podrá ser replicada por el resto de los competidores, lo que podría llevar a que estos perdieran posicionamiento en el mercado a manos de las empresas notificantes.

479. Por lo tanto, para minimizar los efectos que generarían las asimetrías vigentes durante el período de transición, es recomendable que la duración del mismo sea la mínima necesaria para la migración de los clientes.

480. Esta Comisión considera que brindar un incentivo para que las empresas involucradas logren realizar la migración de clientes y devuelvan en el menor plazo posible los excedentes de espectro puede resultar una herramienta útil para evitar efectos perjudiciales en el mercado de telecomunicaciones móviles.



**m). Barreras a la entrada**

481. Si bien hasta aquí el análisis efectuado no permite concluir que la operación notificada tendría por objeto o efecto restringir o distorsionar la competencia de modo que pueda resultar perjuicio para el interés económico general, resulta sin embargo conveniente efectuar una breve consideración sobre las barreras a la entrada.

482. En ese sentido debe señalarse que las tenencias de espectro radioeléctrico y la inversión y el tiempo necesarios para el tendido de la red móvil constituyen las principales barreras a la entrada en el mercado relevante definido.

483. En cuanto a la primera barrera –que es el insumo crítico para la prestación de los servicios móviles- debe recordarse que la Resolución 268/2004 ha condicionado la aprobación de la operación a la devolución de espectro por parte de las notificantes para enmarcarse dentro de la disposición que establece el límite de 50 Mhz para prestar servicios de telecomunicaciones móviles.

484. Esta medida tiene por objeto remover la restricción más importante al ingreso de un nuevo licenciatario de comunicaciones móviles y en ese sentido es un elemento adicional que contribuye a descartar posibles efectos anticompetitivos derivados de la operación notificada.

**V. CLAUSULAS CON RESTRICCIONES ACCESORIAS**

485. Habiendo analizado el “Contrato de Compraventa de Acciones” (Stock Purchase Agreement) celebrado con fecha 5 de marzo de 2004 entre TELEFÓNICA MÓVILES, S.A. y cada una de las entidades que figuran en el Anexo I de dicho instrumento (fs. 752/1065),



**Ministerio de Economía y Producción**  
**Secretaría de Coordinación Técnica**  
**Comisión Nacional de Defensa de la Competencia**

aportado por las partes a los efectos de la presente operación, se advierte en el punto 6.26 del mismo la existencia de cláusulas restrictivas de la competencia.

486. Este tipo de cláusulas, llamadas por la jurisprudencia comparada como “restricciones directamente vinculadas a la operación de concentración” o “restricciones accesorias”, cuando son cláusulas que no causan detrimentos a terceros deben considerarse conjuntamente con la misma operación de concentración. Esto es así ya que las restricciones acordadas por las partes participantes en una operación de concentración limitan su propia libertad de acción en el mercado.

487. El objeto de la misma es evitar que aquellos que venden una empresa y que, por lo tanto, conocen en detalle el funcionamiento de la misma y del mercado en el cual se desempeñan, puedan instalar inmediatamente otra semejante que compita con la empresa recientemente vendida, con la ventaja que le otorga al vendedor el llevar años actuando en un mercado determinado. De allí que se imponga esta obligación de no competencia por determinado plazo para permitirle al comprador conocer el negocio y el mercado y no verse enfrentado a una competencia desleal de aquel que había dirigido la empresa y que, en algunos casos, conoce a la misma y al mercado mejor que el reciente comprador.

488. Estas cláusulas inhibitorias de la competencia deben ser analizadas a la luz de lo que en el derecho comparado se denomina como “restricciones accesorias” a una operación de concentración económica. La doctrina de las “restricciones accesorias” establece que las partes involucradas en una operación de concentración económica pueden, sujetándose a ciertos requisitos, convenir entre ellas cláusulas por las cuales el vendedor se compromete a no competir con el comprador en la actividad económica de la empresa o negocio transferido.

489. El fundamento que se invoca para permitir este tipo de cláusulas inhibitorias de la competencia es que las mismas sirven para que el comprador reciba la totalidad del valor



**Ministerio de Economía y Producción**  
**Secretaría de Coordinación Técnica**  
**Comisión Nacional de Defensa de la Competencia**

de los activos cedidos, utilizándoselas como una verdadera "protección" a la inversión realizada.

490. Esta Comisión Nacional, siguiendo la jurisprudencia internacional en la materia, ha establecido en numerosos precedentes los requisitos que estas cláusulas inhibitorias de la competencia deben guardar para ser consideradas "accesorias" a la operación de concentración. Dichos requisitos están referidos a su alcance, a su vinculación con la operación, a su necesidad, ámbito geográfico y extensión temporal y al contenido de la misma.

491. En cuanto al alcance, las cláusulas no deben estar referidas a terceros sino sólo a los participantes en la operación de concentración, quienes limitan su propia libertad de acción en el mercado. Estas cláusulas deben tener vinculación directa con la operación principal: las restricciones deben ser subordinadas en importancia a la operación principal, esto es, no pueden ser restricciones totalmente diferentes en su sustancia de la operación principal. Además deben ser necesarias. Esto significa que en caso de no existir este tipo de cláusulas no podría realizarse la operación de concentración, o sólo podría realizarse en condiciones mucho más inciertas, con un costo sustancialmente mayor, durante un período de tiempo mucho más largo, o con una probabilidad de éxito mucho menor.

492. En lo que respecta a la duración temporal permitida esta Comisión Nacional, siguiendo los precedentes internacionales<sup>67</sup>, ha considerado que un plazo razonable es aquel que permite al adquirente asegurar la transferencia de la totalidad de los activos y proteger su inversión. Dicho plazo puede variar según las particularidades de cada operación, pero siguiendo los precedentes mencionados en reiteradas oportunidades se ha dispuesto que es aceptable una prohibición de competencia por el plazo de cinco (5) años cuando mediante la operación se transfiere el "know-how", mientras que en aquellas en las que sólo se transfiere el "goodwill" sólo es razonable un plazo de dos (2) años.



**Ministerio de Economía y Producción**  
**Secretaría de Coordinación Técnica**  
**Comisión Nacional de Defensa de la Competencia**

493. Con referencia al ámbito geográfico se entiende que debe circunscribirse a la zona en donde hubiera el vendedor introducido sus productos o servicios antes del traspaso.

494. En cuanto al contenido, la restricción sólo debe limitarse a los productos o servicios que constituyan la actividad económica de la empresa o parte de empresa transferida, ya que no resulta razonable, desde el punto de vista de la competencia, extender la protección brindada por este tipo de cláusulas a productos o servicios que el vendedor no transfiere o no comercializa.

495. No obstante los lineamientos establecidos en los puntos precedentes, y tal como lo ha señalado reiteradamente esta Comisión Nacional, el análisis de este tipo de restricciones debe efectuarse a la luz de las condiciones en que se desenvuelve la competencia en cada mercado y sobre la base de un análisis caso por caso.

496. La cláusula de no competencia [“Imposibilidad de Competir”] contenida en el acuerdo presentado por las partes, establece en el punto 6.26 (a) que la Controlante de la Vendedora (Bellsouth Corporation) y cada una de las Vendedoras (Anexo I) se comprometen –en nombre propio y en el de sus subsidiarias - por un plazo de dos (2) años a partir de la fecha del cierre, a no operar, ni administrar, ni ser propietaria, en forma directa o indirecta cualquier negocio de servicios de telecomunicaciones inalámbricas del tipo de los desarrollados por la Compañía Adquirida Inicial o por la Compañía Adquirida Subsiguiente en ese país, a la fecha del “Contrato de Compraventa de Acciones” ni en cualquier país en el que opere principalmente una Compañía Adquirida Inicial o Subsiguiente.

497. Asimismo se acordó en el inciso (a), parte final, que la Controlante de la Vendedora y cada Vendedora –en nombre propio y en el de sus subsidiarias – por un período de dos (2) años a partir de la fecha del cierre, no usarán en forma directa o

---

<sup>67</sup> Commission notice regarding restrictions ancillary to concentrations – (90/C 203/05)



**Ministerio de Economía y Producción**  
**Secretaría de Coordinación Técnica**  
**Comisión Nacional de Defensa de la Competencia**

indirecta ni permitirán que se use el nombre “Bellsouth” en ninguna empresa actual o futura dedicada al negocio del servicio inalámbrico en cualquier país en el que opera principalmente la Compañía Adquirida Inicial o la Compañía Adquirida Subsiguiente.

498. Por lo expuesto, esta Comisión Nacional entiende que las disposiciones contenidas en la cláusula mencionada (26.6 (a)) no merecen reparos debido a que no exceden los límites razonablemente permitidos en lo que respecta a su contenido, ámbito geográfico y temporal de las mismas.

499. En virtud del análisis realizado precedentemente, esta Comisión Nacional considera que la cláusula de restricciones accesorias contenida en la “Sección VI Obligaciones. Punto 6.26 Imposibilidad de Competir” del contrato obrante a fs. 752/1065 de las presentes actuaciones, tal como ha sido convenida por las partes no tiene entidad como para disminuir, restringir o distorsionar la competencia, de modo que pueda resultar perjuicio para el interés económico general (artículo 7° de la Ley N° 25.156).

## **VI. CONSIDERACIONES FINALES**

500. Por lo expuesto, la presente operación genera superposición en varios mercados relevantes que refieren a telecomunicaciones fijas. Sin embargo, en la mayoría de éstos no se generan preocupaciones desde el punto de vista de la defensa de la competencia principalmente por dos razones.

501. En primer lugar, en casos como el de telefonía fija local o el de provisión de enlaces locales, la magnitud del incremento de la concentración es lo suficientemente pequeño como para no modificar significativamente la dinámica competitiva del mercado. Esto se debe fundamentalmente a la escasa participación de Movicom y a la posición dominante de Telefónica en los mismos.



**Ministerio de Economía y Producción**  
**Secretaría de Coordinación Técnica**  
**Comisión Nacional de Defensa de la Competencia**

502. En segundo lugar, en los mercados en los que la presencia de Movicom es relativamente más significativa, por ejemplo en el servicio de transmisión de datos o en telefonía larga distancia, la preocupación queda igualmente diluida dada la activa participación en ellos de numerosas empresas telefónicas entrantes. Muchas de estas empresas cuentan con importantes tendidos de red propios, lo que contribuiría a mantener escenarios de alta rivalidad.

503. No obstante lo anterior, en el segmento de provisión de líneas fijas a licenciatarios de Telefonía Pública, dado que la operación bajo análisis generaría el surgimiento de una empresa con una elevada participación en la provisión de líneas fijas que adicionalmente participaría en el segmento aguas abajo de telefonía pública, podrían existir incentivos para que la nueva firma desplace competidores.

504. En este sentido, esta Comisión Nacional aconseja al Sr. Secretario de Coordinación Técnica que haga saber a las partes involucradas que deberán proveer líneas de telefonía pública a los Prestadores de Telefonía Pública no vinculados en condiciones no discriminatorias respecto de las concedidas a sí mismas o a sus vinculadas o controladas.

505. En el sector de telecomunicaciones móviles la operación notificada produce un incremento importante en el nivel de concentración de mercado en el ámbito nacional, que se acentúa en el AMBA y en el Area Sur. Tomando como punto de partida dicho incremento en el nivel de concentración de mercado en el presente dictamen se han analizado los posibles efectos anticompetitivos horizontales y verticales que podrían derivarse del mismo.

506. Respecto de los efectos horizontales se ha concluido que la operación no despierta preocupación en relación con un posible ejercicio unilateral de poder de mercado ya que la intensidad de la competencia en el mercado es alta, las partes notificantes no resultan ser competidores especialmente próximos en un mercado donde



**Ministerio de Economía y Producción**  
**Secretaría de Coordinación Técnica**  
**Comisión Nacional de Defensa de la Competencia**

existe cierta diferenciación entre operadores, los restantes competidores son empresas de envergadura que cuentan con capacidad e incentivos para neutralizar un eventual ejercicio de poder de mercado, y las partes notificantes no acumularán espectro más allá de 50 Mhz.

507. Respecto de posibles efectos horizontales coordinados se ha concluido que la operación tampoco despierta preocupación ya que la competencia en el mercado se verifica en diversas dimensiones (precio, variedad de planes, introducción de nuevos servicios y tecnologías, publicidad, etc.), los restantes competidores tienen incentivos a obtener mayor participación de mercado, y Movicom (la empresa absorbida) ha tenido una participación descendente en el tiempo. Estos factores tornan improbable que luego de la operación se generen condiciones propicias para que las notificantes ejerzan poder de mercado en forma coordinada con sus competidores.

508. Los efectos anticompetitivos verticales que podrían tener lugar en el mercado de comunicaciones móviles como consecuencia de la operación notificada se relacionan con el servicio de “roaming” y la terminación en las llamadas móvil – móvil.

509. En el caso de los acuerdos de “roaming” la presente operación no genera efectos preocupantes en tanto existe una normativa que obliga a todos los operadores a establecer convenios de forma no discriminatoria. Además de ello el mapa de las redes y de las tecnologías de telefonía móvil no se modifica significativamente de aprobarse la operación notificada, puesto que no hay ningún área del país en donde las empresas notificantes sean las únicas oferentes de roaming en alguna de las tecnologías utilizadas.

510. En cuanto a la terminación en las llamadas móvil – móvil debe destacarse que actualmente el CPP se encuentra suspendido por resolución judicial, encontrándose implementados acuerdos privados de compensación mutua entre los operadores. A este respecto esta Comisión Nacional entiende que la operación notificada al producir un aumento en el tamaño de la red de las partes podría dar lugar a la utilización de los



**Ministerio de Economía y Producción**  
**Secretaría de Coordinación Técnica**  
**Comisión Nacional de Defensa de la Competencia**

valores de terminación por parte de éstas en detrimento de sus competidores, por lo cual resulta aconsejable hacer saber a las notificantes que hasta tanto no esté vigente la regulación específica sobre el CPP móvil – móvil, deberán abstenerse de utilizar los cargos de terminación de llamadas en red de destino para excluir o dificultar la permanencia de competidores del mercado. Asimismo esta CNDC considera oportuno reiterar en esta instancia, en línea con la recomendación emitida en el año 2002, que la convergencia hacia los cargos de terminación de llamada con el criterio adoptado para la terminación en redes fijas por el RNI disiparía la preocupación mencionada en este párrafo.

511. Por otro lado, la presente operación de concentración implica la acumulación de espectro radioeléctrico de aproximadamente 85 Mhz, nivel superior a los 50 Mhz establecidos como máximo en la regulación, Decreto 266/98.

512. La Secretaria de Comunicaciones a través de la Resolución 268/2004 ha condicionado la operación conjunta de las empresas involucradas al cumplimiento de lo establecido por la regulación, por lo que ellas deberán reintegrar casi 35 Mhz de espectro radioeléctrico.

513. Sin embargo, la misma Resolución no ha establecido plazos para la devolución del excedentes de las frecuencias. Más aun, el Art. 4º de dicha Resolución establece un cronograma “que oportunamente se apruebe”, por lo que en los hechos se ha creado un intervalo de tiempo (período de transición) en el que las empresas involucradas concentrarán de hecho el espectro radioeléctrico.

514. Como ya se ha señalado, el espectro radioeléctrico constituye un insumo escaso e insustituible para las empresas de telecomunicaciones móviles, por lo que de su disponibilidad depende la viabilidad de una empresa de este tipo de servicios.

515. Asimismo, de los elementos reunidos en el expte. se deduce que durante dicho “período de transición” la acumulación de espectro genera a la empresa fusionada tanto



**Ministerio de Economía y Producción**  
**Secretaría de Coordinación Técnica**  
**Comisión Nacional de Defensa de la Competencia**

una reducción de costos operativos totales, como una reducción de costos de ampliación de capacidad de prestación de servicios. En el primer aspecto, la acumulación de espectro produce una baja en los costos marginales, y en el segundo, reduce la inversión en la cantidad de celdas en antenas.

516. De este modo, la empresa fusionada, sin restricción alguna a la concentración de espectro, obtendrá ventajas de costos productivos sobre el resto de las empresas de telefonía móvil.

517. En conclusión, entiende esta Comisión que el plazo en el que las empresas involucradas tendrán el espectro concentrado no es inocuo en términos de competencia. Si bien esta Comisión entiende que es admisible un período de tiempo, ya que resulta necesario a los fines operativos y en aras de concretar el traspaso y migración de clientes entre las empresas, también considera que debe advertir al respecto y generar los incentivos necesarios para minimizar dicho “período de transición”.

518. Por este motivo, esta Comisión Nacional de Defensa de la Competencia aconseja al Sr. Secretario de Coordinación Técnica subordinar la aprobación de la presente operación de concentración, en los términos del Art. 13 Inc.b. de la Ley 25.156, hasta tanto las empresas efectivamente reduzcan hasta los niveles de concentración de espectro previsto en el Decreto N° 266/98 en su artículo 4° apartado 4.2.1 del Anexo al artículo 1°.

## **VII. CONCLUSIONES**

519. Por lo expuesto esta Comisión Nacional aconseja al Sr. Secretario de Coordinación Técnica:




- a) Subordinar la aprobación de la presente operación de concentración, en los términos del Art. 13 Inc.b. de la Ley 25.156, hasta tanto las empresas efectivamente reduzcan la acumulación de espectro hasta los niveles previstos en el Decreto N° 266/98 en su artículo 4° apartado 4.2.1 del Anexo al artículo 1°.
- b) Hacer saber a las partes que deberán:
- i) Hasta tanto no esté vigente la regulación específica sobre el CPP móvil – móvil, abstenerse de utilizar los cargos de terminación de llamadas en red de destino para excluir competidores del mercado.
- ii) Proveer líneas de telefonía pública a los Prestadores de Telefonía Pública no vinculados en condiciones no discriminatorias respecto de las concedidas a sí mismas o a sus vinculadas o controladas.

A  
Kurt

  
HUMBERTO GUARDIA MENDONCA  
VOCAL  
COMISION NACIONAL DE DEFENSA  
DE LA COMPETENCIA

  
HORACIO SALERNO  
VOCAL  
COMISION NACIONAL DE DEFENSA  
DE LA COMPETENCIA

  
MAURICIO BUTERA  
VOCAL  
COMISION NACIONAL DE DEFENSA  
DE LA COMPETENCIA

  
ISRAEL F. G. FALIS  
PRESIDENTE  
COMISION NACIONAL DE DEFENSA DE LA COMPETENCIA