

340

perición reshejota

340



Ministerio de la Producción  
Secretaría de la Competencia, la Desregulación  
y la Defensa del Consumidor

32



BUENOS AIRES, 14 MAR 2003

VISTO el Expediente EXP-S01:0178180/2002 del Registro del MINISTERIO DE LA PRODUCCION, y

CONSIDERANDO:

Que el artículo 58° de la Ley N° 25.156 faculta a la Autoridad de Aplicación de la Ley N° 22.262 a intervenir en las causas que se inicien durante la vigencia de la primera de las normas legales citadas, subsistiendo sus funciones hasta que se constituya y se ponga en funcionamiento el TRIBUNAL NACIONAL DE DEFENSA DE LA COMPETENCIA en el ámbito del MINISTERIO DE ECONOMÍA.

Que, en consecuencia, las operaciones de concentración económica en las que intervengan empresas cuya envergadura determine que deban realizar la notificación prevista en el artículo 8° de la Ley N° 25.156, procede su presentación y tramitación por los obligados ante la COMISIÓN NACIONAL DE DEFENSA DE LA COMPETENCIA, en virtud de lo dispuesto y por la integración armónica de los artículos 6° a 16° y 58° de la Ley N° 25.156.

Que las presentes actuaciones dan cuenta de la notificación presentada en los términos del referido artículo 8° de la Ley N° 25.156 y con relación a la operación de concentración económica llevada a cabo, consistente en la Oferta de Compra por parte de TV INTERACTIVA S.A. de ciertos activos de ESMERALDA TELEVISIÓN S.A. y VENADO TUERTO T.V. S.A., en el marco de los procesos de quiebra que tramitan ante el Juzgado de Primera Instancia de Distrito Civil y Comercial de la 2° Nominación de la Ciudad de Venado



*Ministerio de la Producción  
Secretaría de la Competencia, la Desregulación  
y la Defensa del Consumidor*

32



Tuerto, Provincia de Santa Fe, actos que encuadran en el artículo 6 inciso d) de la Ley N° 25.156.

Que la operación, tal como ha sido notificada, infringe el artículo 7° de la Ley 25.156, por cuanto la misma disminuye y restringe la competencia de modo que puede resultar perjuicio del interés económico general.

Que la COMISION NACIONAL DE DEFENSA DE LA COMPETENCIA aconseja al SEÑOR SECRETARIO DE LA COMPETENCIA, LA DESREGULACIÓN Y LA DEFENSA DEL CONSUMIDOR denegar la operación de concentración económica que se notifica, de acuerdo a lo previsto en el artículo 13 inciso c) de la Ley N° 25.156.

Que el suscripto comparte los términos del Dictamen emitido por la COMISIÓN NACIONAL DE DEFENSA DE LA COMPETENCIA, dependiente de la SECRETARÍA DE LA COMPETENCIA, LA DESREGULACIÓN Y LA DEFENSA DEL CONSUMIDOR, al cual cabe remitirse en honor a la brevedad, y cuya copia autenticada se incluye como ANEXO I y es parte integrante de la presente.

Que el infrascripto resulta competente para el dictado del presente acto en virtud de lo establecido en los artículos 13° y 58° de la Ley N° 25.156.

Por ello,

EL SECRETARIO DE LA COMPETENCIA, LA DESREGULACIÓN Y LA DEFENSA DEL  
CONSUMIDOR

RESUELVE:

ARTÍCULO 1°.- Denegar la autorización de la operación de concentración económica que se notifica, consistente en la Oferta de Compra por parte de TV INTERACTIVA S.A. de ciertos activos de ESMERALDA TELEVISION S.A. y VENADO TUERTO T.V. S.A., en el marco de los procesos de quiebra que tramitan ante el Juzgado de Primera Instancia de



*Ministerio de la Producción  
Secretaría de la Competencia, la Desregulación  
y la Defensa del Consumidor*



Distrito Civil y Comercial de la 2° Nominación de la Ciudad de Venado Tuerto, Provincia de Santa Fe, de acuerdo a lo previsto en el artículo 13 inciso c) de la Ley N° 25.156.

ARTÍCULO 2°.- Considérese parte integrante de la presente al Dictamen emitido por la COMISION NACIONAL DE DEFENSA DE LA COMPETENCIA de fecha 04 de febrero de 2003, que en VEINTISIETE (27) fojas autenticadas se agrega como ANEXO I.

ARTÍCULO 3°.- Regístrese, comuníquese y archívese.

RESOLUCIÓN N° **32**

Lic. Gustavo J. Stafforini  
Secretario de la Competencia, la Desregulación y la  
Defensa del Consumidor

64

Expte. N° S01:0178180/2002(Conc. N° 380) EM/CT-JP

DICTAMEN CONCENTRACION N° 340

BUENOS AIRES, 04 MAR 2003

SEÑOR SECRETARIO:

1. Elevamos para su consideración el presente dictamen referido a la operación de concentración económica consistente en la adquisición por parte de TV INTERACTIVA S.A. (en adelante "Interactiva") de activos de las firmas ESMERALDA TELEVISION S.A. (en adelante "Esmeralda") y VENADO TUERTO TV S.A. (en adelante "Venado TV"), que tramita en el Expediente S01:0178180/2002 del Registro del Ministerio de la Producción caratulado "ESMERALDA TELEVISION S.A., VENADO TUERTO TV S.A. Y TV INTERACTIVA S.A. C. 380 S/ NOTIFICACION ART. 8 LEY 25.156".

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

### La operación

2. La presente operación se refiere a la Oferta de Compra por parte de Interactiva de ciertos activos de las empresas Esmeralda y Venado TV, en el marco de los procesos de quiebra que tramitan ante el Juzgado de Primera Instancia de Distrito Civil y Comercial de la 2° Nominación de la Ciudad de Venado Tuerto.
3. La Oferta de Compra de Interactiva se encuentra enmarcada en el procedimiento judicial de OFERTA BASE CON LLAMADO PUBLICO A MEJORAMIENTO DE OFERTA, dentro del trámite de liquidación judicial de activos por quiebra.
4. La aprobación de la oferta realizada por la notificante, con la consecuente apertura del término del llamamiento público para mejoramiento de oferta, fue supeditada a la autorización por parte de esta Comisión Nacional de la presente operación de concentración económica.

### La actividad de las partes

5. Interactiva es una sociedad constituida bajo las leyes de la República Argentina, que tiene por actividad la prestación del servicio de televisión por cable. Se encuentra controlada en forma

  
*Ministerio de la Producción  
Secretaría de la Competencia, la Desregulación  
y la Defensa del Consumidor*

*Comisión Nacional de Defensa de la Competencia*

directa por TELEDIGITAL CABLE S.A. (en adelante "Teledigital") quien a su vez es controlada indirectamente por HICKS, MUSE, TATE & FURST-LA ARGENTINA CABLE PARTNERS COMPANY, a través del HOLDING TELEDIGITAL CABLE S.A.

6. Asimismo, y en virtud de las tenencias accionarias que HICKS, MUSE, TATE & FURST posee en sociedades que desarrollan actividades en la República Argentina, Interactiva se encuentra vinculada a las siguientes sociedades: 1) CABLEVISION S.A.; 2) CABLE VISION DEL COMAHUE S.A.; 3) CABLEVISION LAS PERDICES S.A.; IMAGEN GENERAL CABRERA S.A.; 4) PATAGONIA TELEVISORA COLOR S.A.; 5) TELEVISION PRIVADA S.A.; 6) TELEVISORA CAPITAN SARMIENTO S.A.; 7) SUAREZ VIDEO S.A.; 8) LAS HERAS TELEVISION S.A.; 9) CHOS MALAL S.A.; 10) I.V.C. S.A.; 11) RCC S.A.; 12) SISTEMA REGIONAL DE TELEVISION S.A.; 13) ADELIA MARIA CABLE COLOR S.A.; 14) TELEVOX VIDEO CABLE S.A.; 15) REVICO S.A.; 16) LABOULAYE TELEVISORA COLOR S.A.; 17) CABLE VIDEO LAGUNA PAIVA S.A.; 18) VIDEO CABLE REPETIDORA S.A.; 19) KTV S.A.; 20) LIBRES CABLE COLOR S.A.; 21) MERCEDES CABLE VISION S.A.; 22) PAMPA TV S.A.; 23) SAN CARLOS VISION S.A.; 24) TELECABLE PEREZ S.A.; 25) TV IMAGEN S.A.; 26) COLON CABLE COLOR S.A.; y 27) MONTES DE OCA CABLE COLOR S.A., todas ellas dedicadas a la explotación y prestación de servicios de radiodifusión y television en diversas localidades de la República Argentina.

7. Por otra parte, THOMAS O. HICKS, controlante último de Interactiva, posee inversiones en empresas proveedoras de contenidos y/o señales para televisión por suscripción, tales como IMAGEN SATELITAL S.A. y CANAL JOVEN S.A.

8. Esmeralda es una sociedad constituida bajo las leyes de la República Argentina, que opera en la ciudad de Venado Tuerto, provincia de Santa Fe. Su principal actividad es la provisión de servicios de televisión por cable.

9. Venado TV. es una sociedad constituida en la República Argentina, que opera también en la ciudad de Venado Tuerto, provincia de Santa Fe. Tiene por actividad ofrecer el servicio de televisión por cable.

## II. ENCUADRAMIENTO JURÍDICO

*Ministerio de la Producción  
Secretaría de la Competencia, la Desregulación  
y la Defensa del Consumidor*

*Comisión Nacional de Defensa de la Competencia*

10. Las empresas involucradas notificaron la operación de acuerdo a lo dispuesto por el artículo 8° de la Ley N° 25.156.

11. Siendo que la misma tienen por objeto la compra de la casi totalidad de activos de Esmeralda y Venado TV, acto que constituye una toma de control, queda encuadrada en las previsiones del artículo 6°, inciso d) de la Ley N° 25.156.

12. La obligación de efectuar la notificación obedece a que el volumen de negocios de las empresas involucradas, supera el umbral de \$ 200.000.000 (pesos doscientos millones), establecido en el artículo 8° de la Ley N° 25.156 y la operación no se encuentra alcanzada por ninguna de las excepciones dispuestas en dicha norma.

13. Como se ha mencionado, la Oferta de Compra de Interactiva se encuentra enmarcada en el procedimiento judicial de OFERTA BASE CON LLAMADO PUBLICO A MEJORAMIENTO DE OFERTA, dentro del trámite de liquidación judicial de activos por quiebra.

### **III. PROCEDIMIENTO**

14. El día 18 de junio de 2002 el síndico de la quiebra de Esmeralda y Venado TV presentó el Formulario F1 correspondiente a dichas empresas, mientras que Interactiva hizo lo propio el día 19 del mismo mes y año.

15. Luego de analizar la información suministrada por las empresas notificantes, la CNDC comprobó que la misma no satisfacía los requerimientos del Formulario F1, haciéndoselo saber a las notificantes el día 25 de junio de 2002.

16. De acuerdo a lo establecido en el artículo 16 de la Ley N° 25.156, el día 8 de julio de 2002, esta Comisión Nacional solicitó al Comité Federal de Radiodifusión (en adelante COMFER) un informe y opinión fundada sobre la concentración económica notificada.

17. Los días 11 y 12 de julio de 2002, las notificantes respondieron al requerimiento efectuado por esta Comisión Nacional, el cual fue nuevamente observado el día 16 de julio de 2002.

18. El día 18 de julio de 2002 el COMFER contestó el requerimiento efectuado oportunamente informando que no tenía elementos para opinar sobre la propuesta de concentración económica, toda vez que en dicho organismo no obraban antecedentes respecto de la misma.

19. En virtud de las facultades establecidas en el artículo 24 inciso b) de la Ley N° 25.156, y con la finalidad de recabar información útil para el análisis de la operación de concentración

  
*Ministerio de la Producción*  
*Secretaría de la Competencia, la Desregulación*  
*y la Defensa del Consumidor*

*Comisión Nacional de Defensa de la Competencia*

económica notificada, esta Comisión Nacional procedió a citar a audiencia testimonial al síndico de las quiebras de las empresas Esmeralda y Venado TV, la que se llevó a cabo el día 24 de julio de 2002.

20. El día 29 de julio de 2002, las notificantes realizaron una presentación, dándose por aprobado el Formulario F1.

21. Con fecha 30 de julio de 2002, en virtud de la necesidad de profundizar el estudio de la concentración económica notificada, esta Comisión Nacional solicitó a las empresas involucradas que presentaran el Formulario F2.

22. El día 7 de agosto de 2002 se requirió información al COMFER, la que fue suministrada el día 29 del mismo mes y año.

23. Con fecha 12 de agosto, 13 de setiembre de 2002, 3 de octubre y 1 de noviembre de 2002, las partes presentaron información parcial referida al Formulario F2 requerido oportunamente. Dichas presentaciones fueron observadas por esta Comisión Nacional, haciéndole saber a las partes que hasta tanto suministraran en forma completa la información requerida continuaba suspendido el plazo previsto en el artículo 13 de la Ley N° 25.156.

24. El día 30 de setiembre de 2002, se requirió información al COMFER relativa al estado actual de las licencias otorgadas por dicho organismo.

25. El día 7 de noviembre de 2002 se solicitó a las empresas TELEDIGITAL y CABLEVISION S.A. que brindaran información relativa al mercado involucrado en las presentes actuaciones.

26. El día 13 de diciembre de 2002, la empresa CABLEVISION respondió el requerimiento oportunamente formulado, mientras que TELEDIGITAL hizo lo propio el día 19 del mismo mes y año.

27. Como consecuencia de las presentaciones realizadas por las notificantes con fecha 19 de diciembre de 2002 y 5 de febrero de 2003, esta Comisión Nacional tuvo por cumplido el Formulario F2 a partir de la última fecha mencionada, prosiguiendo a partir de la misma el cómputo del plazo establecido en el artículo 13 de la Ley N° 25.156.

28. Asimismo, cabe mencionar que con fecha 8 y 20 de enero de 2003, efectuaron sendas presentaciones dos personas que manifestaron tener interés en adquirir los activos de las empresas quebradas, por lo que el día 31 del mismo mes y año, se celebró audiencia informativa

con uno de los presentantes, atento a que el segundo no asistió a pesar de estar debidamente notificado.

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

##### **IV.1. El mercado relevante del producto**

###### **IV.1.1. Antecedentes**

29. El primer sistema de cable fue construido en Estados Unidos a finales de la década de los 40 con el propósito de mejorar la recepción de las señales emitidas por estaciones de televisión locales de baja potencia. Al expandir el mercado de las televisoras locales, el servicio de cable resultaba ser complementario al servicio provisto por las emisoras locales de televisión. Hacia fines de la década de los 50 e inicio de los 60, los sistemas de cable comenzaron a expandir la oferta de sus servicios a través de la importación de señales de otras regiones vía estaciones de retransmisión por microondas. Es decir, además de proveer una mejor recepción de las estaciones de televisión locales, el servicio de cable también comenzó a ofrecer una selección más amplia de señales. La importación de señales comenzó a transformar lo que era un servicio complementario en un sustituto de las televisoras locales.


30. En Argentina, los primeros sistemas comenzaron a desarrollarse en los años 60, aunque sólo en la década de los 80 se desarrolló la actividad con todo su potencial. Argentina es el primer país en el desarrollo de televisión por cable en América Latina y ocupa el tercer lugar del continente americano, luego de Estados Unidos y Canadá, estimándose que el sistema cuenta aproximadamente con 4,5 millones de abonados en todo el país.

###### **IV.1.2. Servicios alternativos de radiodifusión**

31. En líneas generales, se advierten distintas etapas dentro del sector de la radiodifusión, las cuales pueden estar verticalmente integradas dentro de una misma empresa o grupo económico.<sup>1</sup>

<sup>1</sup> Las etapas mencionadas no pretenden definir los distintos mercados relevantes que se pueden identificar en el sector de la radiodifusión, sino simplemente describir en términos generales las principales actividades que se desarrollan en el. En este sentido, por ejemplo, la división expuesta no contempla la diferencia existente entre los mercados en los cuales se demandan los insumos necesarios para la producción de los contenidos y los mercados en los cuales se comercializan los derechos para su emisión.



  
*Ministerio de la Producción  
Secretaría de la Competencia, la Desregulación  
y la Defensa del Consumidor*

*Comisión Nacional de Defensa de la Competencia*

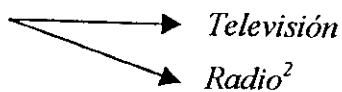
32. En primer lugar, existen productores de contenidos, que reúnen los medios necesarios para generar programación, como ser la contratación de los artistas (presentadores, conductores y/o intérpretes) y de talento creativo, y el despliegue de una escenografía (real o creada a los efectos del programa) donde se desarrolla la idea del contenido.

33. Una vez generado el contenido, los denominados "agrupadores de programas" adquieren los derechos de emisión de distintos tipos de contenido y los organizan generando un horario de programación: como ejemplo de ellos se puede mencionar a los proveedores de señales de películas, quienes adquieren los derechos para transmitir largometrajes y los organizan en torno de un horario.

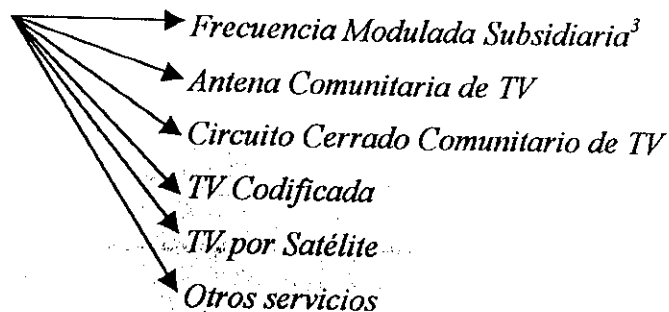
34. Por último, existen medios de comunicación por los cuales esta programación organizada es distribuida a los consumidores finales: estos medios comprenden distintos servicios de radiodifusión que a continuación se mencionarán brevemente, y cuya sustitución será analizada en el presente dictamen.

35. La legislación argentina clasifica a los servicios de radiodifusión en: (1) servicios principales y, (2) servicios complementarios. A continuación se detallan los servicios comprendidos en cada uno de dichos conceptos con una breve descripción de cada uno de ellos.

*Servicios Principales  
(Abiertos)*




*Servicios Complementarios  
(Cerrados)*



36. El servicio de antena comunitaria de TV es el que tiene por objeto la recepción, amplificación y distribución (preferentemente por vínculo físico) de las señales provenientes de una o más estaciones de radiodifusión, sus repetidoras y relevadoras, con destino a sus abonados.

Este servicio no será analizado por no tratarse de un servicio de transmisión de señales de video.

  
*Ministerio de la Producción*  
*Secretaría de la Competencia, la Desregulación*  
*y la Defensa del Consumidor*

*Comisión Nacional de Defensa de la Competencia*

Este servicio surgió como un complemento de la televisión por aire, al permitir la recepción de la señal en zonas donde la misma no llegaba en forma directa. Las normas que regulan este servicio son las siguientes resoluciones: Res. N° 257, SC/77; Res. N° 4110, CNT/92; Res. N° 1728, CNT/95. Desde el fallo de la Corte Suprema "Vera González, Alcides J. c/ Radio y Televisión Riojana S.E. y otra" (4/5/95), el licenciatario de un servicio de antena comunitaria, en tanto transmita las señales en las condiciones técnicas determinadas en el art. 59 de la Ley N° 22.285, no debe sujetar su difusión a la previa autorización del canal de origen.

37. El circuito cerrado comunitario de TV es el comúnmente denominado "servicio de televisión por cable". Regulan este servicio las Res. N° 257, SC/77; Res. N° 277, SubC(90); Res. N° 3128, CNT/92; Res. N° 4110, CNT/92; y 1728, CNT/95 (actualmente suspendida).

38. La llamada TV codificada es el sistema de televisión codificado en banda III, que es la banda de UHF (ultra alta frecuencia) y MMDS (Multichannel Multipoint Distribution Service). Sus emisiones están destinadas a la recepción, previa decodificación por parte del público suscriptor al sistema. Regulan este servicio las Res. N° 292, MOSP/81; Res. N° 149, SubC/90; 277, SubC/90; y 3128, CNT/92.

39. El sistema de MMDS transmite programación utilizando como banda portadora las frecuencias de 2 Ghz de microondas. Este servicio puede incluir desde 33 señales analógicas hasta 200 si se utiliza compresión digital de las mismas. La principal desventaja surge del hecho de que esta tecnología utiliza estaciones y antenas terrestres para el envío de las señales, lo cual la hace vulnerable a obstáculos físicos, ya sea naturales (montañas, etc.) o artificiales (edificios, etc.), razón por la cual se utiliza en zonas rurales más que en zonas urbanas. En la medida en que en un futuro el uso de la tecnología digital sea mayor, este sistema podrá constituirse como un servicio más competitivo con respecto al cable, al ofrecer un mayor número de señales, así como incluir servicios de Internet y transmisión de datos en alta velocidad.

40. En el país, en zonas rurales con baja densidad de población y sin obstáculos naturales que impidan la transmisión es posible encontrar sistemas que utilizan tecnologías UHF y MMDS analógicas, en general con reducida capacidad de transporte y potencia. Debido a que en la actualidad no son los más aptos para transmitir señales en zonas urbanas, más que un sustituto del servicio de cable se constituye como un servicio complementario.

no será analizado por no tratarse de un servicio de transmisión de señales de video.

41. La TV por satélite se divide en dos tipos según cuál sea el medio utilizado para la prestación del servicio: (1) en el primer caso se utilizan satélites de telecomunicaciones (Fixed Satellite Service), que ponen en conexión al ente emisor de señales con el receptor, que a su vez transmite las imágenes a los destinatarios por aire o por cable y, (2) los que utilizan satélites de televisión directa (Direct Broadcast Satellite Service, DBS), cuya señal, más potente pero con menor cobertura, puede ser directamente recibida por los destinatarios finales de las imágenes de TV mediante la instalación de antenas parabólicas de pequeño diámetro. El COMFER dictó la Res. N° 817/96, la cual los considera servicios complementarios de radiodifusión.

#### **IV.2. Definición del mercado relevante del producto.**

42. Conforme a lo dispuesto en la Resolución SDCyC N° 164/2001, se considera que el mercado relevante está compuesto por el menor grupo de productos respecto del cual, a un hipotético monopolista de todos ellos, le resultaría rentable imponer un aumento de precios pequeño, aunque significativo y no transitorio.

43. El concepto de mercado relevante posee dos dimensiones: el mercado relevante del producto y el mercado relevante geográfico. El mercado relevante del producto busca identificar a todos aquellos productos que compiten efectiva o potencialmente entre sí, de modo de poder establecer en forma acabada el poder de mercado que tiene el productor de un bien determinado. Por su parte, el mercado geográfico relevante tiene el objetivo de agrupar las zonas geográficas cuyos productores compiten entre sí. A continuación se detallan los principales elementos a considerar para la definición de un mercado relevante del producto y un mercado geográfico relevante.

44. Dado que existe una separación entre la participación que se ostenta en la producción u oferta de un bien y la capacidad de ejercer influencia sobre el mercado correspondiente, es necesario analizar dos situaciones: la existencia de sustitución por el lado de la demanda del producto en cuestión y la existencia de sustitución en la oferta del mismo.

45. Teniendo en cuenta lo señalado anteriormente, en el caso bajo examen es necesario determinar, como primera medida, el grado de sustitución existente entre los diversos servicios de difusión de señales para televisión, y en base a ello evaluar si pertenecen, o no, a un mismo mercado. A tal fin, se analizarán las diferencias entre la televisión por aire y los sistemas de televisión pagos, destacándose, entre estos últimos, la televisión por cable y la satelital.



*Ministerio de la Producción  
Secretaría de la Competencia, la Desregulación  
y la Defensa del Consumidor*

*Comisión Nacional de Defensa de la Competencia*

46. Como primer elemento a destacar se encuentran las características de los bienes involucrados en cada sistema. El servicio de televisión abierta cuenta con algunas características de los bienes públicos en el sentido de que no existe rivalidad entre los consumidores. Al respecto, cabe señalar que el uso del servicio de televisión abierta por un consumidor adicional no afecta el consumo del resto de los consumidores potenciales, debido a que el costo marginal de agregar un nuevo televidente es nulo. Asimismo, la televisión abierta se caracteriza por la inexistencia de la posibilidad de exclusión y el libre acceso, ya que para captar a la imagen alcanza con tener un televisor en el radio de alcance de la señal.
47. Las características previamente señaladas determinan que no pueda implementarse un precio por el servicio de televisión abierta<sup>4</sup>, por lo cual su financiamiento proviene de la publicidad. Esta, a su vez, resulta ser una demanda derivada de la demanda de la señal, que se encuentra conformada por la audiencia. La demanda de la señal por parte de los televidentes depende de la "calidad" de los contenidos, entendida esta última en relación al interés que despierta entre los espectadores.
48. A diferencia de lo que ocurre con la televisión abierta, la televisión paga se presenta como un "bien privado", ya que para acceder al mismo el consumidor debe pagar un precio, siendo este precio la fuente de financiamiento básico del servicio.
49. A partir de lo anterior, surge una segunda diferencia entre la televisión abierta y la televisión paga: la principal fuente de ingresos de cada uno de los servicios. Mientras que el sistema de televisión paga obtiene la mayor parte de sus ingresos a partir de los abonados al mismo, de modo que la competencia en dicho sector se verifica en la captación de abonados, el sistema de televisión abierta obtiene sus ingresos de la publicidad que colocan los anunciantes en los diferentes programas que emite.
50. Un tercer aspecto que los diferencia es que tradicionalmente la televisión paga no produce contenidos, sino que se limita a distribuir los producidos por otros previamente contratados; mientras que la televisión abierta normalmente produce o hace producir los contenidos que se emiten por su señal. Sin embargo, evidencias recientes mostrarían que la televisión paga estaría incursionando en la producción de contenidos con mayor intensidad, por lo que, de continuar esta tendencia, este aspecto de diferenciación se encontraría limitado.



*Ministerio de la Producción  
Secretaría de la Competencia, la Desregulación  
y la Defensa del Consumidor*

*Comisión Nacional de Defensa de la Competencia*

51. En cuarto lugar, cabe destacar que el servicio brindado por los sistemas de televisión paga no consiste en la provisión de un contenido determinado, sino en la posibilidad que le brinda al consumidor de acceder a una amplia gama de señales, cada una de las cuales agrupa distintos tipos de contenido. Por ello, puede definirse a los servicios de televisión paga como “distribuidores pagos de señales múltiples”, ya que representan un medio a través del cual el usuario incrementa su posibilidad de elección entre un abanico de opciones.

52. Este rasgo distintivo de los servicios de televisión paga implica que ellos no pueden ser considerados sustitutos de otras formas alternativas de acceder a contenidos específicos (por ejemplo los videocassettes, los cuales permiten acceder en cada momento a un contenido específico: películas de alquiler). Claramente esto no sustituye al servicio de televisión paga considerado en su conjunto, ya que éste permite el acceso a una serie de posibilidades que van más allá de una categoría de programación determinada.

53. Finalmente, resta considerar que en nuestro país, la televisión abierta brinda al televidente relativamente pocas alternativas. En Capital Federal, la zona del país con mayor cantidad de emisoras de estas características, los televidentes pueden optar solamente entre cinco señales, mientras que en el resto del país las opciones disponibles son aún menores.

54. En razón a las diferencias que se han identificado precedentemente, esta Comisión Nacional considera que la televisión abierta por aire no es un fuerte sustituto de la televisión paga, no revelándose en consecuencia, la existencia de una competencia sustancial entre ambos sistemas. Esta conclusión es aplicable a los servicios de antena comunitaria de TV, los que habitualmente actúan como repetidoras de las señales emitidas por los canales de televisión abierta.

55. Asimismo, resulta necesario analizar el grado de sustitución existente entre los distintos servicios de televisión paga o como se los llamara anteriormente “distribuidores pagos de señales múltiples”. En este caso, los principales oferentes de este tipo de servicios son la televisión por cable y la televisión satelital.

56. Entre los mencionados sistemas de televisión paga se presentan diferencias sustanciales tanto desde el punto de vista de los precios como desde las características tecnológicas. La televisión por cable se caracteriza por ofrecer un servicio con menores costos y con una instalación más sencilla respecto de la televisión satelital. Por su parte, esta última tiene un precio mayor que se



*Ministerio de la Producción  
Secretaría de la Competencia, la Desregulación  
y la Defensa del Consumidor*

*Comisión Nacional de Defensa de la Competencia*

justifica en la mayor cantidad de señales y una mayor calidad de imagen y sonido. Además, la instalación del sistema satelital exige una antena y un decodificador para cada uno de los televisores, hecho que encarece la instalación.

57. Por lo expuesto puede considerarse que los sistemas de televisión por cable y satelital no pertenecen al mismo mercado de producto.

**IV.2.1. Definición del mercado geográfico relevante.**

58. Para definir el mercado geográfico relevante es necesario analizar la sustitución por el lado de la demanda. Esta se refiere a la facilidad con la que los consumidores de un área determinada pueden abastecerse de productores que operan en otras áreas geográficas. Debe atenderse también a la sustitución por el lado de la oferta, que se refiere a la facilidad con la que los oferentes pueden vender su producto en áreas distintas a aquella en la que operan habitualmente. Cuando las posibilidades de sustitución en la demanda o en la oferta son altas entre dos territorios, ambas zonas integran el mismo mercado geográfico relevante.

59. Desde el punto de vista de la sustitución por el lado de la demanda, en el presente caso, el mercado relevante tiene un carácter local y puede definirse como el área geográfica en donde se superpone la cobertura del servicio de los distintos proveedores. El área de superposición determina las opciones potenciales disponibles en el corto plazo para cada usuario.

60. Con respecto a la sustitución por el lado de la oferta, es necesario tener en cuenta que este servicio es esencialmente urbano, ya que su prestación resulta antieconómica en zonas rurales. En estas zonas las tecnologías inalámbricas (UHF, MMDS) son más eficientes a la hora de distribuir múltiples señales. En consecuencia, el área se define como la totalidad del ejido urbano incluyendo el área suburbana que lo circunda, pero excluyendo las zonas rurales. Dentro del área definida, los oferentes de servicios de televisión por cable, ante un aumento de precios, pueden extender su cobertura realizando sólo adiciones marginales al tendido de su red.

61. Así, dentro de un mercado geográfico que incluya al ejido urbano y zonas suburbanas –pero no rurales– aledañas será posible observar una alta sustitución por el lado de la demanda en aquellas regiones en donde exista superposición de las áreas de servicio de los distintos operadores y una alta sustitución de la oferta en la totalidad del mercado definido.



*Ministerio de la Producción  
Secretaría de la Competencia, la Desregulación  
y la Defensa del Consumidor*

*Comisión Nacional de Defensa de la Competencia*

62. Como consecuencia del análisis precedente, se puede considerar que el mercado geográfico relevante comprende a la Ciudad de Venado Tuerto, Pcia. de Santa Fe y zonas suburbanas –pero no rurales- aledañas, en el supuesto de que cualquier operador que desempeñe su actividad dentro de este mercado estará capacitado para ampliar su área de servicio rápidamente ante un aumento pequeño pero significativo en el precio del servicio provisto en otra zona del mercado relevante.

**IV.2.2. Características del mercado relevante.**

63. Actualmente existen en la zona de la ciudad de Venado Tuerto, Pcia. de Santa Fe tres empresas que ofrecen los servicios de televisión por cable: Esmeralda, Venado TV e Interactiva.

64. Esmeralda y Venado TV cuentan con 632 y 1.087 abonados respectivamente, cobrando ambas un precio por su abono de señales básicas de \$ 24, estando compuesto el mismo por 55 señales.

65. Respecto a las características de la infraestructura, Esmeralda y Venado TV cuentan con una red troncal y una red de distribución que cubre aproximadamente 271 y 582 manzanas, respectivamente, del ejido urbano de la ciudad de Venado Tuerto, con un ancho de banda de 450 Mhz. en las líneas troncales.

66. Por Resolución N° 461 del COMFER, dictada en el año 1993, se aprobó la transferencia de la titularidad de la licencia de un circuito cerrado comunitario de televisión en la localidad de Venado Tuerto (Santa Fe), concedida por Resolución 315- COMFER/90 a la firma Junín T.V. S.A., a favor de Venado TV.

67. Posteriormente, en virtud de la Resolución 1647-COMFER/94 se autorizó a dicha empresa, ampliando la licencia antes referida, a prestar el servicio de circuito cerrado de televisión codificado en la banda de 2,5 Ghz., y por Resolución 1178-COMFER/95 se la autorizó a una ampliación de canales.

68. Por Resolución 70-COMFER/01, se le decretó a Venado Tuerto TV S.A. la caducidad de la licencia concedida mediante Resolución 1647-COMFER/94. En consecuencia, Venado TV sólo resultaba titular de la licencia que le fue transferida mediante Resolución 461-COMFER/93.

69. Ahora bien, con fecha 30 de octubre de 2001, en autos "SINDICO BANCO INTEGRADO

DEPARTAMENTAL C.L. s/Quiebra - VENADO TUERTO S.A. s/Extinción de Quiebra"





*Ministerio de la Producción  
Secretaría de la Competencia, la Desregulación  
y la Defensa del Consumidor*

*Comisión Nacional de Defensa de la Competencia*

se decretó la quiebra de Venado TV con la consecuente extinción de la licencia tal como lo prescribe el artículo 53, inciso c) de la Ley N° 22.285.

70. En lo que respecta a Esmeralda, por expediente 453-COMFER/95 tramitó la solicitud de transferencia de la licencia otorgada al Sr. Jauregui alzo por Resolución 443-COMFER/93 a favor de dicha empresa, trámite que fue declarado caduco mediante Resolución 2411-COMFER/01.

71. Por su parte, Interactiva cuenta con 6.385 abonados, lo que la transforma en el primer oferente de servicios de televisión por cable en la ciudad de Venado Tuerto, estando compuesto su abono básico por 58 señales a un precio de \$ 33.

72. Mediante Resolución N° 1084-COMFER/96 se otorgó la licencia de transmisión a Interactiva, cuya autorización precaria para iniciar las transmisiones fue otorgada por Resolución N° 1297-COMFER/96.

73. La extensión de la red de Interactiva es de 960 manzanas, lo que equivale a 240 km. de cableado, con un ancho de banda de 450 Mhz. en 760 manzanas y de 550 Mhz. en las restantes.

74. El tendido de las redes de las tres empresas se encuentra superpuesto en gran parte de la ciudad. En efecto, existe una superposición de aproximadamente el 90% entre el tendido de la red Interactiva y las de Esmeralda y Venado TV consideradas conjuntamente.

75. Tal como se ha mencionado, Interactiva está controlada directamente por TELEDIGITAL S.A., y su controlante final es Thomas O. Hicks, a través de las participaciones que posee en el fondo de inversión HICKS, MUSE, TATE & FURST (en adelante HMTF), grupo económico que desarrolla actividades tanto en la comercialización de señales como en la prestación del servicio de televisión por cable.

76. En relación con lo anterior, mediante Resolución SDCyC N° 245 del 27 de octubre de 2000, se autorizó a HMTF, controlante último de Interactiva, a tomar el control de CABLEVISION S.A. (en adelante "Cablevisión"), mediante la adquisición de las participaciones accionarias que poseían SOUTHTEL HOLDINGS S.A. y TELEFONICA INTERNACIONAL S.A. en aquella. La mencionada operación de concentración económica tramitó bajo expediente del Registro del Ministerio de Economía N° 064-006582/2000 (C.C.115) caratulado "TELEFONICA S.A., TELEFONICA DE ARGENTINA S.A., INTERNATIONAL EQUITY INVESTMENTS INC., CEI CITICORP HOLDINGS S.A. Y CABLEVISION S.A. S/ NOTIFICACIÓN ART.8 LEY N°

25/56





*Ministerio de la Producción  
Secretaría de la Competencia, la Desregulación  
y la Defensa del Consumidor*

*Comisión Nacional de Defensa de la Competencia*

77. Como resultado de las relaciones societarias descritas, Cablevisión ha sido considerada en forma conjunta con TELEDIGITAL a los efectos de analizar la existencia de una relación horizontal en el ámbito nacional entre TELEDIGITAL, Esmeralda y Venado TV en la operación bajo estudio.

78. Idéntico tratamiento ha realizado esta Comisión Nacional en ocasión de analizar la adquisición por parte de TELEDIGITAL de Sistema Regional De Television S.A.; Adelia Maria Cable Color S.A.; Interactiva; Televox V.C. S.A.; Laboulaye Televisora Color S.A.; Revico S.A.; Rcc S.A.; Pampa Tv S.A.; San Carlos Vision S.A.; Cable Video Laguna Paiva S.A.; Video Cable Repetidora S.A.; Telecable Perez S.A.; Compañía De Circuitos Cerrados S.A.; Imagen Televisora S.A.; Tajamar Sistemas Electrónicos S.A.; Libres Cable Color S.A.; Canal 2-Cablevisión S.A.; Mercedes Cable Visión S.A.; K.T.V. S.A.; Cablevisión S.R.L.; T.V. Imagen S.R.L.; Ballesteros Televisora Color S.R.L.; T.V. Cable Hogar S.A.; T.V. Cable Color S.R.L.; Sistesat S.R.L.; Imagen Oncativo S.R.L.; y Radiodifusora Chajarí S.R.L., operaciones que han sido aprobadas por la SDCyC, como así también en la operación de concentración N° 249, en la que se analizó una reorganización societaria en Cablevisión.

**IV.3. Evaluación del impacto de la operación notificada sobre el nivel de concentración.**

79. Si se enfoca el mercado del lado de la oferta, es posible formular algunas consideraciones sobre el impacto en el ámbito nacional de la operación notificada. El objetivo de ampliar el análisis en este sentido se debe a que existen diversas empresas que desarrollan su actividad comercial a lo largo de amplias zonas del país por lo que, aún potencialmente, compiten entre sí. En consecuencia, el accionar de una empresa de cable que brinda su servicio en una localidad determinada, aun siendo la única, se encuentra limitado por la presencia de otras empresas importantes en el ámbito nacional, que podrían ser nuevos competidores. Por ello, la adquisición de una empresa de cable por parte de otra compañía del rubro puede tener efectos adversos sobre la competencia, aun cuando ellas operan en distintos mercados geográficos, pues se estaría eliminando un potencial competidor disciplinador de su conducta.

80. Las empresas de cable adquiridas por Interactiva en el marco de la operación notificada poseen en conjunto alrededor de 1.730 abonados, lo cual le reportaría aproximadamente un 0,04% sobre un total de 4,5 millones de abonados en ámbito nacional. En conjunto, por lo tanto,



*Ministerio de la Producción  
Secretaría de la Competencia, la Desregulación  
y la Defensa del Consumidor*

*Comisión Nacional de Defensa de la Competencia*

la participación de mercado de las firmas Cablevisión, Teledigital y Interactiva ascendería aproximadamente al 35% del total de abonados en el ámbito nacional luego de la operación.

81. Como consecuencia de la baja participación nacional de Esmeralda y Venado TV, puede afirmarse que la operación notificada prácticamente no tendrá impacto sobre el grado de concentración observado a nivel país. De tal modo, se advierte que la operación notificada no despierta preocupaciones desde el punto de vista de la competencia en el mercado nacional de televisión por cable.

82. Considerando el ámbito local se ha verificado la presencia de relaciones horizontales entre las empresas involucradas. En efecto, la operación analizada consiste en la adquisición por parte de la principal oferente de servicios de televisión por cable en la ciudad de Venado Tuerto, Santa Fe de las únicas empresas competidoras en el mercado.

83. Como resultado agregado del impacto en términos de concentración de la oferta en este mercado resulta que el HHI calculado considerando el número de abonados aumenta 3.526 puntos al pasar de 6.474 puntos previos a la operación notificada a los 10.000 puntos posteriores a la operación, alcanzando su valor máximo, correspondiente a la posición de monopolio, variación que en términos internacionales despierta preocupación desde el punto de vista de la competencia.<sup>5</sup>

84. En consecuencia, el impacto de la operación sobre el grado de concentración del mercado de servicios de televisión por cable en la ciudad de Venado Tuerto es lo suficientemente alto como para generar preocupación desde el punto de vista de la competencia, habida cuenta que con anterioridad a la misma ya se encontraba considerablemente concentrado, la operación importa la eliminación de los únicos competidores que, según surge de las características del mercado relevante, han penetrado en el mercado a través de menores precios.

#### **IV.4. Evaluación de las barreras a la entrada de nuevos competidores.**

85. El impacto de los cambios en la estructura de la oferta en el mercado relevante debe evaluarse considerando el grado de desafiabilidad que exhiben, a fin de estimar las posibilidades

<sup>5</sup> La FTC es el organismo que utiliza la variación del HHI como criterio para evaluar el aumento de concentración en los mercados y considera que variaciones superiores a 100 puntos en mercados previamente poco concentrados y variaciones superiores a 50 puntos en mercados previamente concentrados, son motivos de preocupación desde el punto de vista de la competencia.



*Ministerio de la Producción  
Secretaría de la Competencia, la Desregulación  
y la Defensa del Consumidor*

*Comisión Nacional de Defensa de la Competencia*

de ejercicio de poder de mercado. Por ello se procederá a hacer una evaluación de las condiciones de entrada.

86. Al respecto, corresponde notar que el ingreso de nuevos competidores al mercado relevante debe ser rápido, probable y significativo para que tenga la potencialidad de contrarrestar un posible ejercicio de poder de mercado originado en la operación de concentración económica analizada. Es decir, que sólo en el caso de que no existan barreras a la entrada que impidan el ingreso, los efectos perjudiciales de un mayor nivel de concentración derivado de la operación podrán ser neutralizados por la posibilidad de dicho ingreso.

87. Las condiciones de entrada para el mercado relevante definido se caracterizan por la presencia de barreras a la entrada que impiden un ingreso de las características citadas. Estas barreras son de tipo legal o regulatorio y de tipo económico, es decir que se trata de un mercado que enfrenta situaciones o circunstancias que no hacen previsible una entrada rápida, probable y significativa de nuevos competidores.

88. En lo que respecta al trámite para la obtención de licencias de transmisión, en condiciones normales el procedimiento insume más de un año. No obstante ello, cabe señalar que actualmente el COMFER tiene suspendido por tiempo indeterminado la venta de pliegos de servicios complementarios de radiodifusión en virtud de la medida cautelar recaída en autos "CABLE VISION Y OTROS C/COOPERATIVA AGRICOLA REGIONAL VILLA ANGELA Y OTROS S/ACCION DECLARATIVA Y MEDIDA CAUTELAR" en trámite ante el Juzgado Federal de la ciudad de Resistencia, provincia del Chaco que ordenó al mencionado organismo abstenerse en todo el ámbito territorial de la Nación de ejecutar y/o aplicar la Resolución 441-Comfer/98 y demás normas reglamentarias, análogas y concordantes, y de dictar actos administrativos o realizar hechos de administración de cualquier naturaleza que de algún modo importen otorgar autorización, permisos y/o licencias para la prestación y explotación de servicios complementarios de radiodifusión regulados por la Ley N° 22.285.

89. Con relación a las barreras a la entrada de tipo económico, deben señalarse los altos costos hundidos y las economías de escala de las firmas establecidas que se advierten en la industria de servicios de televisión por cable.

90. Los costos hundidos son aquellos gastos e inversiones no recuperables en el caso que una firma decida dejar de operar en una industria. En general la característica de irreuperables de

estos costos deriva de la alta especificidad de los activos utilizados en el sector, convirtiéndolos en no reutilizables en otro tipo de actividades.<sup>6</sup>

91. Un ejemplo de este tipo de costos esta dado por la inversiones que deben realizarse para comenzar a operar un sistema de televisión por cable, el cual se encuentra compuesto por tres componentes claves: a) el receptor de señales o cabezal (headend), b) la red de distribución y, c) la interface que conecta al abonado con la red de distribución

92. La función del cabezal consiste en recibir las señales y procesarlas para su distribución por la red de cable. La parte más importante del receptor es la antena (que puede ser una pantalla satelital), razón por la cual los sistemas de cable eran originalmente denominados CATV (Community Antenna Televisión).

93. Una vez recibidas las señales, ellas son procesadas y distribuidas por la red de distribución. Aunque históricamente la red de distribución ha utilizado cables coaxiales, en la actualidad también se utiliza la fibra óptica. La diferencia principal entre ambos tipos de redes es la mayor capacidad de transporte de la fibra óptica respecto del cable coaxial. No obstante ello, hoy en día existen nuevas tecnologías de compresión de datos que podrían prolongar la vigencia de los cables de cobre durante varios años adicionales. La importancia de la red de distribución se origina en que ello determina la capacidad del sistema en términos de la cantidad de canales que puede ofrecer.

94. Por último y respecto a la interface, puede decirse que su finalidad es la de conectar al usuario final con la red de distribución, constituyendo el elemento final del sistema de cable.

95. Como puede apreciarse, las inversiones que debería realizar una empresa para comenzar a operar en la ciudad de Venado Tuerto son muy específicas e involucran un monto muy importante, lo que les otorga la categoría de costos hundidos, actuando como un desincentivo a la entrada de nuevos competidores.

96. Otro factor que puede dificultar una entrada rápida y significativa de un nuevo operador de servicios de televisión por cable en una determinada localidad es la existencia de economías de escala mantenidas por los operadores establecidos en la misma o incumbentes.

<sup>6</sup> Sobre la importancia de los costos hundidos en la erección de barreras a la entrada, y en general sobre el significado del concepto de barreras a la entrada, pueden consultarse, entre otros, Tirole, J. *The Theory of Industrial Organization* (1990), Capítulo 8; Shy, O. *Industrial Organization - Theory and Applications* (1995), Capítulo 8., Cabral, J. *Economía Industrial* (1997), Capítulo 5.



*Ministerio de la Producción  
Secretaría de la Competencia, la Desregulación  
y la Defensa del Consumidor*

*Comisión Nacional de Defensa de la Competencia*

97. Existen economías de escala cuando ante un aumento en el producto de una firma los costos disminuyen o aumentan menos que proporcionalmente.
98. Es importante considerar que el principal componente del costo de un sistema de cable lo constituye la compra y construcción del cabezal y de la red de distribución, en particular, el costo de tendido de los cables. Este tendido puede ser aéreo o subterráneo, siendo este último considerablemente más caro.
99. La práctica comercial usual es que el nuevo abonado pague la interface que lo conecta con la red de distribución al momento de la instalación y que luego abone el servicio de cable en forma adelantada cada mes. Habiendo el abonado efectuado el pago de la conexión en forma previa, el entrante se encontraría frente a la necesidad de bonificar ese costo hundido en el que ha incurrido el abonado, ya sea con una menor tarifa o con una conexión gratuita.
100. Asimismo, realizado el tendido troncal para abastecer un área determinada, el costo de ofrecer el servicio a un abonado más que se encuentra en la región geográfica cubierta por la red de distribución es prácticamente nulo (solo el cable adicional entre la red troncal y el domicilio del abonado).
101. Considerando que, una vez que se ha realizado la inversión, el costo de la red de distribución y de la planta receptora de señales está fijo con respecto al número de suscriptores residentes en el área de cobertura de la red, un sistema de cable experimenta costos medios decrecientes por cada nuevo abonado para los operadores ya establecidos en una plaza, generándose así una ventaja con respecto a los potenciales entrantes.
102. Un aspecto que refuerza la característica de costos medios decrecientes de la industria de servicios de televisión por cable, agravando la situación descrita, se relaciona con las especiales modalidades de contratación de señales utilizadas generalmente en el sector.
103. Los cableoperadores deben abonar por la mayoría de las señales utilizadas para componer su grilla de programación una suma fija para cada zona geográfica en la que operan independientemente del número real de abonados a su sistema de cable.
104. De esta manera, una vez contratada una determinada señal y abonado el monto fijo por ella, el hecho de sumar un abonado más no importa ningún costo en concepto de señales, lo que redundará en un costo medio decreciente por abonado.



*Ministerio de la Producción  
Secretaría de la Competencia, la Desregulación  
y la Defensa del Consumidor*

*Comisión Nacional de Defensa de la Competencia*

105. Actualmente, y como ya se ha señalado, existen tres redes de cable superpuestas en un 90% en la localidad de Venado Tuerto. En el caso de que estas tres redes pasen a ser operadas por una única empresa, y en el supuesto de que trasladen todos los abonados a una sola de ellas, la empresa en cuestión contaría con una gran capacidad de producción ociosa.
106. La capacidad ociosa mantenida por una empresa establecida en una industria puede actuar como una barrera a la entrada de nuevos competidores, al permitirle a la empresa establecida responder rápidamente a la entrada del nuevo competidor, dado que no tendría que realizar tendidos adicionales de red, ni troncal ni de distribución, como si lo tiene que hacer el nuevo ingresante.
107. Un aspecto adicional que debe considerarse en la evaluación de las barreras a la entrada de nuevos competidores es el grado de saturación en la penetración del servicio de televisión por cable en la República Argentina.
108. A comienzos de la década del 90 existía una gran cantidad de empresas de diversos tamaños que prestaban el servicio de televisión por cable en el ámbito nacional. Sin embargo, a partir de 1993 se consolidó un proceso de concentración empresarial con la aparición de Operadores de Sistemas Múltiples. En la actualidad, alrededor del 60% de los abonados totales en el ámbito nacional pertenece a dos de estos operadores, CABLEVISION y MULTICANAL S.A.
109. Como ya se ha señalado, Argentina ocupa el tercer lugar en el continente Americano en lo que a penetración del servicio respecta, alcanzándose cifras de cercanas al 50%, las que por resultar elevadas para el nivel socioeconómico del país han comenzado a retroceder ante la coyuntura económica imperante.
110. En ese sentido, un mercado que tiende a reducirse, o al menos a no crecer, se convierte en una barrera a la entrada adicional al presentar poco atractivo para el ingreso de nuevos competidores, con lo cual la posibilidad de un ingreso rápido y significativo en el caso particular de la ciudad de Venado Tuerto se ve disminuida.
111. Finalmente, debe considerarse la existencia de la relación vertical entre CABLEVISION, TELEDIGITAL e Interactiva, por un lado, y HMTF, por el otro, que posee a través de sus controladas el 50% del paquete accionario de IMAGEN SATELITAL S.A (en adelante "Imagen")



*Ministerio de la Producción  
Secretaría de la Competencia, la Desregulación  
y la Defensa del Consumidor*

*Comisión Nacional de Defensa de la Competencia*

112. Imagen comercializa 12 señales en todo el territorio de la República Argentina, entre las que pueden destacarse Space, I Sat, Infinito, Much Music y Venus, señales que representaron para el año 2002 aproximadamente el 15% de las señales básicas comercializadas.
113. Además, HMTF, posee una participación del 20% en la sociedad Torneos y Competencias S.A., firma dedicada principalmente a la producción televisiva de eventos y programas deportivos.
114. En el año 1992 la empresa Torneos y Competencias S.A. celebró un contrato con la AFA, en virtud del cual posee la exclusividad en la explotación de los derechos de transmisión televisiva de todos los partidos de fútbol que organice dicha asociación hasta el año 2010, con la posibilidad de extenderla hasta el 2014. Debe ser remarcada la importancia que los citados derechos representan para los operadores de televisión, sean éstos satelitales o por cable, en su carácter de producto necesario para su desarrollo y crecimiento.
115. En consecuencia, las participaciones del HMTF en Imagen y en Torneos y Competencias tienen implicancias de naturaleza vertical entre las empresas involucradas en la operación notificada, destacándose la envergadura de la misma en razón de la cantidad de señales y la importancia especial que reviste el contenido de Torneos y Competencias para la competencia entre sistemas de televisión por cable.
116. La integración vertical entre proveedores de señales determinadas y "distribuidores pagos de señales múltiples" como, por ejemplo, sistemas de televisión por cable, despierta dos preocupaciones fundamentales desde el punto de vista de la defensa de la competencia.
117. En primer lugar, es posible que una empresa integrada genere situaciones desventajosas para sus competidores en el mercado de prestación del servicio de televisión por cable, negándole la posibilidad de adquirir sus señales u ofreciéndolas en condiciones discriminatorias con respecto a los sistemas de distribución que se encuentran bajo su control.
118. En segundo término, existe la posibilidad de que se utilice el poder que la integración brinda en el mercado de distribución de señales para excluir a competidores en la provisión de señales. Así, si un proveedor de señales controla una proporción lo suficientemente importante del mercado de televisión por cable, es posible que pueda utilizar ese control para excluir a señales competidoras negándole acceso a sus grillas de programación.





*Ministerio de la Producción  
Secretaría de la Competencia, la Desregulación  
y la Defensa del Consumidor*

*Comisión Nacional de Defensa de la Competencia*

119. Las señales de televisión constituyen el insumo principal para las empresas de distribución de señales, cualquiera sea el sistema por el que se transmitan las mismas. El conjunto de señales que el distribuidor logre reunir determinará su oferta y la calidad consignada a la misma por los potenciales abonados, lo cual configurará en definitiva uno de los argumentos con los que atraerá a la demanda.
120. Las señales con contenido deportivo en general representan uno de los productos más apreciados y tenidos en consideración por los consumidores a la hora de seleccionar el operador. Entre ellas, las señales relativas al fútbol local resultan de importancia sustancial.
121. La existencia de condiciones de acceso abierto en igualdad de condiciones, sin discriminación, a las señales televisivas que dicho grupo provea o comercialice, por parte de los operadores de televisión por cable competidores de CABLEVISION, TELEDIGITAL e Interactiva es un factor importante para el desarrollo del proceso competitivo.
122. Es posible, entonces, que la integración vertical aludida actúe como una barrera a la entrada de nuevos competidores en el mercado de servicios de televisión por cable de la ciudad de Venado Tuerto, produciendo dificultades para aquellos potenciales competidores de Interactiva a la hora de adquirir las señales con las cuales componer su grilla de programación.
123. La situación anterior se agrava al considerar que las señales televisivas que HMTF comercializa o en las que tiene participación figuran entre las más reconocidas por la audiencia, como es el caso de las señales que emiten los partidos de fútbol de los torneos organizados por la Asociación del Fútbol Argentino.
124. Recapitulando, la no emisión de licencias para operar sistemas de televisión por cable por parte del COMFER; la caracterización estructural de los servicios de televisión por cable como una industria de red que presenta economías de escala; las inversiones en activos especializados (costos hundidos) tal como el desarrollo de una red troncal y de distribución; la existencia de economías de escala que favorecen a las empresas instaladas (costos medios decrecientes en el tendido de la red y en la contratación de señales); la saturación de la penetración del servicio de televisión por cable en la Argentina; y la existencia de una fuerte integración vertical entre los adquirentes, constituyen elementos centrales cuya interacción limita la probabilidad de ingreso rápido y significativo de nuevos competidores.





*Ministerio de la Producción  
Secretaría de la Competencia, la Desregulación  
y la Defensa del Consumidor*

*Comisión Nacional de Defensa de la Competencia*

125. En consecuencia esta Comisión Nacional entiende que existen barreras a la entrada de tipo legal que hacen imposible el ingreso de nuevos competidores. Asimismo de no existir tales barreras legales existen también barreras de tipo económico que hacen que el ingreso de los mismos no pueda ser rápido, probable y significativo, como para disciplinar un posible ejercicio de poder de mercado por parte de las empresas involucradas en la operación de concentración notificada.

#### **IV.6. Evaluación de las ganancias de eficiencia.**

126. En lo que respecta a las ganancias de eficiencia que podrían generarse como consecuencia de la operación de concentración propuesta, y que podrían jugar como un elemento favorable dentro de la evaluación general de la operación, debe señalarse que esta Comisión Nacional ha requerido a las presentantes la identificación en forma específica y la cuantificación, en caso de existir, de tal tipo de ganancias. Las respuestas de las presentantes a los mencionados requerimientos se circunscriben a la posibilidad de negociar en mejores condiciones la adquisición de señales al contar con mayor cantidad de abonados. No obstante esta Comisión Nacional ha adoptado como criterio que aquellas reducciones de costos originadas en una mejor capacidad de negociación de la empresa fusionada como consecuencia de la operación no son consideradas ganancias de eficiencia por tratarse de transferencias entre distintos agentes económicos<sup>7</sup>.

127. Corresponde tener presente que la evolución del mercado de servicios de televisión por cable en la Ciudad de Venado Tuerto ha configurado una estructura de mercado con tres redes superpuestas que prestan servicios al público y con un elevado grado de desarrollo competitivo.

128. En las empresas multiproducto o potencialmente multiproducto, como es el caso de las prestadoras de servicios de televisión por cable, las interacciones entre las economías de escala, alcance y de densidad son fundamentales a la hora de determinar, en general, la estructura de determinada industria, y en particular, la asimilación de esa industria a una estructura de monopolio natural.

<sup>7</sup> Este criterio se encuentra específicamente contemplado en los "Lineamientos para el Control de las Concentraciones Económicas", documento aprobado por la Resolución de la Secretaría de la Competencia, la Desregulación y la Defensa del Consumidor N° 164/2001.



*Ministerio de la Producción  
Secretaría de la Competencia, la Desregulación  
y la Defensa del Consumidor*

*Comisión Nacional de Defensa de la Competencia*

135. La actual estructura de mercado, entonces, constituye un "capital competitivo" que requirió de un lapso prolongado de tiempo para ser alcanzada, y la operación notificada implicaría dilapidar este "capital competitivo" que significa la existencia de las empresas involucradas como los únicos competidores, con acceso a redes propias y servicios al público, sin que por otra parte existan evidencias de mejoras de eficiencia que pudieran alcanzarse si se aprobara la misma. Por lo tanto dicha operación tendría desde este punto de vista entidad suficiente como para provocar perjuicio al interés económico general.


**IV.7. Análisis del proceso de liquidación de las empresas Esmeralda y Venado Tuerto y "defensa de empresa en quiebra".**

136. El presente dictamen utiliza un enfoque cuyo objetivo es la defensa de la competencia según los términos de la Ley N° 25.156, y toma como variables exógenas las restricciones regulatorias y legales vigentes. Sin embargo debe notarse que la aplicación de dichas normas no es neutral desde el punto de vista de los efectos del análisis efectuado por esta Comisión Nacional.

137. De acuerdo a lo anterior, objetivos tales como el rápido desarrollo del proceso de liquidación de las empresas quebradas y las obligaciones asumidas por los liquidadores, aún cuando pueden ser consideradas como objetivos legales válidos, no se encuentran incluidos en el alcance del análisis aquí desarrollado, el cual se focaliza en los efectos que sobre la competencia y el interés económico general pudieran resultar de la operación de concentración notificada.

138. Por otro lado, no se puede determinar la existencia de otros posibles interesados, hecho de fundamental importancia a la hora de evaluar el impacto que dicha operación puede tener sobre la competencia, ya que aún no se efectuó el Llamado Público, por encontrarse supeditado a la aprobación, por parte de esta Comisión Nacional, de la oferta de Interactiva.

139. Existen antecedentes en dictámenes de esta Comisión Nacional<sup>9</sup>, así como en la normativa y jurisprudencia internacional acerca del control previo de fusiones y adquisiciones, relativos a una etapa dentro del proceso secuencial de análisis de los posibles efectos anticompetitivos de la operación que contempla las condiciones económicas y financieras de

  
*Ministerio de la Producción  
Secretaría de la Competencia, la Desregulación  
y la Defensa del Consumidor*

*Comisión Nacional de Defensa de la Competencia*

algunas de las partes involucradas en la misma. Esta etapa del análisis, denominada "failing company defense", permitiría que la operación progrese, a pesar de generar mayor concentración y de que existan barreras a la entrada, si se cumplen determinadas condiciones. Cabe destacar, sin embargo, que las condiciones para que proceda el argumento de la "failing company defense" son muy restrictivas y, en consecuencia, el mismo es aplicado por los órganos "antitrust" y la justicia en forma muy restringida<sup>10</sup>.

140. La función del mencionado argumento no es la de tornar permisibles operaciones que den lugar a la creación o aumento de poder de mercado; sino que por el contrario, la figura de la "failing company defense" permite establecer que los posibles efectos anticompetitivos de la operación no son atribuibles a esta última cuando no existen alternativas a la misma que resultarían en un mayor nivel de competencia en el mercado relevante.

141. Las condiciones para la procedencia de la "failing company defense" no se limitan a la determinación de la probabilidad de quiebra o salida de la empresa en cuestión. Así, por ejemplo, las Merger Enforcement Guidelines de Canadá exigen, además, para que se pueda concluir que la operación no aumentará o creará poder de mercado, que se cumplan todas las siguientes condiciones: a) que no exista la alternativa de un comprador preferible desde el punto de vista competitivo (un "no competitively preferable purchaser"); b) que la empresa en cuestión probablemente no permanezca en el mercado ni siquiera bajo un proceso de reconversión ("retrenchment"); y c) que la liquidación de la empresa en cuestión no resulte en un nivel significativamente más alto de competencia en el mercado que si la operación de concentración tuviera lugar.<sup>11</sup>

<sup>9</sup> Expte. N° 064/010116/2000 (C. 170), operación de concentración económica entre las empresas OCA y Correo Argentino, y Expte. N° 064-010740/2001 (C. 335), fusión que involucra las empresas LAPA, Fexis, Elenor, Eduardo Eurnekian y otros.

<sup>10</sup> Véanse, para el aspecto normativo, 1992 Merger Guidelines de los Estados Unidos, 5.1 y Merger Enforcement Guidelines del Canadá, 4.4. Para el aspecto jurisprudencial, FTCv. Great Lakes Chem. Corp., 528 F.Supp. 84,96-98 (N.D.Ill.1981); Granader v. Public Bank, 281 F.Supp. 120 (E.D.Mich.1967), cert.denied, 397 U.S. 1065, 90 S.Ct. 1503 (1970); United States v. M.P.M., 397 F.Supp- 78,96 D.Colo.1975).

<sup>11</sup> En rigor, las Merger Enforcement Guidelines de Canadá no sólo prevén la situación de probable quiebra sino también la salida de la empresa en razón de otros motivos (la Sección 4.4, que trata el tema, se titula "Business Failure and Exit"). Estas Guidelines pueden consultarse en <http://strategis.ic.gc.ca/SSG/ct01255.html>. Asimismo la Federal Trade Commission, en la fusión Boeing / Mc Donnell Douglas (1997) utilizó un argumento de probable "salida" del mercado de Mc Donnell Douglas, próximo pero no exactamente igual al de la "failing firm defense", para autorizar dicha operación. A este respecto puede consultarse Pitofsky, Robert (2000). "EU and US Approaches to International Mergers: Views from the U.S. Federal Trade Commission", disponible en la página Web de la Federal Trade Commission.



*Ministerio de la Producción  
Secretaría de la Competencia, la Desregulación  
y la Defensa del Consumidor*

*Comisión Nacional de Defensa de la Competencia*

142. Lo señalado en el párrafo anterior resulta suficiente para concluir que, en el estado de las presentes actuaciones y de acuerdo a las constancias presentes en el expediente, la mencionada defensa no es aplicable a la operación analizada, dado que no se ha demostrado que se hayan agotado las instancias en la búsqueda de un comprador preferible desde el punto de vista competitivo.

143. En resumen, en esta instancia, el argumento de la "failing company" no tiene cabida dentro del análisis de la operación de concentración económica notificada. En primer lugar porque no ha sido invocada por las partes, y en segundo lugar porque una reconducción del proceso de liquidación conlleva la posibilidad de que un competidor distinto del grupo controlante de Interactiva asuma la titularidad de las empresas quebradas. Este último caso, obviamente, representa una posibilidad potencialmente más favorable desde el punto de vista de la defensa de la competencia que la toma de control que la operación notificada propone.<sup>12</sup>

#### **IV.8. Consideraciones finales**

144. La operación notificada genera un gran incremento en los niveles de concentración en el mercado relevante. El incremento es de una magnitud tal que otorga a Interactiva una posición monopólica en el mercado que puede permitirle la realización de prácticas restrictivas o distorsivas de la competencia, de modo que resulte perjudicado el interés económico general.

145. La operación notificada implica la eliminación de los únicos competidores en el mercado involucrado, elemento sustancial a tener en cuenta de acuerdo a los lineamientos locales<sup>13</sup> e internacionales para el análisis de fusiones.

146. Las condiciones de entrada para el mercado relevante definido se caracterizan por la presencia de barreras legales a la entrada que impiden un ingreso de competidores. Además, en caso de no existir estas, existen barreras económicas que impiden un ingreso rápido, probable y significativo que tenga la potencialidad de contrarrestar un posible ejercicio de poder de mercado originado en la operación de concentración económica analizada.

<sup>12</sup> Para tener una ilustración de la aplicación de la doctrina de la failing company defense en los países de la OECD, puede verse "OECD Failing Firm Defence (1986)", disponible en la página web de la Comisión Europea (<http://www.dcds.org/daf/clp/roundtables.htm>).

<sup>13</sup> Resolución SDCyC N° 164/2001.



*Ministerio de la Producción  
Secretaría de la Competencia, la Desregulación  
y la Defensa del Consumidor*

*Comisión Nacional de Defensa de la Competencia*

147. No se advierten ganancias de eficiencia que puedan contrarrestar la probabilidad de aumento de poder de mercado, redundando en que el interés económico general no sea perjudicado.

148. Por lo expuesto, la operación notificada, tal como ha sido presentada, infringe el artículo 7° de la Ley N° 25.156 por cuanto es dable inferir que el aumento en el poder de mercado que la operación implica trasunte en la posibilidad de ejercicio unilateral del mismo con perjuicio del interés económico general en términos del gasto de los consumidores y de la asignación de recursos de la economía.

#### **V. CLAUSULAS CON RESTRICCIONES ACCESORIAS**

149. Habiendo analizado el Pliego de Bases y Condiciones para apertura del proceso de VENTA MEDIANTE OFERTA BASE Y LLAMADO A MEJORAMIENTO DE OFERTA emitido por la sindicatura de la quiebra y autorizado por el Juez de la misma, no se han detectado en el mismo cláusulas de restricciones accesorias.

#### **VI. CONCLUSIONES**

150. De acuerdo a lo expuesto precedentemente, esta COMISIÓN NACIONAL DE DEFENSA DE LA COMPETENCIA concluye que la operación de concentración económica que se notifica, con incidencia en el mercado de servicios de televisión por cable en la ciudad de Venado Tuerto, infringe el artículo 7° de la Ley 25.156, por cuanto la misma disminuye y restringe la competencia de modo que puede resultar perjuicio para el interés económico general.

151. Por ello, la COMISIÓN NACIONAL DE DEFENSA DE LA COMPETENCIA aconseja al SEÑOR SECRETARIO DE LA COMPETENCIA, LA DESREGULACION Y LA DEFENSA DEL CONSUMIDOR denegar la autorización de la operación de concentración económica que se notifica consistente en la Oferta de Compra por parte de TV INTERACTIVA S.A. de ciertos activos de ESMERALDA TELEVISION S.A. y VENADO TUERTO TV S.A. en el marco de los procesos de quiebra que tramitan ante el Juzgado de Primera Instancia de Distrito Civil y Comercial de la 2° Nominación de la Ciudad de Venado Tuerto, en los términos del artículo 13, inciso c) de la Ley N° 25.156.

*[Signature]*

*[Signature]*

*[Signature]*

ROSA ROSAN  
VOCAL

EDUARDO MARTÍNEZ  
VOCAL

RAFAEL GARCÍA  
VOCAL

MAURICIO BUTERA  
VOCAL