

Buenos Aires, 29 de junio de 2018

Señores  
**COMISION NACIONAL DE VALORES**  
**PRESENTE**

**Ref.: Cablevisión Holding S.A.**  
**Hecho Relevante**

De nuestra consideración:

Agustín Medina Manson, en mi carácter de Responsable de las Relaciones con el Mercado de Cablevisión Holding S.A. (la Sociedad) según personería ya acreditada, con domicilio constituido en la calle Florida 954, C.A.B.A., Fax 5235-4769, Fax 11 5236-0543, mail, mrios@svya.com.ar, me dirijo a Uds. a fin de informar que la operación de concentración económica consistente en la fusión por absorción de Cablevisión S.A. ("Cablevisión"), como sociedad absorbida, por parte de Telecom Argentina (subsidiaria de la Sociedad), como sociedad absorbente, ha sido autorizada por la Secretaría de Comercio en los términos del inciso a) del Artículo 13 de la Ley N° 25.156 mediante Resolución N° 374 APN-SECC#MP de fecha 29 de junio de 2018, que nos fuera notificada en el día de la fecha y a Telecom Argentina, subsidiaria de la Sociedad, y adjuntamos a la presente, por la cual, entre otros, se resolvió:

*"ARTÍCULO 1°.- (parte pertinente) Apruébase la cesión de CIENTO CUARENTA Y TRES MIL CUATROCIENTOS SESENTA Y CUATRO (143.464) clientes residenciales del servicio de internet que se presta bajo la marca ARNET a la firma UNIVERSO NET S.A. implementada a través de CINCO (5) contratos definitivos ya firmados (...), y en virtud de ello, **autorízase en los términos del inciso a) del Artículo 13 de la Ley N° 25.156 la operación de fusión por la cual TELECOM ARGENTINAS.A. absorbe a CABLEVISIÓN S.A.***

*ARTÍCULO 2°.- Acéptase el compromiso de conducta presentado con fecha 21 de mayo de 2018 por CABLEVISIÓN S.A., CABLEVISIÓN HOLDING S.A., TELECOM ARGENTINA S.A. y FINTECH TELECOM LLC. (y como sociedad continuadora de FINTECH MEDIA LLC.), que como Anexo de firma conjunta N° IF-2018-30740468-APN-CNDC#MP forma parte integrante del Dictamen de mayoría N° IF2018-30780664-APN-CNDC#MP, por el que TELECOM ARGENTINA S.A. "se compromete a limitar hasta el 1 de enero 2019, o hasta tanto se habilite la posibilidad de solicitar el registro de televisión por suscripción satelital para todas las operadoras de servicios TICs, lo que suceda primero de estos dos sucesos, la comercialización integrada del servicio de Televisión por Suscripción mediante vínculo físico con el servicio de Comunicaciones Móviles en todas aquellas localidades donde a la fecha preste el servicio de Televisión por Suscripción mediante vínculo físico", entendiéndose por comercialización integrada "exclusivamente a la venta conjunta de los servicios indicados en el párrafo anterior (Televisión por Suscripción por*

*vínculo físico y Comunicaciones Móviles) con una única tarifa o una única factura”, ofreciendo adicionalmente “ampliar el plazo de la limitación ... hasta el 1 de julio de 2019, o hasta tanto se habilite la posibilidad de solicitar el registro de televisión por suscripción satelital para todas las operadoras de servicios TICs, lo que suceda primero, en aquellas localidades donde a la fecha presta el servicio de Televisión por Suscripción mediante vínculo físico excluyendo el Área II, definida de acuerdo a lo dispuesto por el Decreto N° 1461/93 y sus modificatorios, y las ciudades de Rosario, Provincia de Santa Fe y Córdoba, Provincia de Córdoba”, aclarando que la “ampliación del plazo ofrecida cesará automáticamente, cuando en la misma localidad otro prestador realice una oferta integrada del Servicio de Televisión por Suscripción mediante vínculo físico con el servicio de Comunicaciones Móviles”.*

*ARTÍCULO 3°.- Acéptase el compromiso de conducta presentado con fecha 21 de mayo de 2018 por CABLEVISIÓN S.A., CABLEVISIÓN HOLDING S.A., TELECOM ARGENTINA S.A. y FINTECH TELECOM LLC. (y como sociedad continuadora de FINTECH MEDIA LLC.), que como Anexo de firma conjunta N° IF-2018-30740468-APN-CNDC#MP forma parte integrante del Dictamen de mayoría N° IF2018-30780664-APN-CNDC#MP, por el que TELECOM ARGENTINA S.A. “se compromete a ofrecer la posibilidad de que cualquier actual o nuevo ISP pueda brindar el servicio de banda ancha minorista a partir del apalancamiento del uso de su red de cobre bajo la tecnología ADSL”, indicando que “Esta oferta mayorista está abierta para cualquier ISP bajo las mismas condiciones comerciales con el propósito de permitirles ofrecer productos con velocidades hasta 6MB en toda la capilaridad de la red de cobre de TELECOM” y que “Sólo se excluyen de esta oferta las 28 localidades en las que TELECOM desinvertió los clientes del servicio de banda ancha fija que presta bajo la marca ARNET”, aclarando que “este compromiso le permite a cualquier ISP a ofrecer productos con velocidades hasta 6MB en toda la capilaridad de la red de cobre de TELECOM” y que “El ISP podrá ofrecer su servicio con los mismos procesos, sistemas e infraestructura tecnológica que TELECOM utiliza para sus clientes finales (como ser Dslams y salida internacional)”, todo ello conforme al documento que han denominado “Oferta de Referencia de Contrato Mayorista” que ha acompañado y obra como Anexo de firma conjunta N° IF-2018-30740468-APN-CNDC#MP al referido Dictamen.”*

Sin otro particular, saludo a Ud. muy atentamente.

Agustín Medina Manson



**República Argentina - Poder Ejecutivo Nacional**  
2018 - Año del Centenario de la Reforma Universitaria

**Resolución**

**Número:**

**Referencia:** EX-2017-19218822- -APN-DDYME#MP

---

VISTO el Expediente EX-2017-19218822- -APN-DDYME#MP y el Expediente EX-2018-16212149- -APN-DGD#MP, y

**CONSIDERANDO:**

Que, en 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, procedesu presentación y tramitación por los obligados ante la COMISIÓN NACIONAL DE DEFENSA DE LA COMPETENCIA, organismo desconcentrado en el ámbito de la SECRETARÍA DE COMERCIO del MINISTERIO DE PRODUCCIÓN, en virtud de lo dispuesto y por la integración armónica de los Artículos 6° a 16 y 58 de dicha ley.

Que, cabe destacar, que si bien con fecha 15 de mayo de 2018 fue publicada en el Boletín Oficial la Ley N° 27.442, su Decreto Reglamentario N° 480 de fecha 23 de mayo de 2018 estableció en el Artículo 81 que los expedientes iniciados en los términos del Capítulo III de la Ley N° 25.156 y sus modificaciones continuarán su tramitación hasta su finalización conforme a lo establecido en la ley mencionada en último término.

Que, por ello, se aplicarán las disposiciones de la Ley N° 25.156 y sus modificatorias, al tratamiento de la presente operación de concentración económica.

Que la operación objeto del Expediente EX-2017-19218822-APN-DDYME#MP, notificada el 5 de septiembre de 2017, consiste en la fusión por la cual TELECOM ARGENTINA S.A. absorbe a CABLEVISIÓN S.A.

Que la operación se instrumentó a través de un Compromiso Previo de Fusión suscripto el 30 de junio de 2017 entre TELECOM ARGENTINA S.A. y CABLEVISIÓN S.A.

Que, a su vez, el Compromiso Definitivo de Fusión fue suscripto con fecha 31 de octubre de 2017 entre las compañías mencionadas precedentemente.

Que, asimismo, la operación conllevó la celebración de un Convenio de Accionistas con fecha 7 de julio de 2017 entre CABLEVISIÓN HOLDING S.A., VLG ARGENTINA LLC, FINTECH MEDIA LLC, tres

compañías accionistas de CABLEVISIÓN S.A. al momento de notificarse la operación objeto de las presentes actuaciones, y FINTECH TELECOM LLC, FINTECH ADVISORY INC. y GC DOMINIO S.A., en el cual se regularon ciertas cuestiones -sin que esta enumeración sea taxativa- referidas a composición y funcionamiento de Asambleas, Comité de Auditoría, Comisión Fiscalizadora, Comité Ejecutivo y designación de empleados clave de TELECOM ARGENTINA S.A.

Que en dicho Acuerdo de Accionistas se previó un esquema de mayorías especiales a fin de aprobar ciertas materias que hacen a la toma de decisiones de TELECOM ARGENTINA S.A.

Que, asimismo, la operación conllevó la celebración de un Contrato de Opción de Compra de Acciones por el cual FINTECH ADVISORY INC. le otorga a CABLEVISIÓN HOLDING S.A. una opción irrevocable para comprarle participaciones accionarias de FINTECH TELECOM LLC o en ciertas subsidiarias de FINTECH ADVISORY INC. que representen el 13,51% del capital social en circulación de TELECOM, junto con cualquier derecho a dividendos declarados e impagos.

Que dicha opción fue ejercida el 27 de diciembre de 2017 y en consecuencia, CABLEVISIÓN HOLDING S.A. adquirió participaciones de VLG ARGENTINA LLC que representan el 21,55% del total de las particiones de dicha compañía, conforme resulta de la cláusula 2 de la misma.

Que la operación notificada, implica que CABLEVISIÓN HOLDING S.A. ejercerá el control sobre la nueva empresa originada luego de la operación notificada con la influencia determinante de FINTECH TELECOM LLC y de FINTECH ADVISORY INC., de acuerdo a lo establecido en la Ley N° 25.156, y atento al esquema de mayorías especiales previsto para aprobar ciertas cuestiones.

Que las empresas involucradas notificaron la operación de concentración económica en tiempo y forma, conforme a lo previsto en el Artículo 8° de la Ley N° 25.156, habiendo dado cumplimiento a los requerimientos efectuados por la COMISIÓN NACIONAL DE DEFENSA DE LA COMPETENCIA, organismo desconcentrado en el ámbito de la SECRETARÍA DE COMERCIO del MINISTERIO DE PRODUCCIÓN.

Que la operación notificada constituye una concentración económica en los términos del inciso a) y d) del Artículo 6° de la Ley N° 25.156.

Que la obligación de efectuar la notificación obedece a que el volumen de negocios de las firmas involucradas y del objeto de la operación en la REPÚBLICA ARGENTINA supera la suma de PESOS DOSCIENTOS MILLONES (\$ 200.000.000), umbral 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.

Que la operación se da en un contexto de gran dinamismo en los cambios tecnológicos, que muestran una tendencia hacia la concentración y consolidación empresaria en diversos países y hacia la provisión de servicios múltiples, en particular cuádruple play, y convergentes (a través de una única red o plataforma tecnológica). Asimismo, se puede notar la existencia de tecnologías de incipiente desarrollo pero que se espera prevelezcan en el futuro como la tecnología 5G que requerirá de inversiones en redes físicas de gran capacidad y capilaridad.

Que, en cuanto a la configuración de los mercados de servicios de comunicaciones, Argentina ha exhibido en los últimos años un retraso en el desarrollo tecnológico, en particular en la calidad del servicio de comunicaciones móviles y en la calidad y velocidad del acceso a internet. Las inversiones en el sector no han sido suficientes para desarrollar la infraestructura necesaria para que la economía argentina cuente con tecnologías digitales de última generación en forma difundida.

Que en ese contexto, la fusión entre dos empresas cuyas fortalezas, medidas en relación a sus negocios principales, se encuentran en mercados y servicios complementarios (TELECOM en comunicaciones móviles y CABLEVISIÓN en TV paga) tiene la potencialidad de generar sinergias que fortalezcan la complementariedad y alienten la inversión y el desarrollo de más y mejores servicios.

Que la CNDC ha identificado además ganancias de eficiencia generadas por la operación.

Que en primer lugar, la concentración le permitiría a la empresa fusionada reducir los costos financieros y aumentar las posibilidades de acceso al mercado de capitales, permitiéndole a la nueva empresa aprobar proyectos de inversión que de otra manera hubieran quedado fuera de su análisis.

Que en segundo lugar, la Comisión reconoce que la concentración implica un ahorro de costos fijos que puede implicar efectos dinámicos positivos. Dichas eficiencias incentivarían la inversión de los operadores del sector, con los consecuentes efectos positivos en la calidad de los servicios.

Que, además, se han identificado los beneficios surgidos de proveerle a los consumidores servicios empaquetados, como así también el aprovechamiento por parte de la fusionada de las ventajas de la convergencia tecnológica.

Que, sin embargo, de un análisis exhaustivo sobre posibles efectos (horizontales y verticales) realizado por la CNDC, surge que la operación requiere de remedios para resguardar la competencia y prevenir un potencial perjuicio sobre los consumidores.

Que, por un lado, respecto a los mercados de servicios de acceso fijo a internet residencial, se identificó un conjunto de mercados geográficos donde la fusión dejaría a los usuarios sin un operador alternativo con red propia comparable a la de Cablevisión.

Que, además, la fusionada es, al momento de la firma del dictamen, la única con capacidad para ofrecer servicios “cuádruple play” en una parte importante del territorio nacional. Si bien la posibilidad de realizar ofertas empaquetadas es la tendencia mundial e implica beneficios tanto para los consumidores como para las empresas, el hecho de que por una ventana de tiempo indeterminado la fusionada sea la única empresa capaz de ofrecer estos servicios empaquetados podría generar algunos riesgos para la competencia, ya que en determinadas zonas puede generarle ventajas conocidas como “ventajas de primer movimiento”.

Que, por último, el solapamiento de TELECOM y CABLEVISIÓN en el mercado nacional de comunicaciones móviles no despierta motivos de preocupación en lo que a la competencia se refiere, dado que NEXTEL (marca de CABLEVISIÓN) tiene una presencia marginal en el mercado.

Que, asimismo, respecto de la acumulación de espectro radioeléctrico, dado el límite establecido para la tenencia de espectro por operador (Resolución N° 171/17 del Ministerio de Comunicaciones) y la obligación de devolver que tiene la empresa fusionada (Resolución N° 5644/17 del ENACOM), tampoco se observa hoy un problema desde el punto de vista de la defensa de la competencia. Sin embargo, se considera pertinente realizar algunas recomendaciones respecto de la implementación del proceso de devolución y del planeamiento en el uso del espectro para asegurar las condiciones de competencia a futuro.

Que a efectos de despejar cualquier duda que pudiera surgir sobre los efectos de la operación notificada, respecto de si la misma podría infringir el Artículo N° 7 de la Ley N° 25.156, con fecha 10 de abril de 2018, CABLEVISIÓN S.A., CABLEVISIÓN HOLDING S.A., TELECOM ARGENTINA S.A., FINTECH TELECOM LLC por su propio derecho y como continuadora de FINTECH MEDIA LLC se presentaron a fin de ofrecer un compromiso de desinversión por el cual TELECOM ARGENTINA S.A. transfirió a UNIVERSO NET S.A. CIENTO CUARENTA Y TRES MIL CUATROCIENTOS SESENTA Y CUATRO (143.464) clientes residenciales del servicio de internet que se presta bajo la marca ARNET, en las siguientes VEINTIOCHO (28) localidades: en Provincia de Buenos Aires: San Nicolás de los Arroyos y Villa Ramallo; en Provincia de Córdoba: en Ciudad de Córdoba, Bell Ville, Cosquín, Jesús María, La Calera, La Falda, Laboulaye, Leones, Mendiolaza, Río Ceballos, Río Cuarto, Saldan, San Francisco, Unquillo, Villa Carlos Paz, Villa María y Villa Nueva; en Provincia de Entre Ríos: Concepción del Uruguay, Gualeguay y Gualeguaychú; en Provincia de Misiones: Posadas; en Provincia de Santa Fé: Arroyo Seco, Cañada de Gómez, Casilda, Firmat y Villa Constitución.

Que a su vez, y como complemento de la desinversión, en forma complementaria a la transferencia de la cartera de clientes a favor de UNIVERSO NET S.A., TELECOM ARGENTINA S.A. arrienda a UNIVERSO NET S.A. la infraestructura para que ésta realice el tendido de microfibra necesaria para el desarrollo del servicio de acceso a internet a los clientes transferidos.

Que, asimismo, TELECOM ARGENTINA S.A. prestará a UNIVERSO NET S.A. el servicio Zeus en las áreas de servicio en las localidades en donde se ubican los clientes transferidos.

Que TELECOM ARGENTINA S.A. le otorga a UNIVERSO NET S.A. una licencia no exclusiva para usar la marca ARNET para comercializar y promocionar el servicio de acceso a internet para los clientes transferidos.

Que, además, TELECOM ARGENTINA S.A. celebró junto con UNIVERSO NET S.A. un convenio marco a fin de establecer las obligaciones de ambas compañías para continuar brindando a los clientes transferidos a UNIVERSO NET S.A. el servicio de acceso a internet mediante tecnología DSL (ADSL o VDSL, según corresponda) y a los nuevos clientes de UNIVERSO NET S.A. que se incorporen con la misma tecnología.

Que en consecuencia, TELECOM ARGENTINA S.A. y UNIVERSO NET S.A. han acompañado los CINCO (5) contratos ya firmados mediante los cuales se implementa la desinversión antes referida, a saber: (a) Contrato de Transferencia de Cartera de Clientes instrumentado mediante oferta formulada por UNIVERSO NET S.A. el día el 5 de abril de 2018 y aceptada por TELECOM ARGENTINA S.A. en la misma fecha junto con una Carta Propuesta de Indemnidad enviada por TELECOM ARGENTINA S.A. el 5 de abril de 2018 y aceptada en la misma fecha por UNIVERSO NET S.A.; (b) Contrato de Arrendamiento de Infraestructura instrumentado mediante oferta formulada el 5 de abril de 2018 por UNIVERSO NET S.A. y aceptada en la misma fecha por TELECOM ARGENTINA S.A.; (c) Contrato de Servicio Mayorista, firmado el 5 de abril de 2018, en el cual no existió una aceptación expresa, en tanto que dicho contrato prevé una aceptación tácita; sin embargo, TELECOM ARGENTINA S.A. remitió con fecha 5 de abril de 2018 nota a UNIVERSO NET S.A. comunicándole que a partir de esa fecha se encontraban disponibles los recursos técnicos necesarios para la prestación del Servicio Zeus solicitado mediante el Contrato de Servicios Mayoristas; (d) Contrato de Licencia de Uso de Marca instrumentado mediante Oferta formulada por UNIVERSO NET S.A. el 5 de abril de 2018 y aceptada por TELECOM ARGENTINA S.A. en la misma fecha y; (e) Contrato Marco instrumentado mediante oferta formulada por UNIVERSO NET S.A. el 5 de abril de 2018 y aceptado en la misma fecha por TELECOM ARGENTINA S.A..

Que es importante mencionar que en la cláusula 2.5 de la Oferta enviada por UNIVERSO NET S.A. en relación al Contrato de Transferencia de la Cartera de Clientes, TELECOM ARGENTINA S.A. y UNIVERSO NET S.A. consignaron una condición suspensiva condicionando la operación objeto del contrato, y también los restantes documentos que permiten implementar la desinversión a la emisión por parte de la SECRETARÍA DE COMERCIO de una Resolución aprobatoria de la misma.

Que, de esta manera, se reestructura la operación originalmente notificada en autos, pasando a adquirir UNIVERSO NET S.A. una cartera de clientes en aquellas localidades en las cuales la operación -tal como había sido originalmente notificada- presentaba problemas de competencia.

Que, adicionalmente, el día 21 de mayo de 2018 TELECOM ARGENTINA S.A., CABLEVISIÓN HOLDING S.A., CABLEVISIÓN S.A. y FINTECH TELECOM LLC por su propio derecho y como continuadora de FINTECH MEDIA LLC, presentaron un compromiso complementario de comportamiento, por el cual TELECOM ARGENTINA S.A. se compromete a limitar hasta el 1 de enero de 2019, o hasta tanto se habilite la posibilidad de solicitar el registro de televisión por suscripción satelital para todas las operadoras de servicios TICs, lo que suceda primero de estos dos sucesos, la comercialización integrada del servicio de televisión por suscripción mediante vínculo físico con el servicio de comunicaciones móviles en todas aquellas localidades donde a la fecha de presentación de dicho compromiso preste el servicio de televisión por suscripción mediante vínculo físico.

Que, por comercialización integrada, debe entenderse exclusivamente a la venta conjunta de los servicios de televisión por suscripción por vínculo físico y comunicaciones móviles con una única tarifa o una única factura.

Que, asimismo, ofrecieron ampliar el plazo de la limitación bajo análisis hasta el 1 de julio de 2019, o hasta tanto se habilite la posibilidad de solicitar el registro de televisión por suscripción satelital para todas las operadoras de servicios TICs, lo que suceda primero, en aquellas localidades donde, a la fecha de presentación de dicho compromiso, presta el servicio de televisión por suscripción mediante vínculo físico excluyendo el Área II, definida de acuerdo a lo dispuesto por el Decreto N° 1461/93 y sus modificatorios, y las ciudades de Rosario, Provincia de Santa Fe y Córdoba, Provincia de Córdoba.

Que en el ofrecimiento del compromiso expusieron que esta última ampliación del plazo cesará automáticamente cuando en la misma localidad otro prestador realice una oferta integrada del servicio de televisión por suscripción mediante vínculo físico con el servicio de comunicaciones móviles.

Que, a su vez, TELECOM ARGENTINA S.A. se compromete a ofrecer el servicio mayorista que implica la posibilidad de que cualquier actual o nuevo proveedor de servicios de internet pueda brindar el servicio de banda ancha minorista alquilando su red de cobre bajo la tecnología ADSL.

Que detallaron que la oferta mayorista mencionada estará abierta para cualquier proveedor de servicios de internet bajo las mismas condiciones comerciales, con el propósito de permitirles ofrecer productos con velocidades hasta 6MB en toda la capilaridad de la red de cobre de TELECOM.

Que manifestaron que sólo excluyen de esta oferta a las VEINTIOCHO (28) localidades en las que TELECOM ARGENTINA S.A. desinvirtió los clientes del servicio de banda ancha fija que presta bajo la marca ARNET de acuerdo al compromiso presentado en el expediente bajo análisis.

Que la CNDC evaluó la aceptabilidad de la desinversión propuesta a la luz de los cuatro principios sustantivos que las buenas prácticas internacionales aconsejan para las medidas remediales de tipo estructural (desinversiones o ventas de activos): i) desinversiones fundadas en la existencia de un daño asociado a la operación; ii) desinversiones ajustadas a la magnitud de dicho daño; iii) desinversiones efectivas para alcanzar los objetivos (que el comprador y los activos transferidos posean capacidad de competir) y iv) transparencia y consistencia.

Que la propuesta de desinversión se enmarca en las prácticas recomendadas en materia de medidas remediales de operaciones de concentración.

Que la propuesta de desinversión genera la entrada de un operador alternativo en zonas con redes solapadas sin competencia y le facilita las condiciones para la inversión en despliegue de redes de fibra óptica.

Que el primer efecto económico de la desinversión es que los clientes de la zona afectada siguen recibiendo el mismo servicio de acceso a internet con una empresa que no está fusionada con CABLEVISIÓN.

Que el esquema de desinversión propuesto es el remedio adecuado para la fusión bajo análisis. Por un lado, el remedio de desinversión implica que Telecom mantiene y respeta la obligación establecida en el marco regulatorio en relación a sus obligaciones de dar telefonía fija. TELECOM tiene la obligación de prestar el servicio básico de telefonía fija de acuerdo con el pliego de bases y condiciones para el concurso público internacional para la privatización de la prestación del servicio de telecomunicaciones aprobado por el Decreto N° 62/1990, motivo por el cual no puede desprenderse de la red de cobre de telefonía fija que obtuvo al momento de la privatización de EMPRESA NACIONAL DE TELECOMUNICACIONES (ENTel). Por otro lado, el paquete de CUATRO (4) contratos complementarios al contrato de transferencia de clientes satisface los requisitos necesarios para que UNIVERSO pueda devenir un competidor en infraestructura.

Que el compromiso ofrecido para la reventa disminuye las barreras a la entrada de operadores alternativos y

que el compromiso ofrecido para la no venta empaquetada de servicios audiovisuales y móviles mitiga potenciales efectos de ventaja de primera movida. Al mismo tiempo, la limitación temporal evita que los consumidores se vean privados en el tiempo de las ventajas de servicios múltiples con los consiguientes beneficios de la compra empaquetada.

Que, por ende, se concluye que la propuesta de desinversión y los compromisos de conducta ofrecidos resultan suficientes para remediar los potenciales efectos restrictivos sobre la competencia que la operación, tal como fue originalmente notificada, podría haber generado.

Que, asimismo, resulta necesario complementar dichos remedios con algunas recomendaciones procompetitivas sobre aspectos regulatorios

Que, en este sentido, el límite de espectro en 140 MHz y la obligación de devolver el espectro excedente constituyen un resguardo suficiente para las condiciones de competencia en el mercado de servicios móviles a la fecha de emisión del presente acto.

Que, sin embargo, para asegurar condiciones de competencia en el futuro, la SECRETARÍA DE COMERCIO recomendará al MINISTERIO DE MODERNIZACIÓN y al ENTE NACIONAL DE COMUNICACIONES: (a) Que TELECOM ARGENTINA S.A. no pueda utilizar el espectro que excede el límite establecido y que el ENTE NACIONAL DE COMUNICACIONES arbitre los medios necesarios para agilizar el proceso de devolución de espectro excedente; (b) Que en la planificación de futuras licitaciones de espectro, se tome en cuenta la distribución del espectro, no sólo en lo relativo a las cantidades totales, sino también en lo relativo a las cantidades de cada frecuencia, de forma tal que se promuevan la eficiencia general y la competencia entre operadores; (c) Que se lleve a cabo un plan de reordenamiento de espectro que optimice la utilización de todo el espectro disponible en condiciones competitivas y provea certidumbre para el desarrollo de inversiones en despliegue de redes y servicios de comunicaciones móviles, con el objetivo de acompañar el crecimiento del tráfico y mejorar la calidad de servicio.

Que, adicionalmente, se considera necesario efectuar una recomendación pro-competitiva relativa a las ofertas de referencia para los Operadores Móviles Virtuales (OMVs).

Que, en este sentido, se recomienda al MINISTERIO DE MODERNIZACIÓN y al ENTE NACIONAL DE COMUNICACIONES que establezcan que los operadores móviles con infraestructura propia realicen Ofertas de Referencia para Operadores Móviles Virtuales (OMVs), lo cual significa que las ofertas deben realizarse en condiciones no exclusivas y no discriminatorias, y que el regulador establezca los términos para que dichas ofertas provean las condiciones técnicas y económicas para permitir la viabilidad de nuevos entrantes para prestar el servicio de comunicaciones móviles.

Que, en virtud del análisis realizado, y con los remedios indicados, la COMISIÓN NACIONAL DE DEFENSA DE LA COMPETENCIA concluye que la operación de concentración económica notificada no infringe el Artículo 7° de la Ley N° 25.156, toda vez que de los elementos reunidos en los expedientes citados en el Visto - destacándose en particular la desinversión ya implementada - no se desprende que tenga entidad suficiente para restringir o distorsionar la competencia de modo que pueda resultar perjuicio al interés económico general.

Que, por todo lo precedente, corresponde aprobar la desinversión implementada por la que TELECOM ARGENTINA S.A.: (a) ha transferido a UNIVERSO NET S.A. CIENTO CUARENTA Y TRES MIL CUATROCIENTOS SESENTA Y CUATRO (143.464) clientes residenciales del servicio de internet que se presta bajo la marca ARNET; (b) arrienda a UNIVERSO NET S.A. infraestructura para realizar el tendido de fibra necesaria para desarrollar el servicio de acceso a internet a los clientes transferidos; (c) presta a UNIVERSO NET S.A. el servicio Zeus en las áreas de servicio en las localidades en donde se ubican los clientes transferidos; (d) le otorga a UNIVERSO NET S.A. una licencia no exclusiva para usar la marca ARNET para comercializar y promocionar el servicio de acceso a internet para los clientes transferidos; y (e) celebra junto con UNIVERSO NET S.A. un convenio marco a fin de establecer las obligaciones de las

partes para continuar brindando a los clientes transferidos a UNIVERSO NET S.A. el servicio de acceso a internet mediante tecnología DSL (ADSL o VDSL, según corresponda) y a los nuevos clientes de UNIVERSO NET S.A. que se incorporen con la misma tecnología, y dado ello, autorizar conforme lo reglado en el inciso a) del Artículo 13 de la Ley N° 25.156 la operación de fusión por la cual TELECOM ARGENTINA S.A. absorbe a CABLEVISIÓN S.A.

Que, también corresponde por ello aceptar el compromiso de conducta presentado con fecha 21 de mayo de 2018 por CABLEVISIÓN S.A., CABLEVISIÓN HOLDING S.A., TELECOM ARGENTINA S.A. y FINTECH TELECOM LLC. (y como sociedad continuadora de FINTECH MEDIA LLC.), por el que TELECOM ARGENTINA S.A. “se compromete a limitar hasta el 1 de enero 2019, o hasta tanto se habilite la posibilidad de solicitar el registro de televisión por suscripción satelital para todas las operadoras de servicios TICs, lo que suceda primero de estos dos sucesos, la comercialización integrada del servicio de Televisión por Suscripción mediante vínculo físico con el servicio de Comunicaciones Móviles en todas aquellas localidades donde a la fecha preste el servicio de Televisión por Suscripción mediante vínculo físico”, entendiéndose por comercialización integrada “exclusivamente a la venta conjunta de los servicios indicados en el párrafo anterior (Televisión por Suscripción por vínculo físico y Comunicaciones Móviles) con una única tarifa o una única factura”, ofreciendo, adicionalmente, “ampliar el plazo de la limitación ... hasta el 1 de julio de 2019, o hasta tanto se habilite la posibilidad de solicitar el registro de televisión por suscripción satelital para todas las operadoras de servicios TICs, lo que suceda primero, en aquellas localidades donde a la fecha presta el servicio de Televisión por Suscripción mediante vínculo físico excluyendo el Área II, definida de acuerdo a lo dispuesto por el Decreto N° 1461/93 y sus modificatorios, y las ciudades de Rosario, Provincia de Santa Fe y Córdoba, Provincia de Córdoba”, aclarando que la “ampliación del plazo ofrecida cesará automáticamente, cuando en la misma localidad otro prestador realice una oferta integrada del Servicio de Televisión por Suscripción mediante vínculo físico con el servicio de Comunicaciones Móviles”.

Que, asimismo, corresponde aceptar el compromiso de conducta presentado con fecha 21 de mayo de 2018 por CABLEVISIÓN S.A., CABLEVISIÓN HOLDING S.A., TELECOM ARGENTINA S.A. y FINTECH TELECOM LLC. (y como sociedad continuadora de FINTECH MEDIA LLC.), por el que TELECOM ARGENTINA S.A. “se compromete a ofrecer la posibilidad de que cualquier actual o nuevo ISP pueda brindar el servicio de banda ancha minorista a partir del apalancamiento del uso de su red de cobre bajo la tecnología ADSL”, indicando que “Esta oferta mayorista está abierta para cualquier ISP bajo las mismas condiciones comerciales con el propósito de permitirles ofrecer productos con velocidades hasta 6MB en toda la capilaridad de la red de cobre de TELECOM” y que “Sólo se excluyen de esta oferta las 28 localidades en las que TELECOM desinvertió los clientes del servicio de banda ancha fija que presta bajo la marca ARNET”, aclarando que “este compromiso les permite a cualquier ISP a ofrecer productos con velocidades hasta 6MB en toda la capilaridad de la red de cobre de TELECOM” y que “El ISP podrá ofrecer su servicio con la mismos procesos, sistemas e infraestructura tecnológica que TELECOM utiliza para sus clientes finales (como ser Dslams y salida internacional)”, todo ello conforme al documento que han denominado “Oferta de Referencia de Contrato Mayorista” que han acompañado y obra como Anexo de firma conjunta N° IF-2018-30740468-APN-CNDC#MP a dicho dictamen.

Que, en el mismo orden de ideas, corresponde hacer saber a CABLEVISIÓN S.A., CABLEVISIÓN HOLDING S.A., TELECOM ARGENTINA S.A. y FINTECH TELECOM LLC. (y como sociedad continuadora de FINTECH MEDIA LLC.) que, en caso de incumplimiento de los compromisos previamente aceptados, de oficio o a solicitud de parte interesada, la autoridad de competencia podrá proceder, si así correspondiera, a iniciar las actuaciones pertinentes para establecer si los tales incumplimientos pueden configurar una infracción al Artículo 1° de la Ley N° 27.442.

Que, por otra parte, en el marco de la instrucción de las actuaciones, el día 21 de septiembre de 2017 se ha celebrado audiencia con el representante de AMX ARGENTINA S.A.

Que el 27 de septiembre de 2017 los apoderados de las firmas CABLEVISIÓN S.A. y CABLEVISIÓN HOLDING S.A. se presentaron ante la COMISIÓN NACIONAL DE DEFENSA DE LA COMPETENCIA

a fin de formular manifestaciones respecto de la declaración brindada por el testigo representante de la empresa AMX ARGENTINA S.A. en audiencia testimonial de fecha 21 de septiembre de 2017.

Que CABLEVISIÓN S.A. y CABLEVISIÓN HOLDING S.A. entendieron que la firma AMX ARGENTINA S.A. posee un interés manifiesto en el resultado de la operación de concentración económica bajo análisis en el presente expediente y que el testigo carece de idoneidad para atestiguar.

Que, al respecto, debe decirse que son la COMISIÓN NACIONAL DE DEFENSA DE LA COMPETENCIA conjuntamente con la SECRETARIA DE COMERCIO, como Autoridad de Aplicación de la Ley N° 25.156, las que determinan, en base a las reglas de la sana crítica, la validez del testimonio de los testigos llamados a audiencia, a fin de valorarlo según su sana discreción.

Que, en este sentido, corresponde resaltar que la firma AMX ARGENTINA S.A. acompañó la información requerida en la audiencia mediante presentaciones de fecha 5 de octubre de 2017 y 30 de octubre de 2017, por lo que, en definitiva, la Autoridad de Aplicación de la Ley N° 25.156 pudo contar con la información necesaria a los fines del análisis a realizar, por lo que corresponde rechazar el planteo formulado por CABLEVISIÓN S.A. y CABLEVISIÓN HOLDING S.A.

Que, finalmente, corresponde hacer lugar al pedido de eximición de acompañar la traducción pública efectuado por las partes de la operación en la presentación de fecha 26 de junio de 2018 sobre los documentos denominados “Exercise Notice” y “Notice of Acceptance”, ambos de fecha 27 de diciembre de 2017, adjuntos a la presentación de fecha 22 de junio de 2018, teniendo por suficientes las traducciones simples presentadas.

Que la mencionada Comisión Nacional emitió Dictamen por la mayoría N° IF-2018-30780664-APN-CNDC#MP por el que recomienda: (a) Aprobar la cesión de CIENTO CUARENTA Y TRES MIL CUATROCIENTOS SESENTA Y CUATRO (143.464) clientes residenciales del servicio de internet que se presta bajo la marca ARNET a la firma UNIVERSO NET S.A, implementada través de CINCO (5) contratos definitivos ya firmados, a saber: contrato de transferencia de cartera de clientes firmado en el 5 de abril de 2018 y aceptado en la misma fecha, contrato de arrendamiento de infraestructura firmado el 5 de abril de 2018 y aceptado en la misma fecha, contrato de servicio mayorista, un contrato de licencia de uso de marca firmado el 5 de abril de 2018 y aceptado en la misma fecha y contrato marco firmado el 5 de abril de 2018 y aceptado en la misma fecha, por los cuales TELECOM ARGENTINA S.A.: (a) transfiere a UNIVERSO NET S.A. 143.464 (CIENTO CUARENTA Y TRES MIL CUATROCIENTOS SESENTA Y CUATRO) clientes residenciales del servicio de internet que se presta bajo la marca ARNET en las siguientes localidades: en provincia de Buenos Aires: San Nicolás de los Arroyos y Villa Ramallo; en provincia de Córdoba: en Ciudad de Córdoba, Bell Ville, Cosquín, Jesús María, La Calera, La Falda, Laboulaye, Leones, Mendiolaza, Río Ceballos, Río Cuarto, Saldan, San Francisco, Unquillo, Villa Carlos Paz, Villa María y Villa Nueva; en provincia de Entre Ríos: Concepción del Uruguay, Gualeguay y Gualeguaychú; en provincia de Misiones: Posadas; en provincia de Santa Fe: Arroyo Seco, Cañada de Gómez, Casilda, Firmat y Villa Constitución; (b) arrienda a UNIVERSO NET S.A. infraestructura a fin de realizar el tendido de microfibra necesaria para hacer evolucionar el servicio de acceso a internet a los clientes transferidos; (c) presta a UNIVERSO NET S.A. el servicio Zeus en las áreas de servicio en las localidades en donde se ubican los clientes transferidos; (d) le otorga a UNIVERSO NET S.A. una licencia no exclusiva para usar la marca ARNET para comercializar y promocionar el servicio de acceso a internet para los clientes transferidos; y (e) celebra con UNIVERSO NET S.A. un contrato marco a fin de establecer las obligaciones de las partes para continuar brindando a los clientes transferidos a UNIVERSO NET S.A. el servicio de acceso a internet mediante tecnología DSL (ADSL o VDSL, según corresponda) y a los nuevos clientes de UNIVERSO NET S.A. que se incorporen con la misma tecnología, y dado ello, autorizar en los términos del Artículo 13 inciso a) de la Ley N° 25.156 la operación de fusión por la cual TELECOM ARGENTINA S.A. absorbe a CABLEVISIÓN S.A.; (b) Aceptar el compromiso de conducta presentado con fecha 21 de mayo de 2018 por CABLEVISIÓN S.A., CABLEVISIÓN HOLDING S.A., TELECOM ARGENTINA S.A. y FINTECH TELECOM LLC. (y como sociedad continuadora de FINTECH MEDIA LLC.), que como Anexo de firma conjunta N° IF-2018-30740468-APN-CNDC#MP forma parte integrante

del presente Dictamen, por el que TELECOM ARGENTINA S.A. “se compromete a limitar hasta el 1° de enero 2019, o hasta tanto se habilite la posibilidad de solicitar el registro de televisión por suscripción satelital para todas las operadoras de servicios TICs, lo que suceda primero de estos dos sucesos, la comercialización integrada del servicio de Televisión por Suscripción mediante vínculo físico con el servicio de Comunicaciones Móviles en todas aquellas localidades donde a la fecha preste el servicio de Televisión por Suscripción mediante vínculo físico”, entendiéndose por comercialización integrada “exclusivamente a la venta conjunta de los servicios indicados en el párrafo anterior (Televisión por Suscripción por vínculo físico y Comunicaciones Móviles) con una única tarifa o una única factura”, ofreciendo adicionalmente “ampliar el plazo de la limitación ... hasta el 1° de julio de 2019, o hasta tanto se habilite la posibilidad de solicitar el registro de televisión por suscripción satelital para todas las operadoras de servicios TICs, lo que suceda primero, en aquellas localidades donde a la fecha presta el servicio de Televisión por Suscripción mediante vínculo físico excluyendo el Área II, definida de acuerdo a lo dispuesto por el Decreto N° 1461/93 y sus modificatorios, y las ciudades de Rosario, Provincia de Santa Fe y Córdoba, Provincia de Córdoba” y aclarando que la “ampliación del plazo ofrecida cesará automáticamente, cuando en la misma localidad otro prestador realice una oferta integrada del Servicio de Televisión por Suscripción mediante vínculo físico con el servicio de Comunicaciones Móviles”; (c) Aceptar el compromiso de conducta presentado con fecha 21 de mayo de 2018 por CABLEVISIÓN S.A., CABLEVISIÓN HOLDING S.A., TELECOM ARGENTINA S.A. y FINTECH TELECOM LLC. (y como sociedad continuadora de FINTECH MEDIA LLC.), que como Anexo de firma conjunta N° IF-2018-30740468-APN-CNDC#MP forma parte integrante del presente Dictamen, por el que TELECOM ARGENTINA S.A. “se compromete a ofrecer la posibilidad de que cualquier actual o nuevo ISP pueda brindar el servicio de banda ancha minorista a partir del apalancamiento del uso de su red de cobre bajo la tecnología ADSL”, indicando que “Esta oferta mayorista está abierta para cualquier ISP bajo las mismas condiciones comerciales con el propósito de permitirles ofrecer productos con velocidades hasta 6MB en toda la capilaridad de la red de cobre de TELECOM” y que “Sólo se excluyen de esta oferta las 28 localidades en las que TELECOM desinvirtió los clientes del servicio de banda ancha fija que presta bajo la marca ARNET”, aclarando que “este compromiso le permite a cualquier ISP a ofrecer productos con velocidades hasta 6MB en toda la capilaridad de la red de cobre de TELECOM” y que “El ISP podrá ofrecer su servicio con los mismos procesos, sistemas e infraestructura tecnológica que TELECOM utiliza para sus clientes finales (como ser Dslams y salida internacional)”, todo ello conforme al documento que han denominado “Oferta de Referencia de Contrato Mayorista” que ha acompañado y obra como Anexo de firma conjunta N° IF-2018-30740468-APN-CNDC#MP al presente Dictamen; (d) Hacer saber a CABLEVISIÓN S.A., CABLEVISIÓN HOLDING S.A., TELECOM ARGENTINA S.A. y FINTECH TELECOM LLC. (y como sociedad continuadora de FINTECH MEDIA LLC.) que en caso de incumplimiento del compromiso aceptado por puntos b) y c) precedentes, de oficio o a solicitud de parte, la Autoridad de Aplicación de la Ley de Defensa de la Competencia podrá proceder, si así correspondiera, a iniciar las actuaciones pertinentes para establecer si tales incumplimientos pueden configurar una infracción al Artículo 1° de la ley citada; (e) Recomendar al ENTE NACIONAL DE COMUNICACIONES, que TELECOM ARGENTINA S.A. no pueda utilizar el espectro que exceda el límite de 140 MHz, de acuerdo con lo establecido en la Resolución del ENTE NACIONAL DE COMUNICACIONES N° 5644/2017; (f) Recomendar al ENTE NACIONAL DE COMUNICACIONES que arbitre los medios necesarios para agilizar el proceso de devolución de espectro excedente; (g) Recomendar al MINISTERIO DE MODERNIZACIÓN y al ENTE NACIONAL DE COMUNICACIONES que, en la planificación de futuras licitaciones de espectro se tome en cuenta la distribución del espectro, no sólo en lo relativo a las cantidades totales, sino también en lo relativo a las cantidades de cada frecuencia, de forma tal que se promuevan la eficiencia general y la competencia entre operadores; (h) Recomendar al MINISTERIO DE MODERNIZACIÓN y al ENTE NACIONAL DE COMUNICACIONES llevar a cabo un plan de reordenamiento de espectro que optimice la utilización de todo el espectro disponible en condiciones competitivas y provea certidumbre para el desarrollo de inversiones en despliegue de redes y servicios de comunicaciones móviles, con el objetivo de acompañar el crecimiento del tráfico y mejorar la calidad de servicio; (i) Recomendar al MINISTERIO DE MODERNIZACIÓN y al ENTE NACIONAL DE COMUNICACIONES que establezcan que los operadores móviles con infraestructura propia realicen ofertas de referencia para Operadores Móviles Virtuales en condiciones no exclusivas y no discriminatorias. El regulador establecerá los términos para que dichas ofertas provean las condiciones técnicas y económicas

que permitan la viabilidad de nuevos entrantes para prestar los servicios de comunicaciones móviles; (j) Requerir a TELECOM ARGENTINA S.A. que publicite la cesión de clientes realizada, los dos compromisos de comportamiento asumidos y lo comunicado según el punto d) de esta parte dispositiva en un diario de alcance nacional y gran tirada; (k) Rechazar el planteo formulado por CABLEVISIÓN S.A. y CABLEVISIÓN HOLDING S.A. de falta de idoneidad del testigo representante de la empresa AMX ARGENTINA S.A.; y (l) Eximir a CABLEVISIÓN S.A., CABLEVISIÓN HOLDING S.A., TELECOM ARGENTINA S.A. y FINTECH TELECOM LLC. (y como sociedad continuadora de FINTECH MEDIA LLC.) de acompañar la traducción pública de los documentos denominados “Exercise Notice” y “Notice of Acceptance”, ambos de fecha 27 de diciembre de 2017, adjuntos a la presentación de fecha 22 de junio de 2018, teniendo por suficiente la traducción simple presentada con fecha 26 de junio de 2018.

Que, asimismo, el Señor Vocal Dr. Pablo Trevisán emitió un voto particular por Dictamen N° IF-2018-30783021-APN-CNDC#MP, el cual forma parte integrante de la presente medida.

Que el suscripto comparte los términos del Dictamen de mayoría N° IF-2018-30780664-APN-CNDC#MP y su Anexo de firma conjunta N° IF-2018-30740468-APN-CNDC#MP, a los cuales cabe remitirse en honor a la brevedad, incluyéndose como Anexos de la presente resolución.

Que la Dirección General de Asuntos Jurídicos del MINISTERIO DE PRODUCCIÓN ha tomado la intervención que le compete.

Que el infrascripto resulta competente para el dictado del presente acto en virtud de lo establecido en los Artículos 13, 18, 21 y 58 de la Ley N° 25.156, 81 de la Ley N° 27.442 y los Decretos Nros. 89 de fecha 25 de enero de 2001, 357 de fecha 21 de febrero de 2002 y sus modificaciones, 350 de fecha 20 de abril de 2018 y 480/18.

Por ello,

## EL SECRETARIO DE COMERCIO

### RESUELVE:

ARTÍCULO 1°.- Apruébase la cesión de CIENTO CUARENTA Y TRES MIL CUATROCIENTOS SESENTA Y CUATRO (143.464) clientes residenciales del servicio de internet que se presta bajo la marca ARNET a la firma UNIVERSO NET S.A, implementada a través de CINCO (5) contratos definitivos ya firmados, a saber: Contrato de Transferencia de Cartera de Clientes firmado el 5 de abril de 2018 y aceptado en la misma fecha, Contrato de Arrendamiento de Infraestructura firmado el 5 de abril de 2018 y aceptado en la misma fecha, Contrato de Servicio Mayorista firmado el 5 de abril de 2018 y aceptado conforme los términos del propio contrato, Contrato de Licencia de Uso de Marca firmado el 5 de abril de 2018 y aceptado en la misma fecha, y Contrato Marco firmado el 5 de abril de 2018 y aceptado en la misma fecha, por los cuales TELECOM ARGENTINA S.A.: (a) transfiere a UNIVERSO NET S.A. CIENTO CUARENTA Y TRES MIL CUATROCIENTOS SESENTA Y CUATRO (143.464) clientes residenciales del servicio de internet que se presta bajo la marca ARNET en las siguientes localidades: en Provincia de Buenos Aires: San Nicolás de los Arroyos y Villa Ramallo; en Provincia de Córdoba: en Ciudad de Córdoba, Bell Ville, Cosquín, Jesús María, La Calera, La Falda, Laboulaye, Leones, Mendiolaza, Río Ceballos, Río Cuarto, Saldan, San Francisco, Unquillo, Villa Carlos Paz, Villa María y Villa Nueva; en Provincia de Entre Ríos: Concepción del Uruguay, Gualaguay y Gualaguaychú; en Provincia de Misiones: Posadas; en Provincia de Santa Fe: Arroyo Seco, Cañada de Gómez, Casilda, Firmat y Villa Constitución; (b) arrienda a UNIVERSO NET S.A. infraestructura a fin de realizar el tendido de microfibra necesaria para hacer evolucionar el servicio de acceso a internet a los clientes transferidos; (c) presta a UNIVERSO NET S.A. el servicio Zeus en las áreas de servicio en las localidades en donde se ubican los clientes transferidos; (d) le otorga a UNIVERSO NET S.A. una licencia no exclusiva para usar la marca ARNET para comercializar y promocionar el servicio de acceso a internet para los clientes transferidos; y (e) celebra

con UNIVERSO NET S.A. un contrato marco a fin de establecer las obligaciones de las partes para continuar brindando a los clientes transferidos a UNIVERSO NET S.A. el servicio de acceso a internet mediante tecnología DSL (ADSL o VDSL, según corresponda) y a los nuevos clientes de UNIVERSO NET S.A. que se incorporen con la misma tecnología, y en virtud de ello, autorizase en los términos del inciso a) del Artículo 13 de la Ley N° 25.156 la operación de fusión por la cual TELECOM ARGENTINAS.A. absorbe a CABLEVISIÓN S.A.

ARTÍCULO 2°.- Acéptase el compromiso de conducta presentado con fecha 21 de mayo de 2018 por CABLEVISIÓN S.A., CABLEVISIÓN HOLDING S.A., TELECOM ARGENTINA S.A. y FINTECH TELECOM LLC. (y como sociedad continuadora de FINTECH MEDIA LLC.), que como Anexo de firma conjunta N° IF-2018-30740468-APN-CNDC#MP forma parte integrante del Dictamen de mayoría N° IF-2018-30780664-APN-CNDC#MP, por el que TELECOM ARGENTINA S.A. “se compromete a limitar hasta el 1 de enero 2019, o hasta tanto se habilite la posibilidad de solicitar el registro de televisión por suscripción satelital para todas las operadoras de servicios TICs, lo que suceda primero de estos dos sucesos, la comercialización integrada del servicio de Televisión por Suscripción mediante vínculo físico con el servicio de Comunicaciones Móviles en todas aquellas localidades donde a la fecha preste el servicio de Televisión por Suscripción mediante vínculo físico”, entendiéndose por comercialización integrada “exclusivamente a la venta conjunta de los servicios indicados en el párrafo anterior (Televisión por Suscripción por vínculo físico y Comunicaciones Móviles) con una única tarifa o una única factura”, ofreciendo adicionalmente “ampliar el plazo de la limitación ... hasta el 1 de julio de 2019, o hasta tanto se habilite la posibilidad de solicitar el registro de televisión por suscripción satelital para todas las operadoras de servicios TICs, lo que suceda primero, en aquellas localidades donde a la fecha presta el servicio de Televisión por Suscripción mediante vínculo físico excluyendo el Área II, definida de acuerdo a lo dispuesto por el Decreto N° 1461/93 y sus modificatorios, y las ciudades de Rosario, Provincia de Santa Fe y Córdoba, Provincia de Córdoba”, aclarando que la “ampliación del plazo ofrecida cesará automáticamente, cuando en la misma localidad otro prestador realice una oferta integrada del Servicio de Televisión por Suscripción mediante vínculo físico con el servicio de Comunicaciones Móviles”.

ARTÍCULO 3°.- Acéptase el compromiso de conducta presentado con fecha 21 de mayo de 2018 por CABLEVISIÓN S.A., CABLEVISIÓN HOLDING S.A., TELECOM ARGENTINA S.A. y FINTECH TELECOM LLC. (y como sociedad continuadora de FINTECH MEDIA LLC.), que como Anexo de firma conjunta N° IF-2018-30740468-APN-CNDC#MP forma parte integrante del Dictamen de mayoría N° IF-2018-30780664-APN-CNDC#MP, por el que TELECOM ARGENTINA S.A. “se compromete a ofrecer la posibilidad de que cualquier actual o nuevo ISP pueda brindar el servicio de banda ancha minorista a partir del apalancamiento del uso de su red de cobre bajo la tecnología ADSL”, indicando que “Esta oferta mayorista está abierta para cualquier ISP bajo las mismas condiciones comerciales con el propósito de permitirles ofrecer productos con velocidades hasta 6MB en toda la capilaridad de la red de cobre de TELECOM” y que “Sólo se excluyen de esta oferta las 28 localidades en las que TELECOM desinvertió los clientes del servicio de banda ancha fija que presta bajo la marca ARNET”, aclarando que “este compromiso le permite a cualquier ISP a ofrecer productos con velocidades hasta 6MB en toda la capilaridad de la red de cobre de TELECOM” y que “El ISP podrá ofrecer su servicio con los mismos procesos, sistemas e infraestructura tecnológica que TELECOM utiliza para sus clientes finales (como ser Dslams y salida internacional)”, todo ello conforme al documento que han denominado “Oferta de Referencia de Contrato Mayorista” que ha acompañado y obra como Anexo de firma conjunta N° IF-2018-30740468-APN-CNDC#MP al referido Dictamen.

ARTÍCULO 4°.- Hágase saber a CABLEVISIÓN S.A., CABLEVISIÓN HOLDING S.A., TELECOM ARGENTINA S.A. y FINTECH TELECOM LLC. (y como sociedad continuadora de FINTECH MEDIA LLC.) que en caso de incumplimiento del compromiso aceptado por los Artículos 2° y 3° de la presente medida, de oficio o a solicitud de parte interesada, la autoridad de competencia podrá proceder, si así correspondiera, a iniciar las actuaciones pertinentes para establecer si tales incumplimientos pueden configurar una infracción al Artículo 1° de la Ley N° 27.442.

ARTÍCULO 5°.- Requiérese al ENTE NACIONAL DE COMUNICACIONES la fiscalización necesaria a

fin de que TELECOM ARGENTINA S.A. no utilice el espectro que exceda el límite de 140 MHz, de acuerdo con lo establecido en la Resolución N° 5644 de fecha 21 de diciembre de 2017 del ENTE NACIONAL DE COMUNICACIONES.

ARTÍCULO 6°.- Recomiéndase al ENTE NACIONAL DE COMUNICACIONES que arbitre los medios necesarios para agilizar el proceso de devolución de espectro excedente.

ARTÍCULO 7°.- Recomiéndase al MINISTERIO DE MODERNIZACIÓN y al ENTE NACIONAL DE COMUNICACIONES que, en la planificación de futuras licitaciones de espectro, se tome en cuenta la distribución del espectro, no sólo en lo relativo a las cantidades totales, sino también en lo relativo a las cantidades de cada frecuencia, de forma tal que se promuevan la eficiencia general y la competencia entre operadores.

ARTÍCULO 8°.- Recomiéndase al MINISTERIO DE MODERNIZACIÓN y al ENTE NACIONAL DE COMUNICACIONES implementar un plan de reordenamiento de espectro que optimice la utilización de todo el espectro disponible en condiciones competitivas y que provea certidumbre para el desarrollo de inversiones en despliegue de redes y servicios de comunicaciones móviles, con el objetivo de acompañar el crecimiento del tráfico y mejorar la calidad de servicio.

ARTÍCULO 9°.- Recomiéndase al MINISTERIO DE MODERNIZACIÓN y al ENTE NACIONAL DE COMUNICACIONES que establezcan que los operadores móviles con infraestructura propia realicen ofertas de referencia para Operadores Móviles Virtuales en condiciones no exclusivas y no discriminatorias, estableciendo los términos para que dichas ofertas provean las condiciones técnicas y económicas que permitan la viabilidad de nuevos entrantes para prestar los servicios de comunicaciones móviles.

ARTÍCULO 10.- Requiere a TELECOM ARGENTINA S.A. que publicite la cesión de clientes realizada, los dos compromisos de comportamiento asumidos y lo comunicado según el Artículo 4° de la presente resolución en un diario de alcance nacional y gran tirada.

ARTÍCULO 11.- Recházase el planteo formulado por CABLEVISIÓN S.A. y CABLEVISIÓN HOLDING S.A. de falta de idoneidad del testigo representante de la empresa AMX ARGENTINA S.A.

ARTÍCULO 12.- Exímese a CABLEVISIÓN S.A., CABLEVISIÓN HOLDING S.A., TELECOM ARGENTINA S.A. y FINTECH TELECOM LLC. (y como sociedad continuadora de FINTECH MEDIA LLC.) de acompañar la traducción pública de los documentos denominados “Exercise Notice” y “Notice of Acceptance” ambos de fecha 27 de diciembre de 2017 adjuntos a la presentación de fecha 22 de junio de 2018, teniendo por suficiente la traducción simple presentada.

ARTÍCULO 13.- Considéranse a los Dictámenes (voto mayoría) como IF-2018-30780664-APN-CNDC#MP y su Anexo de firma conjunta IF-2018-30740468-APN-CNDC#MP, y (voto minoría) como IF-2018-30783021-APN-CNDC#MP, todos de fecha 28 de junio de 2018, emitidos por la COMISIÓN NACIONAL DE DEFENSA DE LA COMPETENCIA, organismo desconcentrado en el ámbito de la SECRETARÍA DE COMERCIO del MINISTERIO DE PRODUCCIÓN, los cuales forman parte integrante de la presente resolución, de conformidad a lo expuesto en los considerandos de esta medida.

ARTÍCULO 14.- Notifíquese a TELECOM ARGENTINA S.A., CABLEVISIÓN S.A., CABLEVISIÓN HOLDING S.A., FINTECH TELECOM LLC, (y como continuadora de FINTECH MEDIA LLC) y a UNIVERSO NET S.A.

ARTÍCULO 15.- Comuníquese y archívese.





República Argentina - Poder Ejecutivo Nacional  
2018 - Año del Centenario de la Reforma Universitaria

**Dictamen firma conjunta**

**Número:** consta al pie

CIUDAD DE BUENOS AIRES

Jueves, 28 de junio de 2018

**Referencia:** CONC. 1507. Dictamen de mayoría Artículo 13 a), con desinversión previamente implementada, remedios de conducta y recomendaciones pro-competitivas.

---

EX-2017-19218822- -APN-DDYME#MP (CONC. 1507)

**SEÑOR SECRETARIO DE COMERCIO:**

Elevamos para su consideración el presente dictamen referido a la operación de concentración económica que tramita bajo el Expediente N° EX-2017-19218822- -APN-DDYME#MP del registro del MINISTERIO DE PRODUCCIÓN, caratulado “CABLEVISIÓN S.A., CABLEVISIÓN HOLDING S.A., TELECOM ARGENTINA S.A., FINTECH MEDIA LLC Y FINTECH TELECOM LLC S/ NOTIFICACIÓN ART.8 LEY N° 25.156 (CONC. 1507)” y su acumulado EX-2018-16212149- -APN-DGD#MP, del registro del MINISTERIO DE PRODUCCIÓN, caratulado: “TELECOM ARGENTINA S.A. Y UNIVERSO TV S.A. S/ ANÁLISIS PROPUESTA DE DESINVERSIÓN EN CONC.1507”

**Contenido**

I. DESCRIPCIÓN DE LA OPERACIÓN Y ACTIVIDAD DE LAS PARTES .....	3
I.1. La Operación .....	3
I.1.1. Instrumentación de la fusión .....	4
I.2.1. Acuerdo de Accionistas .....	5
I.3.1. Contrato de opción de compra .....	7
I.2. La actividad de las partes .....	8
I.2.1. CABLEVISIÓN .....	8

I.2.2. TELECOM .....	13
II. ENCUADRAMIENTO JURÍDICO .....	14
III. PROCEDIMIENTO .....	15
IV. COMPROMISOS PROPUESTOS POR LAS PARTES .....	23
IV.1. Propuesta de desinversión (venta de activos) presentada por las partes .....	23
IV.2. Análisis de las características del comprador UNIVERSO NET S.A. ....	25
IV.3. Compromisos de comportamiento presentado por las partes .....	31
V. EVALUACIÓN DE LOS EFECTOS DE LA OPERACIÓN DE CONCENTRACIÓN SOBRE LA COMPETENCIA .....	32
V.1. Caracterización del sector en Argentina .....	32
V.2. Naturaleza económica de la operación .....	34
V.3. Definición de Mercados Relevantes .....	37
V.3.1 Servicios minoristas.....	37
V.3.2. Servicios mayoristas.....	42
V.3.3. Paquetes de servicios.....	45
V.4. Efectos de la Operación de Concentración .....	47
V.4.1. Efectos horizontales.....	47
V.4.2. Efectos verticales.....	69
V.4.3 Efectos de cartera: paquetes de servicios .....	76
V.5. Barreras a la Entrada.....	81
V.5.1. Servicios de acceso fijo a internet residencial.....	81
V.5.2. Paquetes de servicios .....	82
V.6. Ganancias de Eficiencia.....	82
V.7. Cláusulas de Restricciones Accesorias .....	87
V.8. CONCLUSIÓN: EFECTOS SOBRE LA COMPETENCIA DE LA OPERACIÓN TAL COMO HA SIDO NOTIFICADA .....	89
V.8.1 Problemas identificados.....	90
V.8.2 Efectos sobre la tenencia de espectro .....	92
VI. REMEDIOS A LA OPERACIÓN NOTIFICADA: LA PROPUESTA DE DESINVERSIÓN Y LOS COMPROMISOS OFRECIDOS .....	92
VI.1. Descripción De La Propuesta De Desinversión .....	93
VI.2. Aceptabilidad De La Propuesta De Desinversión .....	94
VI.2.1. La propuesta de desinversión se enmarca en las prácticas recomendadas en materia de medidas remediales de operaciones de concentración .....	94
VI.2.2 La propuesta de desinversión genera la entrada de un operador alternativo en zonas con redes solapadas sin competencia y le facilita las condiciones para la inversión en despliegue de redes de fibra óptica.....	97
VI.2.3. Aceptabilidad del comprador: UNIVERSO NET .....	101
VI.3. Descripción de los compromisos de conducta ofrecidos .....	105
VI.3.1 Compromiso de reventa mayorista .....	105
VI.3.2. Compromiso de no empaquetamiento.....	106
VI.4. Aceptabilidad De Los Compromisos Ofrecidos.....	106
VI.4.1. El compromiso ofrecido para la reventa disminuye las barreras a la entrada de operadores alternativos .....	106

VI.4.2 El compromiso ofrecido para la no venta empaquetada de servicios audiovisuales y móviles mitiga potenciales efectos de ventaja de primera movida .....	106
VI.5. CONCLUSIÓN SOBRE PROPUESTA DE DESINVERSIÓN Y LOS COMPROMISOS OFRECIDOS COMO MEDIDA REMEDIAL .....	106
VII. RECOMENDACIONES PRO-COMPETITIVAS AL ENACOM Y AL MINISTERIO DE MODERNIZACIÓN.....	107
VII.1. Recomendaciones relativas al espectro radioeléctrico.....	107
VII.2. Recomendación relativa a ofertas de referencia para OMVs.....	107
VIII. OPOSICIONES Y MANIFESTACIONES A LA OPERACIÓN .....	107
IX. EXIMICIÓN DE TRADUCCIÓN PÚBLICA .....	141
X. CONCLUSIÓN .....	142

## **I. DESCRIPCIÓN DE LA OPERACIÓN Y ACTIVIDAD DE LAS PARTES**

### **I.1. La Operación**

1. La operación objeto de las presentes actuaciones fue celebrada en la República Argentina, notificada el 5 de septiembre de 2017 y consiste en la fusión por absorción de CABLEVISIÓN S.A. (en adelante “CABLEVISIÓN”) por parte de TELECOM ARGENTINA S.A. (en adelante “TELECOM”).

2. Los accionistas de CABLEVISIÓN eran al momento de notificarse la operación: (i) CABLEVISIÓN HOLDING S.A. (en adelante “CABLEVISIÓN HOLDING”), cuyos accionistas son a su vez GC DOMINIO S.A., ELHN GRUPO CLARIN NEW YORK TRUST, HHM GRUPO CLARIN NEW YORK TRUST, LRP GRUPO CLARIN NEW YORK TRUST, GS UNIDOS LLC, mientras que el resto de sus acciones cotiza en bolsa; (ii) VLG ARGENTINA LLC, cuyos accionistas al momento de notificarse la operación eran: FINTECH MEDIA LLC (50%) y CABLEVISIÓN HOLDING (50%); y (iii) FINTECH MEDIA LLC.

3. Por su parte, con anterioridad a la operación notificada, TELECOM era controlada por FINTECH TELECOM LLC (en adelante “FINTECH TELECOM”).

4. La operación se instrumentó mediante un proceso de fusión por el cual TELECOM<sup>1</sup> absorbió a CABLEVISIÓN, incorporándose al patrimonio de la primera sociedad, todos los activos, pasivos, bienes registrables, derechos y obligaciones pertenecientes a CABLEVISIÓN, la cual se disolvió anticipadamente sin liquidarse.

5. Asimismo, como consecuencia de la operación: (i) TELECOM aumentó su capital social, considerándose a los tenedores de acciones de CABLEVISIÓN como accionistas de TELECOM; (ii) se reformó el estatuto de TELECOM de acuerdo a lo previsto en el Artículo 3º del Compromiso Previo de Fusión, con efecto a partir de la

---

<sup>1</sup> Se destaca que TELECOM, se encontraba al momento de notificarse la operación, en un proceso de reorganización societaria interna, por el cual absorbió por fusión tanto a sus controlantes: SOFORA TELECOMUNICACIONES S.A. (en adelante “SOFORA”) y NORTEL INVERSORA S.A. (en adelante “NORTEL”), como a su controlada TELECOM PERSONAL S.A. Las partes han acompañado documentación en el número de orden 181. La misma fue inscrita ante la Inspección General de Justicia en fecha 21 de marzo de 2018 de acuerdo a lo informado por las partes en fecha 22 de junio de 2018.

fecha efectiva de fusión, la cual se definirá en el punto siguiente.

#### I.1.1. Instrumentación de la fusión

6. A fin de materializar la fusión, el día 30 de junio de 2017 TELECOM y CABLEVISIÓN suscribieron un Compromiso Previo de Fusión, “ad referéndum” de: (i) la aprobación de las respectivas asambleas de las compañías; (ii) obtención de aprobaciones regulatorias y (iii) cumplimiento de las condiciones previstas en el Artículo 7 de dicho documento.

7. De acuerdo al Compromiso Previo de Fusión, la operación tendría efectos a partir de la denominada “fecha efectiva de fusión”, la cual fue definida<sup>2</sup> como las 0:00 horas del día en que los Presidentes de los Directorios de ambas compañías, suscribieran un acta de traspaso de las operaciones en la que se dejara constancia que: (i) TELECOM había acondicionado sus sistemas técnico-operativos para asumir las operaciones y actividades de CABLEVISIÓN; ii) en esa fecha efectiva de fusión se concretara el traspaso de las operaciones y actividades de CABLEVISIÓN a TELECOM por haberse cumplido las condiciones a las que estaba sujeta la fusión. Dichas condiciones eran: (i) la aprobación del Acuerdo Definitivo de Fusión y (ii) la autorización de la operación por parte del ENTE NACIONAL DE COMUNICACIONES (en adelante “ENACOM”).

8. En relación a lo expuesto, el día 31 de agosto de 2017 las asambleas de ambas compañías aprobaron el Compromiso Previo de Fusión<sup>3</sup>.

9. En cuanto a las condiciones de cierre, el Acuerdo Definitivo de Fusión fue suscripto el día 31 de octubre de 2017, mediante escritura pública número 2142<sup>4</sup> y la autorización de ENACOM, fue obtenida a través de la Resolución N° 5644/2017 de fecha 21 de diciembre de 2017 publicada en el Boletín Oficial el 22 de diciembre de 2017, agregada al número de orden 334.

10. En cuanto a la fecha efectiva de fusión referida en el presente, las partes han acompañado la documentación de la que resulta que el 1° de enero de 2018 fue suscripta el acta de traspaso de las operaciones y actividades de CABLEVISIÓN a TELECOM por haberse cumplido las condiciones a las que estaba sujeto el cierre; por lo tanto esa constituye la fecha efectiva de fusión<sup>5</sup>.

11. Como consecuencia de la fusión, TELECOM aumentó su capital social, emitiendo la cantidad de 1.184.528.406 acciones ordinarias, escriturales de un peso valor nominal y de un voto por acción menos las que puedan corresponder por liquidación de fracciones en efectivo (las “nuevas acciones”), de las cuales y tomando en consideración las tenencias de los accionistas de CABLEVISIÓN a la fecha en que se notificó la operación: (i) 473.836.040 serían acciones clase A de TELECOM y (ii) 710.692.366 serían acciones Clase D de la compañía, las que serían entregadas a los accionistas de

---

<sup>2</sup> Definición contenida en el Artículo 7 del Compromiso Previo de Fusión.

<sup>3</sup> Respecto a este punto las actas de asamblea fueron acompañadas y se encuentran agregadas en los números de orden 4 (acta de Asamblea General Extraordinaria de CABLEVISIÓN) y 190 (Acta de Asamblea General ordinaria y Extraordinaria de TELECOM).

<sup>4</sup> Ver al respecto la documentación acompañada en la presentación del 6-11-2017 en el Anexo IX número de orden 189. Las partes informaron en la presentación de fecha 24 de abril de 2018 que aún no fue inscripto ante la Inspección General de Justicia.

<sup>5</sup> Cfe. Escritura número 6, complementaria del Acuerdo Definitivo de Fusión, acompañada en la presentación del 24-04-2018, que contiene el acta de traspaso de las operaciones número de orden 443.

CABLEVISIÓN de conformidad con la relación de cambio prevista en el Compromiso Previo de Fusión y en el Acuerdo Definitivo a cuyos términos remitimos en honor a la brevedad.

12. Por otra parte, las notificantes informaron que el proceso de fusión entre ambas compañías importó la celebración de distintos acuerdos, a saber: (i) Acuerdo de Accionistas de fecha 7 de julio de 2017 (ii) Contrato de Opción de Compra de Acciones de fecha 7 de julio de 2017 como así también de otros a celebrarse como el contrato de fideicomiso (“voting agreement”), cuyos aspectos principales fueron previstos en el acuerdo de accionistas.<sup>6</sup>

13. Al respecto se describirán a continuación las principales características de dichos acuerdos.

#### I.2.1. Acuerdo de Accionistas

14. El acuerdo de accionistas<sup>7</sup> fue celebrado entre: a) CABLEVISIÓN HOLDING S.A. (en adelante “CABLEVISIÓN HOLDING”), b) VLG ARGENTINA LLC (en adelante “VLG” y junto con CVH y a los fines del acuerdo denominada “parte CVH”), c) FINTECH TELECOM, LLC (en adelante “FINTECH TELECOM”), d) FINTECH MEDIA LLC (en adelante “FINTECH MEDIA”), e) FINTECH ADVISORY INC. (en adelante “FINTECH”), controlante de FINTECH TELECOM y de FINTECH MEDIA (FINTECH MEDIA, FINTECH ADVISORY y FINTECH TELECOM denominadas a los fines del acuerdo “partes FINTECH”) y f) GC DOMINIO S.A.<sup>8</sup> (en adelante “GC DOMINIO”), el que entró en vigencia en la fecha efectiva de fusión, salvo algunas cláusulas de aplicación inmediata a su suscripción<sup>9</sup>.

15. En el acuerdo de accionistas, se previó la representación en los órganos societarios, estableciéndose que sujeto al cumplimiento de ciertas condiciones establecidas en el mismo y mientras CABLEVISIÓN HOLDING cumpliera ciertos requisitos de tenencia mínima de la sociedad fusionada (en adelante denominados “requisitos de mayoría de CABLEVISIÓN HOLDING”), dicha compañía tendría el derecho a designar a la mayoría de los miembros titulares y suplentes del Directorio, Comité Ejecutivo, Comité de Auditoría y Comisión Fiscalizadora de TELECOM.

16. Estos requisitos consisten en que CABLEVISIÓN HOLDING -directa o indirectamente- fuere titular de acciones representativas de un determinado porcentaje del capital social de TELECOM (aproximadamente entre un 33% o un 39%)<sup>10</sup> y adicionalmente se cumplieran otros requisitos, sea que esté vigente el contrato de fideicomiso o que entre las partes FINTECH y las partes CVH posean en conjunto más del 50% de las acciones de TELECOM<sup>11</sup>.

<sup>6</sup> De acuerdo lo informado por las partes en fecha 22 de junio de 2018 el contrato de fideicomiso aún no ha sido celebrado.

<sup>7</sup> Acompañado en la presentación del 29 de enero de 2018 (número de orden 354).

<sup>8</sup> Las partes aclararon en el F1 que FINTECH ADVISORY INC. y GC DOMINIO S.A. son parte del acuerdo sólo en relación a ciertas cláusulas del mismo.

<sup>9</sup> Las partes explicaron que las cláusulas del acuerdo de aplicación inmediata son: (a) las relativas a las restricciones a las transferencias accionarias en TELECOM ARGENTINA, y (b) la imposibilidad de las partes de hacer inversiones en sociedades que compitan con la actividad de TELECOM ARGENTINA en América del Sur, sin antes ofrecer esa oportunidad de inversión a TELECOM ARGENTINA y/o sus subsidiarias.

<sup>10</sup> Según si dicho porcentaje sea determinado antes o después del cierre de la compraventa derivado del contrato de opción de compra.

<sup>11</sup> Al respecto esos requisitos se encuentran definidos en la cláusula 2.2.a) del Acuerdo de Accionistas.

17. Asimismo, en el acuerdo, se regularon ciertas cuestiones referidas a composición y funcionamiento de: Asambleas, Comité de Auditoría, Comisión Fiscalizadora, Comité Ejecutivo y designación de empleados clave de TELECOM, entre otras materias.

18. En cuanto a la toma de decisiones del directorio, se previó que resolvería por mayoría de votos presentes y a su vez se estableció un esquema de mayorías especiales que requerirán la aprobación de, al menos un director designado por las partes CVH y un director designado por las partes FINTECH para la aprobación de ciertas materias (cuestiones de mayoría especial), listadas específicamente en la cláusula 2.3 del Acuerdo de Accionistas.

19. Entre esas cuestiones de mayoría especial y sujetas a veto se encuentran: (a) la aprobación de nuevas líneas de negocios de la sociedad o discontinuación de las existentes como así también de una subsidiaria significativa; (b) la contratación de un empleado clave que no haya sido designado de acuerdo a la cláusula 2.7 del Acuerdo, y el despido con o sin justa causa del funcionario financiero principal y el auditor interno; (c) el establecimiento, adopción o modificación del plan de negocios o el presupuesto anual consolidado previsto en la cláusula 2.3 (b) del acuerdo. Asimismo, en la cláusula 2.7 del Acuerdo de accionistas se previó la designación de directivos y empleados clave. Al respecto se estipuló que en tanto CABLEVISIÓN HOLDING cumpla los requisitos de mayoría de CABLEVISIÓN HOLDING descriptos en el presente, el CEO y otros empleados clave deberán ser propuestos por CABLEVISIÓN HOLDING, estableciéndose sin embargo que las “partes FINTECH” tendrán derecho de veto sobre la dos primeras personas propuestas para cubrir vacante de esos cargos<sup>12</sup>. La situación inversa, se prevé para la designación del CFO y auditor interno de la compañía, la cual estará a cargo de las “partes FINTECH”, pero sujeta a veto inicial de CABLEVISIÓN HOLDING.

20. Por otra parte, se previó en el Artículo 4 del estatuto reformado de TELECOM que mientras la Clase A represente al menos el 15% del capital de la sociedad, se requerirá de una asamblea especial Clase A para tomar cualquier resolución respecto a una cuestión de mayoría especial prevista en el Artículo 10 del estatuto<sup>13</sup>, estipulándose que para que sea necesaria la aprobación previa de una asamblea especial de la Clase A. respecto de la cuestión listada en inciso (xxiii) del Artículo 10 del estatuto reformado de TELECOM (aprobación del plan de negocios y presupuesto anual<sup>14</sup>, la clase A deberá representar al menos el 20 % del capital social ordinario de la sociedad; la misma

---

<sup>12</sup> En caso de veto por las partes FINTECH, el Presidente del Directorio seleccionará una consultora de personal ejecutivo para realizar la búsqueda profesional de los 3 mejores candidatos disponibles de los cuales CABLEVISIÓN HOLDING tendrá derecho a nominar a uno de ellos.

<sup>13</sup> Entre las cuestiones de mayoría especial listadas en el Artículo 10 del estatuto se encuentran: (i) cualquier cambio significativo en la conducción de los negocios de la sociedad o cualquier sociedad controlada que no esté relacionado con la prestación de servicios de video, telefonía, datos y otros servicios relacionados, o cualquier nuevo servicio prestado por compañías de servicios de tecnologías de la información y las comunicaciones similares en otros mercados; (ii) la contratación de cualquier funcionario o empleado de TELECOM sociedad controlada que se desempeñe en una posición clave tales como: el Director o Gerente General (CEO), principal Gerente Operativo (COO), principal Gerente Técnico (CTO), principal Gerente Financiero (CFO) o cualquier funcionario o empleado de la sociedad o una sociedad controlada que tenga una línea directa de reporten con el CEO o funcionarios de primera línea de dirección o gerencial.

<sup>14</sup> El inciso xiii del Artículo 10 del estatuto reformado de TELECOM textualmente establece como cuestión de mayoría especial: “la aprobación del presupuesto anual consolidado y del plan de negocios de la sociedad y sus sociedades controladas, salvo que haya sido aprobado por unanimidad en el Comité Ejecutivo de la sociedad.”

situación se prevé para los titulares de acciones clase D<sup>15</sup>.

21. El acuerdo de accionistas también prevé la celebración de un contrato de fideicomiso, en la fecha efectiva de fusión, por el cual CABLEVISIÓN HOLDING en forma directa e indirecta tendrá el derecho de voto sobre las acciones representativas de la mayoría del capital social de TELECOM.<sup>16</sup>

### I.3.1. Contrato de opción de compra<sup>17</sup>

22. En virtud de este contrato, FINTECH ADVISORY otorga a CABLEVISIÓN HOLDING una opción irrevocable para comprarle, participaciones accionarias de FINTECH TELECOM o en ciertas subsidiarias de FINTECH ADVISORY que representen el 13,51% del capital social en circulación de TELECOM, junto con cualquier derecho a dividendos declarados e impagos sujeto a los términos y condiciones allí previstos, incluyendo el derecho de FINTECH ADVISORY INC. de entregar participaciones de VLG ARGENTINA LLC en lugar de participaciones de FINTECH TELECOM.

23. Por esta opción de compra, CABLEVISIÓN HOLDING, abonó a FINTECH ADVISORY una determinada suma de dinero en concepto de prima de opción.

24. Al respecto, dicha opción fue ejercida el 27 de diciembre de 2017 y en consecuencia, CABLEVISIÓN HOLDING adquirió participaciones de VLG ARGENTINA LLC que representan el 21,55% del total de las particiones de dicha compañía, conforme resulta de la cláusula 2.(a) del contrato de opción de compra y de la notificación del ejercicio de la opción de compra<sup>18</sup>.

25. De acuerdo a lo expuesto, CABLEVISIÓN HOLDING resulta ser el accionista mayoritario de la nueva empresa fusionada, dado que cuenta directa e indirectamente con acciones representativas del 38,81% del capital social de TELECOM.

26. Como consecuencia de los mencionados acuerdos, CABLEVISIÓN HOLDING ejercerá el control sobre la nueva empresa originada luego de la operación notificada con

---

<sup>15</sup> Específicamente se establece que mientras la Clase “d” represente al menos el 15% del capital social ordinario de la sociedad, se requerirá la aprobación de una asamblea especial de la Clase “D” para tomar cualquier decisión asamblearia respecto de una cuestión de mayoría especial listada en el Artículo 10 del estatuto, previéndose que para que sea necesaria la aprobación previa de una asamblea especial de la Clase D respecto de una cuestión de mayoría especial listada en el inciso (xxiii) del Artículo 10 (plan de negocios y presupuesto anual, la clase D deberá representar al menos el 20% del capital social ordinario de la sociedad.

<sup>16</sup> Las partes explicaron en el F1 que las partes FINTECH se obligan a contribuir al fideicomiso un número de acciones Clase A de TELECOM y que las partes CVH se obligan a aportar al fideicomiso una cantidad de acciones Clase D, igual a la cantidad de acciones Clase A, aportadas por las partes FINTECH. Según se ha informado, salvo que exista un supuesto de terminación anticipada, el fideicomiso estará vigente hasta el 30 de junio de 2030, fecha en la que quedarán liberadas, la totalidad de las acciones aportadas por las partes al mismo. En relación a ello, y conforme resulta del acuerdo, FINTECH TELECOM y CABLEVISIÓN HOLDING depositarán cada una ciertas acciones de TELECOM post fusión en un fideicomiso de voto que, al ser sumadas a las acciones post fusión mantenidas por CABLEVISIÓN HOLDING, excederán el 50% de las acciones post fusión en circulación y (ii) designarán cada una un fiduciario quién votará las acciones de acuerdo con los términos del acuerdo de fideicomiso de voto a ser celebrados por ciertas partes del acuerdo. Las acciones post fusión aportadas al fideicomiso de voto serán votadas de acuerdo con las instrucciones del fiduciario designado por CABLEVISIÓN HOLDING, salvo respecto de ciertas cuestiones sujetas a veto, en cuyo caso, el co-fiduciario de FINTECH TELECOM LLC, determinará como se votará respecto de las acciones post fusión aportadas al fideicomiso de voto (b) sujeto al cumplimiento por CABLEVISIÓN HOLDING y FINTECH TELECOM LLC de ciertos umbrales de titularidad de las acciones post fusión, CABLEVISIÓN HOLDING tendrá derecho a designar el gerente general y otros empleados clave de TELECOM y FINTECH TELECOM LLC tendrá derecho a designar el funcionario financiero principal y el auditor interno.

<sup>17</sup> Dicho contrato fue suscripto entre FINTECH TELECOM, FINTECH MEDIA, FINTECH ADVISORY INC., CABLEVISIÓN HOLDING.

<sup>18</sup> Dicha notificación fue acompañada en las presentaciones del 22 y 26 de junio de 2018.

la influencia determinante<sup>19</sup> de las partes FINTECH, atento al esquema de mayorías especiales previsto para aprobar ciertas cuestiones.

27. Las partes notificaron la operación el quinto día hábil, luego del 31 de agosto de 2017, fecha de celebración de la Asamblea General Ordinaria y Extraordinaria de Accionistas de TELECOM y de la Asamblea General Extraordinaria de Accionistas de CABLEVISIÓN, por las cuales las compañías aprobaron la fusión por absorción, el aumento del capital social de TELECOM y la reforma estatutaria de dicha compañía, es decir que ha sido notificada de forma previa a la suscripción del acuerdo definitivo de fusión.

## I.2. La actividad de las partes

### I.2.1. CABLEVISIÓN

28. CABLEVISIÓN es una sociedad constituida de conformidad con las leyes de la República Argentina, que se desempeña como cableoperador y además presta el servicio de acceso a internet bajo la marca “FIBERTEL”.

29. La composición social de CABLEVISIÓN, previo a la operación notificada era la siguiente: i) CABLEVISIÓN HOLDING<sup>20</sup> titular del 28,7% de las acciones clase A y de un 5,7% de las acciones clase B, es decir en total un 34,4%; ii) VLG Argentina, LLC firma que tenía el 51,3% de sus acciones clase A; iii) FINTECH MEDIA LLC que poseía un 14,3% de las acciones clase B de la firma de referencia. Conforme al balance de esta compañía correspondiente al ejercicio cerrado el 31 de marzo de 2017, su controlante directo e indirecto era CABLEVISIÓN HOLDING<sup>21</sup>. Los accionistas de CABLEVISIÓN mencionados tienen por objeto la realización de actividades de inversión.

30. VLG ARGENTINA LLC es una empresa holding. Al momento de notificarse la operación, FINTECH MEDIA LLC tenía el 50% del capital social, mientras que CABLEVISIÓN HOLDING tenía el 50% restante. Actualmente CABLEVISIÓN HOLDING tiene el 100% de las acciones, como consecuencia de una reorganización societaria interna<sup>22</sup>.

---

<sup>19</sup> De acuerdo a lo establecido en la Ley N° 25.156 y su continuadora la Ley N° 27.442.

<sup>20</sup> Esta sociedad ha sido constituida como sociedad escisionaria de GRUPO CLARIN S.A, cuyos accionistas aprobaron en Asamblea General Extraordinaria de fecha 28 de septiembre de 2016 la realización de una reorganización societaria que consistió en: (i) la fusión de SOUTHTEL S.A., VISTONE S.A., COMPAÑÍA LATINOAMERICANA DE CABLE S.A. y CVB HOLDING S.A. (absorbidas) en GRUPO CLARIN S.A.(absorbente)y (ii) la posterior escisión parcial de GRUPO CLARIN para la constitución de CABLEVISIÓN HOLDING S.A., todo lo cual fue inscripto ante la Inspección General de Justicia el 27 de abril de 2017, conforme Dictamen CNDC N° 230 de fecha 13 de octubre de 2017, receptado por resolución número: RESOL-2017-862-APN-SECC#MP en autos caratulados: “NEXTEL COMMUNICATIONS ARGENTINA S.R.L., WILLIAM KOGAN, ANDREW SILVERMAN, CARLOS JOSÉ JOOST NEWBERY, CARLOS VÍCTOR DIEGO JASSON HARDIE, PABLO JOSÉ LOZADA Y CARLOS LUIS LEIZEROW S/ NOTIFICACIÓN ART.8 DE LA LEY N° 25.156 (Conc.1340)

<sup>21</sup> Agregado al número de orden 5.

<sup>22</sup> Surgiendo del Acuerdo de Accionistas, la posibilidad de que VLG fuera escindida se requirió a las partes mayor información sobre la situación de dicha compañía. Al respecto informaron que VLG llevó a cabo un proceso de reorganización societaria en virtud del cual escindió proporcionalmente a las respectivas tenencias de sus accionistas FINTECH MEDIA LLC (28,45%) y CABLEVISIÓN HOLDING (71,55%) parte de su patrimonio para la constitución de una nueva sociedad a denominarse “VLG ARGENTINA ESCINDIDA LLC”, todo ello con efecto a la fecha efectiva de fusión. Como consecuencia de ese proceso, CABLEVISIÓN HOLDING resultó ser titular del 100% de VLG ARGENTINA que fue la continuadora de la titularidad de 44.059 acciones Clase A de CABLEVISIÓN y FINTECH MEDIA LLC resultó ser titular del 100% de VLG ARGENTINA ESCINDIDA LLC que fue la continuadora de 17.522 acciones clase A de CABLEVISIÓN; en ambos casos junto con todos los derechos inherentes a dichas acciones, incluyendo el derecho a recibir nuevas acciones a emitir por TELECOM a la relación de cambio prevista en el Compromiso Previo y en el Acuerdo Definitivo

31. CABLEVISIÓN HOLDING, es una sociedad inversora constituida de conformidad con las leyes de Argentina, cuyos accionistas son: i) GC DOMINIO S.A., una sociedad inversora titular de acciones clase A representativas del 26%; ii) ELHN GRUPO CLARIN NEW YORK TRUST (titular de acciones clase B representativas del 27%); iii) HHM GRUPO CLARIN NEW YORK TRUST (titular de acciones Clase B representativas del 12%); iv) LRP GRUPO CLARIN NEW YORK TRUST (titular de acciones Clase B representativas del 3%); v) acciones que cotizan en Bolsa (20%); vi) otras acciones clase B (3%); vii) GS UNIDOS LLC (acciones clase C representativas del 9%)<sup>23</sup>.

32. CABLEVISIÓN HOLDING tiene el 100% de las acciones de GCSA EQUITY LLC.

33. A su vez los accionistas de GC DOMINIO S.A., son: i) ELHN GRUPO CLARIN NEW YORK TRUST (35,555%); ii) HHM GRUPO CLARIN NEW YORK TRUST (35,335%); iii) José Antonio Aranda (14,555%); iv) LRP GRUPO CLARIN NEW YORK TRUST (14,555%).

34. De acuerdo a la información obrante en el expediente, CABLEVISIÓN participa en las siguientes sociedades constituidas de conformidad con las leyes de la República Argentina: PEM S.A. (99.9%), una sociedad inversora; CABLE IMAGEN S.R.L. (100%) una emisora de televisión por cable; VER T.V S.A. (49%), una emisora de televisión por cable; TELEDIFUSORA SAN MIGUEL ARCÁNGEL S.A. (49,1%), una emisora de televisión por cable; LA CAPITAL CABLE S.A. (49%), cuya actividad principal es la televisión por circuito cerrado; ÚLTIMA MILLA S.A. (95%) dedicada al tendido de redes de comunicación (el 5% restante está en poder de PEM S.A.).

35. CABLEVISIÓN posee participación directa e indirecta en las siguientes sociedades constituidas en el extranjero: i) TELEVISIÓN DIRIGIDA S.A. (Paraguay-100%), emisora de televisión por cable y en la sociedad inversora ADESOL S.A. (Uruguay) con el 100% de las acciones. A su vez, ADESOL S.A. tiene participación en las siguientes empresas constituidas en Uruguay dedicadas a la venta e instalación de servicios de televisión por cable para abonados y venta e instalación de servicios de televisión codificada: AUDOMAR S.A. (0,1%) y BERSABEL S.A. (1,2%); en las siguientes sociedades dedicadas a la venta e instalación de servicios de televisión por cable: a) DOLFYCOR S.A. (0,5%); b) REIFORD S.A. (0,3%); c) SPACE ENERGY TECH S.A. (0,47%); en las siguientes compañías dedicadas a la venta e instalación de servicios de televisión codificada por abonados: a) TRACEL S.A. (2,5%); b) VISIÓN SATELITAL S.A. (0,44%) y en TELEMAS S.A. (100%), dedicada a la administración de empresas relacionadas con las actividades de televisión por cable para abonados.

36. Por otra parte, CABLEVISIÓN participa indirectamente a través de PEM S.A.

---

de Fusión, es decir: a VLG ARGENTINA LLC 434.909.475 acciones ordinarias escriturales clase D de \$1 valor nominal y con derecho a un voto por acción de TELECOM y a VLG ARGENTINA ESCINDIDA LLC 172.960.890 acciones ordinarias escriturales Clase A de \$1 valor nominal cada una y con derecho a un voto por acción de TELECOM. Asimismo, FINTECH TELECOM, FINTECH MEDIA y VLG ARGENTINA ESCINDIDA LLC, llevaron a cabo un proceso de reorganización societaria interna por la cual FINTECH MEDIA y VLG ARGENTINA ESCINDIDA LLC se fusionaron con FINTECH TELECOM, con efecto a la fecha efectiva de fusión. Como consecuencia de esa reorganización un cierto número de nuevas acciones Clase A a ser emitidas por TELECOM y CABLEVISIÓN y de las cuales algunas correspondían a VLG ARGENTINA ESCINDIDA y otra cantidad a FINTECH MEDIA fueron entregadas a FINTECH TELECOM.

<sup>23</sup> Cfe. organigrama acompañado en la presentación del 6 de noviembre de 2017, número de orden 180.

en las siguientes sociedades constituidas en Argentina dedicadas a la emisión de televisión por cable: (i) CV BERAZATEGUI S.A. (70%); (ii) AVC CONTINENTE AUDIOVISUAL S.A. (40%); (iii) TELEVISORA PRIVADA DEL OESTE S.A. (47%).

37. CABLEVISIÓN también participa indirectamente en OTAMENDI CABLE COLOR S.A., una emisora de televisión por cable, de la cual LA CAPITAL CABLE S.A. posee el 50% de las acciones y en FIRST TV S.A. de la cual VER TV S.A. tiene el 95% de las acciones.

38. A su vez, CABLEVISIÓN era titular del 100% de las cuotas sociales de NEXTEL COMMUNICATIONS ARGENTINA S.R.L. (en adelante “NEXTEL”), sociedad a la cual absorbió por fusión junto a las controladas de NEXTEL: WX TELECOMUNICATION S.A.U., GREENMAX TELECOMUNICATIONS S.A.U., GRIDLEY INVESTMENTS S.A., TRIXCO S.A., FIBERCOMM S.A., NETIZEN S.A., ERITOWN CORPORATION S.A., SKYONLINE DE ARGENTINA S.A., INFOTEL ARGENTINA S.A., NEXTWAVE ARGENTINA S.A. y CALLBI S.A. de acuerdo a lo decidido en asamblea de accionistas del 31 de marzo de 2017<sup>24</sup>.

39. GRUPO CLARIN, es una sociedad inversora y financiera constituida de conformidad con las leyes de Argentina. Sus accionistas son: i) GC DOMINIO S.A. (acciones clase A representativas del 26%); ii) ELHN GRUPO CLARIN NEW YORK TRUST (acciones clase B representativas del 27%); iii) HHM GRUPO CLARIN NEW YORK TRUST (acciones Clase B representativas del 12%); iv) LRP GRUPO CLARIN NEW YORK TRUST (acciones Clase B representativas del 3%); v) acciones que cotizan en Bolsa, Clase B (20%); vi) Otros (acciones clase B representativas del 3%); vii) GS UNIDOS LLC (acciones clase C representativas del 9%).

40. GRUPO CLARIN controla directa e indirectamente a las siguientes empresas con actividad en Argentina:

41. GC MINOR S.A. (95%), GCSA INVESTMENTS S.A.U. (100%) y GC GESTIÓN COMPARTIDA S.A. (97,5%), sociedades inversoras.

42. ARTE GRÁFICO EDITORIAL ARGENTINO S.A. (en adelante “AGEA”) (97%), es una sociedad constituida conforme a las leyes de la República Argentina cuya actividad son las artes gráficas, sonoras, audiovisuales, editorial, impresiones y publicaciones, comunicaciones, radiodifusión e información general. El 3% está en poder de GC MINOR S.A.

43. ARTES GRÁFICOS RIOPLATENSE S.A. (en adelante “AGR”) (22,2%) es una sociedad constituida de conformidad con las leyes de la República Argentina, cuya actividad es la impresión de libros, diarios, publicaciones y revistas. El 77,8% de las acciones se encuentra en poder AGEA. AGR tiene participación en las siguientes sociedades: i) ARTES GRÁFICAS DEL LITORAL S.A. (50%), dedicada a la edición, impresión y distribución de periódicos y revistas; ii) IMPRIPOST TECNOLOGÍAS S.A. (50%) dedicada a la prestación de servicios de procesamiento y guarda por código postal; iii) CÚSPIDE LIBROS S.A. (99,7%), dedicada a la venta de libros; iv) GC MINOR S.A. 5%.

---

<sup>24</sup> Al respecto las partes acompañaron mediante presentación del 6-11-2017, el Acuerdo Definitivo de Fusión sobre esta reorganización societaria instrumentado por Escritura Pública número 1307, agregada en el número de orden 184.

44. AGEA, participa en: i) TINTA FRESCA EDICIONES S.A. (95%) dedicada al desarrollo de actividades editoriales; ii) FERIAS Y EXPOSICIONES S.A. (95%) dedicada a la explotación comercial de exposiciones, que a su vez tiene el 50% de EXPONENCIAR S.A., una empresa que explota comercialmente exposiciones; iii) UNIR S.A. (93,4%) dedicada a prestar servicios postales; iv) GRATUITOS DEL AIRE S.A. (50%), una empresa editorial; v) DIARIOS Y NOTICIAS S.A. (29,6%), una agencia de noticias; vi) OPORTUNIDADES S.A. (95%), dedicada a los servicios de venta de espacios publicitarios en portales web. Esta sociedad a su vez participa con el 95% en MAS LOGÍSTICA S.A. una empresa dedicada a la venta al por mayor de diarios y revistas<sup>25</sup> y en DISTRITO B S.A. , una empresa dedicada al servicio de transporte automotor urbano de carga <sup>26</sup> v) COMPAÑÍA INVERSORA EN MEDIOS DE COMUNICACIÓN S.A. (67,7%).

45. Asimismo, AGEA también participa en PAPEL PRENSA S.A.C.I.F y de M. (36,99%), una sociedad constituida de conformidad con las leyes de Argentina que produce papel prensa. La restante composición social de esta sociedad está en poder de: i) COMPAÑÍA INVERSORA EN MEDIOS DE COMUNICACIÓN S.A. (en adelante “CIMECO”) (12%); ii) LA NACIÓN (22,48%); iii) ESTADO NACIONAL (27,46%); iv) otros inversores (1,052%); v) TELAM (0,67%)<sup>27</sup>.

46. CIMECO, es una empresa de inversión constituida de conformidad con las leyes de Argentina que amén de la participación referida en el punto anterior sobre PAPEL PRENSA S.A.C.I.F. participa en las siguientes sociedades: i) COMERCIALIZADORA DE MEDIOS DEL INTERIOR S.A. (97%), empresa que comercializa publicidad; ii) VÍA ROSARIO S.A. (95%) dedicada a servicios de consultoría de diseño; iii) DIARIO LOS ANDES HNOS. CALLE S.A. (80%), dedicada a la edición y comercialización del Diario Los Andes; (iv) LA VOZ DEL INTERIOR S.A (81.33%) una sociedad cuya actividad es la edición y comercialización del Diario La Voz del Interior.

47. DIARIO LOS ANDES HNOS. CALLE S.A. tiene participación en: a) CUYO TELEVISIÓN S.A. (9%) una empresa dedicada a brindar servicios de transmisión de radio y TV<sup>28</sup>; b) ANDES SATELITAL S.A. (99,3%); c) INTERDIARIOS S.A. (98%); d) DIARIOS Y NOTICIAS S.A. (3,9%), una agencia de noticias.

48. LA VOZ DEL INTERIOR S.A. controla con el 100% de las acciones a CONTENIDOS MEDITERRÁNEOS S.A. ambas compañías son empresas periodísticas que operan en el ámbito de la provincia de Córdoba.

49. COMPAÑÍA DE MEDIOS DIGITALES S.A. (98%), una sociedad inversora que tiene participación en las siguientes sociedades: i) INTERWA S.A. (100%), dedicada al desarrollo de contenidos y negocios de internet; ii) CLAWI S.A. (51%) dedicada al diseño, desarrollo y explotación comercial de sitios de internet; iii) FYNBAR S.A. (100%), una sociedad constituida en Uruguay (100%); iv) ELECTRO PUNTO NET S.A. (65,56%), una empresa dedicada al ejercicio de representaciones, distribuciones y

<sup>25</sup> <https://trade.nosis.com/es/MAS-LOGISTICA-SA/30712414290/1/p#.WzEnsJqQzIU>

<sup>26</sup> <https://trade.nosis.com/es/DISTRITO-B-SOCIEDAD-ANONIMA/30711205809/1/p#.WzEon5qQzIU>

<sup>27</sup> Conforme resulta del Dictamen CNDC N° 60 y Resolución SC N° 293/2017 en el Expediente N° S01:0024697/2016, caratulado: “CABLEVISIÓN S.A., NII MERCOSUR TELECOM S.L.U, Y NII MERCOSUR MÓVILES S.L.U S/ NOTIFICACIÓN ART.8 LEY 25.1156” (Conc.1300).

<sup>28</sup> Conforme resulta del sitio web :<https://trade.nosis.com/es/CUYO-TELEVISION-SA/30541521840/1/p#.WzEm4JqQzIU>

comercialización de productos electrodomésticos; v) QB9 S.A. (95%) dedicada a la creación y desarrollo de sistemas de software; vi) TECNOLOGÍA DIGITAL S.A. (98%) dedicada a prestar servicios de marketing.

50. ARTE RADIO TELEVISIVO ARGENTINO S.A. (96,9%), una sociedad que explota una licencia de radiodifusión (canal 13) y produce señales para televisión y que participa en las siguientes sociedades: i) CARRIERSAT S.A. (93,97%), una empresa de telecomunicaciones<sup>29</sup>; ii) PATAGONIK FILM GROUP S.A. (33,33%), una productora de cine que a su vez controla con el 99% de las acciones a PATAGONIK ANIMATION GROUP S.A., una empresa productora, realizadora y distribuidora de dibujos animados para ser proyectados en cine; iii) POLKA PRODUCCIONES S.A. (en adelante denominada "POL-KA") (55%), productora de contenidos para televisión abierta; iv) SB PRODUCCIONES S.A. (55%), productora de contenidos y publicidad para televisión<sup>30</sup>; v) TELECOR S.A.CI. (85,19%), que presta y explota servicios de radiodifusión; vi) BARILOCHE TV S.A. (99,90%) que explota una licencia de radiodifusión; vii) CANAL RURAL SATELITAL S.A. (40%), produce espacios televisivos y comercializa espacios publicitarios; viii) TELEDIFUSORA BAHIENSE S.A. (100%) que presta y explota servicios de radiodifusión; ix) ARTECORP S.A. (50%), una sociedad dedicada al desarrollo y administración de sitios web y comercialización de espacios publicitarios<sup>31</sup>; x) GOTILAND S.A. (50%)<sup>32</sup>; xi) RPA MEDIA PLACE S.A. (19%), un joint venture que ofrece publicidad programática, que se refiere al uso de software para comprar publicidad digital<sup>33</sup>; xii) SI MUSICA S.A. (95%), una empresa organizadora de eventos.

51. BARILOCHE TV S.A. participa con el 94% de las acciones en BARILOCHE 2000 S.A., dedicada a prestar servicios periodísticos y publicitarios.

52. INVERSORA DE EVENTOS S.A. (96%), es una sociedad inversora que tiene participación en: i) TELE RED IMAGEN S.A. (50%), comercializa contenidos deportivos para televisión por cable; ii) TELEVISIÓN SATELITAL CODIFICADA S.A. (50%) que comercializa contenidos deportivos para televisión por cable; iii) CARBURANDO S.A. (95,55%) una empresa cuya actividad principal es el periodismo deportivo; iv) AUTO SPORTS S.A. (95,76%), una empresa que organiza espectáculos deportivos.

53. RADIO MITRE S.A. (95%) empresa que explota una licencia de radiodifusión FM y otra AM (790) que participa en: i) FRECUENCIA PRODUCCIONES

---

<sup>29</sup> Conforme surge de los estados contables especiales de ARTE RADIO TELEVISIVO S.A. al 30 de septiembre de 2017, con fecha 11 de septiembre de 2017 los accionistas de CARRIERSAT S.A. aprobaron la disolución de la misma así como su liquidación.

<sup>30</sup> Conforme surge de los estados contables especiales de ARTE RADIO TELEVISIVO S.A. al 30 de septiembre de 2017, con fecha 11 de septiembre de 2017 los accionistas de CARRIERSAT S.A. aprobaron la disolución de la misma así como su liquidación.

<sup>31</sup> Conforme surge de los estados contables especiales de ARTE RADIO TELEVISIVO S.A. al 30 de septiembre de 2017, con fecha 4 de septiembre los accionistas de ARTECORP S.A. aprobaron la disolución de la misma así como su liquidación.

<sup>32</sup> Si bien en los organigramas acompañados a las actuaciones se declara que la firma AGEA posee una participación en la firma GOTILAND S.A., en la presentación del 26 de junio de 2018 las partes informaron y acreditaron con documentación respaldatoria que el 28 de febrero de 2018, dejaron de tener participación en GOTILAND S.A., dado que vendieron su porcentaje accionario.

<sup>33</sup> Si bien en los organigramas acompañados a las actuaciones se declara que la firma AGEA posee una participación en la firma RPA MEDIA PLACE S.A., en la presentación del 26 de junio de 2018, las partes informaron y acreditaron con documentación respaldatoria que el 8 de junio de 2018, dejaron de tener participación en RPA MEDIA PLACE S.A., dado que vendieron su porcentaje accionario.

PUBLICITARIAS S.A. (94,72%), una empresa que explota y produce programas de radiodifusión; ii) CADENA PAÍS PRODUCCIONES PUBLICITARIAS (95,36 %), una compañía dedicada a la explotación y producción de programas de radiodifusión y de agencias de publicidad.

## I.2.2. TELECOM

54. TELECOM es una compañía argentina constituida originariamente bajo la denominación “Sociedad Licenciataria Norte S.A.”, cuya actividad principal es la prestación de servicios de tecnologías de la información y las comunicaciones, servicios de valor agregado y servicios de transmisión de datos en el marco de las respectivas licencias. Los accionistas de esta empresa, con una participación mayor al 5% y de forma previa a la operación notificada eran: (i) NORTEL, sociedad holding argentina titular del 54,74%; (ii) ADMINISTRACIÓN NACIONAL DE LA SEGURIDAD SOCIAL (en adelante “ANSES”) con el 24,99%; (iii) Acciones Clase B listadas en Bolsa de Comercio de Buenos Aires y Adrs, en la Bolsa de Nueva York (18,69)<sup>34</sup>; (iv) Programa de Propiedad Participada (0,03%); (v) acciones en cartera (1,55%).

55. NORTEL era controlada por SOFORA, una sociedad holding argentina que poseía el 78,38% de su capital social, previo a la reorganización societaria que a continuación se describirá.

56. Se destaca que como consecuencia de una reorganización societaria interna, llevada a cabo antes de la operación notificada, TELECOM absorbió por fusión a sus controlantes directas e indirectas, SOFORA y NORTEL, y también a su controlada TELECOM PERSONAL, mediante una fusión por absorción <sup>35</sup>.

57. SOFORA era controlada por FINTECH TELECOM, compañía inversora, constituida de conformidad con las leyes de Delaware, la cual poseía el 100% del capital social de la compañía. Si bien a través de la Resolución SC N° 356/2016 el Señor Secretario de Comercio autorizó en los términos del Artículo 13 inciso a) de la LDC la operación por la cual FINTECH TELECOM adquirió el 68% de las acciones de SOFORA, las partes informaron en la presentación del 6-11-2017 que el 28 de marzo de 2017 la Asamblea General Ordinaria y Extraordinaria Unánime de SOFORA resolvió la amortización total de una determinada cantidad de acciones ordinarias que representaban el 32% del capital social de SOFORA, que se encontraban en poder de W DE ARGENTINA INVERSIONES S.A., todo ello en los términos del Artículo 223 de la Ley N° 19.550. Al respecto, según explicaron<sup>36</sup>, la amortización se habría realizado en dos bloques de acciones; en tal sentido la del primer bloque, que representaba el 17% del capital social, se llevó a cabo el 23 de mayo de 2017, mientras que la del segundo bloque, que representaba el 15% del capital social, estaba sujeta a la conformidad de ENACOM, para que dichas acciones pudieran ser desafectadas del “Núcleo principal” previsto en el Pliego de Bases y Condiciones aprobado por Decreto N° 62/90. Dicha aprobación fue obtenida mediante resolución ENACOM N° 5120/2017. Como consecuencia de ello y de

---

<sup>34</sup> Este porcentaje incluye una participación directa de FINTECH TELECOM en TELECOM ARGENTINA, equivalente al 5,91 del capital total.

<sup>35</sup> Al respecto, y a fin de apreciar dicho proceso nos remitimos a la documentación acompañada en la presentación del 6-11-2017, de la que resulta que el Compromiso Previo de Fusión para la reorganización societaria mencionada se celebró el día 31 de marzo de 2017 conforme número de orden 181.

<sup>36</sup> Ver presentación del 6-11-2017 agregada al número de orden 180.

la reducción del capital social de SOFORA, las tenencias accionarias de FINTECH TELECOM en la compañía, acrecieron del 68% al 100% de las acciones.

58. FINTECH TELECOM es controlada en un 100% por FINTECH ADVISORY INC. que conforma un grupo de empresas dedicado a realizar inversiones controlado en su totalidad por el Señor David Martínez. FINTECH ADVISORY es titular del 100% de los derechos económicos y de voto de FINTECH ENERGY LLC. En cuanto a FINTECH MEDIA, se recuerda en esta instancia que fue absorbida por FINTECH TELECOM<sup>37</sup>.

59. FINTECH ADVISORY INC. posee indirectamente a través de FINTECH ENERGY LLC, participación accionaria en: (i) GENNEIA S.A. (25%), dedicada a la generación de energía termo-eléctrica y de fuentes renovables, la comercialización y transporte de gas natural y la comercialización de energía eléctrica; (ii) ARGENTINA ALTOS DE EZEIZA S.A (72%) que posee un terreno inmobiliario en la zona de Ezeiza; (iii) FINTECH INVESTMENTS S.L. (100%), una sociedad inversora constituida bajo las leyes del Reino de España.

60. Por su parte, FINTECH INVESTMENTS S.L. es titular del 6% de las acciones ordinarias emitidas por AUTOPISTAS DEL SOL S.A.

61. TELECOM posee participaciones accionarias en las siguientes compañías:

62. MICRO SISTEMAS S.A. (99,9%), cuyo objeto es la fabricación, comercialización, importación, exportación, investigación, mantenimiento y desarrollo de equipos electrónicos.

63. TELECOM ARGENTINA USA INC. (100%) sociedad constituida en los Estados Unidos de América, cuya actividad principal es la compraventa de tráfico de voz internacional en el mercado mayorista de Estados Unidos de América.

64. NUCLEO S.A. con el 67,5%, de las acciones, una sociedad constituida en Paraguay dedicada a la prestación de servicio de telecomunicaciones.

65. TELECOM controla indirectamente, a través de NUCLEO S.A, a: (i) PERSONAL ENVÍOS S.A. (97%), dedicada a la prestación de servicios financieros móviles en la República del Paraguay; (ii) TUVES PARAGUAY S.A. (70%), una sociedad constituida bajo las leyes de Paraguay, siendo su actividad principal la prestación de servicios de telecomunicaciones y el servicio de distribución de señales de audio y televisión directa al hogar en la República del Paraguay.

## **II. ENCUADRAMIENTO JURÍDICO**

66. En el presente caso, corresponde destacar que si bien el día 15 de mayo de 2018 fue publicada en el Boletín Oficial la nueva Ley de Defensa de la Competencia N° 27.442, su Decreto Reglamentario N° 480/2018-publicado el 24 de mayo de 2018 y con vigencia a partir del 25 de mayo de 2018<sup>38</sup>, estableció en el Artículo 81, que: “Los expedientes iniciados en los términos del Capítulo III de la Ley N° 25.156 y sus modificaciones continuarán su tramitación hasta su finalización conforme lo establecido en dicha norma”. Por ende, le serán aplicables las disposiciones de la Ley N° 25.156 y sus modificatorias,

---

<sup>37</sup> Conforme a la presentación efectuada el 26-01-2018 incorporada al número de orden 353.

<sup>38</sup> Cfe. Artículo 8° del Decreto N° 480/2018.

al análisis de la presente operación de concentración económica.

67. Las empresas involucradas notificaron en tiempo y forma la operación de concentración conforme a lo previsto en el Artículo 8 de la Ley N° 25.156, habiendo dado cumplimiento a los requerimientos efectuados por esta Comisión Nacional de Defensa de la Competencia.

68. La operación constituye una concentración económica en los términos del Artículo 6 inciso a) y d) de la Ley N° 25.156 de Defensa de la Competencia.

69. La obligación de efectuar la notificación obedece a que el volumen de negocios de las empresas afectadas sobrepasa el monto PESOS DOSCIENTOS MILLONES (\$200.000.000), superando el umbral establecido en el Artículo 8 de la Ley N° 25.156 y que la OPERACIÓN no se encuentra alcanzada por ninguna de las excepciones previstas en la norma.

### **III. PROCEDIMIENTO**

#### **III.1. Procedimiento en el EX2017-19218822-APN-DDYME#MP (Conc.1507)**

70. El día 5 de septiembre de 2017, CABLEVISIÓN, CABLEVISIÓN HOLDING, FINTECH MEDIA, FINTECH TELECOM y TELECOM notificaron la operación de conformidad lo establecido en el Artículo 8 de la Ley de Defensa de la Competencia.

71. Analizada la información suministrada, esta Comisión Nacional entendió que no satisfacía los requerimientos establecidos en Resolución SDCyC N°40/2001, por lo cual el 22 de septiembre de 2017 se les requirió a las partes que dieran cumplimiento a dicha norma y a su vez se formularon las pertinentes observaciones al Formulario F1. Asimismo, a fin de profundizar el análisis correspondiente, esta Comisión Nacional solicitó a las partes que presentaran el Formulario F2 a fin de que las partes proporcionaran sus argumentos en relación a los siguientes mercados: telefonía móvil a nivel nacional e internet fija de banda ancha en aquellas localidades en las que prestan servicios tanto TELECOM como CABLEVISIÓN. A su vez, se les hizo saber a las partes en ese mismo acto que el plazo previsto en el Artículo 13 de la Ley N° 25.156 no comenzaría a correr hasta tanto dieran cumplimiento a lo solicitado en el marco de la Resolución SDCyC N° 40/2001 y que dicho plazo quedaría automáticamente suspendido hasta tanto las partes respondieran las observaciones al F1 y se completara el Formulario F2 (número de orden 49). Dicha providencia fue notificada a las partes el día 25 de septiembre de 2017.

72. En cumplimiento de lo estipulado en el Artículo 16 de la Ley N° 25.156, en fecha 12 de septiembre de 2017, esta Comisión Nacional solicitó al ENACOM su intervención en relación a la operación bajo análisis. Luego de sucesivos pedidos a fin de contar con mayor información acerca de la operación notificada, ENACOM remitió respuesta el 4 de enero de 2018, conforme números de orden 320 a 341. En su respuesta, dicho Organismo agregó la resolución número: RESOL-2017-5644-APN-ENACOM#MM mediante la cual, se impusieron una serie de obligaciones regulatorias a la empresa resultante de la fusión, y se autorizó la operación desde el punto de vista regulatorio.

73. Asimismo, y en ese marco de respuesta, ENACOM ha informado las licencias TIC que poseen tanto TELECOM como CABLEVISIÓN y sus empresas controladas, y también sobre la acumulación de espectro radioeléctrico, entre otros aspectos regulatorios de la operación.

74. Por otra parte, el día 13 de septiembre de 2017, se ordenó agregar copia de la presentación realizada el día 6 de septiembre de 2017 por AMX ARGENTINA S.A. (en adelante “AMX”), en el marco del EX2017-20007888-APN-DDYME#MP, caratulado: “CABLEVISIÓN S.A. Y TELECOM ARGENTINA S/ INFRACCIÓN LEY N° 25.156 (C.1659)”. Asimismo, se corrió vista a las partes del expediente de dicha documentación, las cuales respondieron el 24 de octubre de 2017.

75. El día 21 de septiembre de 2017 compareció a prestar declaración el Gerente de Asuntos Regulatorios de AMX, habiendo completado la información requerida en la audiencia mediante presentaciones del 5 de octubre de 2017 y del 30 de octubre de 2017 en la que efectuó ciertas manifestaciones en relación a la operación objeto del presente expediente.

76. A su vez, y sobre dicha declaración testimonial, el 27 de septiembre de 2017 los apoderados CABLEVISIÓN y de CABLEVISIÓN HOLDING realizaron una presentación en la que solicitaron se considere sin valor probatorio la declaración del mencionado testigo.

77. Con fecha 21 de septiembre de 2017, el apoderado de AMX, efectuó una presentación en la que solicitó acceso toda la información relativa a la concentración económica que tramita en el presente expediente en el marco de la Ley N° 27.275 de Acceso a la Información Pública. Asimismo, solicitó que se tuviera a AMX por parte en el presente expediente. Dicha solicitud fue rechazada el día 12 de octubre de 2017 mediante Resolución número: RESOL-2017-781-APN-SECC#MP, que receiptó el Dictamen CNDC N° 222 del 6 de octubre de 2017.

78. El día 25 de septiembre de 2017 compareció a prestar declaración testimonial un miembro del Directorio de la firma TELECENTRO S.A.

79. El día 26 de septiembre de 2017 compareció a prestar declaración testimonial el Presidente de DIRECT TV ARGENTINA S.A.

80. El día 6 de octubre de 2017 compareció a prestar declaración testimonial el Director de Estrategia y Mayorista de TELEFONICA DE ARGENTINA S.A. (en adelante “TELEFÓNICA ARGENTINA”), habiendo completado la información requerida en la audiencia mediante presentación del 23 de octubre de 2017.

81. El 19 de octubre de 2017 TELEFÓNICA ARGENTINA efectuó una presentación en la cual: (i) solicitó ser tenido por parte en las actuaciones; (ii) acceso a toda la información obrante en el expediente en el marco de la Ley N° 27.275; (iii) el dictado de una medida preliminar; (iv) la denegatoria o condicionamiento de la operación en los términos del Artículo 13 inciso c) y b) de la Ley N° 25.156 (oposición a la fusión). En dicha presentación, acompañó informes económicos sobre el impacto de la operación y sobre aspectos regulatorios de la misma. Se destaca que el pedido de acceso a la información en el marco de la Ley N° 27.275 fue rechazado mediante resolución número: RESFC-2017-103-APN-CNDC#MP, a cuyos términos remitimos en honor a la brevedad. En relación a los restantes planteos, esta Comisión Nacional se expidió mediante Dictamen número: IF-2018-06269242-APN-CNDC#MP (número de orden 369) y Dictamen número: IF-2018-29917566-APN-CNDC#MP.

82. El día 6 de noviembre de 2017 las partes realizaron una presentación parcial en relación a lo requerido en el marco del F1 y a las observaciones realizadas, tras lo cual esta Comisión Nacional les hizo saber que hasta tanto dieran cumplimiento a lo solicitado en el marco de la Resolución SDCYC N° 40/2001 no comenzaría a correr el plazo establecido en el Artículo 13 de la Ley N° 25.156 y que dicho plazo quedaría automáticamente suspendido hasta tanto las partes respondieran las observaciones al F1 y presentaran el Formulario F2.

83. El 17 de noviembre de 2017 las partes notificantes presentaron parcialmente el Formulario F2.

84. El 22 de noviembre de 2017 la empresa CABLEVIDEO DIGITAL S.A. (en adelante “CABLEVIDEO DIGITAL”) efectuó una presentación en la que solicitó que se la tenga por parte en el presente expediente; asimismo solicitó que se cite a audiencia a su Presidente, el cual compareció a prestar declaración testimonial el día 18 de diciembre de 2017 habiendo completado la información requerida en el marco de la audiencia mediante presentación del 2 de enero de 2018.

85. El día 27 de noviembre de 2017 compareció a prestar declaración testimonial el Presidente de la CÁMARA ARGENTINA DE INTERNET (en adelante “CABASE”).

86. El día 29 de noviembre de 2017 esta COMISIÓN NACIONAL DE DEFENSA DE LA COMPETENCIA efectuó un requerimiento de información al ENACOM, el cual fue respondido el 6 de febrero de 2018 (número de orden 362).

87. El 1° de diciembre compareció a prestar declaración testimonial el Presidente de la ASOCIACIÓN ARGENTINA DE TELEVISIÓN POR CABLE (en adelante “ATVC”), habiendo completado la información requerida en la audiencia mediante presentación del 18 de diciembre de 2017.

88. En fecha 21 de diciembre de 2017 la COOPERATIVA DE PROVISIÓN Y COMERCIALIZACIÓN DE SERVICIOS COMUNITARIOS DE RADIODIFUSIÓN (en adelante “COLSECOR”) presentó sus consideraciones y aportes en relación a la concentración analizada. En fecha 21 de diciembre de 2017 TELEDIFUSORA S.A., DECOTEVE S.A. y MEGAVISION SANTIAGO S.A. presentaron una serie de argumentos relacionados con la fusión a fin de que sean tenidos en cuenta para el análisis de la misma. Acompañaron a tal fin un informe económico titulado: “Perjuicios a la competencia en Rosario y Salta como resultado de la fusión CABLEVISIÓN/TELECOM”.

89. Tanto de la presentación realizada por COLSECOR, como de la referida en el punto anterior, esta Comisión Nacional corrió vista a las partes de la fusión, las cuales respondieron el 24 de enero de 2018 (número de orden 352 y 351).

90. El 22 de diciembre de 2017 las partes presentaron la respuesta a los puntos 7a) y 7.b) del Formulario F2, tras lo cual esta Comisión Nacional recordó a las partes mediante providencia del 3 de enero de 2018 (número de orden 290) que hasta tanto dieron cumplimiento a lo solicitado en anteriores oportunidades no comenzaría a correr el plazo establecido en el Artículo 13 de la Ley N° 25.156 y que el mismo quedaría automáticamente suspendido hasta tanto las partes dieran cumplimiento a las observaciones efectuadas al Formulario F1 y al Formulario F2.

91. El 26 de diciembre de 2017, esta Comisión Nacional solicitó la intervención prevista en el marco del Artículo 16 de la Ley N° 25.156 al MINISTERIO DE ENERGÍA Y MINERÍA y al ENTE NACIONAL REGULADOR DEL GAS (en adelante “ENARGAS”), los cuales fueron notificados el 26 de diciembre de 2017 y 27 de diciembre de 2017, respectivamente. Sin embargo y encontrándose vencido el plazo, los mismos no han respondido el requerimiento, por lo cual corresponde tener por no objetada la operación en los términos del Artículo 16 del Decreto N° 89/2001.

92. El 27 de diciembre de 2017 se presentó el Ing. Juan José Millet a los fines de solicitar que se le permita hacer aportes al análisis del expediente en cuestión. Esta Comisión Nacional le hizo saber que podría hacerlos mediante providencia obrante en el número de orden 311 y 349. Sin embargo, el mismo no realizó su aporte hasta el momento.

93. Los días 24 y 29 de enero de 2018 las partes efectuaron presentaciones, tras lo cual el 31 de enero de 2018 esta Comisión Nacional les hizo saber a las partes que con dicha presentación había quedado automáticamente suspendido el plazo previsto en el Artículo 13 de la Ley N° 25.156 y así continuaría hasta tanto las partes dieran cumplimiento a las observaciones efectuadas al F1 y al F2.

94. En los días 23 de noviembre de 2017, 27 de diciembre de 2017, 28 de diciembre de 2017, 4 de enero de 2018 y 31 de enero de 2018 TELEFÓNICA ARGENTINA reiteró su solicitud de medida preliminar, presentando hechos nuevos relacionados con la concentración bajo análisis, todo lo cual fue tratado mediante Dictamen número: IF-2018-06269242-APN-CNDC#MP y en el Dictamen número: IF-2018-29917566-APN-CNDC#MP.

95. El día 5 de febrero de 2018 las partes realizaron una presentación dando respuesta parcial a las observaciones realizadas a los Formularios F1 y F2, tras lo cual esta Comisión Nacional hizo saber el 8 de febrero de 2018 que hasta tanto dieran total respuesta a lo requerido continuaría suspendido el plazo previsto en el Artículo 13 de la Ley N° 25.156.

96. El día 14 de febrero de 2018 CABLEVIDEO DIGITAL, efectuó una presentación en la cual se opuso a la fusión, solicitó el dictado de una medida preventiva y denunció posibles prácticas anticompetitivas que solicitó que se investiguen. En relación a ello mediante Dictamen número: IF-2018-29917566-APN-CNDC#MP esta Comisión Nacional dio tratamiento a lo solicitado.

97. El 20 de marzo de 2018 el CENTRO DE ESTUDIOS LEGALES Y SOCIALES (en adelante “CELS”) efectuó una presentación en la que realizó consideraciones sobre la fusión y solicitó ser parte en los términos del Artículo 42 de la Ley N° 25.156. Respecto de ello, esta Comisión Nacional dio tratamiento a lo solicitado mediante Dictamen número: IF-2018-29917566-APN-CNDC#MP.

98. En la misma fecha, las partes realizaron una presentación, tras lo cual el 11 de abril de 2018 esta Comisión Nacional formuló observaciones haciéndoles saber a las partes que hasta tanto dieran cumplimiento a lo solicitado continuaría suspendido el plazo establecido en el Artículo 13 de la Ley N° 25.156.

99. El día 10 de abril de 2018 las partes presentaron una propuesta desinversión en

el marco de las actuaciones, informando una desinversión de activos que serían cedidos a UNIVERSO NET S.A. (en adelante “UNIVERSO”). En la misma fecha notificaron esa operación ante esta Comisión Nacional, presentando el respectivo Formulario F1

100. En tal sentido, con esta última presentación, esta Comisión Nacional, ordenó formar un nuevo expediente número: EX 2018-16212149-APN-DGD#MP, caratulado: “TELECOM ARGENTINA S.A. Y UNIVERSO TV S.A. S/ ANÁLISIS PROPUESTA DE DESINVERSIÓN”<sup>39</sup>, el que fue acumulado al presente conforme providencia PV-2018-30349771-APN-CNDC#MP.

101. A su vez y en el marco de las presentes actuaciones, esta Comisión Nacional ordenó pasar a despacho la presentación realizada, agregar una copia al expediente antes referido y hacer saber a las partes que hasta tanto dieran cumplimiento a las observaciones efectuadas continuaría suspendido el plazo establecido en el Artículo 13 de la Ley N° 25.156.

102. El día 13 de abril de 2018 y en el marco del EX2018-14839797-APN-DGD#MP (C.1679), caratulado: “LILIANA ZABALA S/ SOLICITUD DE INTERVENCIÓN DE LA CNDC” se ordenó extraer copia certificada de su denuncia y documental adjunta y agregarla a las actuaciones.

103. El día 18 de abril de 2018 compareció a prestar declaración testimonial el Dr. Martín Becerra, en su carácter de Investigador de CONICET especializado en temas del sector.

104. El día 24 de abril de 2018 y en el EX2018-05862702-APN-CME#MP, caratulado: “GUILLERMO ROBLEDO, EDUARDO MURÚA Y CLELIA Y OTROS S/ SOLICITUD DE INTERVENCIÓN CNDC (C.1671) se ordenó extraer copias de la siguiente documentación: Nro. IF- 2018-05870845-APN-DR#CNDC, IF-2018-14467401-APN-DR#CNDC, IF-2018-14484385-APN-DR#CNDC, y agregarla a las presentes actuaciones.

105. El día 24 de abril de 2018 y en el marco del EX2017-35440446-APN-CME#MP, caratulado: “CABLEVISIÓN S.A. Y TELECOM ARGENTINA S.A. S/ INFRACCIÓN LEY N° 25.156” (C.1666), se ordenó extraer copia del IF-2017-35453512-APN-DR#CNDC y agregarlo a las presentes actuaciones.

106. El día 24 de abril de 2018, y sin perjuicio de lo dictaminado mediante Dictamen de firma conjunta número: IF-201806269242-APN-CNDC#MP, en virtud del principio de economía procesal previsto en el Artículo 1° inciso b) de la Ley N° 19.549-de aplicación supletoria cfe. al Artículo 56 de la Ley N° 25.156- y habida cuenta que TELEFÓNICA ARGENTINA y CABLEVIDEO DIGITAL habían denunciado mediante presentaciones obrantes en los números de orden 154 y 388 respectivamente: (i) la coordinación de estrategias comerciales entre CABLEVISIÓN y TELECOM tendientes a migrar clientes de una empresa a la otra (promoción “Duplicate”); y la (ii) coordinación de estrategias competitivas, de modo previo a la operación notificada mediante el traspaso de funcionarios relevantes entre CABLEVISIÓN y TELECOM; atento a la conexidad existente entre los hechos denunciados y el objeto de la denuncia que tramita por

---

<sup>39</sup> Se debe tener presente que si bien en la carátula de dicho Expediente figura la empresa “UNIVERSO TV S.A.” se refiere a UNIVERSO NET S.A.

Expediente número EX2017-20007888-APNDDYME# MP, caratulado: “CABLEVISIÓN S.A. Y TELECOM ARGENTINA S.A. S/ INFRACCIÓN LEY N° 25.156” (C.1659), se ordenó extraer copia certificada de la presentación realizada por TELEFÓNICA ARGENTINA (agregada al número de orden número 154) y de la presentación realizada por CABLEVIDEO DIGITAL (agregada al número de orden 388) y agregarla al Expediente número EX2017-20007888-APN-DDYME#MP, caratulado: “CABLEVISIÓN S.A. Y TELECOM ARGENTINA S.A. S/ INFRACCIÓN LEY N° 25.156” (C.1659) a los fines que correspondieran.

107. Asimismo, atento al estado de las actuaciones y habida cuenta que TELEFÓNICA ARGENTINA y CABLEVIDEO DIGITAL habían denunciado mediante presentaciones obrantes en los números de orden 154 y 388 respectivamente que ARTEAR S.A./GRUPO CLARIN. comercializan contenidos con esquemas de “mínimos abonos garantizados”; atento a la conexidad existente entre los hechos denunciados y el objeto de la denuncia que tramita por Expediente número: EX2018-11718334-APN-DGDP, caratulado: “ARTE RADIO TELEVISIVO ARGENTINO S.A. Y OTROS S/ INFRACCIÓN LEY 25.156” (C.1676), se ordenó extraer copia certificada de las presentaciones realizadas por TELEFÓNICA ARGENTINA (agregada al número de orden número 154) y de la presentación realizada por CABLEVIDEO DIGITAL (agregada al número de orden 388) y agregarla al Expediente número: EX2018-11718334-APN-DGDP, caratulado: “ARTE RADIO TELEVISIVO ARGENTINO S.A. Y OTROS S/ INFRACCIÓN LEY 25.156” (C.1676) a los fines que correspondieran.

108. El día 26 de abril de 2018 y en el marco del EX2017-20007888APN-DDYME#MP (C.1659) esta Comisión Nacional ordenó agregar copia del IF-2018-14545428-APN-DR#CNDC (presentación efectuada por AMX ARGENTINA S.A. (en adelante “AMX”) el 21 de marzo de 2018 en esas actuaciones) y sus anexos a las presentes actuaciones.

109. Con las presentaciones agregadas de Liliana Zabala, Guillermo Robledo, Protectora Asociación del Consumidor y AMX, esta Comisión Nacional corrió traslado a las partes del expediente, las cuales respondieron el día 21 de mayo de 2018.

110. Los días 24 y 27 de abril de 2018 las partes efectuaron sendas presentaciones en relación a las observaciones efectuadas por esta Comisión Nacional, las cuales se ordenaron agregar y pasar a despacho.

111. El día 14 de mayo de 2018 y 29 de mayo de 2018 TELEFÓNICA ARGENTINA y CABLEVIDEO DIGITAL efectuaron respectivamente presentaciones en la que reiteraron la solicitud de ser parte en relación a ciertos actos procedimentales del expediente. Ambas presentaciones fueron agregadas y pasadas a despacho. Dichas presentaciones tuvieron tratamiento mediante Dictamen número: IF-2018-29917566-APN-CNDC#MP.

112. El día 21 de mayo de 2018 las partes efectuaron una presentación en la que formularon un compromiso de conducta.

113. El día 29 de mayo de 2018 compareció a prestar declaración testimonial el apoderado de TELEDIFUSORA S.A., DECOTEVÉ S.A. y MEGAVISIÓN SANTIAGO S.A.

114. El día 30 de mayo de 2018 compareció a prestar declaración testimonial el apoderado de COLSECOR, habiéndose comprometido a aportar cierta documentación, la cual fue acompañada en la presentación de fecha 12 de junio de 2018.

115. El 1 de junio de 2018 compareció a prestar declaración testimonial el apoderado del CELS, a cargo del Área de Litigio y Defensa Legal.

116. En la misma fecha, y sin perjuicio de lo dictaminado mediante IF 2018-06269242-APN-CNDC#MP, y por razones de economía procesal, esta Comisión Nacional ordenó correr traslado de las presentaciones realizadas por TELEFÓNICA los días 19 de octubre de 2017, 23 de noviembre de 2017, 27 de diciembre de 2017, 28 de diciembre de 2017, 4 de enero de 2018 y 31 de enero de 2018, por CABLEVIDEO DIGITAL los días 22 de noviembre de 2017, 14 de febrero de 2018 y 29 de mayo de 2018, por el CENTRO DE ESTUDIOS LEGALES Y SOCIALES el día 20 de marzo de 2018 a las partes del expediente, las cuales respondieron el día 19 de junio de 2018, mediante sendas presentaciones.

117. El día 1 de junio de 2018, se ordenó extraer copia del link: <https://mapademedios.com.ar/2017/11/29/grupo-clarin/>, agregar la información que de allí surgía a las actuaciones y requerir a CABLEVISIÓN, CABLEVISIÓN HOLDING, TELECOM y TELECENTRO S.A. que ratificaran o rectificaran la información que surgía del sitio web en cuestión. Al respecto, TELECENTRO respondió el requerimiento el día 14 de junio de 2018, mientras que CABLEVISIÓN, CABLEVISIÓN HOLDING y TELECOM lo hicieron el 19 de junio de 2018.

118. El 15 de junio de 2018, esta Comisión Nacional formuló observaciones al Formulario F1, haciéndoles saber a las partes que hasta tanto dieran cumplimiento a lo solicitado continuaría suspendido el plazo establecido en el artículo 13 de la Ley N° 25.156. Las mismas fueron respondidas el 22 de junio de 2018 y 26 de junio, teniéndose en consecuencia por aprobados los Formularios F1 y F2 presentación, y reanudándose a partir del día hábil posterior al último enunciado el plazo establecido en el artículo 13 de la Ley N° 25.156.

119. El día 21 de junio de 2018 se ordenó agregar copia a las actuaciones de una presentación efectuada por AMX el 15 de junio de 2018 en el marco del Expediente número: EX2017-20007888-APNDDYME# MP, caratulado: “CABLEVISIÓN S.A. Y TELECOM ARGENTINA S.A. S/ INFRACCIÓN LEY N° 25.156” (C.1659). El cual fue contestado por las partes el 25 de junio de 2018.

III.2. Procedimiento del Expediente EX2018-16212149-APN-DGD#MP, “TELECOM ARGENTINA S.A. Y UNIVERSO TV S.A. S/ ANÁLISIS PROPUESTA DESINVERSIÓN EN CONC.1507”

120. El día 10 de abril de 2017, las partes efectuaron una presentación por medio de la cual informaron la desinversión de ciertos clientes residenciales del servicio de acceso a internet por vínculo fijo que se presta bajo la marca ARNET, alquiler de infraestructura, prestación de servicios mayoristas y cesión de uso de marca, a favor de la empresa UNIVERSO NET S.A. (en adelante “UNIVERSO NET”). A tal fin acompañaron el respectivo Formulario F1.

121. Con dicha presentación se ordenaron formar los actuados de referencia. El día

10 de mayo de 2018 esta Comisión Nacional efectuó observaciones a la presentación realizada y requirió cierta información vinculada a la propuesta de desinversión. En la misma fecha, esta Comisión Nacional solicitó la intervención prevista en el marco del Artículo 16 de la LDC a ENACOM, la cual luego de una prórroga solicitada, fue respondida el día 21 de junio de 2018.

122. El día 11 de mayo de 2018 compareció a prestar declaración testimonial el señor Facundo Valentini en su carácter de Presidente de UNIVERSO NET, habiéndose comprometido a acompañar cierta información acerca de su actividad.

123. El día 15 de mayo de 2018 TELECOM y UNIVERSO NET efectuaron una presentación en relación a las observaciones realizadas y a fin de dar cumplimiento a lo requerido en el marco de la audiencia celebrada.

124. El 1 de junio de 2018, esta Comisión Nacional realizó nuevamente observaciones a la información presentada, las cuales fueron respondidas el 19 de junio de 2018.

### III.3. Manifestación de CABLEVISIÓN y de CABLEVISIÓN HOLDING en Relación a la Declaración Testimonial de AMX

125. En fecha 27 de septiembre de 2017 los apoderados de las firmas CABLEVISIÓN y CABLEVISIÓN HOLDING a se presentaron a fin de formular manifestaciones respecto de la declaración brindada por el testigo representante de la empresa AMX en audiencia testimonial de fecha 21 de septiembre de 2017.

126. CABLEVISIÓN y CABLEVISIÓN HOLDING entienden que la firma AMX posee un interés manifiesto en el resultado de la operación de concentración económica bajo análisis en el presente expediente y que en ningún momento de su declaración da razón alguna para sus dichos, sino que se limita a presentar la información en el plazo de diez días hábiles.

127. Esgrimen que el testigo carece de idoneidad para atestiguar.

128. Al respecto, debe decirse que es esta Comisión Nacional de Defensa de la Competencia conjuntamente con el Secretario de Comercio como Autoridad de Aplicación de la Ley N° 25.156 la que determina, en base a las reglas de la sana crítica, la validez del testimonio de los testigos llamados a audiencia, a fin de valorarlo según su sana discreción.

129. En este sentido, corresponde resaltar que la firma AMX acompañó la información requerida en la audiencia mediante presentaciones de fecha 5 de octubre de 2017 y 30 de octubre de 2017, por lo que en definitiva el Organismo pudo contar con la información necesaria a los fines del presente análisis, siendo además que no puede entenderse como suficientes las razones esgrimidas por CABLEVISIÓN y CABLEVISIÓN HOLDING para dejar de considerar las argumentaciones y documentación adjunta por el deponente en la audiencia de fecha 21 de septiembre de 2017.

130. En razón de lo anterior, se recomendará no hacer lugar al planteo esgrimido en la presentación indicada.

## IV. COMPROMISOS PROPUESTOS POR LAS PARTES

### IV.1. Propuesta de desinversión (venta de activos) presentada por las partes

131. En la presentación del 10 de abril de 2018, las partes manifestaron que según su entender la operación genera eficiencias y sinergias que reducen los costos de las empresas involucradas y mejoran la calidad de los servicios ofrecidos para beneficio de los usuarios y consumidores.

132. Explicaron que, en ese sentido, la operación permite incrementar la cantidad, calidad y variedad de los servicios ofrecidos mediante la utilización de una menor cantidad de recursos y contribuye a reducir los costos financieros y de acceso a los mercados de capitales favoreciendo los proyectos de inversión de la nueva empresa.

133. Remarcaron que la transferencia -desinversión- de ciertos clientes residenciales del servicio de acceso a internet por tecnología ADSL y VDSL suscriptos al servicio que presta TELECOM bajo la marca ARNET, según expresaron bajo ningún concepto puede ser interpretado como un reconocimiento de que la operación plantea algún problema de defensa de la competencia.

134. Expusieron que a efectos de eliminar cualquier preocupación adicional que la operación pudiera generar en el mercado de acceso a internet fijo, TELECOM transfirió sujeto a la previa autorización de esta Comisión Nacional 143.464 clientes del servicio ARNET de internet fijo en 28 localidades y se superponen las redes de TELECOM y CABLEVISIÓN. Dicha desinversión de clientes se complementa con el alquiler de infraestructura, la prestación del servicio mayorista y la cesión de uso de la marca Arnet durante un plazo suficiente para que el nuevo entrante pueda generar su propia red.

135. En tal sentido, informaron que los accionistas del cesionario UNIVERSO NET cuentan con amplia experiencia y know how en la industria de las telecomunicaciones y con respaldo suficiente para realizar las inversiones que la prestación del servicio a los clientes que se transfieren requiere.

136. Así las cosas, las partes expusieron que mediante la desinversión antes referida se restauran las participaciones de mercado previas a la fusión en las 28 localidades incluidas en la transferencia de clientes, lo cual es posible mediante la reducción de los clientes de TELECOM y el ingreso de un nuevo jugador en aquellas zonas donde se superponen las redes de TELECOM y de CABLEVISIÓN.

137. La desinversión mencionada se instrumentó mediante los siguientes contratos, que a continuación se describirán sucintamente:

a) Contrato de transferencia de cartera de clientes: el objeto de este contrato es la transferencia de TELECOM a UNIVERSO de 143.464 clientes residenciales del servicio de internet que se presta bajo la marca ARNET por tecnología ADSL y/o VDSL en 28 localidades. Las localidades en donde se ubican los clientes transferidos son: en provincia de Buenos Aires: San Nicolás de los Arroyos y Villa Ramallo.; en provincia de Córdoba: en Ciudad de Córdoba, Bell Ville, Cosquín, Jesús María, la Calera, La Falda, Laboulaye, Leones, Mendiolaza, Río Ceballos, Río Cuarto, Saldan, San Francisco, Unquillo, Villa Carlos Paz, Villa María y Villa Nueva; en provincia de Entre Ríos: Concepción del Uruguay, Gualaguay y Gualaguaychú; en provincia de Misiones: Posadas; en provincia de Santa Fé: Arroyo Seco, Cañada de Gómez, Casilda, Firmat y Villa Constitución. En

relación a ello las partes explicaron que la selección de localidades se efectuó en base a criterios de participación de mercados, número y tipo de competidores, despliegue de redes y viabilidad económica. En las localidades referidas se detectaron la cantidad de clientes que se transfieren del servicio Arnet que presta TELECOM que también tienen la posibilidad de disponer alternativamente del servicio Fibertel de CABLEVISIÓN (denominadas en el contrato como Zona Relevante)<sup>40</sup>. La oferta fue formulada por UNIVERSO el 5 de abril de 2018 y aceptada en la misma fecha por TELECOM.

b) Contrato de Arrendamiento de Infraestructura: este contrato se refiere a las zonas relevantes de las localidades donde se ubican los clientes transferidos. El propósito del mismo es realizar el tendido de microfibra necesaria para hacer evolucionar el servicio de acceso a internet a los clientes transferidos. La infraestructura que se da en alquiler es una porción indeterminada de los ductos existentes a la fecha de celebración del contrato y solo de esos ductos en relación a los clientes transferidos en la Zona Relevante. La porción arrendada es única y exclusivamente aquella que le permita a UNIVERSO realizar el tendido y la colocación de microfibra. Cualquier nuevo ducto y/o estructura que TELECOM pudiere llegar a construir y/o adquirir por cualquier causa en las Zonas Relevantes, quedará excluido del arrendamiento y por lo tanto UNIVERSO estará impedida de hacer uso de los mismos. Asimismo, aclararon que la porción arrendada no incluirá el permiso de uso y/o arrendamiento de la infraestructura correspondiente a la “acometida”<sup>41</sup> al cliente final por parte de UNIVERSO ni el acceso a la misma por parte de ésta a través de las cámaras de TELECOM. Este arrendamiento no limitará en forma alguna los derechos de TELECOM de utilizar para sí, la infraestructura y/o subarrendar la infraestructura, otorgar permisos de uso sobre la misma a terceros, realizar actividades relacionadas con el tendido de microfibra y/o cualquier acto sobre la infraestructura.

A partir del inicio del tendido de microfibra por parte de UNIVERSO, esta compañía destinará la porción arrendada de infraestructura únicamente y de forma exclusiva a la instalación y colocación de microfibra y demás accesorios que estén asociados a la instalación y uso de dicha microfibra, conforme se especifica en anexos del contrato para la prestación por parte de UNIVERSO de los servicios TICs en la zona relevante. Asimismo, se previó que quedaba prohibido para UNIVERSO darle otro destino a la infraestructura arrendada que el declarado, cambiar de género la actividad y/o ceder, subarrendar total y/o parcialmente la porción arrendada y/o transferir a cualquier tercero los derechos y obligaciones conferidos en el contrato de arrendamiento.

El plazo de arrendamiento es de diez (10) años computado a partir de la fecha de entrada en vigencia del contrato. UNIVERSO podrá prorrogar la relación comercial en forma expresa, en aquellas zonas en donde haya desplegado microfibra por un plazo adicional de hasta cinco (5) años, computados a partir del día siguiente del vencimiento del plazo originario de vigencia contractual. Dicha prórroga del plazo operará únicamente respecto de la porción arrendada donde UNIVERSO, al momento de enviar la notificación a TELECOM, hubiere desplegado efectivamente microfibra.

c) Contrato de Servicio Mayorista: Mediante este contrato, TELECOM prestará a UNIVERSO el llamado servicio ZEUS en las áreas de servicio correspondiente a las Zonas

---

<sup>40</sup> Definida en el contrato como: aquella superficie dentro de las localidades en donde se encuentren superpuestas la red de cobre DSL y la red de doble vía HFC 2W del cedente existente a la fecha de celebración del contrato.

<sup>41</sup> Se entiende por “acometida” la conexión desde el punto terminal de la red hasta el ingreso al domicilio del cliente

Relevante de las localidades donde se ubican los clientes transferidos. Dicho servicio consiste en la provisión de un conjunto de puertos que el permiten al ISP establecer sesiones únicas para que su cliente final pueda navegar por internet. El servicio ZEUS contempla la provisión de la salida internacional, teniendo el ISP la posibilidad de gestionar la validación y autenticación de cada usuario. Es decir, que este servicio le permite al ISP brindar un acceso a internet en forma integral mediante la red de cobre de TELECOM con su propia marca y su propia gestión técnica y comercial del cliente, sin la necesidad de afrontar las altas inversiones que demandan las redes de acceso. El plazo del contrato de es de diez (10) años computados desde su aceptación por UNIVERSO, siempre que se haya operado efectivamente la transferencia de clientes. UNIVERSO podrá prorrogar el contrato por 5 años en aquellas zonas donde posea clientes.

d) Contrato de Licencia de Uso de Marca: mediante este contrato, TELECOM le otorga a UNIVERSO una licencia no exclusiva para usar la marca ARNET para la comercialización y promoción del servicio de acceso a internet exclusivamente para los clientes que le fueran transferidos mediante Contrato de Transferencia de Cartera de Clientes y los que en el futuro incorpore bajo los mismos servicios y en la Zona Relevante. El plazo de este contrato es por tres años a partir de su entrada en vigencia, renovable automáticamente por períodos de un año, salvo comunicación en contrario de cualquiera de las partes.

e) Contrato Marco: según lo manifestado, los contratos antes referidos se complementan con un contrato marco, el cual establecen las obligaciones que cada una de las partes tendrán a su cargo para continuar brindando a los clientes transferidos de TELECOM a UNIVERSO el servicio de acceso a internet mediante tecnología DSL (ADSL o VDSL según corresponda) y a los nuevos clientes de UNIVERSO que se incorporen con la misma tecnología. TELECOM tendrá a su cargo la provisión de las prestaciones que a continuación se detallan y que podrán ser realizadas por TELECOM por sí o a través de terceros: (i) Servicios AR: servicio de acceso a internet de banda ancha con tecnología DSL que requiere que el cliente cuente con una línea telefónica de servicio básico telefónico con conexión digital permanente de banda ancha (AR), el que continuará siendo brindado por TELECOM directamente al cliente y cuyo precio no podrá ser superior al 50% del precio de lista minorista de TELECOM del abono por el servicio de banda ancha con tecnología DSL en las localidades incluidas en la Zona Relevante; (ii) servicio Zeus: servicio mayorista brindado por TELECOM al prestador consistente en la provisión -bajo arrendamiento- de una determinada cantidad de bloques con conectividad a internet a fin de que los clientes puedan recibir el servicio de acceso a internet de banda ancha con tecnología DSL brindado por UNIVERSO y que serán provistos por TELECOM a UNIVERSO. UNIVERSO, tendrá a su cargo la provisión a los clientes del servicio de acceso a internet de banda ancha mediante tecnología DSL (ADSL o VDSL según corresponda).

#### IV.2. Análisis de las características del comprador UNIVERSO NET S.A.

138. En cuanto al cesionario de la desinversión propuesta, UNIVERSO es una sociedad argentina creada a los efectos de la instrumentación del proceso de desinversión, constituida el día 20 de marzo de 2018 e inscripta ante la Inspección General de Justicia

el día 26 de marzo de 2018.<sup>42</sup> Sus accionistas son: Carlos Valentini (90% de las acciones) y Facundo Valentini (10%), quien conforme al estatuto acompañado es su Presidente.

139. La empresa compradora es UNIVERSO NET S.A., una sociedad perteneciente al Grupo Valentini<sup>43</sup>, un grupo empresario con amplia trayectoria en el sector y que tiene la modalidad de participar en diversos mercados geográficos a través de diversas empresas. Este grupo empresario controla (o participa) 4 operadores de telecomunicaciones que operan en Bahía Blanca, localidades del sur y oeste de la Provincia de Buenos Aires y del norte de la Patagonia, y cuenta con alrededor de 100 empleados.

140. Tanto TELECOM como UNIVERSO, expusieron que UNIVERSO es una sociedad del Grupo Valentini que fue constituida para adquirir los clientes que TELECOM le transfiere, como consecuencia de la desinversión propuesta en las actuaciones. Esto determina, según han manifestado, que forme parte de un conglomerado societario bajo un mismo control que cuenta con el know how y los conocimientos de la industria necesarios para poder brindar los servicios de acceso a internet a los clientes que se le transfieren.

141. A fin de poder apreciar ello, las partes han acompañado cierta información la cual fue complementada como consecuencia de otros requerimientos efectuados por esta Comisión Nacional.

142. Al respecto, tanto Carlos Valentini como Facundo Valentini tienen participación y/o controlan a sociedades licenciatarias de servicios TIC. Dichas sociedades cuentan con operaciones de televisión por cable y acceso a internet en la modalidad cable modem en distintas localidades de la provincia de Buenos Aires. Asimismo, son proveedoras de servicios ISP (internet) en la provincia de Buenos Aires, Río Negro, Neuquén y Chubut en modalidad inalámbrico y fibra al hogar (FTTH) a través de diferentes empresas.

143. Las empresas en las que los mencionados tiene participación son sociedades constituidas en Argentina. A continuación, se describe la composición accionaria y su actividad:

144. RELTID CV S.A., una empresa dedicada al servicio de transmisión de datos que opera en la provincia de Buenos Aires en las localidades de Coronel Pringles, Viedma, Carmen de Patagones, Coronel Suarez, Pigue y Huanguelen. Carlos Valentini tiene el 70% de las acciones. Los restantes socios con el 10% de esta compañía son: (i) José Roberto Argaña (10%); (ii) Juan Manuel Valentini (10%); (iii) Gustavo Poliotti (10%). Al respecto se ha acompañado el registro de accionistas y el balance correspondiente al ejercicio cerrado el 30 de junio de 2017.

145. COMWORKS S.A. es una compañía que inició sus actividades en enero de 2018. Con anterioridad, la actividad que ahora desarrolla esta compañía en el Alto Valle de Río Negro, era gestionada por el señor Facundo Valentini a título personal. A partir de enero de 2018, toda esa actividad desplegada a título personal, fue asumida y continuada por COMWORKS S.A. A fin de acreditar las circunstancias antes expuestas, se han acompañado constancias de inscripción de puntos de venta y domicilios realizada ante

---

<sup>42</sup> Ello conforme a documentación agregada las actuaciones en número de orden 399.

<sup>43</sup> [www.grupovalentini.com.ar](http://www.grupovalentini.com.ar)

AFIP bajo la titularidad del señor Facundo Valentini, así como facturas a abonados emitidas tanto por él, como por COMWORKS S.A y facturas emitidas por otras compañías en concepto de provisión mayorista para brindar servicios a sus clientes en esa zona.

146. Esta sociedad opera particularmente en las provincias de Río Negro y Neuquén, en las localidades de Villa Regina, General Roca, Neuquén, Plotier, Cipoletti, Cinco Saltos, Ingeniero Huergo y Godoy. Sus accionistas son: (i) Carlos Valentini (55%); (ii) José Roberto Argaña (16,165%); (iii) Guillermo Aldo Irisarri (16,165%); (iv) Gustavo Poliotti (8,66%); (v) Oscar Alfredo Valls (4%).

147. Se ha acompañado estatuto y su modificación de los que resulta que el objeto social de COMWORKS S.A. incluye la provisión de insumos para servicios comunicacionales.

148. NODONET S.A. es una compañía dedicada a prestar servicios a proveedores de acceso a internet que opera en la provincia de Chubut en las localidades de Puerto Madryn y Trelew. Sus accionistas son: (i) Carlos Valentini (65%); (ii) Soledad Ares (25%) y (iii) Eduardo Alberto Rossetti (10%). A fin de acreditar esa información se ha acompañado estatuto y estados contables correspondientes al ejercicio cerrado el 31 de diciembre de 2016.

149. NODOZERO BAHÍA S.R.L., es una compañía dedicada a prestar servicios a proveedores de acceso a internet en la localidad de Bahía Blanca Sus accionistas son: (i) Carlos Valentini (40%); (ii) Paulo Daniel Rossetti (30%); (iii) Pablo Mauricio Faure (30%). A fin de acreditar dichos extremos se ha acompañado estatuto y balance correspondiente al ejercicio cerrado el 30 de abril de 2017.

150. UNICA S.A., una compañía dedicada a la organización, administración y distribución de aplicaciones de software. Sus accionistas son: (i) COOPERATIVA OBRERA LIMITADA DE CONSUMO Y VIVIENDA (50%) y (ii) Héctor Raúl Valentini (50%). A fin de acreditar dicha información fueron acompañado el estatuto y el balance correspondiente al ejercicio cerrado el 28 de febrero de 2017.

151. En el sector financiero, Facundo y Carlos Valentini son propietarios en un 50% cada uno de NUEVA CARD S.A. una compañía emisora, administradora y financiadora de tarjetas de crédito, con una cartera superior a 150.000 clientes y con desarrollo tanto en la provincia de Buenos Aires, como en la Patagonia.

152. A su vez el Señor Facundo Valentini es accionista en un 70% de QALA S.R.L., sociedad que se dedica a la fabricación, transporte y comercialización de pisos y revestimientos.

153. En relación al Presidente de UNIVERSO, el señor Facundo Valentini<sup>44</sup> es Licenciado en Administración de Empresas se dedica de modo unipersonal a la actividad de internet y tv por cable en las localidades de Sierra de la Ventana y Saldungaray provincia de Buenos Aires. Por su parte se ha informado que es también licenciataria de tv por cable (hoy licenciataria TIC), que opera tv por cable en Sierra de la Ventana desde

---

<sup>44</sup> TELECOM y UNIVERSO NET, han informado en la presentación del 15 de mayo de 2018 que el señor Facundo Valentini es accionista en un 70% de QALA S.R.L. sociedad que se dedica a la fabricación, transporte y comercialización de pisos y revestimientos, habiendo acompañado el contrato constitutivo de la compañía.

el 2004 e internet en provincia de Buenos Aires, Río Negro y Neuquén.

154. En el marco de la audiencia testimonial celebrada, el señor Facundo Valentini expuso que su familia es pionera en el negocio de la televisión por cable, habiendo comenzado su actividad en la provincia de Buenos Aires, en varias localidades para luego expandirse a otras zonas de Argentina como el sur de Argentina y. También manifestó que parte de su actividad en el ámbito TIC (de telecomunicaciones y de televisión por cable) fue desarrollada por él y por el señor Carlos Valentini a título personal, para luego, transferirlas a distintas sociedades, las cuales han sido mencionadas infra.

155. Asimismo, manifestó que no es revendedor de servicios de telecomunicaciones y que en todos los lugares en los que operan son dueños de las redes y aclaró que en los lugares en los que operan tienen oficinas comerciales con empleados administrativos y presencia física en el lugar.

156. Por otra parte, expuso en la presentación del 15 de mayo de 2018 que es accionista en un 0,19% de RED INTERCABLE S.A., organización integrada por cableoperadores independientes de televisión por cable de Argentina, que actúa como mandataria de 230 pymes con presencia en más de 580 localidades de 21 provincias argentinas.

157. A su vez, sostuvo que tanto él como Carlos Valentini resultan socios en un 0,23% cada uno de la sociedad INVERSAT S.A., holding a través de los cual ciertos integrantes de RED INTERCABLE S.A., tienen participación minoritaria en RED INTERCABLE SATELITAL S.A., titular de una licencia de DTH que opera en ciertas zonas de Argentina.

158. A fin de constatar si existe algún tipo de vinculación entre UNIVERSO y/o sus socios con las compañías CABLEVISIÓN y TELECOM, en el marco de la audiencia testimonial celebrada, el Señor Facundo Valentini, manifestó que FIBERCORP es un proveedor de internet mayorista. Asimismo, expuso que no ocupó cargos en otras empresas que no fueran las nombradas en el presente. Asimismo, y ante la pregunta para que diga si tuvo alguna relación laboral y/o comercial con TELECOM o alguna de sus empresas controladas y con CABLEVISIÓN y/o alguna de sus empresas controladas, manifestó: "... mi padre hace muchos años tuvo un cable en Berazategui y se lo había comprado MULTICANAL; luego fue de CABLEVISIÓN y luego vendió ese 30%, porque nuestro perfil es más de dirigir."

159. Esta información fue reiterada a las firmas CABLEVISIÓN, CABLEVISION HOLDING, TELECOM, FINTECH TELECOM y UNIVERSO, las cuales respondieron en fecha 19 de junio de 2018. Las firmas mencionadas detallan que el Señor Carlos Valentini fue titular de 632.700 acciones nominativas no endosables representativas del 30% del capital social y votos de la firma CV BERAZATEGUI S.A., hasta el 4 de abril de 2018, fecha en la que cedió las mencionadas acciones a TELECOM ARGENTINA S.A. Al respecto se ha acompañado la documentación respaldatoria que da cuenta de lo informado.

160. Asimismo, informan que ni el Señor Facundo Valentini ni ninguna de las empresas controladas por este poseen participaciones societarias en la firma CV BERAZATEGUI S.A.

161. En idéntica presentación, CABLEVISIÓN, CABLEVISION HOLDING, TELECOM, FINTECH TELECOM y UNIVERSO detallan que el Sr. Carlos Valentini ostentó el cargo de director titular de CV BERAZATEGUI S.A. desde el 19 de noviembre de 1993 hasta el 4 de abril de 2018 y que el Sr. Facundo Valentini fue director suplente en la misma empresa desde el 21 de abril de 2015 hasta el 4 de abril de 2018.

162. Asimismo, se detalla que los Sres. Facundo y Carlos Valentini no poseen cargos en ninguna de las empresas que están directa o indirectamente controladas, vinculadas o participadas societariamente por CABLEVISION S.A. y/o TELECOM ARGENTINA S.A.

163. Por otra parte, en cuanto al señor Carlos Valentini, explicaron que es un pionero en el desarrollo de redes doble vía que permiten brindar servicios de banda ancha desde 1990 en Coronel Pringles, a través de RELTID CV S.A. y que desde allí se expandió a otras localidades.

164. Informaron que el señor Carlos Valentini <sup>45</sup> es propietario de DIARIO PRINGLES S.A., miembro de ADEPA y de RED INTERCABLE, propietario de “FM Transformación”, entre otras actividades.

165. También han informado que, para poder ofrecer los servicios de internet y tv a nivel minorista, tienen como proveedores a diversas compañías a nivel mayorista tales como: TELEFÓNICA, DATCO, FIBERCORP y ARSAT y que actualmente están desarrollando un proyecto de despliegue de FTTH en Andalucía y en Santiago de Chile con socios locales en cada país.

166. Explicó que cuentan con capacidad económica y financiera suficiente para prestar los servicios y realizar las inversiones necesarias que los mismos exigen.

167. Tanto TELECOM como UNIVERSO, han manifestado que lo expuesto, demuestra que el cesionario de los clientes transferidos cuenta con experiencia, conocimiento y respaldo económico suficiente para ser un competidor efectivo en el mercado.

168. Por otra parte, con fecha 21 de junio de 2018, ENACOM acompañó el informe referido en el Artículo 16° de la Ley N° 25.156. En el mismo se acompañan diferentes informes realizados por Direcciones dependientes de ese organismo.

169. Mediante IF-2018-28067314-APN-AARR#ENACOM el ENACOM acompaña el listado de asignaciones de frecuencia vigentes a nombre del Sr. Facundo Valentini, indicando que no se han encontrado registros a nombre de RELTID CV S.A., COMWORKS S.A., NODONET S.A. ni NODOZERO SRL.

170. En este sentido, que el Señor Facundo Valentini cuenta con frecuencias vigentes en las siguientes localidades: (i) Sierra de la Ventana; (ii) Coronel Pringles; (iii) Cabildo; (iv) Saldungaray; (v) Coronel Suarez; (vi) Pueblo San José; (vii) Pueblo Santa María; (viii) Arroyo Corto; (ix) Pigüe; (x) Villa Regina; (xi) Ingeniero Huergo; (xii) General Roca; (xiii) Bahía Blanca; (xiv) Mar del Plata; (xv) Neuquén; (xvi) Cipolletti; (xvii) Gral. Fernández Oro; (xviii) Cinco Saltos; (xix) Plottier.

---

<sup>45</sup> Según lo informado en el expediente Carlos Valentini tiene un 50% de participación en HIPERVISIÓN SUPERMERCADOS S.A., propietaria de un hipermercado y un supermercado en Coronel Pringles.

171. Asimismo, mediante IF-2018-29300555-APN-DNDCRYS#ENACOM, la Dirección de Desarrollo de la Competencia en Redes y Servicios presentó un informe económico sobre la operación analizada, en el cual realizó una descripción de la operación de desinversión y los instrumentos por los que fue desarrollada.

172. A su vez, informó que UNIVERSO es una empresa que cuenta con licencia para prestar servicios TIC tanto fijo como móvil, alámbrico o inalámbrico, nacional o internacional con o sin infraestructura propia en los términos del Anexo I de la Resolución del Ministerio de Modernización N° 697 de fecha 28 de diciembre de 2017, otorgada mediante Resolución N° RESOL-2018-4510-APN-ENACOM#MM de fecha 19 de junio de 2018.

173. Detalló que, los accionistas de UNIVERSO son los señores Carlos Valentini (90%) y Facundo Valentini (10%).

174. Indicó que surge de la información obrante en el expediente, que el Sr. Carlos Valentini tiene participaciones accionarias en las firmas: (i) RELTID CV S.A.; (ii) COMWORKS S.A.; (iii) NODONET S.A.; (iv) NODO ZERO BAHIA S.R.L.

175. Detalló que, todas estas firmas disponen de licencias para la prestación de servicios TIC, prestando servicios de valor agregado y televisión por suscripción, los cuales son brindados en diversas localidades del país.

176. Asimismo, indica que el Sr. Facundo Valentini también es licenciatarario TIC, quien se encuentra participando de un concurso por Aportes No Reembolsables que está realizando el ENACOM, habiendo solicitado fondos para actualizar y mejorar una red HFC en Villa La Arcadia (Coronel Suarez, provincia de Buenos Aires).

177. Mediante nota N° NO-2018-28901073-APN-AL#ENACOM, el Área Licencias de ENACOM informó que obran las siguientes licencias/registros a nombre de las personas que conforman la parte compradora:

Nombre	CUIT	Registro	Resolución	Fecha de Resolución
RELTID CV S.A.	33-66475064-9	Servicio de Valor Agregado - Acceso a Internet	815 AFTIC/2015	26/11/2015
COMWORKS S.A.	30-71554899-9	Servicio de Valor Agregado - Acceso a Internet	4713 ENACOM/2017	24/11/2017
NODO NET S.A.	30-71449817-3	Servicio de Valor Agregado - Acceso a Internet	10408 ENACOM/2016	30/12/2016
NODO ZERO BAHIA S.R.L.	30-71489468-0	Servicio de Valor Agregado - Acceso a Internet	9133 ENACOM/2016	15/12/2016
FACUNDO VALENTINI	20-24219610-5	Servicio de Valor Agregado - Acceso a Internet Servicio de Radiodifusión por Suscripción mediante Vínculo Físico, para la localidad de Sierra de la Ventana, Pcia. de Bs. As.	16 SC/2013 689 AFSCA/2013	09/10/2013
CARLOS VALENTINI		No		

178. La DIRECCIÓN NACIONAL DE DESARROLLO DE LA COMPETENCIA EN REDES Y SERVICIOS del ENACOM informó mediante nota N° NO-2018-29216872-APN-SLYA#ENACOM que según los antecedentes obrantes en la Dirección Nacional de Servicios Audiovisuales Facundo Valentini, CUIT N° 20-24219610-5, cuenta con una licencia correspondiente al servicio de radiodifusión por suscripción por vínculo físico (actualmente LUAD con registro del servicio de radiodifusión por suscripción por vínculo físico) en la localidad de la Sierra de la Ventana, provincia de Buenos Aires, Código Enacom CA0AAK50B8168, adjudicada por Resolución N° 689-AFSCA/13, que se encuentra vigente.

#### IV.3. Compromisos de comportamiento presentado por las partes

179. El día 21 de mayo de 2018, CABLEVISIÓN, CABLEVISIÓN HOLDING, TELECOM y FINTECH TELECOM (y como sociedad continuadora de FINTECH MEDIA) formularon un compromiso de comportamiento complementario a la transferencia de clientes ya efectivizada.

180. A tal fin realizaron un análisis de los antecedentes del presente expediente en lo que hace a la tramitación del mismo, información y compromisos presentados por las partes.

181. Esgrimieron que, con el fin de eliminar cualquier preocupación adicional que pudiere generar la operación notificada, TELECOM se compromete a limitar hasta el 1° de enero de 2019, o hasta tanto se habilite la posibilidad de solicitar el registro de televisión por suscripción satelital para todas las operadoras de servicios TICs, lo que suceda primero de estos dos sucesos, la comercialización integrada del servicio de televisión por suscripción mediante vínculo físico con el servicio de comunicaciones móviles en todas aquellas localidades donde a la fecha preste el servicio de televisión por suscripción mediante vínculo físico.

182. A tal fin, entienden como comercialización integrada, exclusivamente a la venta conjunta de los servicios de televisión por suscripción por vínculo físico y comunicaciones móviles con una única tarifa o una única factura.

183. Asimismo, ofrecieron ampliar el plazo de la limitación bajo análisis hasta el 1° de julio de 2019, o hasta tanto se habilite la posibilidad de solicitar el registro de televisión por suscripción satelital para todas las operadoras de servicios TICs, lo que suceda primero, en aquellas localidades donde, a la fecha, presta el servicio de televisión por suscripción mediante vínculo físico excluyendo el Área II, definida de acuerdo a lo dispuesto por el Decreto N° 1461/93 y sus modificatorios, y las ciudades de Rosario, Provincia de Santa Fe y Córdoba, Provincia de Córdoba.

184. Expusieron que esta última ampliación del plazo cesará automáticamente cuando en la misma localidad otro prestador realice una oferta integrada del servicio de televisión por suscripción mediante vínculo físico con el servicio de comunicaciones móviles.

185. Por otra parte, TELECOM se compromete a ofrecer la posibilidad de que cualquier actual o nuevo proveedor de servicios de internet pueda brindar el servicio de banda ancha minorista a partir del apalancamiento del uso de su red de cobre bajo la tecnología ADSL.

186. Detallaron que la oferta mayorista mencionada estará abierta para cualquier

proveedor de servicios de internet bajo las mismas condiciones comerciales, con el propósito de permitirles ofrecer productos con velocidades hasta 6MB en toda la capilaridad de la red de cobre de TELECOM.

187. Manifestaron que sólo excluyen de esta oferta a las 28 localidades en las que TELECOM desinvertió los clientes del servicio de banda ancha fija que presta bajo la marca ARNET de acuerdo al compromiso presentado en el expediente bajo análisis al que se hizo referencia en el punto anterior.

188. Esgrimieron que la oferta comprometida permite que el ISP pueda ofrecer su servicio con los mismos procesos, sistemas e infraestructura tecnológica que TELECOM utiliza para sus clientes finales (como ser Dslasm y salida internacional). Adjuntaron a tal fin oferta de referencia de contrato mayorista como Anexo 1.

189. Las compañías presentaron una serie de ventajas que este sistema brindaría a los proveedores de servicios de internet.

190. Consideraron que con este compromiso se garantiza una mayor competencia en el mercado de banda ancha en todas las localidades donde TELECOM presta su servicio de acceso a internet ADSL.

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

### **V.1. Caracterización del sector en Argentina**

191. En los orígenes del sector, la Empresa Nacional de Telecomunicaciones (en adelante “ENTEL”), empresa estatal creada en el año 1946, prestaba el servicio de telefonía fija local y de larga distancia en casi la totalidad del país. En algunas pequeñas localidades del interior del país a donde la empresa estatal no llegaba surgieron cooperativas telefónicas locales que desarrollaron el servicio de telefonía fija para cubrir para proveer el servicio a los usuarios locales.

192. En el año 1990, el decreto de privatización de ENTEL dividió en dos a la empresa y sus redes. El proceso de privatización garantizó dos monopolios para las licenciatarias del servicio básico, el de la zona norte del país para TELECOM y el de la zona sur del país para TELEFÓNICA.

193. TELEFÓNICA es una empresa internacional con operaciones en Europa, Asia, y en prácticamente toda América Latina. Ocupa el séptimo lugar del ranking Global 100 Total Telecom con una facturación de EUR 52.036 millones (año 2017).

194. A partir del año 2000, con la apertura regulatoria, se abrió la entrada a nuevos operadores y se permitió a las empresas incumbentes (TELECOM y TELEFÓNICA) competir en el mercado geográfico donde originalmente no eran licenciatarias. Es decir, TELECOM fue habilitada para prestar servicios en la zona sur y TELEFÓNICA en la zona norte. Esto junto con el crecimiento de las cooperativas preexistentes a la privatización, y el ingreso de nuevas empresas, que típicamente orientaron su actividad al negocio de transmisión de datos y servicios corporativos, conformaron un nuevo escenario del mercado de telecomunicaciones.

195. En paralelo, en la década de los 80 se desarrollan muchos operadores de servicios de televisión por cable en todo el país. Estas empresas típicamente de carácter

local en sus orígenes, llevaban a cabo un tendido de red de cable coaxial unidireccional que cubría la localidad y ofrecían una grilla de señales de televisión paga a los hogares. Algunas de estas empresas de televisión por cable se expandieron en número de localidades. En este grupo de empresas se ubica CABLEVISIÓN, que comenzó a prestar el servicio en 1981 en el partido de Vicente López de la provincia de Buenos Aires, en la década del noventa se expandió a la Capital Federal, para luego expandirse a otras localidades del país tanto a través de la extensión de su red como mediante un proceso de fusiones y adquisiciones de empresas.<sup>46</sup>

196. Entre los actores relevantes de la televisión paga se encuentra también DIRECTV, que comenzó a operar en el año 2000 con tecnología satelital, cobertura nacional y papel relevante en el mercado de distribución de señales a nivel nacional. DIRECTV está controlada por AT&T, el operador de telecomunicaciones más importante del mundo con una facturación de EUR 131.813 millones (año 2017).<sup>47</sup>

197. El desarrollo tecnológico permitió que tanto las redes de cobre de las empresas incumbentes como las redes de cable originalmente concebidas para distribuir señales de televisión en modo analógico a los hogares, pudieran ser reconvertidas para ofrecer el servicio de acceso a internet a los usuarios residenciales y al mercado corporativo y de transmisión de datos. Este desarrollo tecnológico implicó los inicios de lo que se conoce como proceso convergente que permitió la prestación de nuevos servicios a todos los operadores del mercado.

198. Al mismo tiempo, la llegada de los servicios móviles a partir de la telefonía celular trajo un nuevo actor de relevancia para el sector de las telecomunicaciones en Argentina, el grupo AMÉRICA MÓVIL (AMX, marca CLARO) que entró a la Argentina en el año 2003 mediante la adquisición de la empresa Compañía de Teléfonos del Interior S.A. (CTI). AMÉRICA MÓVIL es una empresa mexicana de telecomunicaciones con presencia en dieciocho países de América incluyendo Estados Unidos, México y Brasil. Cuenta con más de 260 millones de usuarios y ocupa el décimo puesto del ranking mundial Global 100 Total Telecom con ingresos por EUR 42.187 millones (año 2017). En Argentina cuenta con un despliegue de red que cubre gran parte del territorio argentino, por lo que la empresa se ha posicionado como un actor relevante en los servicios mayoristas y corporativos de telecomunicaciones. Por último, esta empresa ha ingresado recientemente al mercado de acceso fijo a internet residencial, y en los últimos meses ha sumado nuevas localidades a su oferta de servicios, lo que muestra que su red física al hogar está en expansión.

199. En síntesis, el mapa de actores del sector se encuentra conformado básicamente por tres tipos de operadores: 1) operadores con presencia nacional: TELECOM, TELEFÓNICA, AMX, CABLEVISIÓN y DIRECTV; 2) operadores de cable con una cobertura geográfica regional y redes con tecnologías avanzadas (tales como TELECENTRO, SUPERCANAL, GIGARED y TELERED), y 3) numerosas empresas PyMEs y cooperativas que operan a nivel local, algunas de las mismas cuentan con

---

<sup>46</sup> Entre las fusiones y adquisiciones llevadas a cabo por Cablevisión destacan: la compra de Video Cable Comunicación S.A. (VCC), en octubre de 1997, la de Mandeville Argentina S.A., que controlaba 58 sistemas de televisión por cable en enero de 1998, la compra de Telegidital Cable S.A. (operación que fue aprobada por Resolución 276/2000 del Secretario de Defensa de la Competencia y del Consumidor) en el año 2000, y la fusión con Multicanal en el año 2006 la cual dio origen a la actual empresa Cablevisión S.A. (aprobada por la Resolución 257/2007 del Secretario de Comercio Interior).

<sup>47</sup> La firma estadounidense ocupa el 1er puesto del ranking Global 100 Total Telecom.

despliegues de redes con tecnología avanzada.

200. La fusión analizada implica pasar de 5 a 4 operadores nacionales de servicios TIC. Si tenemos en cuenta que DIRECTV concentra su actividad esencialmente en los servicios de televisión por suscripción satelital, luego de la operación quedarán 3 operadores nacionales que operan en el resto de los servicios. En la tabla a continuación se detallan las participaciones de mercado de los operadores con presencia nacional en los mercados donde participan. Las cuotas de la Tabla 1 se presentan a nivel nacional, sin perjuicio de que se consideren otros mercados geográficos relevantes para la evaluación de los efectos de la fusión en ciertos productos.

**Tabla 1 Relaciones horizontales y participación a nivel nacional de las principales empresas, en % de clientes, 2016.**

Servicio ofrecido	Grupo Telecom	Grupo Cablevisión	Telefónica	América Móvil	DirecTV
Telefonía fija	39,6%	0%	44,9%	2,9%	0%
Internet residencial	24,9%	27,9%	26,5%	0%	0%
Servicios corporativos	37,6%	4,8%	33,9%	8,7%	0%
Data Center	15,3%	1,5%	10,5%	10%	0%
Telefonía móvil	31,16%	2,96%	32%	33,9%	0%
Televisión paga	0%	37,9%	0%	0%	31,5%

Fuente: elaboración propia en base a datos de las partes.

## V.2. Naturaleza económica de la operación

201. La operación notificada integra las actividades económicas de TELECOM ARGENTINA S.A. – una empresa de telecomunicaciones – y CABLEVISIÓN S.A. una empresa cuya actividad principal es la prestación de televisión por suscripción y acceso a internet y es controlada por el Grupo Clarín S.A.

202. Grupo Clarín S.A. es una compañía holding que al primer trimestre de 2017 operaba en cuatro segmentos de negocios, a saber: i) TV por cable, acceso a internet y telefonía; ii) impresión y publicación (diarios y revistas), iii) TV, radio y programación (canales de TV abierta y señales de cable, radios y producción de contenido audiovisual) y iv) contenidos digitales (sitios, portales, contenido digital, servicios online, gestión de procesos). El segmento de TV por cable y acceso a internet ha representado el 77% de las ventas netas correspondientes al primer trimestre de 2017, todo ello según surge de los estados contables consolidados correspondientes al primer trimestre del año 2018.

203. En la Tabla 2 se detallan todas las actividades del grupo.

**Tabla 2 Actividades en la Argentina desarrolladas por las empresas afectadas por la operación**

Empresas relacionadas con TELECOM ARGENTINA S.A. (*)	
TELECOM ARGENTINA S.A.	<p>Telefonía fija, bajo la marca “TELECOM”</p> <p>Telefonía móvil, bajo la marca “PERSONAL”</p> <p>Acceso a internet fija, bajo la marca “ARNET”.</p> <p>En general, diversos servicios de tecnologías de la información y las comunicaciones (“servicios TICS”), incluyendo servicios de valor agregado y de transmisión de datos.</p>

MICRO SISTEMAS S.A.	Fabricación, comercialización, importación, exportación, investigación, mantenimiento y desarrollo de equipos electrónicos.
<b>Empresas relacionadas con CABLEVISIÓN S.A. / GRUPO CLARIN S.A. (*)</b>	
CABLEVISIÓN S.A.	Emisora de TV por cable - Operador de televisión por suscripción, bajo la marca "CABLEVISIÓN" Acceso a internet fija, bajo la marca "FIBERTEL". Telefonía móvil, bajo la marca "NEXTEL" Servicios de tecnologías de la información y las comunicaciones ("servicios TICS")
CABLE IMAGEN S.R.L.; VER T.V. S.A.; TELEDIFUSORA SAN MIGUEL ARCÁNGEL S.A.; CV BERAZATEGUI S.A.; AVC CONTINENTE AUDIOVISUAL S.A.; TELEVISORA PRIVADA DEL OESTE S.A.; CABLECOLOR S.A.; OTAMENDI CABLE COLOR S.A.; FIRST TV S.A.; LA CAPITAL CABLE S.A.	Emisoras de TV por cable – Operadores de televisión por suscripción.
ULTIMA MILLA S.A.	Tendido de redes de comunicación. Servicios de televisión y telecomunicaciones
ARTE RADIO TELEVISIVO ARGENTINO S.A.; TELECOR S.A.C.I.; BARILOCHE TV S.A./BARILOCHE 2000 S.A.; TELEDIFUSORA BAHIENSE S.A.  CANAL RURAL SATELITAL S.A.; CANAL RURAL S.A.	Producción de contenidos audiovisuales. Emisión de TV. TV abierta. Licencias "Canal 13-Buenos Aires" "Canal 12-Córdoba" "Canal 6-Bariloche" "Canal 7 Bahía Blanca". TV paga "Canal Rural"
PATAGONIK FILM GROUP S.A.; PATAGONIK ANIMATION GROUP S.A.	Producción de filmaciones. Producción audiovisual cinematográfica. Dibujos animados.
POLKA PRODUCCIONES S.A.; CARBURANDO S.A.; FIRST TV S.A.	Producción audiovisual para TV. Comercialización de contenidos, espacios y publicidad para TV
SI MUSICA S.A.	Producción/organización/comercialización de eventos o espectáculos.
TELE RED IMAGEN S.A. (TRISA); TELEVISIÓN SATELITAL CODIFICADA S.A.  CARBURANDO S.A.; AUTOSPORTS S.A.	Comercialización de contenidos deportivos para TV por cable. Producción audiovisual de contenidos y espectáculos automovilismo
RADIO MITRE S.A.; FRECUENCIA PRODUCCIONES PUBLICITARIAS S.A.; CADENA PAÍS PRODUCCIONES PUBLICITARIAS S.A.	Transmisión de Radio AM (Radio Mitre), FM (La Cien), streaming de radio (Cienradios.com). Producción y comercialización de programas de radio. Publicidad en radio.
DIARIOS Y NOTICIAS S.A.	Agencia de noticias

ARTE GRÁFICO EDITORIAL ARGENTINO S.A. (AGEA); DIARIO LOS ANDES HNOS CALLE S.A./ ANDES SATELITAL S.A.; LA VOZ DEL INTERIOR S.A./ CONTENIDOS MEDITERRÁNEOS S.A.; VIA ROSARIO S.A., COMERCIALIZADORA DE MEDIOS DEL INTERIOR S.A, ARTES GRÁFICAS RIOPLANTENSE S.A.; ARTES GRÁFICAS DEL LITORAL S.A.; IMPRIPOST TECNOLOGÍAS S.A.; CÚSPIDE LIBROS S.A.; TINTA FRESCA EDICIONES S.A.; GRATUITOS DEL AIRES S.A.; UNIR S.A.	Edición e impresión de diarios, revistas y publicaciones periódicas (diarios “Clarín”, “Los Andes”, “La Voz del Interior”, “Olé”, “Día a Día” y otros). Publicidad. Artes gráficas, sonoras y audiovisuales. Edición, impresión, venta de libros. Distribución de impresos por correo postal.
PAPEL PRENSA S.A.C.I.F y de M; OPORTUNIDADES S.A; MAS LOGÍSTICA S.A; DISTRITO B S.A	Fabricación de papel prensa. Publicidad en portales web. Venta al por mayor de diarios y revistas. Transporte por carretera
FERIAS Y EXPOSICIONES ARGENTINAS S.A.; EXPONENCIAR S.A.	Organización y explotación comercial de exposiciones (“Feriagro Argentina” y otras)
INTERWA S.A.; CLAWI S.A.; ELECTRO PUNTO NET S.A; QB9 S.A.; TECNOLOGÍA DIGITAL S.A	Medios digitales. Desarrollo de contenidos y negocios de internet. Explotación comercial de sitios de internet. Venta de equipos. Sistemas de software. Marketing

(\*) Excluye empresas con actividad de inversión o holding, con actividades en el exterior o sin actividad económica, disueltas o liquidadas a la fecha. Ver detalle de objeto social y relaciones de todas las empresas involucradas en la sección titulada “Actividad de las Partes”.

Fuentes: CNDC en base a la información provista por las partes y NOSIS Laboratorio de Investigación y Desarrollo S.A

204. En las tablas 3 y 4 a continuación se presentan solamente los mercados en los cuales existen relaciones horizontales y verticales como resultado de la operación. Nótese que si bien Grupo Clarín S.A. desarrolla una profusa actividad en el ámbito de los medios de comunicación (diarios, TV y radio), solo algunas de las actividades se realizan en competencia con TELECOM ARGENTINA S.A, en particular, las vinculadas al sector de las telecomunicaciones.

**Tabla 3 Actividades superpuestas (relaciones horizontales)**

Servicio de telecomunicaciones ofrecido		Telecom	Cablevisión
Servicios minoristas	Telefonía fija <sup>48</sup>	✓	X
	Acceso a Internet residencial	✓	✓
	Servicios corporativos	✓	✓
	Data Center	✓	✓
	Televisión paga	X	✓
	Telecomunicaciones móviles	✓	✓
Servicios mayoristas	Internet mayorista	✓	✓
	Transporte de datos locales	✓	✓
	Transporte de datos de larga distancia	✓	✓

Fuente: Elaboración propia en base a la información aportada por las partes

205. En virtud de las actividades previamente descriptas, resulta posible identificar

<sup>48</sup> En la prestación de servicios de telefonía fija CABLEVISIÓN tiene aproximadamente 20 mil abonados en la Ciudad Autónoma de Buenos Aires lo que implica una participación de CABLEVISIÓN en esta ciudad de aproximadamente el 1% y del 0,2% a nivel nacional. En virtud de ello, se observa que la presente operación no modifica el escenario actual del mercado de telefonía fija por lo que se desestima esta relación horizontal.

relaciones horizontales en los siguientes servicios: a) acceso a Internet residencial, b) servicios de telecomunicaciones al sector corporativo, c) servicios de data center, d) telecomunicaciones móviles, e) acceso a la red mayorista de Internet, f) arrendamiento de enlaces locales (transporte local), y g) transporte de datos de larga distancia.

206. La operación también presenta relaciones verticales que se detallan en la Tabla 4 a continuación.

**Tabla 4 Actividades en eslabones sucesivos de la cadena de valor (relaciones verticales)**

<b>Mercados aguas arriba</b>	<b>Mercados aguas abajo</b>
Internet mayorista	Internet residencial
Transporte de datos local y de larga distancia	
Reventa de banda ancha fija	
Internet mayorista	Servicios corporativos
Transporte de datos local y de larga distancia	
Internet mayorista	Telefonía móvil
Transporte de datos local y de larga distancia	
Terminación de llamada en red móvil	
Roaming	
Servicios corporativos	Data center

Fuente: Elaboración propia en base a la información aportada por las partes

207. Existe una fuerte complementariedad tanto desde la demanda como desde la oferta entre cuatro servicios minoristas importantes, a saber: telefonía fija, telefonía móvil, TV por suscripción y acceso a internet residencial, lo cual puede comercializarse de modo conjunto en un paquete de servicios, que suele denominarse vulgarmente como "cuádruple play". Por consiguiente, se analizarán los efectos de cartera originados en la posibilidad de empaquetar diferentes servicios.

### V.3. Definición de Mercados Relevantes

#### V.3.1 Servicios minoristas

##### V.3.1.1. Servicios de acceso fijo a internet residencial

208. El mercado de servicio de acceso a Internet residencial ha sido definido por esta Comisión en los Dictámenes 417, 835 y 1338, entre otros.<sup>49</sup> Según esa definición, el mercado está constituido por el servicio que ofrecen los denominados Internet Service Provider (ISP) a usuarios residenciales y/o pequeñas y medianas empresas.

209. El acceso a Internet residencial puede ser provisto mediante distintos tipos de tecnología. En particular, las empresas notificantes cuentan con redes de acceso de diferente tecnología: la red de Telecom es la red de cobre heredada de la empresa pública de telecomunicaciones para prestar telefonía fija; la red de CABLEVISIÓN es una red de cable coaxial desplegada inicialmente para proveer servicios de televisión.

210. Lo que se conoce como el proceso de convergencia entre redes y servicios ha implicado que las distintas redes han evolucionado para poder prestar el servicio de

<sup>49</sup> Ver Dictamen N° 417 correspondiente al Expediente N° S01:0049723/04 caratulado "TELEFONICA MOVILES S.A y TELEFONICA COMUNICACIONES PERSONALES S.A. S/NOTIFICACION ART. 8° DE LA LEY 25.156 (CONC. 418)" y Dictamen N° 835 correspondiente al Expediente S01: 835 correspondiente al Expediente S01:0014652/2009 caratulado "PIRELLI & C S.P.A. Y OTROS S/NOTIFICACION ART. 8ª LEY 25.156 (CONC. 741)".

acceso a Internet<sup>50</sup>. Tal es el caso de las redes de las empresas notificantes, las cuales en su etapa inicial no ofrecían acceso a Internet, servicio que comenzaron a ofrecer cuando actualizaron sus redes.

211. CABLEVISIÓN ofrece a sus abonados el servicio de acceso a internet residencial con una red HFC (Hybrid Fiber Coaxial) con el protocolo EURODOCSIS 3.0 que le permite ofrecer hasta 100 Mbps, dependiendo de la localidad. EURODOCSIS 3.0 se encuentra entre las últimas versiones de la norma de transmisión de datos sobre redes de cable.

212. TELECOM presta el servicio con tres tipos de tecnología: ADSL, VDSL y FTTH. El 73% de los abonados de Telecom a nivel nacional cuenta con tecnología ADSL (Asymmetric Digital Subscriber Line) que le permite ofrecer una velocidad de hasta 15Mbps. El 24% de los abonados cuenta con tecnología VDSL (Very high-bit-rate Digital Subscriber Line). Esta solución, también conocida como FTTC (Fiber To The Cabinet), le permite ofrecer velocidades de hasta 80mbps. Finalmente, el 3% de los clientes cuenta con FTTH (Fiber To The Home) con velocidades de hasta 1Gbps.

213. Las redes fijas de acceso HFC, VDSL, FTTC y FTTH se denominan redes de nueva generación por sus posibilidades de prestación.

214. Coincidente con la jurisprudencia nacional e internacional, se considerará a todas las tecnologías dentro del mismo mercado relevante.<sup>51</sup>

215. Las partes han argumentado que existe un alto grado de sustitución entre la banda ancha móvil y la banda ancha fija. Al respecto, han señalado principalmente que el adelanto tecnológico que han supuesto las redes de cuarta generación (4G) para los servicios de comunicaciones móviles ha permitido alcanzar velocidades comparables a las de algunas redes fijas. En particular, han informado que según el reporte realizado por Akamai, la velocidad promedio de acceso a Internet en redes fijas en Argentina es de 6,1 Mbps mientras que en redes móviles es de 4 Mbps. Al mismo tiempo, argumentan que la adopción por parte de los usuarios de los teléfonos inteligentes que soportan las redes 4G ha crecido en el país a un ritmo exponencial.<sup>52</sup>

216. Cabe señalar, sin embargo, que, si bien las redes fijas y móviles proveen al usuario acceso a Internet, los servicios ofrecen distintas funcionalidades. La tecnología móvil ofrece la posibilidad de acceder a Internet desde diferentes localizaciones e incluso mientras el usuario se está trasladando desde un lugar a otro. Las tecnologías fijas, en cambio, solamente permiten la conexión desde una localización particular (hogar, trabajo, etc) y tienen como características una mayor velocidad y mayor calidad de conexión (menor latencia, menor pérdida de paquetes, estabilidad en la conexión y en la velocidad, y pueden manejar mayor cantidad de tráfico sin verse saturadas). Por el contrario, la calidad de conexión que otorga la tecnología móvil depende de factores externos y no

---

<sup>50</sup> Las redes de telefonía tuvieron que digitalizarse mientras que las redes de cable tuvieron que ser dotadas de bidireccionalidad. Ver Dictamen N° 637 correspondiente al Expediente S01:0373486/2006 caratulado “GRUPO CLARIN S.A., VISTONE LLC, FINTECH ADVISORY INC, FINTECH MEDIA LLC, VLG ARGENTINA LLC Y CABLEVISION S.A. S/ NOTIFICACIÓN ARTÍCULO 8° LEY 25.156 (CONC. 596)” y Dictamen N° 835 op cit.

<sup>51</sup> Ver por ejemplo el caso BT Group y EE Limited analizado por la Competition Market Authority del Reino Unido.

<sup>52</sup> Las partes informan en base a información de Enrique Carrier que el 90% de los teléfonos móviles que se vendieron en el 2016 en la República Argentina fueron teléfonos con capacidad de acceder a redes 4G. A su vez, la penetración de terminales 4G para 2016 es del 37% en el país.

permite asegurar velocidades constantes.

217. En términos del uso, la movilidad que otorga la tecnología móvil da lugar al uso de funciones y herramientas vinculadas a la ubicación del usuario (GPS, aplicaciones para realizar ejercicio físico, para elegir una ruta de traslado óptima, para solicitar movilidad privada, etc). Por su parte, las características de las conexiones fijas y los dispositivos que se utilizan (que cuentan con pantallas más grandes) hacen preferible su uso para consumo de contenido audiovisual en alta definición.

218. En cuanto a los precios y las ofertas comerciales, se observa que el servicio de internet fijo es ofrecido a los usuarios con una referencia de velocidad y sin límites de capacidad en el tráfico. Por su parte, para el acceso a Internet desde una tecnología móvil, los planes que se comercializan no mencionan una velocidad de descarga, y otorgan una cantidad de tráfico determinada.

219. Por último, se observa que los usuarios suelen demandar ambos servicios de forma simultánea. Esto es así porque, tal como se ha visto, el uso de los servicios se da por diferentes motivos. A su vez, la inestabilidad en la velocidad y el límite en el tráfico de datos existente en la gran mayoría de los planes de telefonía móvil lleva a los usuarios a limitar el uso de la red móvil aumentando el uso del servicio fijo. En este sentido, la jurisprudencia internacional ha visto ambos servicios como complementarios y no como sustitutos.<sup>53</sup>

220. Por lo tanto, si bien se observa que los adelantos tecnológicos en las redes móviles han colaborado en reducir la brecha entre ambas tecnologías, esta Comisión no encuentra argumentos suficientes para considerar ambos servicios de acceso a la red de Internet dentro de un mismo mercado, decisión que es coincidente con la jurisprudencia internacional.<sup>54</sup>

221. Respecto del mercado geográfico, esta Comisión considera que los efectos de la operación deben analizarse a nivel local, debido a que los demandantes solamente pueden sustituir su proveedor con aquellos operadores que se encuentran ofreciendo el servicio de acceso a Internet en el conglomerado urbano en el cual habitan. En particular, los demandantes de Internet residencial reciben el servicio a través de un enlace físico, que no puede ser sustituido por otro enlace que no llegue directamente a su domicilio.<sup>55</sup>

222. Desde el punto de vista de la sustitución por el lado de la oferta, ante un aumento del precio del servicio de acceso a internet en una zona determinada, el operador que se encuentre en un área geográfica próxima deberá realizar un tendido de red de acceso local con acceso a los hogares para poder ofrecer el servicio a nivel residencial en la nueva localidad. Si bien existe la posibilidad técnica y regulatoria de ofrecer el servicio de internet residencial utilizando los elementos de red del operador incumbente, en la

---

<sup>53</sup> Ver el “Broadband progress report 2016” de la Federal Communications Commission (FCC), la fusión entre Charter Communications Inc., Time Warner Cable Inc y Advanced/ Newhouse Partnership analizada por la FCC y el caso M. 7421 Orange/Jazztel de la Comisión Europea de Competencia.

<sup>54</sup> Ver por ejemplo el caso BT Group y EE Limited analizado por la Competition Market Authority del Reino Unido, el caso M.6497 Hutchinson 3G Austria/Orange Austria de la Comisión Europea de Competencia, el caso Telefónica, GVT y Vivendi del Conselho Administrativo de Defesa Econômica de Brasil y los casos Orange/Jazztel y Charter/Time Warner/Advanced citados en la nota anterior.

<sup>55</sup> La segmentación local ha sido utilizada por la Federal Communications Commission en la fusión entre Charter Communications Inc., Time Warner Cable Inc y Advanced/ Newhouse Partnership, y por la Autorité de la Concurrence en la adquisición de SFR por Numericable.

actualidad dichos casos son marginales y representan menos del 1% del total de abonados de Internet residencial a nivel nacional. En consecuencia, teniendo en consideración tanto los argumentos del punto de vista de la demanda como de la oferta, los efectos de la operación se analizarán a nivel local.

223. Partiendo del análisis por localidad o municipio —dependiendo la denominación en cada Provincia— se tuvieron en cuenta ciertos factores tales como proximidad y continuidad geográfica a los fines de considerar conveniente la agrupación de aglomerados urbanos.

224. De este análisis surge que existen 62 mercados geográficos en los cuales se superponen las redes de CABLEVISIÓN y TELECOM en las provincias de Buenos Aires, Chaco, Córdoba, Corrientes, Entre Ríos, Formosa, Misiones, Salta, Santa Fe y la Ciudad Autónoma de Buenos Aires (CABA). Se listan los mismos a continuación.

**Tabla 5 Mercados geográficos (62) definidos para la operación notificada**

<b>Buenos Aires</b>	<b>CABA</b>	<b>Formosa</b>
Partido de San Isidro		Formosa
Partido de Vicente López	<b>Chaco</b>	<b>Misiones</b>
Partido de San Fernando	Resistencia	Posadas
Partido de Gral. San Martín	<b>Córdoba</b>	<b>Salta</b>
Partido de Tigre	Bell Ville	Cerrillos
Partido de Tres de Febrero	Colon	Depto. Capital
Campana	Córdoba	<b>Santa Fe</b>
Baradero	Jesús María	San Lorenzo
San Nicolás de los Arroyos	La Falda	San Carlos Centro
Zárate	Laboulaye	Rafaela
La Plata	Leones	Arroyo Seco
Tandil	Marcos Juárez	Cañada de Gómez
Partido de Escobar	Punilla	Esperanza
San Pedro	Río Cuarto	Casilda
Partido de Morón	Río Tercero	Firmat
Alberti	San Francisco	Rosario
Pinamar	Villa María	Santa Fe
Partido de Gral. Pueyrredón	Villa Nueva	Venado Tuerto
Partido de Quilmes	<b>Corrientes</b>	Villa Constitución
Villa Ramallo	Corrientes	
Necochea – Quequén	<b>Entre Ríos</b>	
Partido de Gral. Rodríguez	Concepción del Uruguay	
Partido de Berazategui	Gualedguaychú	
Partido de Ezeiza	Gualedguay	
Partido de Pilar	Depto. de Paraná	

Fuente: Análisis de la CNDC

### V.3.1.2. Servicios corporativos

225. El mercado de servicios de telecomunicaciones al sector corporativo ha sido definido por esta Comisión en los Dictámenes 417 y 835, entre otros. Allí se estableció que los “Servicios Corporativos de voz, datos e Internet” conforman un mercado relevante en sí mismo y que su dimensión geográfica es de alcance nacional.

226. Este mercado comprende a una amplia gama de servicios de comunicaciones a empresas que demandan un conjunto de estos servicios y/o capacidad. En particular, el sector corporativo demanda servicios de transmisión de voz y datos, tanto a través de redes privadas (virtuales o no) como por el acceso a la red de internet.<sup>56</sup>

227. 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) puede justificar 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.

228. A los fines de la definición del mercado relevante del producto, por el lado de la demanda se observa que, por el tipo de usuario, la amplitud de la gama, la complejidad y el nivel de prestaciones requeridos, los servicios corporativos son un mercado relevante distinto a los servicios de telefonía y acceso a internet residenciales.

229. Por lado de la oferta, este mercado se diferencia también de los mercados de servicios residenciales en que existen algunos actores adicionales especializados, prácticamente ausentes en los mercados de servicios residenciales.

230. En cuanto a la definición del mercado geográfico, si bien la demanda puede ser local, desde el lado de la oferta resulta adecuado considerar al mercado como nacional, teniendo en cuenta que la existencia de un tendido de red propia en cada localización específica no es totalmente determinante para la atención de un cliente. A su vez, las redes a través de las cuales se realiza el transporte de la información suelen alcanzar dimensiones superiores a las áreas locales, con la posibilidad de alcanzar todo el territorio nacional. Además, los proveedores de los servicios de telecomunicaciones al sector corporativo prestan los servicios a través de la instalación de una red o a través de vínculos físicos arrendados a otro operador con infraestructura para proveer estos servicios.

231. Por consiguiente, ante un aumento del precio en alguna región determinada, los oferentes que prestan el servicio en otras regiones pueden establecerse con relativa facilidad y rapidez. Por esto se considera al mercado como nacional.

### V.3.1.3. Servicios de Data Center

232. El mercado de Data Centers ha sido definido por esta Comisión en los Dictámenes 417 y 835, entre otros.<sup>57</sup> Allí se estableció que el servicio de Data Center, constituye un mercado en sí mismo y que el mismo es de carácter nacional.

233. Este servicio es demandado por empresas que cuentan con un elevado manejo de información relativa a su actividad específica y que necesitan delegar en terceros las

---

<sup>56</sup> Los servicios de transmisión de datos son usualmente requeridos por empresas con el fin de vincular puntos dispersos geográficamente o para conectar varias computadoras entre sí

<sup>57</sup> Ver Dictamen N° 417” y Dictamen N° 835 op. cit.

tareas de administrar, mantener y almacenar internamente dicha información.

234. El servicio de Data Center consiste en la provisión de determinados servicios informáticos vinculados a alojar servidores y/o contenidos que requieren conectividad a Internet (denominados Servicios Front End, como por ejemplo una página Web de un diario, un servidor de e-mail o una plataforma de juegos online), o bien para alojar servidores y/o contenidos que contengan aplicaciones corporativas (denominados Back End), tales como un aplicativo para Gestión de la Contabilidad, para lo cual se requiere algún tipo de enlace o vínculo que conecte el Data Center con la sede u oficina del cliente. Otros servicios son el de Back Up, Hosting (provisión, instalación y mantenimiento de equipos y/o software), almacenamiento y protección de información, arrendamiento de equipos y/o de espacio físico, entre otros.

235. Para prestar sus servicios informáticos externos, los Data Centers requieren de una interconexión con la empresa a la que le presta los servicios y demanda recursos de red para el transporte de datos (que puede o no ser propiedad del operador del Data Center).

236. En virtud de ello y con respecto al mercado geográfico, las partes han afirmado que el mismo es nacional dado que el servicio se presta a través de las redes de los operadores que tienen alcance nacional.<sup>58</sup>

#### V.3.1.4. Servicios de telecomunicaciones móviles

237. Los servicios de telecomunicaciones móviles incluyen los servicios de voz, banda ancha móvil y mensajería. Estos presentan la característica distintiva de ser itinerantes y serán considerados como un único mercado, decisión que es coincidente con lo mencionado previamente y lo definido por esta Comisión en los Dictámenes 417, 835, 61/17 y 230/17 entre otros.<sup>59</sup>

238. Se analizarán los efectos de la operación a nivel nacional dado que todos los operadores prestan servicios en todo el país y que sus licencias abarcan todo el territorio nacional. En particular, cualquier usuario del país puede cambiar su proveedor por cualquiera de los proveedores existentes en el país (a diferencia de lo que sucede con los proveedores con redes fijas).

#### V.3.2. Servicios mayoristas

239. La estructura física de una red de telecomunicaciones se compone básicamente de tres elementos: 1) la red troncal que realiza el transporte de larga distancia y de tráfico altamente agregado, 2) los tendidos al interior de las áreas locales que agrupan las comunicaciones dentro del área local, y 3) los accesos a los consumidores finales (hogares, comercios, empresas, reparticiones públicas, etc).

240. Estas redes físicas de telecomunicaciones constituyen un soporte sobre el que

---

<sup>58</sup> Incluso afirman que gracias a las conexiones a Internet estos servicios hasta podrían ser considerados internacionales con presencia de jugadores mundiales.

<sup>59</sup> Ver Dictamen N° 417” y Dictamen N° 835 op. cit, Dictamen 61/17 relativo a la Conc. 1300 S01:024697/2016 CABLEVISIÓN SA, NII MERCOSUR TELECOM SLU y NII MERCOSUR MÓVILES SLU S/NOTIFICACIÓN ART. 8° LEY 25.156 y Dictamen 230/17 relativo a la Concentración 1340 N° S01: 0282711/2016 "NEXTEL COMMUNICATIONS ARGENTINA S.R.L., WILLIAM KOGAN, ANDREW SILVERMAN, CARLOS JOSÉ JOOST NEWBERY, CARLOS DIEGO VÍCTOR JASOON HARDIE, PABLO JOSÉ LOZADA Y CARLOS LUIS LEIZEROW S/ NOTIFICACIÓN ART 8 DE LA LEY 25.156"

se prestan distintos servicios mayoristas tales como: acceso mayorista a la red de Internet, transporte de larga distancia de voz y datos, arrendamiento de capacidad en áreas locales, y acceso a terceros para la provisión de servicios minoristas.

#### V.3.2.1. Mercado de Acceso Mayorista a la red de Internet

241. Internet es una interconexión de redes conformada principalmente por cuatro actores: ISPs (Internet Service Providers), operadores de red que cuentan con redes troncales y/o de acceso local, usuarios de Internet que demandan acceso, y los usuarios de red que ofertan contenido.

242. El desarrollo de los mercados puede traer aparejada la integración entre estos actores, como sucede entre los proveedores de Internet minoristas (ISP) y mayoristas y/o entre estos y los proveedores de contenidos para la web. A su vez, el desarrollo de las redes sociales hace que los usuarios de Internet se conformen en proveedores de contenidos.

243. Una ejemplificación del funcionamiento integrado de esta red podría suscitarse en el caso en el que un usuario final demanda un contenido a través de la web. Este proceso involucra una serie de relaciones entre, en primer lugar, el usuario de Internet y el proveedor de acceso minorista (ISP), entre este último y el proveedor de acceso mayorista a la red de redes nacional y/o internacional, y finalmente entre este último y el servidor donde se aloja el contenido demandado. A su vez, el usuario puede demandar contenido que está en un servidor dentro de la red del ISP que le provee el acceso, o bien su demanda puede requerir que este ISP deba interconectarse con otra red para llegar a ese contenido.<sup>60</sup>

244. La provisión del servicio de Internet requiere, por definición, la interconexión entre redes de operadores para la prestación de los servicios a los usuarios finales, quienes demandan interconexión con otros usuarios y contenidos a través de la red. En particular, para obtener acceso a contenidos remotos alojados en la red global de internet, los operadores de red requieren interconectarse con redes que le provean el acceso necesario a la red nacional e internacional, dando lugar a un mercado donde se comercializan estos accesos.

245. Existen dos modalidades de interconexión de redes IP<sup>61</sup>: el intercambio gratuito de tráfico entre operadores de características similares (cobertura geográfica, cantidad de tráfico, etc) que realizan el intercambio en determinados puntos y en cantidades comparables (peering) o la venta del acceso mayorista a Internet, donde redes de mayor capacidad y cobertura ofrecen el servicio de acceso a nivel mundial (Tránsito IP).<sup>62</sup> De esta manera, la relación entre los operadores de redes se establece de manera jerárquica, con acuerdos de intercambio entre redes similares (peering) y oferta mayorista entre redes con desigual cobertura (tránsito IP).

246. Considerando los elementos vertidos hasta aquí, desde el punto de vista de la

---

<sup>60</sup> De esta manera, la interconexión entre redes incrementa la valoración que hace el usuario que demanda el servicio a la vez que incrementa la utilidad de los restantes usuarios, lo cual es el fundamento de las externalidades positivas que presentan los servicios de interconexión entre usuarios.

<sup>61</sup> Las redes IP son las redes que utilizan el protocolo de internet (Internet Protocol).

<sup>62</sup> Existen modalidades intermedias donde se establece un acuerdo de peering entre pares y en forma adicional se compensa el mayor o menor tráfico en una u otra red.

competencia corresponde realizar un análisis de la estructura jerárquica de la red de Internet en la Argentina para indagar sobre los efectos de la operación. En esta medida, es importante analizar no solo los efectos horizontales en el mercado sino los efectos verticales sobre aquellas áreas en las cuales las empresas fusionadas son proveedoras y competidoras de ISPs de menor jerarquía.

247. En consecuencia, se analizarán los efectos de la operación en el mercado de acceso a la red mayorista de Internet a nivel nacional, sin perjuicio de observar los efectos verticales en cada una de las localidades afectadas.

#### V.3.2.2. Transporte de larga distancia

248. El mercado de transporte de larga distancia nacional e internacional ha sido definido por esta Comisión en los Dictámenes 417 y 835, entre otros.<sup>63</sup> Allí se estableció que el mercado de transporte de larga distancia incluye la provisión de transporte de datos entre distintas áreas urbanas y el arriendo de determinada capacidad sobre la infraestructura para prestar el servicio de transporte de larga distancia.

249. La demanda de este servicio está compuesta por operadores de red que se encuentran compitiendo con infraestructura propia en la oferta de servicios minoristas (por ejemplo, en la prestación de los servicios de telecomunicaciones al sector corporativo como ser Transmisión de Datos, Internet Dedicado, etc.) en un área determinada, y que requieren, para ofrecer estos servicios, complementar su red con la de otro operador en otra área donde no cuentan con infraestructura propia. A su vez, la demanda también puede provenir de empresas que ofrecen servicios mayoristas y que precisan completar su red con la de otro operador. Es decir, en muchos casos, se observa que dos competidoras verifican relaciones horizontales y verticales al mismo tiempo.

250. El servicio de transporte de tráfico puede ser remunerado al “carrier” en función del tráfico efectivamente transportado o puede pagarse por un monto fijo por una determinada capacidad de transporte disponible. A su vez, el arrendamiento puede involucrar a la fibra iluminada o a la fibra oscura. En el primer caso es el dueño de la infraestructura de transporte quien administra los recursos y usa la facilidad para dar un servicio, pudiendo compartirla con otras necesidades (propias o de otros terceros). En el segundo caso, el arrendatario deberá contar con el hardware para iluminar la red y realizar la bajada del tráfico en los puntos que desee.<sup>64</sup>

251. Con relación a los límites geográficos a considerar para evaluar la concentración, esta Comisión ha considerado previamente la competencia entre diferentes “rutas” de redes.

252. En virtud de lo anteriormente descripto se considera que el servicio de transporte de larga distancia (voz y datos) constituye un mercado relevante en sí mismo y se tomarán como referencias geográficas para el análisis de la concentración en este

---

<sup>63</sup> Ver Dictamen N° 417” y Dictamen N° 835 op. cit.

<sup>64</sup> Según los dichos del representante de la empresa Global Crossing, en su declaración testimonial en el marco del dictamen CNDC N° 650 (Expte N° S01: 0077292/2007/ Conc. 621) a fs. 1015 y 1016, el mismo declaró que el “*lo que se evita el demandante es hacer el tendido, la obra civil. El demandante de fibra negra debe ubicar un equipo para no ir perdiendo calidad en la señal, cada determinada cantidad de kilómetros, estos son los equipos repetidores. Si se quiere bajar en Córdoba desde Buenos Aires, por ejemplo, tendrá que instalar un equipo no ya repetidor sino un equipo de demultiplexado para bajar a menores capacidades. Después con su red propia en Córdoba tendrá que hacer la entrega o distribución.*”

mercado las rutas en donde las empresas fusionadas tengan solapamiento.

#### V.3.2.3. Provisión de enlaces locales (capacidad)

253. El mercado de transporte de provisión de enlaces locales ha sido definido por esta Comisión en los Dictámenes 417 y 835, entre otros.<sup>65</sup> Allí se estableció que la provisión de enlaces locales consiste en el arriendo de capacidad sobre infraestructura de red en un área local 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.

254. 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. Un ejemplo de ello sería un operador que le facilita a un ISP la conexión entre dos puntos de su red en la misma localidad tanto para ofrecer servicios residenciales como corporativos.

255. Con relación a los límites geográficos del mercado, el mismo se considerará local dado que no es sustituta la infraestructura de un operador en un área local respecto de la infraestructura de otra área local.

#### V.3.2.4. Acceso a terceros para la provisión de servicios minoristas

256. El servicio de acceso a terceros para la provisión de servicios minoristas posibilita a un operador que no dispone de infraestructura propia ofrecer servicios de acceso a través de la red de otro operador con infraestructura.

257. Con respecto al alcance geográfico, dado que lo que se demanda es el acceso al domicilio de un usuario, el mismo es de carácter local.

#### V.3.3. Paquetes de servicios

258. El empaquetamiento de servicios refiere a la venta de dos o más servicios en un mismo paquete. En términos teóricos el empaquetamiento puede ser puro o mixto. El puro ocurre cuando dos o más servicios son vendidos exclusivamente a través de un paquete, de modo que los consumidores no pueden adquirirlos por separado. El mixto sucede cuando los consumidores pueden optar entre adquirir el paquete de servicios o los servicios por separado. Este último caso suele venir acompañado de un descuento en el precio o de algún tipo de beneficio adicional para que el paquete sea atractivo para el usuario.

259. El sector de telecomunicaciones ha verificado a nivel internacional un proceso de integración tecnológica y comercial denominado convergencia, el cual se manifestó a nivel de equipos, infraestructura y servicios. La convergencia en equipos permitió a los usuarios utilizar diferentes servicios a través de un mismo terminal (por ejemplo Internet y voz a través de un teléfono móvil), la convergencia en infraestructura permitió a las empresas prestadoras de un servicio utilizar su capacidad instalada para ofrecer nuevos servicios (por ejemplo prestar acceso a Internet a través de una red de televisión por cable), y esto último dio origen a la oferta de paquetes de servicios por parte de los operadores (por ejemplo Internet más televisión paga).

---

<sup>65</sup> Ver Dictamen N° 417 y Dictamen N° 835 op. cit.

260. En la actualidad, en la Argentina se observa una variada oferta de paquetes de servicios de tipo mixto (por ejemplo, internet + tv paga, telefonía fija + internet, telefonía fija + internet + tv paga, telefonía fija + internet + telefonía móvil). A su vez, la presente operación da origen a la prestación del denominado “cuádruple play”, el cual consta de un paquete de servicios que incluye telefonía fija, internet residencial, televisión paga y telefonía móvil.

261. La posibilidad de comerciar servicios empaquetados o por separado abre un interrogante sobre si los servicios empaquetados constituyen un mercado relevante en sí mismo, de modo tal que un monopolista hipotético en tal mercado podría realizar un aumento de precio significativo y no transitorio de manera rentable, sin que haya suficiente sustitución por servicios consumidos individualmente.

262. En la experiencia internacional acerca de definición de mercados relevantes en este tipo de industrias convergentes, cabe mencionar una serie de casos en los cuales las autoridades de competencia han dejado abierta la definición sobre la existencia de un mercado relevante de servicios empaquetados independiente de los mercados de los servicios por separado.<sup>66</sup>

263. A favor de una segmentación, la autoridad de competencia europea verificó la preferencia de los consumidores por servicios empaquetados en función de descuentos, otros beneficios (canales extras y canales premium en el servicio de tv paga, mayor velocidad en banda ancha, megas extras en internet móvil, llamadas gratis, etc.) y la conveniencia de tener un solo proveedor (ya que los clientes suelen valorar positivamente el hecho de tener un solo contacto y recibir una sola factura).

264. Sin embargo, al evaluar un aumento significativo y no transitorio de los precios y/o beneficios, la autoridad de competencia no logró determinar a partir de qué alícuota de descuento o de qué tipo de beneficios existe un traspaso de servicios empaquetados a servicios particulares y viceversa. En función de ello el grado de sustituibilidad entre los servicios particulares y el paquete de servicios no pudo ser determinado y, por lo tanto, tampoco la existencia de un mercado separado.

265. En lo que refiere a la República Argentina, esta Comisión no encuentra evidencia suficiente para afirmar que el empaquetamiento de servicios (doble, triple o cuádruple play) constituya un mercado relevante independiente de los servicios que conforman los respectivos paquetes. En este sentido, desde el lado de la oferta se observa que la empresa con mayor participación en servicios de telefonía móvil (Claro) no ofrece servicios empaquetados (y que al momento de la notificación de la presente operación Personal y Movistar no contaban con una oferta comercial significativa que agrupara servicios). Por su parte, la segunda empresa con mayor participación en televisión paga (DirecTV) tampoco empaqueta servicios que no sean de televisión paga.<sup>67</sup>

266. En lo que respecta al mercado de Internet residencial, además, se observa que desde la aparición de este producto las empresas Telecom y Telefónica han ofrecido “doble play” (internet + telefonía fija), y lo mismo ha hecho Cablevisión (cuyos paquetes

---

<sup>66</sup> Ver, por ejemplo, M. 7978 Vodafone/Liberty Global/Dutch JV, M.7421 Orange/Jazztel, M.6990 Vodafone/Kabel Deutschland, y M.6584 Vodafone/Cable & Wireless. Todos estos casos han sido resueltos por la Comisión Europea en el marco de su procedimiento de control de concentraciones económicas.

<sup>67</sup> Nótese que parte de los suscriptores de DirecTV provienen de zonas donde es la única oferta de televisión paga disponible.

comprenden internet + televisión paga). Sin embargo, si bien casi el 80% del mercado está explicado por empresas que ofrecen servicios empaquetados “doble play”, esto no implica que la totalidad de sus clientes adquiera los servicios de manera conjunta.

267. Para evaluar aspectos desde el punto de vista de la demanda, se puede tomar como ejemplo la ciudad de Buenos Aires, donde la empresa Telecentro es la única que ofrece el servicio “triple play” que incluye los tres servicios fijos. Al respecto se observa que dicha empresa cuenta con una participación cercana al 15% del mercado de Internet residencial. Esto permite observar que, desde el punto de vista de la demanda, la posibilidad de contratar servicios de manera empaquetada no garantiza necesariamente la preferencia de los consumidores.

268. En consecuencia, y en línea con la jurisprudencia internacional, esta Comisión valora los aspectos positivos descriptos para el consumidor, pero mantendrá la definición abierta respecto de la existencia de un mercado independiente de servicios empaquetados. Sin embargo, se analizarán los efectos de la operación de la creación del servicio empaquetado “cuádruple play”, en virtud de que el mismo se genera como consecuencia de la presente operación, y que la entidad fusionada será la única empresa capaz de ofrecerlo en el corto plazo.

#### V.4. Efectos de la Operación de Concentración

##### V.4.1. Efectos horizontales

##### V.4.1.1. Servicios de acceso a internet residencial

##### V.4.1.1.1. Introducción

269. La firma TELECOM presta el servicio de acceso a internet residencial en la Ciudad de Buenos Aires y en un importante número de localidades de las siguientes provincias: Buenos Aires, Catamarca, Chaco, Córdoba, Corrientes, Entre Ríos, Jujuy, La Rioja, Mendoza, Misiones, Neuquén, Río Negro, Salta, Santa Fe, Santiago del Estero y Tucumán.

270. CABLEVISIÓN, por su parte, presta servicio de acceso a internet residencial en la Ciudad de Buenos Aires y en varias localidades de las siguientes provincias: Buenos Aires, Córdoba, Santa Fe, Salta, La Pampa, Entre Ríos, Neuquén, Corrientes, Chaco, Formosa, Misiones y Río Negro.

271. Con el objeto de evaluar los efectos de la operación sobre la competencia en el servicio de acceso a Internet residencial se analizaron las zonas en las cuales se produce un solapamiento entre las redes fijas desplegadas por CABLEVISIÓN y TELECOM.

272. Un primer aspecto a considerar al analizar la operación es que las redes de CABLEVISIÓN y TELECOM no son equivalentes. La red de CABLEVISIÓN es una red de nueva generación, que permite altas velocidades de acceso a internet y la prestación de servicios múltiples, en particular streaming de video y TV, mientras que la red de TELECOM es principalmente una red de cobre que permite servicios de acceso a internet de menor velocidad y menor ancho de banda, lo que dificulta la prestación de servicios múltiples de alta calidad.

273. A los fines de facilitar la exposición del análisis se presentan en esta sección tablas con los mercados geográficos definidos organizados por provincia, donde en cada

tabla se informa la presencia o no de competidores. Los competidores se dividen en dos tipos, aquellos con infraestructura (red) propia y aquellos que prestan servicios a través de redes de terceros. Los operadores con redes propias desplegadas son los que desarrollan lo que se conoce como competencia en infraestructura. Esta competencia es la más robusta, ya que un operador con red propia es independiente a la hora de fijar su estrategia comercial y en las posibilidades para generar ofertas ya que puede elegir el nivel de diferenciación de sus productos. Nótese, que el despliegue de una red requiere altos costos fijos y hundidos que dan lugar a fuertes economías de escala. Es decir, una vez que el operador cuenta con la infraestructura de red necesaria para prestar el servicio a los hogares, los costos medios disminuyen a medida que aumenta la cantidad de suscriptores.

274. Por su parte, los operadores que presentan servicios a través de redes de terceros desarrollan lo que se conoce como competencia en servicios. La fortaleza de este tipo de competencia depende de varios factores tales como la regulación del acceso a redes de terceros, el precio mayorista que cobra el dueño de la red, la calidad de la misma y las condiciones técnicas de interconexión entre las redes. Bajo este modelo, la capacidad de diferenciación del operador es más baja, en particular, en el caso de que el servicio implique la reventa de los servicios que ofrece el operador propietario de la red, casos en los que la diferenciación es prácticamente nula. Como contrapartida, los costos fijos de entrada al mercado como operador alternativo son insignificantes, comparados con el costo de desplegar una red.

275. En Argentina la competencia en servicios está poco desarrollada y existe solo a nivel de reventa, a diferencia de otros países como los europeos, en los que está regulado el acceso de terceros al bucle local, lo que permite al entrante ofrecer servicios con mayores niveles de diferenciación.

276. En consecuencia, para el análisis de los efectos de la fusión en los mercados geográficos definidos, resulta necesario evaluar la presencia de operadores alternativos con red propia, ya que son estos operadores los que pueden reaccionar de manera inmediata —y prácticamente sin incurrir en nuevos costos— ante un aumento de precios por parte de la entidad fusionada. En este sentido, la competencia que adquiere relevancia en el análisis que aquí se lleva a cabo es la competencia en infraestructura. A tal fin, se ha realizado un análisis desagregado de las redes existentes en cada uno de los mercados geográficos en los cuales se encontraba presentes tanto TELECOM como CABLEVISIÓN y por lo tanto la fusión, tal como fue notificada, implicaría un aumento de la concentración. Este análisis no sólo consideró la existencia de redes alternativas, sino también el alcance de tales redes de terceros oferentes, ya que en la medida que dichas redes tuvieran una cobertura extendida constituirán una alternativa efectiva para los consumidores, mientras que si la cobertura de tales redes fuera muy limitada, la fusión podría implicar que muchos consumidores sólo tuvieran una alternativa de servicio. A continuación, se resumen los resultados del análisis geográfico de redes.

277. Nótese que la aplicación del análisis standard de cuotas de mercado medido a nivel de localidad o partido no es un indicador preciso del nivel de concentración y las condiciones de competencia en los mercados geográficos definidos para esta operación. Ello se debe a que solo una parte de la red de ARNET en cada mercado está solapada con la red de CABLEVISIÓN. La red de ARNET es la red heredada de ENTEL, tiene una

mayor capilaridad y por lo tanto los clientes que tienen servicio ARNET a través de la red de TELECOM en áreas donde no existe tendido de red de CABLEVISIÓN ya antes de la operación contaban con una sola oferta de servicios y por consiguiente, la operación no tiene efecto sobre estos clientes.

278. Esta metodología de análisis enfocada en la presencia de redes y no en cuotas de mercado ya fue aplicada por esta Comisión Nacional en la fusión “SAN LUIS CABLE S.A. Y TV CA S.A. S/ NOTIFICACIÓN ART. 8° DE LA LEY 25.156 (CONC. 1338), Expediente N° S01:0268071/2016.

279. Cabe destacar que en el caso de mercados geográficos nacionales se utilizó el análisis standard de concentración medido a través de las participaciones de mercado, debido a que se trata de jugadores con ofertas y cobertura de alcance nacional.

#### V.4.1.1.2. CABA

280. En CABA la fusionada compete directamente con otros proveedores con redes propias, en particular TELEFÓNICA, TELECENTRO e IPLAN.

281. TELECENTRO es una empresa con tecnología de cable HFC principalmente y FTTH, según la localidad. Fundada en la década del 90 como una compañía prestadora de televisión por cable en el Partido de La Matanza, TELECENTRO ha llegado a convertirse en un prestador de TV paga, telefonía fija digital y acceso a internet residencial en la Ciudad de Buenos Aires y numerosas localidades del Gran Buenos Aires. Actualmente, es uno de los operadores más relevantes en la zona de AMBA y a través de su infraestructura ofrece servicios de banda ancha de hasta 300 MB. Como se observa en el Mapa 1 más abajo, el solapamiento entre la red de TELECENTRO y de CABLEVISIÓN en la zona norte de CABA afectada por la operación es muy elevado.

282. IPLAN es una compañía argentina fundada en el año 1999 con el objetivo de brindar servicios de acceso a internet a pequeñas y medianas empresas. De crecimiento notable, en la actualidad provee servicios de telefonía y acceso a internet residencial y para empresas. Haciendo uso de una red propia de FTTH, ofrece un servicio de banda ancha de hasta 500 MB.

#### V.4.1.1.3. Buenos Aires

283. En lo que se refiere a la provincia de Buenos Aires, por su parte, la Tabla 6 resume la presencia de operadores con y sin red propia en los mercados geográficos donde las redes de las empresas fusionadas se solapan:

**Tabla 6 Mercados geográficos (solapamiento de redes de las empresas fusionadas) y competidores con y sin red propia en la provincia de Buenos Aires**

<b>Mercado</b>	<b>Competidor con red propia</b>	<b>Competidor sin red propia</b>
Alberti	Movistar	Intercal
Baradero		CapillaNet, Coop. Gob Castro, ICTNet
Campana	Telecentro	Sion, Cabletel
La Plata	Telecentro, Movistar	CyberWave, SonyTel, NetFly
Necochea - Quequén	Movistar, Usina Popular	TVs Necochea
Partido de Berazategui	Telecentro, Claro	
Partido de Escobar	Telecentro, Telered, Cotelcam	Sion
Partido de Ezeiza	Movistar, Telecentro	
Partido de Gral. Pueyrredón	Movistar, Copetel,	CyberWave
Partido de Gral. Rodríguez	Telered, Telecentro	
Partido de Gral. San Martín	Telecentro	UOL-SINECTIS, NETIZEN y otros
Partido de Morón	Telecentro, Movistar, Claro	Sion
Partido de Pilar	Telecentro, Movistar, Telered, Telviso	CableSat TV
Partido de Quilmes	Telecentro, Movistar	Cscom
Partido de San Fernando	Telecentro	Sion, NETIZEN y otros
Partido de San Isidro	Telecentro	Sion, NETIZEN y otros
Partido de Tigre	Telecentro, Cotelcam	Sion, NETIZEN y otros
Partido de Tres de Febrero	Telecentro, Movistar, Telered, Claro	Sion, NETIZEN y otros
Partido de Vicente López	Telecentro, Claro	Sion, NETIZEN y otros
Pinamar	Movistar, Telpin	TVS SA
San Nicolás de los Arroyos	Telered	IS Internet Services, Interlink
San Pedro		Coop Gdor Castro, ICT Net, Red SP
Tandil	Movistar, Coop de Agua Potable y Obras, Telpin	
Villa Ramallo		InterAir
Zárate	Cabletel	

Fuente: Elaboración propia en base a información presentada por las partes, ENACOM, COLSECOR, audiencias, e investigación propia.

284. Berazategui, Ezeiza, Pilar, La Plata, Alberti, General Pueyrredón, General Rodríguez, Morón y Quilmes, Necochea, Pinamar y Tandil son mercados donde el prestador original del servicio de telefonía fija es la empresa TELEFÓNICA, que presta el servicio de acceso a internet residencial a través de una red propia, utilizando históricamente su marca SPEEDY aunque hoy el grupo ha unificado todos sus productos bajo la marca MOVISTAR. En estos mercados tanto CABLEVISIÓN como TELECOM han sido operadores entrantes con red propia.

285. A su vez, en las localidades de Berazategui, Campana, Escobar, Ezeiza, General Rodríguez, General San Martín, La Plata, Morón, Pilar, Quilmes, San Isidro, San Fernando, Tigre, Tres de Febrero y Vicente López también está presente TELECENTRO.

286. En los partidos de Berazategui, Morón, Tres de Febrero y Vicente López está presente AMÉRICA MÓVIL (marca CLARO), con despliegues de redes FTTH.

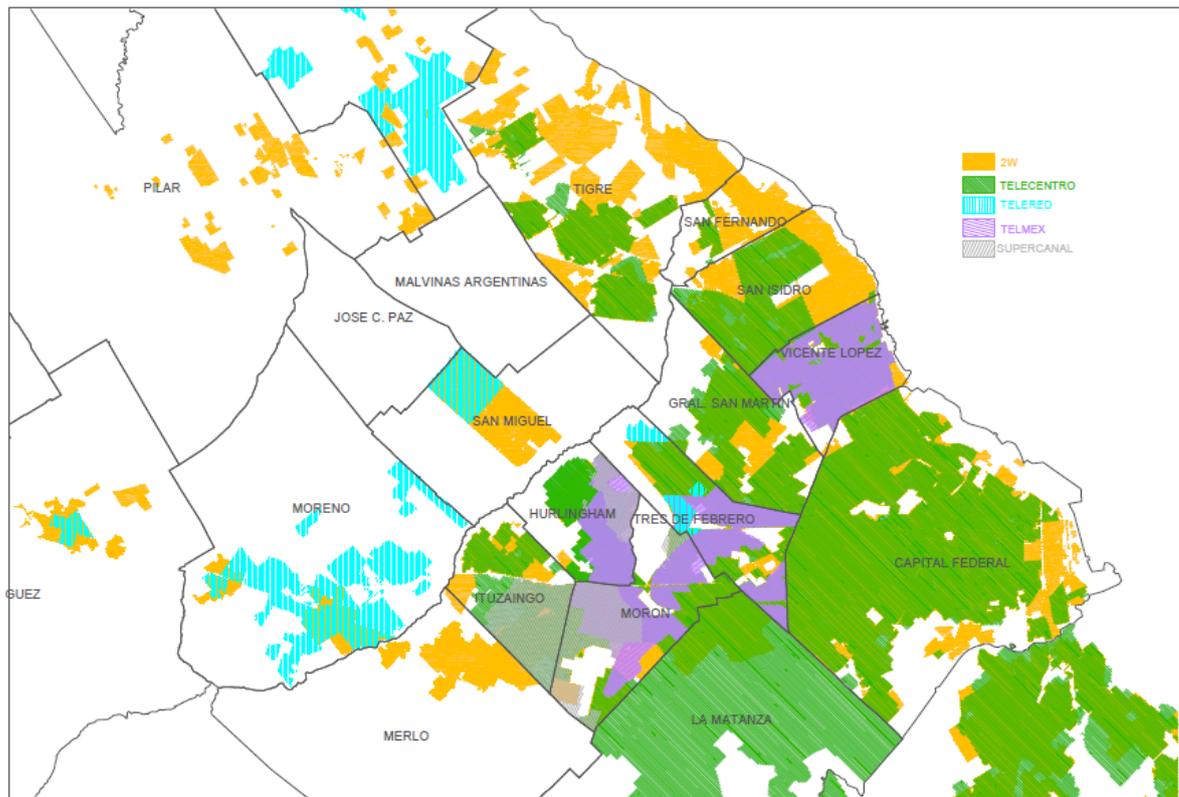
287. En la localidad de San Nicolás de los Arroyos y los partidos de Tres de Febrero, Escobar, General Rodríguez y Pilar se encuentra presente la empresa TELERED, que presta servicios de TV paga, internet de banda ancha y telefonía fija. Sin embargo, la penetración de TELERED en San Nicolás es reducida, ya que sus redes solo pasan por el

11% de los hogares (5.003, sobre un total de 47.279). Además, solo el 4% de las viviendas pasadas por CABLEVISIÓN cuenta también con TELERED como opción.

288. TELERED es una compañía oriunda del Partido de San Miguel y ofrece sus servicios con un despliegue de red HFC. Al igual que otros operadores de cable, TELERED evolucionó hasta convertirse en un proveedor de servicios de TV paga, telefonía digital y acceso a internet residencial de banda ancha en numerosas localidades del Gran Buenos Aires y San Nicolás.

289. El Mapa 1 muestra los tendidos de red de estas empresas y las superposiciones con las redes de CABLEVISIÓN (2W en el mapa).

Mapa 1. AMBA Noroeste



\*2W es la red de CABLEVISIÓN  
Fuente: Las partes.

290. En las localidades de Escobar y Tigre se encuentra también COTELCAM, que se inició como cooperativa telefónica y en la actualidad provee servicios de telefonía y acceso a internet residencial. Posee una red FTTH, que le permite ofrecer velocidades de hasta 50 MB.

291. En la localidad de Zárate se encuentra CABLETEL, que presta servicios de TV paga, telefonía y acceso a internet residencial a través de una red HFC.

292. Las localidades de Baradero, San Pedro y Villa Ramallo, si bien cuentan con operadores alternativos, no tienen operadores con infraestructura propia.

#### V.4.1.1.4. Santa Fe

293. En la Tabla 7 a continuación se resumen los competidores en los mercados geográficos definidos para Santa Fe.

**Tabla 7 Mercados geográficos (solapamiento de redes de las empresas fusionadas) y competidores con y sin red propia en la provincia de Santa Fe**

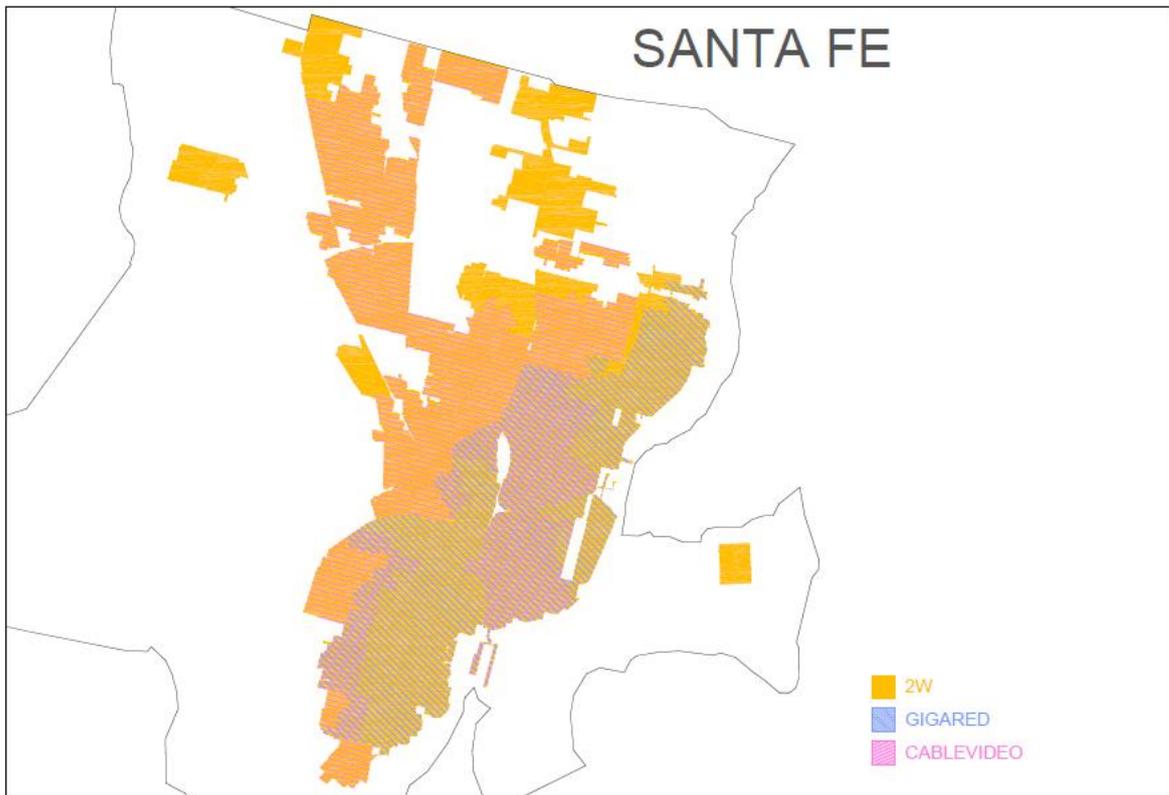
<b>Mercado</b>	<b>Competidor con red propia</b>	<b>Competidor sin red propia</b>
San Lorenzo		Lore Trunninger Rafael, UOL-SINECTIS y otros
San Carlos Centro	Wiltel	Video Sur TV Color SRL
Rafaela	Wiltel	
Arroyo Seco		
Cañada de Gómez		Telnet, Ingeniería Steel y otros
Esperanza	Wiltel	
Casilda		Interonda, Knet SRL, NETIZEN
Firmat		Pampacom
Rosario	TV SA	Interlink, Amecom, Sion y otros
Santa Fe	Gigared, Cablevideo Digital	Sion
Venado Tuerto	Iptel	
Villa Constitución		IS Internet Services, Interlink

Fuente: Elaboración propia en base a información presentada por las partes, ENACOM, COLSECOR, audiencias, e investigación propia.

294. En Rosario, se encuentra TV SA, un grupo que administra y desarrolla empresas de comunicaciones y entretenimiento. Originaria de Rosario (bajo el nombre Cablehogar), tiene hoy presencia también en las capitales de Santiago del Estero y Salta. En la actualidad provee servicios de TV paga, acceso a internet y telefonía fija con su marca EXPRESS. Cuenta con una red HFC y FTTH que le permite ofrecer servicios de hasta 100 MB. En la audiencia testimonial realizada el día 29 de mayo de 2018, representante de la empresa manifestó que la red cubre un 80% de la ciudad de Rosario y que un 95% de la red es bidireccional.

295. En Santa Fe Capital, por su parte, operan las empresas GIGARED y CABLEVIDEO DIGITAL. GIGARED es una empresa de telecomunicaciones con importante presencia en la región litoral del país. Inicialmente una proveedora de TV por cable pero en la actualidad ofrece además servicios de telefonía fija y de acceso a internet residencial. Cuenta con una red HFC que le permite ofrecer velocidades de hasta 25 Mb. CABLEVIDEO DIGITAL, por su parte, es una empresa local que provee TV paga e internet de hasta 30 MB a través de una red HFC. El Mapa 2 muestra la cobertura de las redes de estas dos empresas en Santa Fe. Del mismo se deduce que prácticamente toda la red de CABLEVISIÓN (2W) está solapada con alguna o ambas redes alternativas.

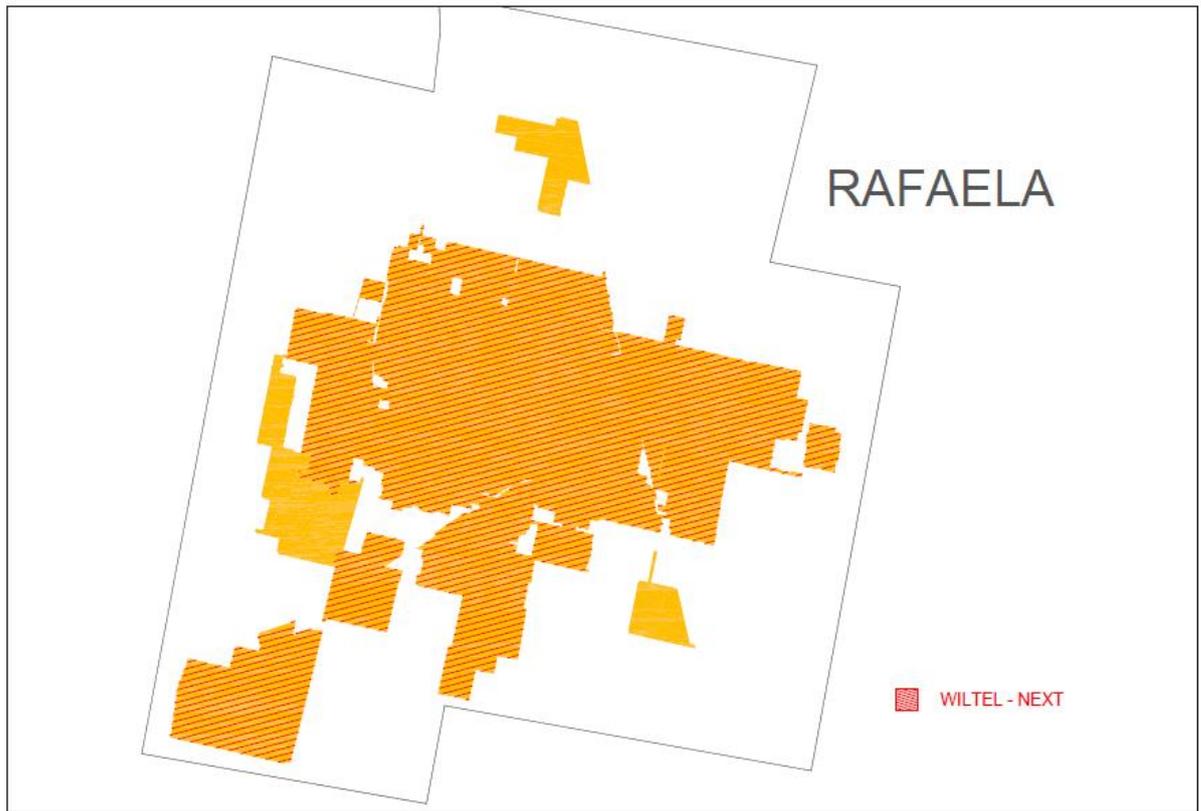
Mapa 2. Santa Fe



\*2W es la red de CABLEVISIÓN  
Fuente: Las partes.

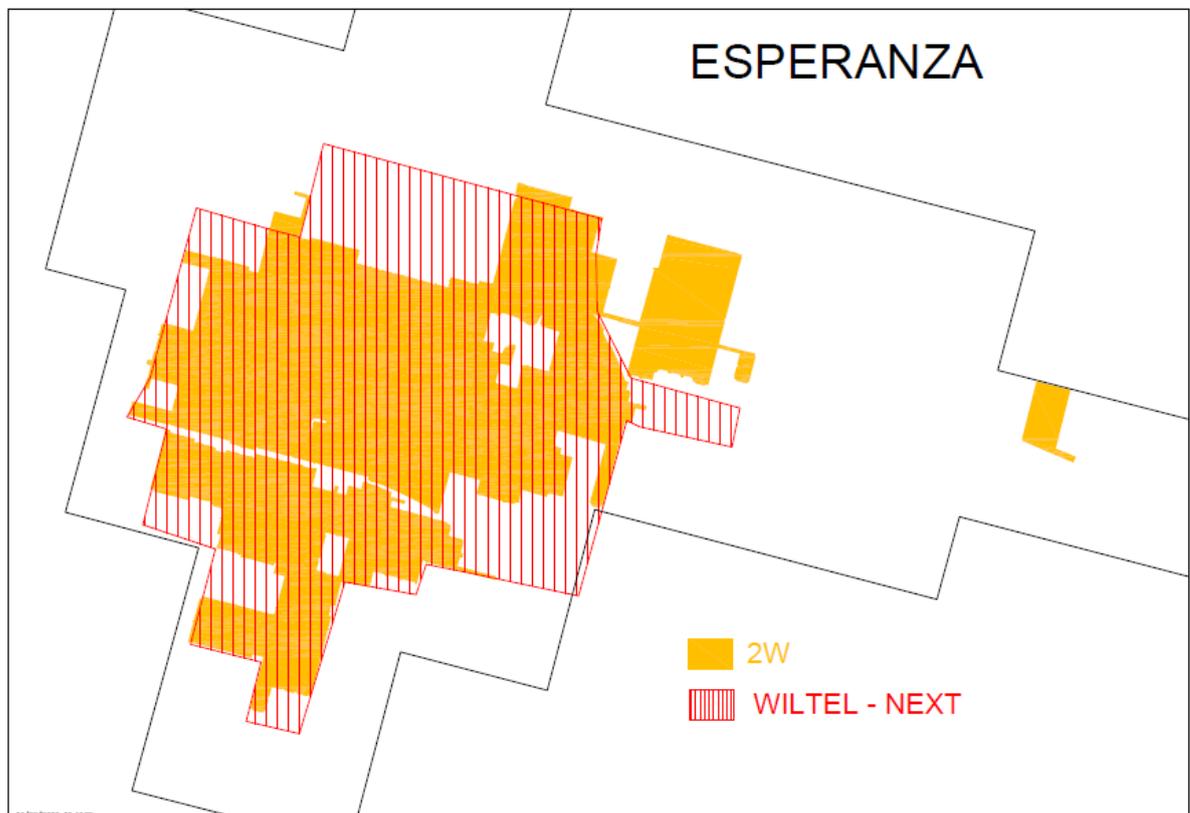
296. En San Carlos Centro, Esperanza y Rafaela, está presente la empresa WILTEL. Esta compañía provee servicios de TV paga, telefonía y acceso a internet residencial de hasta 300 Mb en Rafaela a través de una red propia de FTTH. En San Carlos Centro y Esperanza ofrece los servicios de telefonía y acceso a internet residencial de hasta 15 MB. En San Carlos Centro el porcentaje de solapamiento entre WILTEL y CABLEVISIÓN es de 72%. Por su parte, los Mapas 3 y 4 a continuación, muestran que la red de WILTEL cubre casi la totalidad de la red de CABLEVISIÓN en Esperanza y Rafaela. En el caso de Esperanza, la cobertura de la red de WILTEL es superior a la de CABLEVISIÓN.

**Mapa 3. Rafaela**



\*2W es la red de CABLEVISIÓN  
Fuente: Las partes.

**Mapa 4. Esperanza**



\*2W es la red de CABLEVISIÓN  
Fuente: Las partes.

297. En Venado Tuerto se destaca la presencia de la compañía IPTEL. Esta empresa brinda servicios de acceso a internet, telefonía IP y TV a personas y empresas. Cuenta con un despliegue propio de red FTTH en las afueras de la ciudad de Córdoba, presta servicios en algunas localidades de Santa Fe (Granadero Baigorria, Fray Luis Beltrán y Capitán Bermudez) y en Venado Tuerto hace uso de la red HFC de la COOPERATIVA ELÉCTRICA DE VENADO TUERTO, lo que le permite cubrir casi la totalidad de esta localidad con velocidades de hasta 50 MB.

298. En Arroyo Seco, Cañada de Gómez, Casilda, Firmat y San Lorenzo no se advierte la presencia de operadores alternativos con red propia. En Arroyo Seco en particular, tampoco hay operadores alternativos sin red.

#### V.4.1.1.5. Córdoba

299. En la Tabla 8 a continuación se resumen los competidores en los mercados geográficos definidos para Córdoba.

**Tabla 8 Mercados geográficos (solapamiento de redes de las empresas fusionadas) y competidores con y sin red propia en la provincia de Córdoba**

<b>Mercado</b>	<b>Competidor con red propia</b>	<b>Competidor sin red propia</b>
Bell Ville	Cooperativa Sudecor	
Colón		
La Calera		Infodocta, Iptel
Mendiolaza	Iptel	Infodocta
Río Ceballos		
Saldán		
Unquillo		Coop. de Agua, Obras y Servicios Públicos Unquillo – Mendiolaza
Córdoba		Megared, Sion, Loyaltch
Jesús María	Coop Serv Públicos de Colonia Caroya y Jesús María	Imax Internet, Infodocta
La Falda		Ynfinity
Laboulaye		
Leones	COSPUL	
Marcos Juárez	COYSPU	
Punilla		
Cosquín		Soporte Punilla, Ynfinity
Villa Carlos Paz		Imax Internet,
Río Cuarto		Intercity Comunicaciones SA
Río Tercero	Cooperativa Riotel	ITC Comunicaciones SA, Intercom
San Francisco		Sion
Villa María	AMMA	Sitsa
Villa Nueva		Sitsa

Fuente: Elaboración propia en base a información presentada por las partes, ENACOM, COLSECOR, audiencias, e investigación propia.

300. En Jesús María, la COOPERATIVA DE SERVICIOS PÚBLICOS DE COLONIA CAROYA Y JESÚS MARÍA ofrece acceso a internet residencial de hasta 12 MB (red cobre) o 30 MB (FTTH).

301. En Villa María opera AMMA (ASOCIACIÓN MUTUAL MERCANTIL ARGENTINA). Ofrece servicios de TV paga y acceso a internet residencial. A través de FTTH y una red inalámbrica ofrece servicios con velocidades de hasta 50 MB.

302. En Bell Ville opera la COOPERATIVA SUDECOR, que presta servicios de telefonía e internet. Con una red de cobre (cuenta con ADSL y VDSL) ofrece internet de

hasta 30 MB.

303. En la localidad de Leones se encuentra COSPUL que ofrece acceso a internet residencial a través de una red de cobre con velocidades que llegan a 4 Mb.

304. En Marcos Juárez se destaca la presencia de COYSPU. Esta cooperativa local ofrece servicios de telefonía fija y acceso a internet residencial a través de un despliegue de red de cobre y FTTH. La velocidad de su servicio de banda ancha oscila entre los 12 MB (cobre) y los 50 MB (FTTH).

305. En Mendiolaza, la compañía IPTEL brinda servicios de acceso a internet, telefonía IP y TV a personas y empresas, a través de un despliegue de red FTTH, aunque de cobertura muy limitada.

306. En Río Tercero se destaca la presencia de COOPERATIVA RIOTEL, que presta servicios de TV paga, telefonía fija y acceso a internet residencial. Cuenta con un tendido de FTTH que cubre casi todo Río Tercero y ofrece servicios de banda ancha de hasta 30MB.

307. Finalmente, en Córdoba, Cosquín, La Calera, La Falda, Laboulaye, Río Ceballos, Río Cuarto, Saldán, San Francisco, Unquillo, Villa Carlos Paz y Villa Nueva no se advierte la presencia de proveedores alternativos de internet residencial con red propia.

#### V.4.1.1.6. Entre Ríos

308. En la provincia de Entre Ríos hay también localidades en las cuales CABLEVISIÓN y TELECOM superponen sus áreas de cobertura. En la Tabla 9 a continuación se resumen los competidores en los mercados geográficos definidos para dicha provincia.

**Tabla 9 Mercados geográficos (solapamiento de redes de las empresas fusionadas) y competidores con y sin red propia en la provincia de Entre Ríos**

Mercado	Competidor con red propia	Competidor sin red propia
Concepción del Uruguay		IS Internet Services, Loyaltch, UOL-SINECTIS
Gualeduaychú		Net G, Entre Ríos Net y otros
Gualeduay		Net G
Departamento de Paraná	Gigared	BM Soluciones, Ercom SRL, Sion y otros

Fuente: Elaboración propia en base a información presentada por las partes, ENACOM, COLSECOR, audiencias, e investigación propia.

309. En Paraná destaca la presencia de la ya mencionada GIGARED. El 80% de las viviendas cubiertas por CABLEVISIÓN tiene como opción a la red de GIGARED.

310. Se advierte que, en las localidades de Concepción del Uruguay, Gualeduay y Gualeduaychú no se encuentran proveedores alternativos con red propia.

#### V.4.1.1.7. Salta

311. Salta también presenta solapamientos indicados en la Tabla 10 a continuación.

**Tabla 10 Mercados geográficos (solapamiento de redes de las empresas fusionadas) y competidores con y sin red propia en la provincia de Salta**

Mercado	Competidor con red propia	Competidor sin red propia
Cerrillos		
Departamento Capital	TV SA, AMX	Nubicom, SalNet SA, Sion y otros

Fuente: Elaboración propia en base a información presentada por las partes, ENACOM, COLSECOR, audiencias, e investigación propia.

312. En Salta Capital se encuentra AMÉRICA MÓVIL (con su marca CLARO) y TV SA (con su marca EXPRESS). En la audiencia del 29 de mayo de 2018, el representante de la empresa TV SA señaló que su red cubre un 85% de la ciudad de Salta y que la misma es bidireccional en un 75%. Además, el 87,5% de los hogares pasados por la red de CABLEVISIÓN están también cubiertos por la red de TV SA.

313. En Cerrillos no se advierte la presencia de competidores.

#### V.4.1.1.8. Chaco, Corrientes, Formosa y Misiones

314. De acuerdo a los datos recopilados por esta COMISIÓN NACIONAL, existen otras cuatro provincias en las cuales hay algunas áreas de solapamiento de redes de CABLEVISIÓN y TELECOM. Dichas provincias son Chaco, Corrientes, Formosa y Misiones. En todos los casos se trata de la ciudad capital de cada provincia (y su área de influencia). Los datos correspondientes son los que se exponen en la Tabla 11 a continuación.

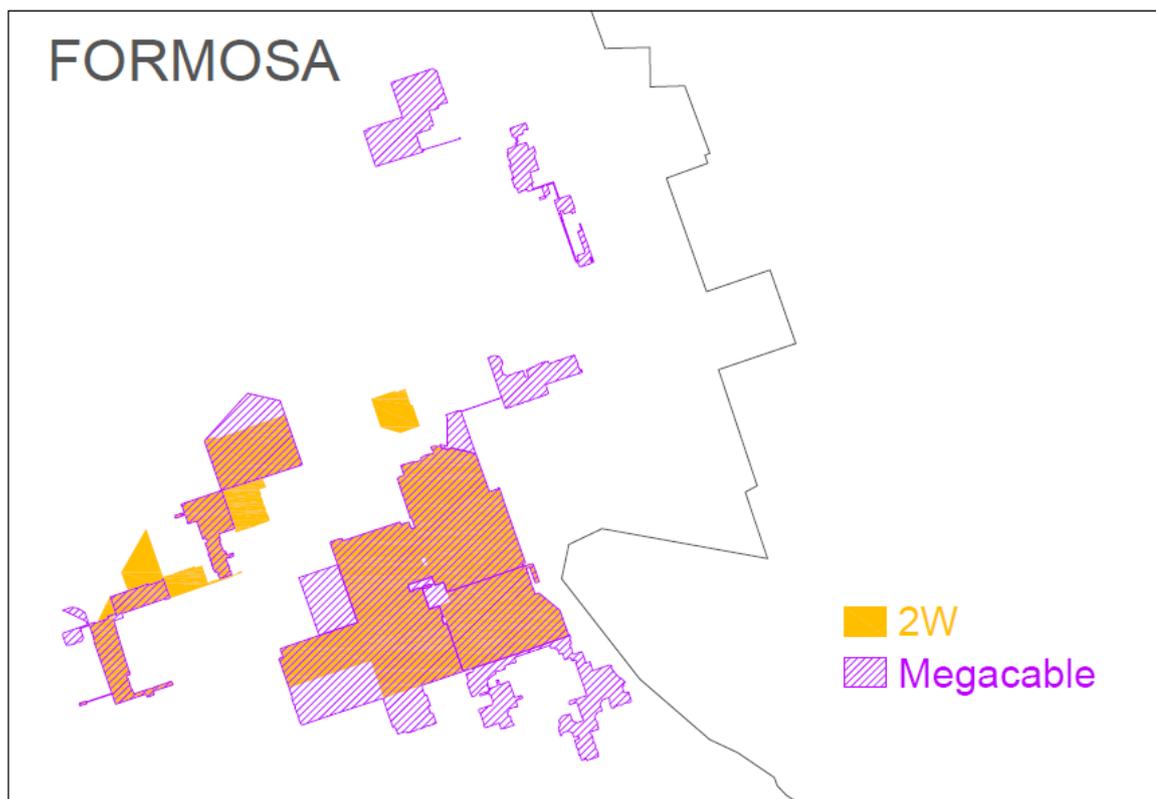
**Tabla 11 Mercados geográficos (solapamiento de redes de las empresas fusionadas) y competidores con y sin red propia en las provincias de Chaco, Corrientes, Formosa y Misiones**

Provincia	Mercado	Competidor con red propia	Competidor sin red propia
Chaco	Resistencia	Gigared	Interzona WiFi, Enlace Sols. Informáticas, Cable Visión, Sion y otros
Corrientes	Corrientes	Gigared	Enlace Sols. Informáticas, Sion
Formosa	Formosa	Megacable TV, Televisión Orientada SA	Cable Visión Centenario, CyR SRL
Misiones	Posadas	Gigared	Coms y Servs SRL, Sion y otros

Fuente: Elaboración propia en base a información presentada por las partes, ENACOM, COLSECOR, audiencias, e investigación propia.

315. En la ciudad de Formosa destaca la presencia de MEGACABLE TV y TELEVISIÓN ORIENTADA SA. TELEVISIÓN ORIENTADA SA, por su parte, presta servicios de internet de hasta 20 MB a través de una red FTTH en algunas zonas de Formosa y cobre e inalámbrica en otras zonas (con velocidades de hasta 5 Mb). MEGACABLE TV es una compañía con presencia en las localidades de Concordia, Formosa, San Luis y Villa Mercedes. Tiene un despliegue de red propia con tecnología HFC, y presta servicios de televisión paga e internet de hasta 10 Mb. El Mapa 5 a continuación muestra que la cobertura de la red de MEGACABLE TV es superior a la cobertura de la red de CABLEVISIÓN.

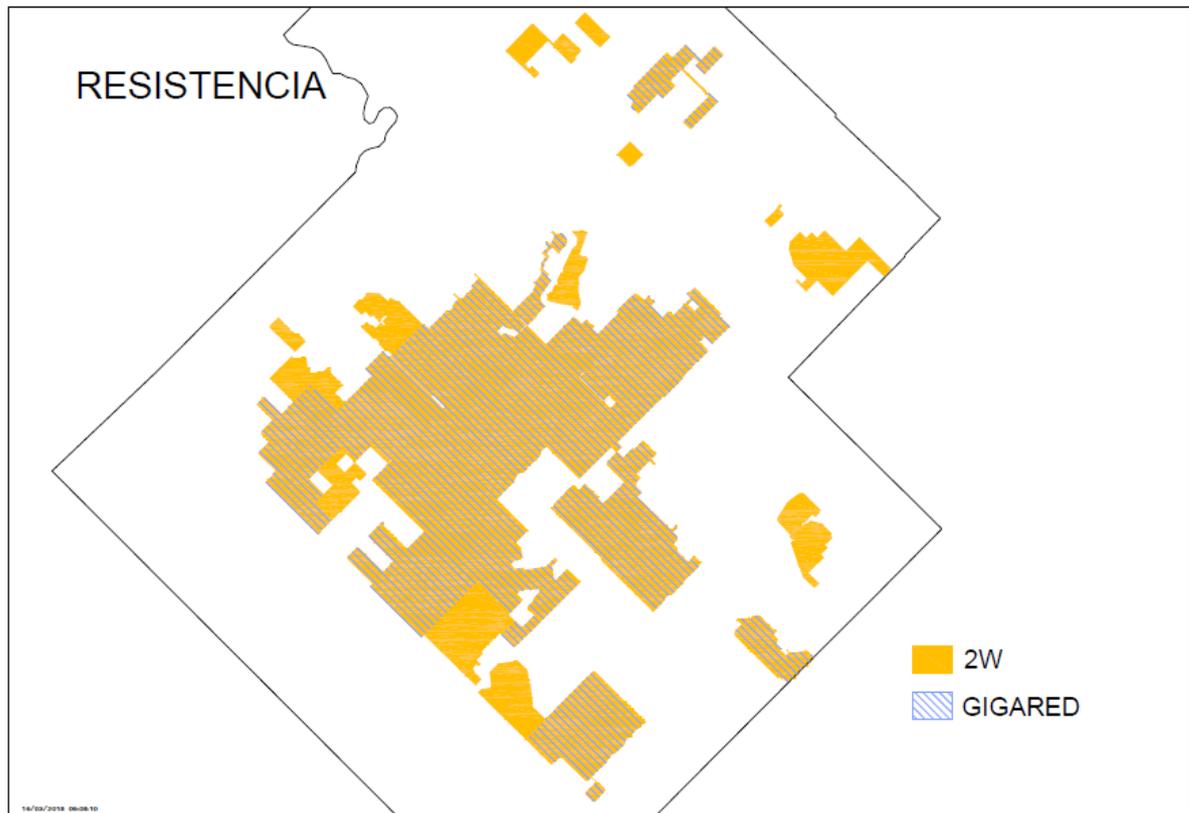
Mapa 5. Formosa



\*2W es la red de CABLEVISIÓN  
Fuente: Las partes.

316. En las ciudades de Resistencia, Corrientes y Posadas opera la ya mencionada GIGARED. En Resistencia, se deduce del Mapa 6 que la red de GIGARED cubre casi la totalidad de la red de CABLEVISIÓN. En Corrientes las dos redes son de similar tamaño y la red de GIGARED cubre el 77% de los hogares cubiertos por CABLEVISIÓN.

Mapa 6. Resistencia



\*2W es la red de CABLEVISIÓN  
Fuente: Las partes.

317. Sin embargo, en el caso de Posadas existe un área muy amplia (el 43% de las viviendas) que no cuenta con cobertura de GIGARED y en la cual luego de la fusión los clientes de CABLEVISIÓN y TELECOM no tendrían de otra opción de servicio.

#### V.4.1.1.9. Conclusiones sobre la evaluación de efectos horizontales en los servicios de acceso a internet residencial

318. Dadas las características específicas del mercado de acceso a internet residencial, en particular las economías de escala y las necesidades de inversión para satisfacer una demanda creciente de capacidad y velocidades, la cantidad de competidores en cada mercado geográfico estará determinada por diversos factores como el poder adquisitivo, la densidad poblacional y por lo tanto la densidad de clientes de las redes y el tamaño del mercado.

319. A la hora de evaluar los efectos de la operación estos elementos deben ser tomados en consideración. Mercados más grandes, con mayor densidad y mayor poder adquisitivo es más probable que presenten una mayor cantidad de oferentes. Por el contrario, mercados más pequeños, menos rentables y con menor densidad poblacional serán mercados donde es esperable un menor número de competidores.

320. En efecto, del análisis realizado en las distintas áreas geográficas del país, puede notarse que en CABA la empresa fusionada compite directamente con otros operadores tales como TELEFÓNICA, TELECENTRO e IPLAN, ya que la escala mínima eficiente es relativamente menor con respecto al tamaño del mercado medido en cantidad de clientes potenciales.

321. Fuera de CABA, se observa que el número de operadores con red alternativas a la red de CABLEVISIÓN es en general menor al de CABA.<sup>68</sup>

322. Esto es consistente con el hecho de que fuera de CABA, la densidad de clientes por km de red cae significativamente. Según datos del INDEC la densidad poblacional en CABA, que varía entre las comunas, llega a ser de 29 mil habitantes por km<sup>2</sup> en algunas comunas y de 8400 habitantes por km<sup>2</sup> en las de menor densidad. Por el contrario y por ejemplo, en Córdoba Capital la densidad cae a 2365 habitantes por km<sup>2</sup> y en departamentos de la Provincia de Córdoba como Colón y Punilla la densidad cae a 87 y 68,8 respectivamente.<sup>69</sup>

323. Por consiguiente, teniendo en cuenta este tipo de factores, como resultado del análisis realizado se detectó que la fusión tal como fue notificada, si no se hubieran instrumentado remedios, habría generado perjuicio a los consumidores en los siguientes mercados geográficos, donde el mercado no contaría con otro operador de una red de nueva generación, o donde la cobertura del proveedor alternativo no cubre suficientemente la red de CABLEVISIÓN.

324. En este sentido, los mercados geográficos referidos son 29: a) en la Provincia de Buenos Aires: Baradero, San Nicolás de los Arroyos, San Pedro y Villa Ramallo; b) en la Provincia de Santa Fé: San Lorenzo, Arroyo Seco, Cañada de Gómez, Casilda, Firmat y Villa Constitución; c) en la provincia de Córdoba: todos con excepción de Jesús María, Villa María, Marcos Juárez y Río Tercero; d) en la provincia de Entre Ríos: Concepción del Uruguay, Gualaguaychú y Gualaguay; e) en la provincia de Salta: Cerrillos; f) en la provincia de Misiones: Posadas.

#### V.4.1.2. Servicios corporativos

325. A partir de la desregulación del mercado en el año 2000, se observa la entrada al mercado de un importante número de operadores que han conseguido cuotas de mercado socavando las correspondientes a las dos empresas incumbentes (TELECOM y TELEFÓNICA).

326. La Tabla 12 muestra la lista de operadores prestadores de servicios corporativos y las participaciones de mercado para el año 2016.

**Tabla 12 Participación del mercado de servicios corporativo por facturación. República Argentina. 2016**

Empresas	Participación de mercado
Telecom	37,6%
Telefónica	33,9%
Claro	8,7%
Fibercorp	4,8%
Level 3	3,3%
Telecentro	2,2%
Iplan	1,1%
Otros	8,4%

Fuente: elaboración propia en base a información de IDC aportada por las partes

327. Las empresas fusionadas cuentan con una participación conjunta del 42,4% y

<sup>68</sup> Como ya se mencionó, para evaluar los efectos de la operación en los servicios de acceso a internet residencial se analizó, si el consumidor dispone de alternativas de servicio por parte de otro operador con red propia con posibilidades de prestación del servicio similares a la red de CABLEVISIÓN, una red de nueva generación.

<sup>69</sup> Fuente: INDEC <https://www.sig.indec.gov.ar/censo2010/>.

se genera una variación de 359 puntos del IHH como consecuencia de la presente operación.

328. Se observa que las condiciones estructurales del mercado no se modificarían de manera significativa como producto de la fusión ya que Fibercorp suma solo un 4,8%, en un contexto de varios operadores alternativos. En particular, hay al menos dos operadores alternativos tan vigorosos como la fusionada, TELEFÓNICA y AMX (“Claro”). Estos operadores tienen la capacidad tecnológica y cobertura de redes suficiente para ofrecer servicios corporativos a cualquier empresa del país que lo demande. En menor medida, pero de manera similar, pueden hacerlo LEVEL 3, TELECENTRO e IPLAN.

329. Además, el alto número de operadores da cuenta de las bajas barreras a la entrada que presenta el mercado para operadores alternativos. De hecho, más de un 8% del mercado está cubierto por un grupo de operadores menores.

330. Finalmente, cabe mencionar que las audiencias celebradas por esta Comisión Nacional con empresas competidoras como TELEFÓNICA, AMX, TELECENTRO, y asociaciones como CABASE, ATVC, FECOSUR, y COLSECOR no arrojaron indicios de preocupación para este mercado derivados de la fusión bajo análisis.

331. Todos los elementos señalados llevan a concluir que la presente operación no genera motivos de preocupación desde el punto de vista de la competencia en el mercado de servicios corporativos.

#### V.3.2.3. Servicios de Data Center

332. Las empresas notificantes prestan los servicios a través de las marcas TELECOM y FIBERCORP. A continuación, se detallan las participaciones de mercado de los últimos tres años.

**Tabla 13 Participación de mercado por facturación del mercado de Data Center**

<b>Empresas</b>	<b>2014</b>	<b>2015</b>	<b>2016</b>
IBM	31,6%	31,6%	31,1%
Telecom	14,7%	15,0%	15,3%
Level 3	14,0%	13,8%	14,0%
Telefónica	10,7%	10,5%	10,5%
HP	10,8%	10,6%	10,2%
Claro	10,1%	10,0%	10,0%
Iplan	5,3%	5,9%	6,2%
Fibercorp	1,3%	1,4%	1,5%
Otros	1,7%	1,1%	1,2%

Fuente: elaboración propia con datos de IDC Argentina provistos por las partes

333. Tal como se desprende de la tabla precedente, la entidad fusionada acumulará una participación de poco menos del 17%, como consecuencia de la suma de las participaciones que en este mercado tienen TELECOM (15,3%, según datos del año 2016) y FIBERCORP, del grupo CABLEVISIÓN (1,5%, también según datos del año 2016). Asimismo, el incremento inducido por la concentración en el índice HHI de este mercado resulta muy reducido (ya que es de solamente 46 puntos), y por todo ello puede entonces afirmarse que la presente operación no reviste motivos de preocupación desde el punto de la competencia para el mercado de Data Center.

### V.4.1.3. Servicios de telefonía móvil

334. La relación horizontal identificada en la sección sobre naturaleza de la operación comprende dos elementos: la provisión de servicios de telecomunicaciones móviles por las partes fusionadas y la acumulación de espectro radioeléctrico como resultado de la operación. En virtud de ello, se analizarán los efectos de la operación tanto en el mercado de servicios como en la asignación de bandas de frecuencia del espectro radioeléctrico resultante de la operación. Esto último debido a que el espectro se considera un insumo indispensable para la provisión de servicios móviles y afecta la posibilidad de expandir la capacidad o construir redes de los operadores existentes y los potenciales entrantes, según se detallará más adelante.

#### V.4.1.3.1. Provisión de servicios

335. A continuación, se presentan las participaciones de mercado correspondientes al mercado de servicios de telecomunicaciones móviles (Tabla 14). En dicha tabla se observa que el mercado argentino está abastecido por cuatro empresas, que son AMX, TELEFÓNICA, TELECOM y NEXTEL de CABLEVISIÓN.

**Tabla 14 Participación de mercado de servicios de telefonía móvil por cantidad de suscriptores**

<b>Empresa</b>	<b>2014</b>	<b>2015</b>	<b>2016</b>
Claro	33,24%	33,52%	33,83%
Movistar	32,16%	32,29%	32,04%
Personal	31,46%	31,13%	31,16%
Nextel	3,14%	3,06%	2,96%
IHH	3139	3145	3151
IHH post			3335

Fuente: Elaboración propia en base a datos de Pyramid Research, aportados por las partes.

336. Como resultado de la operación las empresas fusionadas (Personal y Nextel) pasan a tener una participación de mercado de aproximadamente el 34%, en un contexto en el cual existen otras dos empresas con participaciones mayores al 32%.

337. En la Tabla 14 se informan también los valores del índice de Herfindahl y Hirschman (IHH) entre los años 2014 y 2016. Se estima que la operación de concentración induce un incremento del IHH de 184 puntos, por lo que la fusión horizontal que refiere estrictamente a los servicios de telecomunicaciones móviles, no configura un elemento de preocupación desde el punto de vista de la competencia.

#### V.4.1.3.2. Espectro radioeléctrico

338. El espectro radioeléctrico es el conjunto de frecuencias que conforme a la tecnología disponible pueden ser empleadas para emitir ondas que permitan transportar información. El mismo es un insumo indispensable para la provisión de servicios móviles y afecta la posibilidad de expandir la capacidad o construir redes de los operadores existentes y los potenciales entrantes. El espectro radioeléctrico es definido por la Ley N° 27.078 como un recurso intangible, finito y de dominio público, cuya administración, gestión y control es responsabilidad indelegable del Estado nacional.

339. En Argentina le corresponde a la Autoridad de Aplicación (ENACOM) realizar

la gestión del espectro radioeléctrico y planificar su uso como así también otorgar las autorizaciones y/o permisos de uso de frecuencias del espectro para la explotación de los servicios de radiocomunicaciones. A partir del ejercicio de sus funciones queda conformado el "Cuadro de Atribución de Bandas de Frecuencias del Espectro Radioeléctrico de la República Argentina"<sup>70</sup> que "atribuye" determinadas bandas a determinados servicios con una finalidad de orden y de gestión del espectro radioeléctrico.

340. Dicho esquema se complementa con las asignaciones que concede la Autoridad de Aplicación. De acuerdo a las normas regulatorias el término "atribución" se utiliza para definir las separaciones que el Estado hace del espectro radioeléctrico en relación a los distintos servicios que requieren uso de este insumo (ej: Radiotaxi, Meteorología o Servicios de Telefonía Móvil). El término "asignación" hace referencia al permiso que obtiene del Estado un operador para explotar determinadas frecuencias (ej: NEXTEL dentro de la banda atribuida al Servicio Radioeléctrico de Concentración de Enlace). La dinámica de incorporación de los servicios de telecomunicaciones móviles en el país y la normativa legal que los regula determinó la existencia de distintas denominaciones para una serie de servicios de radiocomunicaciones móviles como se muestra en la tabla a continuación. En particular, la Tabla 15 presenta las bandas de frecuencia asignadas para la prestación de servicios de comunicaciones móviles.<sup>71</sup>

**Tabla 15 Bandas de frecuencia atribuidas a servicios móviles**

Banda de espectro	Frecuencia	Mhz Totales
Servicio Radioeléctrico de Concentración de Enlace (SRCE)	806-817 y 851-862 Mhz	22
Servicio de telefonía móvil (STM)	824-849 y 869-894 MHz	100
Servicio de Comunicaciones Personal (PCS)	1850-1910 y 1930-1990 MHz	360
Servicio de Radiocomunicaciones móvil celular (SRMC)	824-849 y 869-894 MHz	50
Servicio de Comunicaciones Móviles Avanzadas (SCMA)	703-748, 758-803 MHz, 905-915, 950-960, 1710-1770, 2110-2170, 2500-2570, 2575-2595, 2620-2690	390

Fuente: elaboración propia en base a datos de ENACOM.

341. En sus inicios, el Servicio Radioeléctrico de Concentración de Enlaces (SRCE) surge como un servicio acotado, con una única prestación que consistía en un sistema de comunicaciones bidireccionales y no simultáneas cuyos usuarios eran exclusivamente grupos cerrados. En la actualidad el prestador de SRCE (NEXTEL) puede brindar servicios de telefonía, mensajería y datos.

342. Los SRMC y STM permiten mediante la técnica celular conectar por acceso múltiple a estaciones móviles entre sí y con la red telefónica pública nacional. Al STM se le otorgó una denominación diferente al SRMC para identificar la licitación cuyo

<sup>70</sup> El *Cuadro de Atribución de Bandas de Frecuencias de la República Argentina*, puede ser consultado en [www.enacom.gob.ar](http://www.enacom.gob.ar)

<sup>71</sup> Cabe aclarar que no todo lo atribuido se encuentra asignado entre los operadores. Por ejemplo, la Resolución 1034/17 atribuye al SCMA las bandas de frecuencia 2500-2690, sin embargo, parte de esa banda no está asignada a operadores de telefonía móvil.

objeto fue la expansión del sistema al interior del país. El PCS es el servicio inalámbrico de comunicaciones de prestaciones múltiples que, mediante el empleo de tecnología de acceso digital, posibilita las comunicaciones entre dos o más abonados a dicho servicio o entre tales abonados con los de otras redes y sistemas de telecomunicaciones, ya sea recibiendo o generando comunicaciones.

343. El SCMA es definido como un servicio inalámbrico de telecomunicaciones que, mediante el empleo de tecnología de acceso digital, soporta baja y alta movilidad del usuario, altas tasas de transferencia de datos, interoperabilidad con otras redes fijas y móviles, con capacidad para itinerancia mundial y orientadas a la conmutación de paquetes que permiten la utilización de una amplia gama de aplicaciones, incluyendo las basadas en contenido multimedia. Desde el punto de vista del usuario, los servicios SRCE, SRMC, STM, PCS y SCMA, brindan servicios de telefonía móvil de similares características. Sin embargo, actualmente las bandas atribuidas a SCMA utilizan tecnologías que permiten brindar servicios de valor agregado con mayor capacidad para la transmisión de información, y son percibidos por los usuarios como servicios de mejor calidad. La incorporación de los servicios de telecomunicaciones móviles también se corresponde con la evolución tecnológica de los estándares utilizados para la transmisión de voz, mensajes y datos. En este sentido, las tecnologías de transmisión utilizadas para la telefonía móvil han evolucionado con el paso del tiempo y posibilitado prestaciones adicionales con aumento en las velocidades y capacidades de transmisión, como así también un uso más eficiente del espectro radioeléctrico.

344. Las tecnologías analógicas, o de primera generación, fueron superadas por las tecnologías digitales que fueron clasificadas a su vez según las fases de evolución que las distingue: tecnologías 2G, 2.5G, 3G y 4G. Esta clasificación se estableció en función de la velocidad de transmisión promedio que permite cada tecnología. Lo que se observa en la actualidad es que solamente los SCMA utilizan el estándar tecnológico 4G. Por su parte, las empresas que tienen asignadas bandas atribuidas a los servicios SRMC, SRCE, STM y PCS utilizan tecnología 2G, 2,5G y 3G para el curso del tráfico por las bandas atribuidas a dichos servicios.

345. Adicionalmente, la utilidad y por ende el valor de las bandas de frecuencia depende de la altura de las mismas. En este sentido, las frecuencias bajas del espectro (700, 800 o 900 MHz) tienen una cobertura más amplia y pueden penetrar mejor en los interiores de los edificios mientras que las frecuencias altas del espectro (2.1 o 2.6 GHz) ofrecen mayor capacidad, pero cubren una superficie menor. Las bandas de frecuencia atribuidas a los diferentes servicios están asignadas a las empresas de telefonía móvil que operan en la República Argentina. Cabe aclarar que parte de esas bandas están asignadas a la empresa Argentina de Soluciones Satelitales (ARSAT) y no están siendo utilizadas para ofrecer servicios de telefonía móvil.

346. La Tabla 16 describe la asignación de bandas de frecuencia del espectro radioeléctrico por parte de las empresas de comunicaciones móviles en el escenario pre operación.

**Tabla 16 Asignación de ancho de banda por banda de frecuencia, tecnología y área de cobertura\***

Banda	703 Mhz	800 Mhz	905 Mhz**	1710 Mhz	1850 Mhz	1930 Mhz	2110 Mhz	2500 / 2620 Mhz**	Total
Atribución	SCMA (4G)	STM/ SRMC/ SRCE	SCMA (4G)	SCMA (4G)	PCS	PCS	SCMA (4G)	SCMA (4G)	
<b>Personal</b>									
Nacional	20	-	-	15	-	-	15	40	90
Área I	-	25	-	-	12,5	12,5	-	-	50
Área II	-	20	-	-	15	15	-	-	50
Área III	-	-	-	-	25	25	-	-	50
<b>Movistar</b>									
Nacional	20	-	-	10	-	-	10	30	70
Área I	-	-	-	-	25	25	-	-	50
Área II	-	30	-	-	10	10	-	-	50
Área III	-	25	-	-	12,5	12,5	-	-	50
<b>Claro</b>									
Nacional	30	-	-	10	-	-	10	30	80
Área I	-	25	-	-	12,5	12,5	-	-	50
Área II	-	-	-	-	25	25	-	-	50
Área III	-	25	-	-	12,5	12,5	-	-	50
<b>Nextel</b>									
AMBA	-	22	20	-	-	-	-	60	102
Mendoza	-	21	20	-	-	-	-	-	41
Córdoba	-	17,25	20	-	-	-	-	-	37,25
Rosario	-	17,0	20	-	-	-	-	-	37
<b>ArSat</b>									
Nacional	20	-	-	-	-	-	25	-	45
Área I	-	-	-	-	10	10	-	-	20
Área II	-	-	-	-	10	10	-	-	20
Área III	-	-	-	-	10	10	-	-	20

Fuente: elaboración propia en base a datos de ENACOM.

\* Área I (compuesta por las provincias de Entre Ríos, Corrientes, Misiones, Córdoba, Santiago del Estero, Chaco, Formosa, Catamarca, La Rioja, Tucumán, Salta y Jujuy y Santa Fe excepto los departamentos Constitución, San Lorenzo y Rosario), Área II (AMBA, Área Múltiple La Plata, corredor La Plata - Buenos Aires, Tigre, Escobar, Campana, Zárate, Pilar, Luján, Gral. Rodríguez, Gral. Sarmiento, Moreno, Merlo y La Matanza de la Provincia de Buenos Aires), Área III (San Juan, San Luis, Mendoza, La Pampa, Neuquén, Río Negro, Chubut, Santa Cruz y Tierra del Fuego, Antártida e Islas del Atlántico Sur, los departamentos Constitución, San Lorenzo y Rosario de la Provincia de Santa Fe y la Provincia de Buenos Aires con exclusión del Área II).

\*\* Las licencias no cubren la totalidad del territorio nacional ni exclusivamente el AMBA, sino que tienen presencia en prácticamente todas las provincias y sus capitales, además de numerosas localidades y ciudades importantes. Ver Res. 1299/17, 3909/17 y 5478/17 de ENACOM y Dictamen CNDC N° 230 de fecha 13 de octubre de 2017 correspondiente a la Resolución número: RESOL-2017-862-APN-SECC#MP de fecha 103 de noviembre de 2017 en autos: "NEXTEL COMMUNICATIONS ARGENTINA S.R.L., WILLIAM KOGAN, ANDREW SILVERMAN, CARLOS JOSÉ JOOST NEWBERY, CARLOS VÍCTOR DIEGO JASSON HARDIE, PAQBLO JOSÉ LOZADA Y CARLOS LUIS LEIZEROW S/ NOTIFICACIÓN ART.8 DE LA LEY N° 25.156" (Conc.1340).

347. El área de cobertura de las licencias con las que cuentan Telecom y Nextel no es exactamente el mismo debido a las singularidades licitatorias. En este sentido, mientras las licitaciones de STM, PCS y SRMC en las que participó Telecom delimitaron las áreas de explotación del espectro en las Áreas I, II y III, y las licitaciones para SCMA delimitaron las zonas de cobertura de las bandas a nivel nacional y casi nacional (banda 2500/2620 Mhz), las bandas asignadas a Nextel, tanto por SRCE como por SCMA tienen un alcance geográfico delimitado por localidad y no por áreas (Buenos Aires, Córdoba, Rosario, etc).

348. De este modo, correspondería observar la acumulación de espectro por localidad. En particular, en la zona de AMBA la empresa resultante acumularía 242 Mhz (90 Mhz Nacional de Personal, 50 Mhz Área II de Personal y 102 Mhz de Nextel). En Rosario 237 Mhz (90 Mhz Nacional de Personal, 50 Mhz Área I de Personal y 97 Mhz de Nextel), en Córdoba 237,25 (90 Mhz Nacional de Personal, 50 Mhz Área I de Personal y 97,25 Mhz de Nextel), y en Mendoza 241 Mhz (90 Mhz Nacional de Personal, 50 Mhz Área III de Personal y 101 Mhz de Nextel).

349. En particular, el Decreto 1060 de fecha 21 de diciembre de 2017 estableció dos modificaciones al escenario regulatorio: 1) modificó la definición del Servicio de Comunicaciones Móviles especificada en el Decreto 798/2016 y excluye al SRCE del mismo (Art. 7°), y 2) determinó que las bandas atribuidas a SRCE solo podrán ser utilizadas para prestar dichos servicios (Art 8°). Por consiguiente, la cantidad de espectro radioeléctrico para SCM por parte de la entidad fusionada ascendería con motivo de la presente operación a 220 Mhz en la zonas de AMBA, Rosario, Córdoba y Mendoza.

350. Por su parte, la Resolución 171 del Ministerio de Comunicaciones de fecha 31 de enero de 2017, había establecido en su Artículo 5° un límite máximo de acumulación de espectro radioeléctrico para los Servicios de Comunicaciones Móviles (SCM) de 140 Mhz por cada prestador para cada localidad y/o área de explotación.

351. Por consiguiente, en cuanto a cambios en la cantidad de espectro, se destaca que la empresa Telecom ya disponía de 140 MHz en todas las áreas donde tiene espectro, y que, dados los límites impuestos por la Resolución 171, la fusión sólo le permitiría incrementar sus tenencias en hasta 22 MHz (dependiendo de la región) de uso restringido al servicio SRCE, excluyendo su utilización para fines de servicios de comunicaciones móviles.

352. En ese contexto, la empresa fusionada deberá devolver hasta 80 Mhz (según el área geográfica) de bandas de frecuencia del espectro radioeléctrico atribuidas a SCM, de acuerdo a lo establecido mediante la Resolución N° 5644 del ENACOM de fecha 22 de diciembre de 2017. En dicha Resolución el ENACOM autorizó la operación y advirtió que la empresa fusionada *“TELECOM ARGENTINA SOCIEDAD ANÓNIMA en su carácter de absorbente de CABLEVISIÓN SOCIEDAD ANÓNIMA, deberá en el plazo de DOS (2) años de aprobada la fusión por la COMISIÓN NACIONAL DE DEFENSA DE LA COMPETENCIA y el ENACOM o los organismos que en el futuro los reemplacen en sus funciones devolver el espectro radioeléctrico que supere el tope previsto en el Artículo 5° de la Resolución N° 171-E/17 del MINISTERIO DE COMUNICACIONES y/o a la norma que la reemplace en el futuro.”*

353. Por ende, dado el límite máximo de acumulación de espectro establecido en 140Mhz, y la obligación de devolución del excedente impuesta por el organismo regulador, la operación no implicaría en el momento de la firma de este dictamen, un problema de competencia vinculado al espectro radioeléctrico.

354. Sin embargo, el esquema de devolución de espectro delineado por ENACOM podría permitir a TELECOM la selección de una composición de espectro particularmente eficiente o de alta calidad en lo relativo a las frecuencias o en la contigüidad o tipo de espectro. Se destaca que las partes fusionadas podrían retener una cantidad de hasta 170 MHz (140 MHz si se tiene en cuenta el límite regulatorio) de

espectro 4G, con buenas propiedades de contigüidad en la banda 2.5 GHz (dos bloques de 40 Mhz) lo que facilitaría la provisión de mejores velocidades a los usuarios.

355. Al respecto, AMX en sus presentaciones ha argumentado que dado que parte de las bandas que tendría la fusionada son “contiguas” (en la banda de 2500/2600)<sup>72</sup>, la fusionada enfrentaría menores costos dado que la contigüidad implica menor necesidad de amplificadores y antenas.

356. No es evidente que sería de interés comercial para las partes fusionadas mantener esas bandas ya que esto podría reducir su posibilidad de ofrecer servicios de 2G y/o 3G. Adicionalmente, aun si fuera de interés comercial, una cierta asimetría en la cantidad o calidad del espectro disponible para cada operador, no implica que exista, per se, un problema de competencia.<sup>73</sup>

357. De todas maneras, el ENACOM tiene la facultad de limitar posibles efectos nocivos para la competencia ligados a la manera en que se implemente la devolución de espectro. En primer lugar, de acuerdo a lo expuesto en la Resolución 5644/17 del ENACOM, Telecom debe presentar una propuesta de devolución de espectro que el ENACOM puede o no aprobar. En segundo lugar, otros operadores podrán adquirir espectro adicional en futuras licitaciones, donde, además, el organismo regulador pertinente tendrá la facultad para tomar medidas que garanticen la competencia a futuro. En este sentido, No obstante, cabe anticipar que esta Comisión ha considerado conveniente realizar al respecto una recomendación regulatoria pro-competitiva a los organismos competentes, según se desarrolla en detalle más adelante.

#### V.4.1.4. Servicios mayoristas

##### V.4.1.4.1. Servicios de acceso a la red mayorista de internet

358. Tal como se dijo, el acceso mayorista a la red de Internet puede ser adquirido a través de acuerdos de peering entre partes o de Tránsito IP. Mientras el primero se da de manera gratuita entre operadores con redes similares, el segundo se ofrece como contraprestación de una remuneración económica.

359. El servicio de Tránsito IP consiste en el transporte de datos por conmutación de paquetes IP con calidad “best effort” a través de una red IP y de la conectividad de esta con otras redes IP nacionales y regionales, y puede ser provisto por operadores globales y nacionales.

360. Los operadores internacionales que ofrecen el servicio de tránsito IP en Argentina son LEVEL 3, TELEFÓNICA y TELECOM ITALIA SPARKLE. Estos se diferencian por ser dueños o por arrendar transporte internacional para acceder a distintos mercados y por contar con importantes inversiones en infraestructura, tales como cables submarinos. A su vez, estos operadores suelen tener relaciones de peering en más de un continente y generalmente tienen acceso a todos los orígenes/destinos de internet

---

<sup>72</sup> Nextel tiene asignada 2530-2560, 2650-2680 y Telecom 2560-2570, 2575-2595 y 2680-2690, por lo que la entidad fusionada tendría asignadas bandas contiguas entre 2530-2570 y 2650-2690.

<sup>73</sup> Existen antecedentes donde, como resultado de una fusión, se observó una acumulación mayor de espectro que la observada en esta fusión, sin que ello sea interpretado como un impedimento a la competencia por las autoridades de la competencia. En particular, la reciente fusión entre BT Group plc y EE limited en el Reino Unido, aprobada sin condicionamientos, involucró una mayor asimetría en el espectro disponible que el caso bajo análisis, permitiendo a la entidad fusionada más que duplicar el espectro de dos de sus competidores, y concentrar una gran cantidad de espectro de alta calidad.

exclusivamente a través de sus relaciones de peering. Las empresas fusionadas no cuentan con salida a la red internacional de internet a través de infraestructura propia.

361. Los operadores nacionales que ofrecen el servicio de tránsito IP en Argentina son: LEVEL 3, TELEFÓNICA, TELECOM, SILICA NETWORKS, AMX, ARSAT Y CABLEVISION través de su marca FIBERCORP. Estos se distinguen por contar con redes de cobertura nacional o casi nacional a través de la cual proveen el servicio de conectividad y adquieren el servicio de tránsito IP a otros proveedores para acceder a contenidos de Internet a nivel internacional.

362. Según la información presentada por las partes, la actividad en este mercado por parte de FIBERCORP es marginal por lo que los efectos horizontales en el mercado bajo análisis son insignificantes.

363. En virtud de ello, los efectos horizontales en el mercado de acceso a la red mayorista de Internet que se generan como consecuencia de la presente operación, no presentan motivos de preocupación desde el punto de vista de la competencia.

#### V.4.1.4.2. Transporte de larga distancia

364. La empresa TELECOM cuenta con numerosas rutas de transporte de larga distancia en el territorio nacional, sin embargo, CABLEVISIÓN solamente ofrece el servicio de transporte entre el Área Metropolitana de Buenos Aires (AMBA) y algunas localidades del interior.

365. En la tabla a continuación se detallan las rutas en las cuales existe solapamiento entre los servicios ofrecidos por las empresas fusionadas. A su vez, se indica qué otros operadores ofrecen el servicio de transporte de larga distancia en cada una de esas rutas.

**Tabla 17 Rutas donde operan de forma conjunta las empresas notificantes**

Localidad A	Localidad B	Competidores
AMBA	Campana	Telefónica, AMX, Arsat
	Córdoba	Telefónica, AMX, Silica Networks
	Formosa	Telefónica, Arsat
	La Plata	Telefónica, AMX, Arsat, Silica Networks
	Rosario	Telefónica, AMX, Arsat, Silica Networks
	Salta	Telefónica, AMX
	San Nicolás	Telefónica, AMX, Arsat
	Santa Fe	Telefónica, AMX, Arsat
	Pilar	Telefónica, AMX, Silica Networks
	Zárate	Telefónica, AMX, Silica Networks

Fuente: CNDC en base a información aportada por las partes

366. Tal como se desprende de la información presentada, cada una de las rutas cuenta con la presencia de al menos dos jugadores alternativos. Las empresas competidoras que cuentan con infraestructura en el mismo mercado geográfico que las empresas fusionadas constituyen alternativas eficaces para los demandantes del servicio de transporte de larga distancia en cada una de las rutas detalladas.

367. Se destaca, además, que los competidores y demandantes de los servicios de transporte de larga distancia presentes en audiencias celebradas en esta Comisión, y/o que han realizado presentaciones en el marco de esta fusión, no han manifestado preocupación como consecuencia de la fusión en relación al funcionamiento competitivo de estas rutas.

368. En consecuencia, los efectos de la integración horizontal en dichas rutas no revisten un motivo de preocupación desde el punto de vista de la competencia.

#### V.4.1.4.3. Provisión de enlaces locales (capacidad)

369. Si bien la empresa Telecom presta el servicio de arrendamiento de enlaces locales en varios centros urbanos, la empresa CABLEVISIÓN, a través de su marca FIBERCORP, ofrece este servicio únicamente para el Área Metropolitana de Buenos Aires (AMBA). En virtud de ello, los efectos de la operación ocurren solamente en esta área geográfica.

370. En el mercado de arrendamiento de enlaces locales en AMBA están presentes, además DE TELECOM Y CABLEVISIÓN, TELEFÓNICA, AMX, IPLAN, LEVEL 3, METROTEL, IFX y SILICA NETWORKS.

371. En este sentido, la presencia de un número importante de operadores alternativos con infraestructura permite concluir que es improbable que la presente operación tenga como consecuencia efectos preocupantes desde el punto de vista de la competencia para el mercado de arrendamiento de enlaces locales en la zona de AMBA.

#### V.4.2. Efectos verticales

372. Tal como se ha mencionado en la sección referida a la naturaleza de la presente operación, la fusión entre TELECOM y CABLEVISIÓN presenta, además de los efectos horizontales ya comentados, una serie de efectos verticales, que tienen lugar en mercados en los cuales una o ambas empresas operan alternativamente como oferentes y como demandantes.

373. En tales mercados, que se encuentran en la mayoría de los casos en sectores mayoristas, las relaciones verticales poseen un rol importante, y muchas veces se da también que empresas que compiten entre sí son al mismo tiempo proveedoras y clientes unas de las otras. Esto se debe básicamente al carácter complementario que pueden tener las redes de los distintos prestadores, por lo cual muchas veces resulta esencial que cada operador tenga acceso a las redes de los otros operadores para poder brindar servicios de mayor cobertura y/o prestaciones.

374. En la tabla a continuación se detallan nuevamente las relaciones verticales detectadas entre actividades llevadas a cabo por CABLEVISIÓN y TELECOM.

**Tabla 18 Relaciones verticales**

<b>Mercados aguas arriba</b>	<b>Mercados aguas abajo</b>
Internet mayorista	Internet residencial
Transporte de datos	
Reventa de banda ancha fija	
Internet mayorista	Servicios corporativos
Transporte de datos y voz	
Internet mayorista	Telefonía móvil
Transporte de datos y voz	
Terminación de llamada en red móvil	
Roaming	Data center
Servicios corporativos	

Fuente: Elaboración propia en base a la información aportada por las partes

375. En los apartados siguientes se analizan las relaciones verticales identificadas.

#### V.4.2.1. Efectos vinculados al servicio de Internet residencial

376. En apartados precedentes se ha analizado los mercados de servicios de acceso a internet residencial. En los mercados aguas arriba (es decir, en los ya mencionados mercados de internet mayorista, transporte de datos y reventa de banda ancha fija), puede observarse que la operación de concentración bajo estudio tiene un impacto muy bajo sobre la concentración. Esto se debe a que, si bien TELECOM es un proveedor importante de servicios en tales mercados, CABLEVISIÓN tiene una participación muy marginal en los mismos, por lo cual la estructura de dichos mercados queda prácticamente inalterada como consecuencia de la operación bajo estudio.

377. Pese a ello, cabe mencionar que, en la sección del presente dictamen que describe los efectos horizontales de la operación de concentración bajo estudio en los mercados de internet residencial, se destacó que la operación afectaba de manera particular una serie de localidades en las cuales se produce un solapamiento entre las redes de TELECOM y CABLEVISIÓN. Aun cuando, como se explicó, la fusión no genera problemas horizontales de relevancia en los mercados mayoristas, la concentración en el mercado “aguas abajo” podría afectar los incentivos a proveer los servicios ofrecidos en el mercado “aguas arriba”.<sup>74</sup>

378. Por ese hecho, y para analizar si existen problemas de competencia motivados por relaciones verticales en dichas localidades, corresponde observar si los competidores de las empresas notificantes en tales localidades tienen acceso a los servicios mayoristas de otros operadores. Nótese que, para que ello suceda, los competidores deben contar con alguna red troncal alternativa que pase por las localidades donde prestan el servicio minorista.

379. En este sentido, las partes han presentado el detalle de las redes troncales de Claro y Silica Networks, dos de los competidores de las empresas notificantes en los mercados mayoristas. Se observa que la red de Silica Networks va desde la Ciudad de Buenos Aires hasta la ciudad de Rosario por la ruta 9, para luego dividirse en un tramo que continúa por la ruta 11 hasta Santa Fe, que después cruza hasta la ciudad de Concordia en la provincia de Entre Ríos y finalmente llega a Posadas por un tramo que corre junto a la ruta 14. La otra vía continúa desde Rosario por la ruta 9 hasta la ciudad de Córdoba para ir al sur hasta la ciudad de Río Cuarto y continuar hasta la ciudad de Mendoza por la ruta 7. La red de Silica Networks continúa con su extensión por otras latitudes que, dado que no se solapan con las localidades en el mercado aguas abajo, su traza no amerita descripción.

---

<sup>74</sup> Un ejemplo de esto podría darse en un determinado mercado geográfico, donde un tercer competidor proveyera el servicio minorista de banda ancha a través de la modalidad de reventa y que Telecom fuera el único proveedor del servicio de reventa en dicho mercado (siendo fibertel un competidor minorista verticalmente integrado previo a la fusión). Es posible que, previo a la fusión, Telecom tuviera incentivos a proveer acceso mayorista, ya que existía una probabilidad de que el competidor aguas abajo le disputara clientes a Fibertel y no a Arnet. Con posterioridad a la fusión, al internalizar el riesgo de que un competidor aguas abajo se apropie de clientes de ambas compañías, los incentivos a proveer acceso podrían cambiar.

Mapa 7. Red Backbone Silica



Fuente: Las partes

380. Por su parte, la red de Claro es significativamente más extensa que la de Silica Networks. Al igual que esta última, dicha red va desde la ciudad de Buenos Aires hasta la ciudad de Córdoba por la ruta 9, pasando por Rosario. Desde Rosario continúa hacia el norte hasta la ciudad de Santa Fe, donde empalma con un tramo que va desde la Ciudad de Buenos Aires y corre a la vera del río Paraná hasta la ciudad de Corrientes. De la ciudad de Corrientes surgen dos nuevos tramos que llegan a la ciudad de Formosa y a la ciudad de Posadas. La red de Claro también cuenta con un tramo que va desde la ciudad de Buenos Aires por el costado del río Uruguay hasta la ciudad de Posadas, y que pasa por las localidades de Gualguaychú, Concepción del Uruguay y Concordia. Por otro lado, la red también cubre el área que une la zona centro con las provincias del norte y el oeste del país. La red troncal se extiende desde la ciudad de Córdoba hasta la provincia de Jujuy pasando por Salta, Tucumán, Santiago del Estero, Catamarca y La Rioja; y hacia el oeste hasta la provincia de Mendoza, pasando por Río Cuarto, donde empalma con la ruta 7. Al igual que la red de Silica Networks, la red de Claro se extiende también a otras latitudes donde las empresas notificantes no verifican relaciones horizontales en el mercado aguas abajo.<sup>75</sup>

---

<sup>75</sup> Para caracterizar al competidor, es dable destacar que la red de Claro une Buenos Aires con la ciudad de Ushuaia en un tramo que corre junto a la ruta 3.

## Mapa 8. Red Backbone Claro



Fuente: Las partes

381. Adicionalmente a estas dos redes, la empresa estatal ARSAT ofrece transporte y acceso a la red mayorista de Internet a través de la Red Federal de Fibra Óptica (REFEFO) que, según los datos publicados por la empresa, cuenta actualmente con 20 mil km de fibra óptica iluminada sobre la cuales presta servicios mayoristas, conectando más de 200 localidades en el territorio nacional. A su vez, debe destacarse que la REFEFO cuenta con 13 mil km de fibra óptica sin iluminar, y que se espera comiencen a dar servicios en el corto plazo.<sup>76</sup>

---

<sup>76</sup> El mapa de la red de ArSat junto a los puntos de conexión a la red puede consultarse en <http://datos.arsat.com.ar/dashboards/19767/plan-federal-de-internet/>

**Mapa 9. Red Backbone de Arsat - Fibra óptica en servicio**



Fuente: Arsat

382. Finalmente, las partes han informado a esta Comisión que gran parte de esas rutas es también cubierta por la red de Telefónica, tanto en el tramo de la ruta 9 que va desde Buenos Aires a Córdoba (que pasa por la ciudad de Rosario y otras localidades involucradas en la presente operación), como en las rutas CABA-Formosa y CABA-Salta.

383. Del análisis realizado por esta Comisión Nacional, se observa entonces que en aquellas localidades donde se verifica una modificación de las condiciones estructurales del mercado de acceso a internet residencial, los competidores de la entidad fusionada en los mercados aguas abajo cuentan con operadores mayoristas alternativos para satisfacer su demanda, tanto de transporte como de acceso a la red mayorista de Internet. A raíz de todo ello, puede entonces concluirse que, desde el punto de vista de los efectos verticales generados en mercados vinculados al servicio de internet residencial, la presente operación no trae aparejados motivos de preocupación desde el punto de vista de la defensa de la competencia.

384. Por otro lado, cabe analizar el efecto vertical entre el servicio de acceso a internet residencial y el servicio de acceso a terceros para la prestación de servicios minoristas. Debe notarse que la diferencia entre este último servicio y el acceso a la red troncal de internet radica fundamentalmente en el grado de infraestructura de red con el que cuenta el ISP que demanda el servicio. Mientras el acceso a la red troncal de internet es demandado por un ISP que cuenta con infraestructura de red de acceso local y desea acceso a la red nacional e internacional de internet, el servicio de reventa de banda ancha es un servicio punta a punta demandado por un ISP que no cuenta con infraestructura al domicilio del usuario, y que incluye tanto la provisión de infraestructura de acceso al hogar como el transporte y el acceso a la red mayorista de internet.

385. Las partes han informado que Cablevisión no ofrece este servicio y que Telecom lo presta en 37 de las localidades donde existe solapamiento en el mercado aguas abajo de internet residencial, y es, junto a Telefónica, el único que ofrece este servicio en

el país.<sup>77</sup>

386. En el contexto de la operación bajo análisis, si bien la relación vertical entre la provisión de servicio mayorista a terceros y la oferta de servicios de acceso a internet residencial por parte de TELECOM es preexistente, la competencia que representa un operador que utiliza los servicios de reventa mayorista adquiere más relevancia frente a la pérdida de un competidor con red propia (CABLEVISIÓN-FIBERTEL).

#### V.4.2.2. Efectos vinculados a los servicios corporativos

387. Los servicios corporativos presentan relaciones verticales con los servicios mayoristas de transporte, dado que los operadores de los servicios mencionados en primer lugar muchas veces requieren arrendar infraestructura para vincular los puntos de su red y de ese modo completar su red de transporte. Además, si el cliente corporativo solicita conectividad a Internet, la empresa proveedora del servicio requiere del acceso a la red mayorista de internet.

388. Tal como se ha visto, la presente operación genera una integración horizontal en el mercado aguas abajo (servicios corporativos) que acumula el 42,4% de participación de mercado. Dicho mercado, además, está compuesto por otros operadores como Telefónica, Level 3, Claro, IPlan, Metrotel y AT&T, entre otros. Por su parte, los mercados mayoristas de transporte (aguas arriba) están integrados por Telefónica, Level 3, Claro, IPlan, IFX, la empresa estatal ArSat y otros operadores regionales como Wiltel, entre otros. Finalmente, el acceso a la red mayorista de Internet, además de ser provisto por Telecom, es ofrecido por otras empresas tales como Telefónica, Level 3, Silica Networks, Claro y ArSat,

389. En este caso se observa que en los mercados que se encuentran aguas arriba la operación de concentración tiene un impacto muy bajo. Esto se debe a que, si bien TELECOM es un proveedor importante de servicios en tales mercados, CABLEVISIÓN tiene una participación muy marginal en los mismos, por lo cual la estructura de dichos mercados se ha visto prácticamente inalterada como consecuencia de la operación bajo estudio.

390. Con relación al impacto de la relación vertical en el mercado aguas arriba, nótese que las empresas que operan en el mercado aguas arriba ofrecen los servicios mayoristas para diferentes mercados aguas abajo y además la infraestructura también es generalmente utilizada por las propias firmas oferentes (es decir, para brindar sus propios servicios minoristas). Por todo ello, puede afirmarse que en este caso el “cierre de los mercados” aguas abajo no resulta probable, toda vez que los operadores aguas arriba tienen numerosas opciones donde ofrecer sus servicios.

391. Por otro lado, y con relación a una hipótesis de falta de proveedores de aquellas empresas que operan en el mercado aguas abajo, en términos generales se observa que existen distintas opciones de redes para satisfacer la demanda de transporte y conectividad. A su vez, debe notarse que buena parte de las empresas que operan en el mercado de servicios corporativos se encuentran integradas verticalmente, por lo que su permanencia en el mercado no se ve dificultada por los efectos verticales de la presente fusión.

---

<sup>77</sup> Debe destacarse que cada una de las incumbentes presta el servicio de reventa de banda en sus zonas de prestación histórica.

392. En consecuencia, no se observa que esta operación pueda generar motivos de preocupación desde el punto de vista de la competencia para la relación vertical descripta.

#### V.4.2.3. Efectos vinculados a los servicios de comunicaciones móviles

393. En el caso de los servicios de comunicaciones móviles, las relaciones verticales acontecen en los mercados de provisión de los servicios de “roaming”, terminación de llamadas en redes de destino, transporte de datos y acceso a la red mayorista de internet.

394. El roaming se da cuando un cliente sale del área geográfica de cobertura de su operador 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 este caso, el usuario utiliza una red que no es la de su empresa para poder originar y recibir la comunicación. Por su parte, la terminación de llamadas ocurre cuando un usuario desea comunicarse con una línea que no está dentro de su misma red.

395. La forma más extendida de los servicios de roaming en la actualidad en la Argentina 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, y esto ha motivado que la mayoría de las transacciones que involucran el servicio de roaming se rijan por contratos celebrados entre los prestadores de telefonía móvil a nivel nacional.

396. Respecto de la terminación de llamadas, todas las comunicaciones que terminan en la red de Telecom, solamente pueden ser cursadas por Telecom, y lo mismo sucede con el resto de los operadores.

397. En virtud de ello es importante considerar la estructura del mercado de comunicaciones móviles, ya que en la medida en que el tráfico entre redes se encuentre balanceado, no es probable que la operación genere efectos restrictivos sobre la competencia.

398. En este sentido, se observa que, en el contexto de la presente operación de concentración, no se verifica una modificación significativa en la estructura del mercado de servicios de comunicaciones móviles, ya que dicho mercado está conformado esencialmente por tres grandes operadores (TELEFÓNICA, TELECOM y AMX/Claro) con similares cuotas de mercado, en tanto que la participación de CABLEVISIÓN (a través de su marca NEXTEL) es mucho más reducida. Por ese hecho, esta Comisión considera que la presente operación no debería traer como consecuencia problemas de competencia en las relaciones verticales de los servicios de comunicaciones móviles, ni en lo referido al roaming ni a los servicios de terminación de llamadas.

399. Respecto del transporte y el acceso mayorista a la red de internet, el primero de dichos servicios puede ser utilizado para completar la red de “backhaul” de cada operador, en tanto que el segundo permite el acceso a los contenidos de Internet. Para analizar los efectos verticales derivados de la operación entre dichos mercados corresponde mencionar que los competidores de la entidad fusionada en el mercado aguas abajo (es

decir, TELEFÓNICA y AMX/Claro) están integrados verticalmente entre la red de acceso y la de transporte, y cuentan con importantes tendidos de red a nivel nacional.

400. A su vez, también se ha visto a lo largo del presente dictamen que TELEFÓNICA es uno de los operadores más relevantes en el acceso a la red mayorista de Internet a nivel nacional, y que Claro también es un operador relevante en dicho mercado, donde también operan otras empresas como Level 3, Silica Networks y ArSat.

401. A raíz de todo ello, puede entonces concluirse que, desde el punto de vista de los efectos verticales generados en mercados vinculados con los servicios de comunicaciones móviles, la presente operación no trae aparejados motivos de preocupación desde el punto de vista de la defensa de la competencia.

#### V.4.2.4. Efectos vinculados a los servicios de Data Center

402. Tal como se ha visto en secciones anteriores, el mercado de servicios corporativos y el mercado de servicios de Data Center no generan motivos de preocupación desde el punto de vista de la competencia.

403. Ello indica que no resulta probable que las empresas tengan incentivos para llevar a cabo acciones tendientes a provocar un cierre de mercado en los sectores descriptos. Por lo expuesto, entonces, la presente operación no trae aparejados motivos de preocupación desde el punto de vista de la defensa de la competencia en lo que se refiere a los efectos verticales vinculados con los servicios de Data Center.

#### V.4.3 Efectos de cartera: paquetes de servicios

404. La tabla a continuación muestra los servicios ofrecidos por los principales operadores del país.

**Tabla 19 Principales empresas oferentes de servicios N-Play en la República Argentina. Diciembre 2017**

Empresa	Telefonía fija	Acceso a Internet residencial	TV paga	Telefonía móvil
Telecom	Sí	Sí	no	Sí
Cablevisión	no <sup>78</sup>	Sí	sí	Sí
Telefónica	Sí	Sí	no	Sí
AMX	en algunas localidades	en algunas localidades <sup>79</sup>	no	Sí
DirecTV	No	en algunas localidades <sup>80</sup>	sí	No
Supercanal <sup>81</sup>	No	Sí	sí	No
Telecentro <sup>82</sup>	Sí	Sí	sí	No

Fuente: elaboración propia en base a información comercial disponible en los sitios web de las empresas

405. Tal como se desprende de la tabla precedente, la entidad fusionada es a la fecha de la firma de este dictamen la única con la posibilidad de ofrecer los cuatro servicios de forma empaquetada en gran parte del territorio nacional.

406. Para comprender el estado actual del sector, es oportuno reconocer distintos puntos de partida fundamentales que sirven de referencia para evaluar la dirección que

<sup>78</sup> Tal como se dijo en el apartado de telefonía fija, Cablevisión solamente cuenta con 20 mil abonados en CABA.

<sup>79</sup> Opera en algunas localidades de AMBA. Ver <https://www.claro.com.ar/personas/servicios/servicios-hogar/internet-telefonía/cobertura/>.

<sup>80</sup> Opera en algunas localidades de Mendoza, Córdoba y AMBA. Ver <http://www.directv.com.ar/productos/directv-net/>

<sup>81</sup> Opera en las provincias de Catamarca, Chubut, Córdoba, La Rioja, Mendoza, Neuquén, Río Negro, San Juan, San Luis, Santa Cruz, Santa Fe, Tierra del Fuego y Tucumán.

<sup>82</sup> Opera en AMBA.

asumieron los avances tecnológicos que posibilitan el fenómeno de convergencia vigente. En este sentido, la trayectoria dinámica realizada por los distintos operadores consiste en observar de qué tipo de red partieron y qué servicios han podido adicionar a su oferta original, lo que permite identificar las limitaciones actuales para la prestación de servicios empaquetados.

407. Cabe mencionar la diferencia entre los servicios fijos y móviles, los cuales son ofrecidos a través de distintas redes de acceso. El primer grupo incluye la telefonía fija, internet residencial y televisión paga, mientras que los servicios de telecomunicaciones móviles corresponden al segundo grupo.

408. El servicio de televisión paga puede ser ofrecido por vínculo físico o a través de tecnología satelital. Las redes fijas físicas pueden ser redes de cobre, de cable coaxial y de fibra

409. Si bien se verifica una convergencia en algunos tramos de la red para la prestación de ambos servicios, el último tramo (*radio access network* –RAN- para la red móvil y la acometida al hogar para la red fija) continúan presentado diferencias que generan costos adicionales significativos para los operadores de servicios fijos (móviles) que deseen incorporar servicios móviles (fijos)<sup>83</sup>. En este sentido, los operadores de telefonía móvil que no disponen de otra plataforma presentan limitaciones para la oferta de servicios empaquetados, toda vez que se ven imposibilitados de ofrecer los servicios fijos. En Argentina, este es el caso de AMX (Claro), la cual históricamente ha ofrecido servicios de telefonía móvil –y para poder ofrecer servicios fijos debería hacer inversiones de tendido de red. En particular, ya lo está haciendo en algunas localidades de AMBA<sup>84</sup> y las ciudades de Salta y Guaymallén donde cuenta con tendido de red física de fibra al hogar-.

410. A su vez, los operadores de redes fijas que no cuentan con espectro radioeléctrico también enfrentan limitaciones para ofrecer el servicio de “cuádruple play”. En Argentina, este es el caso de la mayoría de los operadores locales, regionales y de las cooperativas telefónicas.

411. La tecnología satelital que se utiliza para ofrecer el servicio de televisión paga no aparece como una alternativa competitiva para aumentar la oferta de servicios de telecomunicaciones al hogar. Si bien existen modelos de internet satelital, los mismos no son considerados sustitutos de los servicios provistos por redes con vínculo físico al hogar debido a diferencias cualitativas en el servicio. En consecuencia, los operadores de televisión satelital que no cuenten con otra plataforma también presentan limitaciones a la hora de empaquetar servicios. En Argentina, este es el caso de DIRECTV, cuya oferta de servicios de televisión paga no ha sumado otros servicios de forma generalizada.<sup>85</sup>

412. Finalmente, la convergencia en los servicios fijos por vínculo físico ha permitido la competencia entre actores que originalmente ofrecían diferentes servicios. Este es el caso de las empresas notificantes, donde TELECOM (al igual que Telefónica), que originalmente ofrecía telefonía fija a través de una red de acceso de par de cobre, y

---

<sup>83</sup> Tal como se observó, para ofrecer telefonía móvil es imprescindible contar con espectro radioeléctrico, mientras que para ofrecer servicios fijos por vínculo físico se requiere de una red de acceso física al hogar.

<sup>84</sup> La oferta está vigente en los partidos de Vicente López, 3 de Febrero, Morón, Hurlingham, Avellaneda y Berazategui.

<sup>85</sup> DirecTV ofrece el servicio de Internet satelital y por Wi-Max en algunas localidades del interior y del AMBA.

CABLEVISIÓN (al igual que otros cableoperadores), que originalmente prestaba televisión paga con su red de cable coaxial, han desarrollado su oferta de internet residencial. Adicionalmente, el protocolo IP permite que CABLEVISIÓN pueda ofrecer telefonía fija (VoIP) y TELECOM pueda ofrecer televisión paga (IPTV), llevando a cabo las actualizaciones y las inversiones necesarias en la red que lo permiten.

413. Debe destacarse que barreras regulatorias impidieron a las empresas licenciatarias de telefonía la prestación de servicios audiovisuales. Sin embargo, desde enero de 2018 han estado habilitadas a ofrecer servicios audiovisuales con red fija en AMBA, Rosario y Córdoba. Desde enero 2019 pueden hacerlo también en el resto del país. Cabe mencionar que solamente pueden ofrecer el servicio a través de vínculo físico y no a través de tecnología satelital.

414. Ambas plataformas (las de cable y las de cobre) debieron realizar mejoras tecnológicas para ofrecer los servicios de Internet a través de sus redes. Así, en el caso de las telefónicas la digitalización<sup>86</sup> de la línea permitió, entre otras cosas, la sincronización<sup>87</sup> y la prestación conjunta de los servicios de Internet banda ancha ADSL y de telefonía fija analógica. En el caso de las cableoperadoras fue necesario reconvertir la red, concebida originalmente para realizar *broadcasting*, en una red bidireccional en la cual los datos pudieran circular en doble sentido, es decir, desde el *head end* hacia el hogar del abonado y desde este hacia el *head end*, lo cual permitió al usuario interactuar con el proveedor del servicio demandando contenidos específicos.

415. Sin embargo, es importante aclarar que si bien, y tal como se aclaró en el acápite correspondiente, para el servicio de internet ambas redes son consideradas sustitutas, las redes ADSL presentan limitaciones para la oferta de servicios audiovisuales debido a la limitación del ancho de banda. En este sentido, la plataforma con la que cuentan las empresas de telecomunicaciones, dentro de las que se destacan las operadoras históricas del servicio de telecomunicaciones (TELECOM y TELEFÓNICA), tienen una estructura de red cuya arquitectura está compuesta por una combinación entre fibra óptica y par de cobre trenzado, que si bien se destaca por su gran capilaridad que poseen heredada en su mayoría de la ex empresa de telefonía estatal ENTEL, cuentan con restricciones en el ancho de banda que podría limitar el desarrollo de algunos servicios (en particular el de servicios audiovisuales). Dichas redes pueden ser actualizadas para proveer todos los servicios, lo que requiere importantes inversiones en infraestructura.

416. De este modo, independientemente de la remoción de la barrera regulatoria (y dado que la prohibición para ofrecer servicios audiovisuales a través de tecnología satelital continúa vigente), TELEFÓNICA debe llevar a cabo las inversiones en despliegue necesarias para comenzar a ofrecer servicios de televisión paga sobre su red física y ser un operador de cuádruple play a nivel nacional.

417. En síntesis, la empresa fusionada es a la fecha de este dictamen la única con la posibilidad de ofrecer paquetes que combinen servicios de telefonía móvil y de televisión

---

<sup>86</sup> Significa transformar una señal analógica (continua) en unidades discontinuas de información (bytes) de forma tal que permite ofrecer el servicio de Internet de banda ancha utilizando el bucle local. La digitalización aumenta la capacidad de transmisión de información de las redes mediante la compresión y codificación de los datos a enviar (sean de voz, video o contenidos de internet).

<sup>87</sup> Consiste en separar las frecuencias correspondientes a telefonía e internet para poder transportar los datos correspondientes a cada uno de estos servicios en forma simultánea.

paga a nivel nacional.

418. A nivel nacional también, AMX (“Claro”) y TELEFÓNICA podrán ser operadores de cuádruple play una vez que lleven a cabo las inversiones correspondientes en redes fijas de fibra óptica. Parte de estas inversiones ya han sido llevadas a cabo.

419. Tanto las empresas regionales como las locales que prestan servicios de acceso a internet y televisión, deberán entrar al mercado de las telecomunicaciones móviles si desean ofrecer servicios de cuádruple play.

#### V.4.3.1. Posibles consecuencias ligadas al empaquetamiento de servicios

420. El empaquetamiento como herramienta potencial para desplazar a competidores en los mercados de los servicios individuales es conocido como “efecto de cartera” y ha sido descrito en los Lineamientos para el control de concentraciones económicas realizado por esta Comisión Nacional.<sup>88</sup>

421. Se considera que una empresa puede aprovechar efectos de cartera cuando su participación conjunta en varios mercados distintos le permite captar mayores beneficios respecto de los que podrían obtener varias empresas distintas que operaran separadamente en dichos mercados. En general, los efectos de cartera tienen que ver con la posibilidad de reducir costos a través del aprovechamiento de algunas economías de alcance. Sin embargo, también es posible que dichos efectos se produzcan a consecuencia de prácticas de “extensión del poder de mercado”, por las cuales una empresa que posee poder en un mercado logra extender dicho poder a otro mercado.

422. Esto implica que, en el tiempo en que TELECOM fuera el único operador con oferta de “cuádruple play”, podría trasladar su poder de mercado en un servicio a otro mercado donde compite con otras empresas, por ejemplo, mediante una oferta comercial irreplicable. En este sentido, la ventaja de ser el único proveedor de servicios empaquetados en determinadas zonas podría trasladarse a los mercados de los servicios que componen ese paquete.

423. Adicionalmente, y tal como se ha mencionado, existiría una ventaja en lo que refiere a los costos de compra. Los costos de compra son aquellos costos no monetarios que tiene un consumidor cuando tiene un servicio contratado (recepción de la factura, contacto con proveedor, etc). Su contrapartida, los costos de adquisición, son los costos que tiene una empresa para captar un cliente. En la medida en que un usuario adquiere más de un servicio con un proveedor, disminuyen sus costos de compra. De la misma forma, si una empresa incurre en los mismos costos para vender dos servicios en lugar de uno, los costos de adquisición disminuyen.

424. En este contexto, una firma como la fusionada, que tenga la posibilidad de lanzar un nuevo producto (como televisión paga para un oferente de telefonía móvil), puede obtener ganancias no solo en el mercado en cuestión sino también en mercados adyacentes, lo cual la posicionaría en una situación competitiva ventajosa frente a sus rivales. Sin embargo, tal ventaja se desprendería de la posibilidad de ofrecer un servicio más valorado por los consumidores, y por ende el efecto sobre éstos tiende a ser positivo.

425. Por el lado de la demanda se puede manifestar que hay evidencia de que los

---

<sup>88</sup> Ver Resolución 208/2018 de la Secretaría de Comercio de la Nación.

clientes que consumen servicios empaquetados enfrentan costos más altos de cambio<sup>8990</sup>. Esto puede obedecer a que dejar de consumir uno de los servicios empaquetados puede implicar perder un descuento importante, o tener que buscar alternativas para todos los servicios, o simplemente porque los consumidores tengan una preferencia por agrupar servicios (por ejemplo, por la existencia de costos de compra). Esta situación es la que puede generar ventajas para el primer oferente de servicios múltiples, conocidas como ventajas de primer movimiento<sup>91</sup>.

#### V.4.3.2. Evaluación de los efectos de conglomerado ligados al empaquetamiento de servicios

426. Tal como se ha manifestado a lo largo del presente análisis, la posibilidad de empaquetar servicios y la creación del producto “cuádruple play” es una tendencia internacional en el sector de las telecomunicaciones que deriva del propio proceso de convergencia tecnológica y es, a priori, beneficiosa para el consumidor.

427. Se destaca la existencia de ahorro de costos, tanto a través de la minimización de costos de compra por parte de los usuarios, como de la baja de costos por parte de los oferentes debido al aprovechamiento de economías de escala, en particular de economías de alcance. A su vez, esta reducción de costos por parte de los oferentes podría traer aparejados beneficios monetarios para los usuarios como descuentos o bonificaciones de nuevos servicios como ser canales premium o HD, mayor velocidad de ancho de banda en internet residencial, extensión del límite de descarga de MB en servicios móviles, roaming bonificado, llamadas gratis, etc.

428. De lo expresado en la sección anterior, surge que el empaquetamiento podría generar efectos adversos en la competencia en el corto plazo porque la entidad fusionada podría trasladar su poder de mercado en el potencial mercado de “cuádruple play” a los mercados individuales, ya sea por beneficios otorgados a los consumidores como descuentos o bonificaciones, como por una condición intrínseca al empaquetamiento: la existencia de costos de compra que potencian la ventaja de ser el primer jugador.

429. Sin embargo, debe notarse que, si bien se observa una tendencia internacional hacia una mayor contratación de servicios empaquetados, esto no implica que la tendencia sea hacia consumir paquetes involucrando los cuatro servicios. Existen ejemplos internacionales donde, a pesar de la existencia de ofertas cuádruple play, éstas conservan una pequeña participación en el mercado, sin evidenciar una clara preferencia de los consumidores por paquetes que abarquen los cuatro servicios.<sup>92</sup>

---

<sup>89</sup> Los costos de cambio son aquellos costos monetarios y no monetarios que enfrenta el consumidor cuando se cambia de producto, proveedor o marca.

<sup>90</sup> Ver Burnet, T. 2014: The impact of service bundling on consumer switching costs: Evidence from UK communications markets y Lee, S. 2017: Does bundling decrease the probability of switching telecommunications service providers?

<sup>91</sup> First mover advantage.

<sup>92</sup> A modo de ejemplo, durante el período 2009-2016 la proporción de usuarios contratando servicios cuádruple play en el Reino Unido se mantuvo constante en torno al 2%. Sin embargo, en el mismo período creció notablemente la proporción de usuarios contratando servicios combinando el servicio de telefonía fija y banda ancha, así como también los paquetes triple play combinando servicios de telefonía fija, banda ancha y TV paga. Ver [https://www.ofcom.org.uk/\\_data/assets/pdf\\_file/0028/98605/Pricing-report-2017.pdf](https://www.ofcom.org.uk/_data/assets/pdf_file/0028/98605/Pricing-report-2017.pdf). En España, el porcentaje de hogares que contrató servicios de cuádruple play para 2016 fue de 27% frente a un 53% de triple play. Cabe considerar que la modalidad de empaquetar los servicios móviles con los fijos se encuentra vigente desde el año 2012. Ver pág 42 del Informe Económico Sectorial de las Telecomunicaciones y el Audiovisual 2017 de la Comisión Nacional de Mercados y Competencia. [https://www.cnmec.es/sites/default/files/1880454\\_5.pdf](https://www.cnmec.es/sites/default/files/1880454_5.pdf). En Holanda, también se observa preferencia por paquetes triple play

430. A su vez, independientemente de la existencia de descuentos y bonificaciones, en la actualidad no hay evidencia suficiente para afirmar que la minimización de los costos de compra es determinante para los consumidores y que ello permitirá el desplazamiento de las empresas competidoras en los mercados involucrados. En este sentido, y tal como se dijo anteriormente, la empresa Telecentro ha sido la única firma en la ciudad de Buenos Aires que ofrece el paquete “triple play”. Sin embargo, en dicha ciudad su participación en el mercado de internet residencial fue cercana al 15% para el año 2016, lo que permite observar que los costos de compra que afrontan los consumidores no parecen ser tan determinantes, y que otros factores pueden incidir en su decisión de consumo.

431. A su vez, si bien la empresa fusionada sería hoy la única capaz de ofrecer servicios “cuádruple play” en gran parte del territorio, otros participantes de cada mercado podrían asociarse entre sí para recrear ofertas combinadas, como ya ha ocurrido en el pasado.<sup>93</sup>

## V.5. Barreras a la Entrada

432. Los servicios de telecomunicaciones se caracterizan por la existencia de elevados costos fijos y hundidos,<sup>94</sup> y también de importantes economías de escala. Estas características configuran barreras a la entrada para nuevos proveedores de servicios, toda vez que un entrante enfrenta en general costos unitarios más altos que los que tienen las empresas ya establecidas en el mercado.<sup>95</sup>

433. Se detallan a continuación las principales barreras a la entrada de nuevos competidores en aquellos mercados relevantes donde se han identificados motivos de preocupación desde el punto de vista de la competencia.

### V.5.1. Servicios de acceso fijo a internet residencial

434. Las barreras a la entrada más importantes son los costos fijos y hundidos implicados en la obra civil para el despliegue de la red. Asimismo, ciertos permisos municipales para la realización de la obra civil y barreras regulatorias municipales para la instalación aérea de la red en las zonas urbanas, constituyen también barreras para la entrada de nuevos operadores.<sup>96</sup>

435. Los costos de cambio (switching costs) son también característicos en estos mercados y constituyen barreras a la entrada. Estos son los costos que enfrenta un usuario cuando decide cambiar su proveedor de internet residencial que incluyen, costos monetarios (como podrían ser los costos de instalación), y costos no monetarios tales

---

en lugar de cuádruple play. Ver caso M. 7978 Vodafone-Liberty Global/ Dutch JV de la Comisión Europea de Competencia.

<sup>93</sup> En el pasado DirecTV se asoció a Telecom y Telefónica para ofrecer el servicio de triple play. Esta modalidad comercial fue prohibida y dicha decisión fue ratificada por la Corte Suprema de Justicia porque las empresas licenciatarias del servicio público estaban impedidas de ofrecer servicios de radiodifusión. Sin embargo, si bien el impedimento para ofrecer servicios audiovisuales a través de tecnología satelital se mantiene la regulación actual no impide que las prestadoras de telefonía móvil se asocien a operadores de radiodifusión que ofrezcan el servicio por vínculo físico.

<sup>94</sup> Los costos fijos son costos que no dependen de la cantidad de clientes que tenga la empresa, o de su volumen de producción o ventas, en tanto que los costos hundidos son aquellos costos que, una vez incurridos, no son recuperables si una empresa decide abandonar el mercado respecto del cual tales costos resultan relevantes.

<sup>95</sup> A medida que aumenta la cantidad de clientes, dado un costo fijo, el costo unitario por cliente se vuelve decreciente. Por consiguiente, un entrante generalmente enfrenta costos unitarios más altos que una empresa que ya se encuentra establecida en el mercado.

<sup>96</sup> Al respecto, tanto AMX (Claro) como Telefónica han manifestado que la existencia de barreras regulatorias municipales para la instalación aérea de la red en las zonas urbanas constituye un impedimento para el despliegue.

como dar de baja al actual proveedor, estar algunos días sin servicio, dar el alta con el nuevo operador, etc.

436. Por todo lo desarrollado hasta aquí, el servicio de provisión de acceso fijo a internet presenta barreras a la entrada de un operador alternativo en forma rápida, probable y significativa.

#### V.5.2. Paquetes de servicios

437. Existen algunos obstáculos para que diferentes empresas de comunicaciones puedan proveer paquetes de servicios. Por un lado, existe una barrera regulatoria para que las empresas licenciatarias de servicios de telecomunicaciones puedan proveer servicios de TV paga mediante la tecnología satelital.

438. Por otro lado, existe una barrera económica para la provisión de servicios de TV paga mediante vínculo físico dada por los requerimientos de inversión para el despliegue de redes de nueva generación.

439. Finalmente, los operadores con redes fijas desplegadas se enfrentan con limitaciones para la provisión de servicios de comunicaciones móviles dadas por las necesidades de espectro y la ausencia de un mercado desarrollado de operadores móviles virtuales.

#### V.6. Ganancias de Eficiencia

440. Las partes han realizado una presentación en la cual argumentan que la operación derivará en importantes ganancias de eficiencia. Alegan que la fusión *“genera ganancias de eficiencia productivas originadas, principalmente, en las economías de escala, densidad y alcance producto de la operación”*. Estas ganancias de eficiencia, según las empresas, sólo pueden ser obtenidas como resultado de la operación, ya que permitirán mejorar la calidad y cantidad de los servicios ofrecidos mediante la utilización de una menor cantidad de recursos. Para evaluarlas, las partes comparan las ganancias de eficiencia previstas para la operación con las eficiencias mínimas requeridas que surgen de los indicadores de presión alcista en los precios elaborados por ellas mismas. En dicho análisis se utiliza un enfoque de excedente del consumidor, que según las empresas notificantes es *“claramente más restrictivo que un criterio de excedente total, y aún en este caso de máxima exigencia entre los criterios considerados, la operación muestra fuertes beneficios en términos de bienestar”*.

441. En la presentación de las partes se citan estimaciones de dos instituciones financieras externas: a) Bradesco BBI estima ganancias de eficiencia en el orden de USD 180-220 millones de dólares por año, representando un 11-14% del EBITDA de la nueva empresa. Estas ganancias provienen principalmente de eficiencias operacionales, nuevas oportunidades de “cross-selling” y ahorros en CAPEX impulsados por la escala y el ahorro en adquisición de equipamiento; b) Goldman Sachs estima ganancias de eficiencia de USD 197 millones derivadas de la reducción de costos operacionales, de la mejora en los ingresos por la paquetización de productos y de ahorros en CAPEX frente a la optimización de los recursos al integrar redes.

442. Las partes estiman las sinergias generadas por la operación en un valor presente neto total de USD 2.189 millones en 10 años (38% corresponde a ingresos, 51% a eficiencias operacionales (OPEX) y 11% a sinergias de CAPEX). Esta cifra es obtenida

considerando las siguientes fuentes de eficiencia: a) despliegue de red, b) sinergias de ingeniería, c) banda ancha internacional y costos de transmisión, d) costos administrativos, e) poder de compra y efectos no distributivos, f) mercado de capitales, g) eficiencias dinámicas.

443. A los efectos de evaluar las eficiencias presuntamente generadas por la operación bajo análisis, esta Comisión seguirá las pautas establecidas en los Lineamientos para el Control de las Concentraciones Económicas, contenidos en la Resolución 208/2018 del Secretario de Comercio.<sup>97</sup>

#### V.6.1. Despliegue de red

444. Las partes tendrían elaborado un plan de despliegue de red que podría llevarse a cabo producto de la operación en cuestión ya que, citando a las partes, “les permitiría a las firmas realizar inversiones en infraestructura y servicios en zonas donde, en forma separada, deberían planear con un horizonte temporal más prolongado al considerar el retorno de la inversión a realizar”. De esta forma, podrían maximizar la inversión desplegando redes en zonas con baja calidad de servicio y reducida escala y así achicar la brecha digital entre consumidores de diferentes regiones, y también entre el país y el resto del mundo.

445. Específicamente, el plan se implementaría con tecnología de fibra óptica (FTTH), y mejoraría el servicio para los clientes actuales (que pasarían de tener una velocidad promedio de acceso de 6 MB a tener una disponibilidad de más de 100 MB); con la posibilidad de darle conectividad a cerca de 200 mil hogares adicionales, lo cual implicaría una inversión promedio por nuevo hogar conectado de aproximadamente 500 USD. En concreto, las inversiones de TELECOM buscarían focalizarse en las localidades donde la velocidad de conexión es baja y que actualmente tienen manzanas no abastecidas por ningún operador. Dichas localidades abarcan San Salvador de Jujuy, La Rioja Capital, San Fernando del Valle de Catamarca, San Miguel de Tucumán, Santiago del Estero Capital, Presidente Roque Sáenz Peña, Concordia, Santo Tome, Goya, Reconquista y El Dorado.

446. Adicionalmente, este plan permitiría la construcción de una nueva red primaria de 149 kilómetros, con el respectivo desarrollo de proveedores locales para el mantenimiento y reparación de la misma. El foco de la nueva compañía estará en la construcción en zonas nuevas, desplegando redes de última generación (NGN) que soportan servicios avanzados de datos y video. Las partes consideran que esto beneficiaría a los usuarios de esas zonas, ya que no sólo mejoraría el servicio, sino que también aumentaría el abanico de servicios para elegir (más productos de banda ancha con distintas velocidades y acceso a TV paga digital).

---

<sup>97</sup> De acuerdo a dichos lineamientos, las ganancias de eficiencia serán relevantes si permiten contrarrestar los efectos anticompetitivos de una operación de concentración. En particular, dichas ganancias serán analizadas empleando las siguientes pautas: a) Sólo serán consideradas ganancias de eficiencia aquellas que surjan directamente de la concentración y que no puedan ser alcanzadas mediante alternativas menos restrictivas de la competencia. b) Deberá demostrarse que las ganancias de eficiencia son probables y que su concreción no depende de factores que estén totalmente fuera del control de las empresas involucradas en la concentración. c) También deberá demostrarse que las ganancias de eficiencia que se obtengan le generarán un beneficio a los consumidores, a través de menores precios, mayor oferta, o mayor calidad o variedad de los productos involucrados. d) No se considerarán ganancias de eficiencia que sean vagas, especulativas o que no puedan verificarse por medios razonables. e) No podrán invocarse como ganancias de eficiencia derivadas de la concentración aquellas disminuciones en los costos que impliquen una transferencia entre dos o más agentes.

447. Para evaluar las ganancias de eficiencia alegadas desde la perspectiva de defensa de la competencia, se analizan, por un lado, los efectos sobre los costos, y la posibilidad de traslado a los consumidores, y por otro lado la verificabilidad de las potenciales mejoras en los servicios y la calidad de que sólo se puedan obtener mediante la operación tal como ha sido notificada. Con respecto a los efectos sobre costos, esta Comisión considera que la inversión en despliegue no generaría una reducción en el costo variable unitario del servicio, aunque sí impacta esencialmente en los costos fijos que enfrentaría la empresa fusionada, lo cual genera efectos positivos en términos de eficiencia dinámica, que se analiza más adelante en el apartado pertinente.

448. Por otro lado, el plan presentado anuncia las localidades en las que se desarrollaría (en la presentación se incluyen, a modo de ejemplo, mapas con el plan de despliegue de redes confeccionado por TELECOM para San Miguel de Tucumán y San Salvador de Jujuy) y acciones puntuales de mejoras en los servicios (velocidad, calidad, cobertura de zonas), sin embargo las partes no refieren el horizonte temporal del despliegue de dichas redes. De acuerdo a los Lineamientos para el Control de Concentraciones Económicas, deberá demostrarse que las ganancias de eficiencia son de concreción rápida, ya que en caso contrario se vuelve difícil medir la probabilidad de ocurrencia. Además, el argumento de que se acorta el horizonte de planeamiento para las inversiones no demuestra que las mencionadas ganancias de eficiencia pueden sólo obtenerse mediante la operación tal como ha sido notificada.

#### V.6.2. Sinergias de ingeniería

449. Una de las sinergias técnicas presentadas por las partes es “la posibilidad que tendría CABLEVISIÓN de utilizar los enlaces interurbanos de TELECOM para poder brindar mejores servicios en ciertas localidades que hoy tienen servicios de menor velocidad porque los enlaces usados por CABLEVISIÓN tienen menor capacidad. Asimismo, CABLEVISIÓN podría utilizar el Backbone de TELECOM para poder llegar a nuevas ciudades y brindar servicios de datos y video - ciudades en las que CABLEVISIÓN no hubiera elegido invertir dado el alto costo en despliegue”.

450. Haciendo referencia a los Data Centers, sitios donde se aloja el Core de la red, las partes consideran que el desarrollo de una red unificada llevaría a la utilización de propiedades en forma conjunta y a un uso más eficiente de éstas, evitando el engorroso proceso de adquirir y remodelar edificios para su funcionamiento. De esta forma, podría lograrse un aumento de capacidad en la red y la cobertura de la misma, logrando una mejora de la cobertura y del nivel de servicio.

451. No obstante, esta Comisión considera que dichas sinergias podrían conseguirse de manera alternativa a la fusión tal como ha sido notificada. En particular, la fusión modificada por los remedios estructurales considerados en el presente dictamen permitiría alcanzar sinergias similares. De acuerdo a los Lineamientos, debe demostrarse que no existen alternativas realistas y asequibles que preserven las mismas ganancias de eficiencia invocadas y sean menos distorsivos que la concentración bajo análisis<sup>98</sup>.

---

<sup>98</sup> Esto ocurre en la fusión H3G/O2 Ireland (2014), en la cual la Comisión Europea desestima las ganancias de eficiencia asociadas a economías de escala por no ser específicas a la fusión, ya que Three y O2 tenían ciertos acuerdos de intercambio de red operando en Irlanda en ese momento. Fue considerado que dichos acuerdos generaban ahorros de costos al menos comparables con aquellos que se obtendrían producto de la fusión y la operación terminó siendo aprobada con

### V.6.3. Banda ancha internacional, costos de transmisión

452. Las partes alegan que, como consecuencia de la fusión, la red de CABLEVISIÓN accederá a menores costos de transmisión ya que accederá a precios similares a los obtenidos por TELECOM, lo cual representaría un ahorro anual del orden del 15%, siendo el costo de transmisión en CABLEVISIÓN el 3% del total de los costos de la compañía.

453. Teniendo en cuenta dicho argumento, la Comisión considera, como se plantea en los Lineamientos ya citados, que “no podrán invocarse como ganancias de eficiencia aquellas disminuciones en los costos que impliquen una transferencia entre dos o más agentes”, y por ende no se tendrán en cuenta para el análisis integral.

### V.6.4. Costos operativos

454. En términos de costos administrativos, las notificantes presentan que existirán ahorros en honorarios compartidos de legales, consultoría y auditoría que en caso de una compañía única se pagarían por única vez. También se reducirán los costos en publicidad y marketing, ya que la propuesta de productos convergentes llevará a realizar campañas comunes. Asimismo, consideran que la posibilidad de unir cobranzas de todos los servicios generaría una considerable mejora de la gestión.

455. Las partes elaboran una distinción entre costos fijos y variables, la cual consideran que es importante a la hora de analizar fusiones ya que los ahorros de costos variables pueden beneficiar casi inmediatamente a las empresas que se fusionan y a los consumidores; mientras que los ahorros de costos fijos se trasladan al consumidor a largo plazo en la forma de mayor variedad y mejor calidad de servicios y suelen originarse en forma de economías de escala, progreso tecnológico y cambios en el poder de negociación. Argumentan que “los modelos estáticos de oligopolio, al adoptar un horizonte de corto plazo, enfatizan la importancia de los costos marginales por sobre los costos fijos en la reducción de precios. Las reducciones de costos fijos son relevantes bajo un criterio de excedente total estrictamente estático, pero también bajo un criterio de excedente del consumidor si se incluyen consideraciones dinámicas”.

456. Sin embargo, se consideran las reducciones de costos variables unitarios como reconocibles en cuanto a posibles ganancias de eficiencia de la operación, ya que tienen más probabilidad de generar menores precios para los consumidores. Una reducción en los costos fijos no sería trasladada a precios en forma inmediata, pero podría tener efectos dinámicos positivos que serán analizados más adelante en el apartado correspondiente.

### V.6.5. Poder de compra, efectos no distributivos

457. Las partes sostienen que la nueva empresa permitirá consolidar las compras de ambas compañías, permitiendo ganar poder de negociación a través de descuentos, accesos exclusivos a servicios, y otros beneficios.

458. Del mismo modo que en la sección IV.6.3., y en línea con el inciso d) de los

---

condicionamientos. Por otro lado, en la operación presentada por las partes respecto a la jurisprudencia norteamericana, referenciada como Charter/Time Warner/Brighthouse (2016), las notificantes presentan un argumento teórico de cómo las economías de escala producto de la operación resultarían en más innovación e inversión. Hacen foco en el alcance que Charter, al ser una operadora de menor escala, ganaría con la fusión. Sin embargo, no explican por qué Time Warner, siendo la operadora de mayor tamaño de la operación, no tiene la escala suficiente para llevar a cabo dichas inversiones. La FCC desestima este argumento y la operación finaliza siendo condicionada para su aprobación.

Lineamientos, no podrán invocarse para aprobar sin remedios una operación, disminuciones en los costos que impliquen una transferencia entre dos o más agentes y que deriven del mayor poder de negociación que posea la empresa concentrada como consecuencia de la operación. “Por ejemplo, si la empresa concentrada posee la capacidad de obtener descuentos de los proveedores o de negociar menores salarios con los trabajadores, dichas reducciones en sus costos no serán consideradas como ganancias de eficiencia productiva”.

#### V.6.6. Acceso al mercado de capitales

459. En lo que se refiere al acceso al mercado de capitales, en la presentación se considera que la empresa consolidada podrá fondearse a tasas más bajas que las empresas individuales y, de esta manera, podría llevar el nivel de endeudamiento de la empresa consolidada de USD 1.200 millones a USD 4.000 millones, lo cual generaría un ahorro de entre USD 40 y 80 millones anuales al ser deuda más barata. Esa reducción del costo de la deuda y el incremento de la relación de uso de capital de terceros sobre capital propio reduciría el costo promedio esperado del capital total de la compañía (WACC) permitiéndole a la nueva empresa aprobar proyectos de inversión que de otra manera hubieran quedado fuera de su análisis.

460. De acuerdo al inciso f) de los Lineamientos, se supone que “las ganancias de eficiencia podrán ser consideradas aceptables cuando la concentración permita reducir los costos financieros y/o aumentar las posibilidades de acceso al mercado de capitales” y por lo tanto, este tipo de eficiencia es considerada válida.

#### V.6.7. Eficiencias Dinámicas

461. Las ganancias de eficiencia estimadas analizadas en los apartados anteriores no tienen en cuenta las eficiencias dinámicas. Según las partes este tipo de eficiencia es más difícil de cuantificar, pero potencialmente mucho más significativa en este sector de rápido avance tecnológico. Alegan que los efectos de las fusiones horizontales en el sector de las telecomunicaciones incluyen mejoras en la calidad de la red y aumentos de innovación sobre esa red, a través de aumentos en la capacidad y los incentivos para invertir. Los efectos sobre la inversión son dinámicos y se incrementan en el tiempo y, por ser difíciles de cuantificar, las firmas sostienen que se les debe dar un peso cualitativo.

462. De acuerdo a la presentación, las ganancias de eficiencia dinámicas son las más importantes en este tipo de fusiones y se trasladan completamente a los consumidores. Sin embargo, pueden tomar tiempo en beneficiar a los usuarios. El efecto de las eficiencias dinámicas se vuelve más relevante en un contexto de atraso tecnológico respecto de la frontera como el que caracteriza a la Argentina en este momento. En su presentación, las partes estiman ganancias de eficiencia dinámicas (por usuario) de 32%. Si bien las partes no aclaran la metodología utilizada para esta estimación, esta Comisión reconoce la existencia de ahorros de costos fijos que pueden implicar efectos dinámicos positivos.

463. Esta Comisión, siguiendo lo establecido en el punto b) de los Lineamientos de Concentraciones, considera que deberá demostrarse que las ganancias de eficiencia son probables para tenerlas en cuenta al momento de analizar los efectos de la fusión en el bienestar general. Para ser consideradas verificables, las eficiencias deben producirse en el corto plazo (o en un horizonte temporal finito y definido) ya que, caso contrario, se

vuelve difícil medir la probabilidad de ocurrencia y no podrían tomarse como un factor compensatorio de los efectos anticompetitivos.<sup>99</sup>

464. De cualquier manera, si bien no se tendrán en cuenta como un factor compensatorio de efectos anticompetitivos en mercados relevantes específicos, sí se reconoce la potencialidad de la operación de generar eficiencias dinámicas.

#### V.6.8 Conclusiones sobre eficiencias de la fusión

465. De lo argumentado por las partes la Comisión reconoce que la concentración le permitiría a la empresa fusionada reducir los costos financieros y aumentar las posibilidades de acceso al mercado de capitales.

466. Asimismo, la operación tiene la potencialidad de generar ganancias de eficiencia dinámica. Dichas eficiencias incentivarían la inversión de los operadores del sector, con los consecuentes efectos positivos en la calidad de los servicios.

467. Respecto de las restantes sinergias invocadas, esta Comisión entiende que las partes no demostraron de manera concluyente que estas ganancias de eficiencia resultarán en menores precios y/o en mejoras de los servicios para beneficiar a los consumidores en el corto plazo.

#### V.7. Cláusulas de Restricciones Accesorias

468. Las cláusulas con restricciones accesorias deben considerarse en el marco de la evaluación integral de los efectos que la operación notificada tendría sobre la competencia, tal como ha sido explícitamente recogido como fundamento de la decisión revocatoria de la Resolución SC N° 63/2012 realizada por la Cámara de Apelaciones en lo Civil y Comercial Federal-Sala 1 en la Causa 25.240/15/CA.

V.7.1. Cláusula de confidencialidad prevista en el Acuerdo de Accionistas de fecha 7 de julio de 2017.

469. Habiendo analizado la información y documentación aportada por las partes, esta Comisión Nacional advierte la presencia de la cláusula 6.2-confidencialidad del Acuerdo de Accionistas de fecha 7 de julio de 2017.

470. De la misma resulta que ningún accionista podía realizar ningún anuncio a la prensa, ni ningún otro tipo de anuncio público en relación a dicho documento y a las cuestiones allí contempladas, sin el consentimiento de los otros accionistas.

471. A su vez en la cláusula 6.2 (b) se previó que cada accionista debía mantener y disponer que sus afiliadas y sus directores, empleados, consultores y representantes mantuvieran en forma estrictamente confidencial toda la información no pública relativa a la sociedad y sus sociedades controladas o a los otros accionistas o cualquiera de sus afiliadas obtenida a los fines de ese acuerdo o como su resultado. Sin perjuicio de ello, se previeron los supuestos en los cuales cualquier accionista y cualquiera de sus afiliadas tendría derecho a revelar los términos del acuerdo, en la medida en que se viera legalmente obligada a hacerlo, a cuyos términos remitimos en honor a la brevedad.

---

<sup>99</sup> Lo mismo sostiene la Comisión Europea en la fusión H3G/O2 (Ireland) frente al argumento de las firmas sobre posibles mejoras en la calidad de los productos a largo plazo como consecuencia de mayores inversiones. Lo justifican planteando que cuanto más adelante se espera que las eficiencias se materialicen en el futuro, menos peso se les puede asignar porque se vuelven altamente especulativas.

472. Seguidamente en la cláusula 6.2 (c) se previeron los supuestos en los cuales no se aplicaría la obligación de confidencialidad antes referida, a cuyos términos remitimos en honor a la brevedad. Por último, en la cláusula 6.2 (d) se previó que cualquier accionista, empleado o agente de esas personas, podrían divulgar a cualquier persona sin ningún tipo de limitación, la estructura impositiva de su inversión.

#### V.7.2. Cláusulas contenidas en los contratos que instrumentan desinversión de activos

473. Al respecto, en el contrato de transferencia de cartera de clientes, se advierte en el Artículo 7.01, una cláusula de confidencialidad por la cual:(a) las partes reconocen y acuerdan que en el curso de las negociaciones y por la implementación de la operación, han intercambiado o intercambiarán información vedada al público, confidencial y de propiedad exclusiva, cuya revelación sería perjudicial para la parte propietaria de la información. Por su parte, en el inciso (b) se define el alcance del término información confidencial; en el inciso (c) se prevén los supuestos en los que las partes pueden revelar dicha información; (d) en dicho inciso se previó la vigencia temporal de la obligación de confidencialidad, por un período de cinco (5) años a partir de la fecha de celebración del contrato o hasta que dicha información pase a ser de dominio público; en el inciso e) se previeron los supuestos en los que cuales no se aplicaría la obligación de confidencialidad.

474. Asimismo, y en ocasión de celebrar el contrato de transferencia de cartera de clientes, TELECOM y UNIVERSO suscribieron una carta de indemnidad. En la cláusula 7 (i) se previó una obligación de confidencialidad, por la cual las partes mantendrían en estado confidencial y harán que sus directores, funcionarios, empleados, agentes, asesores y auditores, mantengan en ese estado y no utilizarán en detrimento de la otra parte, ninguna información oral, escrita o de otro tipo obtenida en confidencia de la otra, en virtud de dicha carta; luego se estipularon los casos en los que la obligación de confidencialidad no resulta aplicable.

475. A su vez en la cláusula 14.01 se previó una cláusula de confidencialidad, en los mismos términos que la prevista en el contrato de transferencia de clientes en cuanto a los incisos a), b), c) y e); en cuanto al inciso d) referido a la vigencia temporal de la cláusula, se previó que acordaban mantener esa obligación desde la fecha de entrada en vigencia del contrato y hasta el cumplimiento del tercer aniversario de la fecha de terminación, o hasta que dicha información pase a ser de dominio público.

476. A su vez, en el contrato de servicios mayoristas, se previó en la cláusula 13°, una de confidencialidad, por la cual, TELECOM y el prestador se comprometen recíprocamente a tratar en forma confidencial toda información técnica y comercial a la que tengan acceso en función de la misma, incluyendo la referida a los sistemas, ingeniería o datos técnicos, registros comerciales, correspondencia, y toda otra información que por su naturaleza deba ser considerada como tal, debiendo mantenerse reservada, aún después de agotada la vigencia de la relación comercial.

477. Por su parte en el contrato de licencia de uso de marca se previó en la cláusula 8.01 una de confidencialidad, por la cual el licenciante y el licenciario mantendrían en estado confidencial, y harán que sus directores, funcionarios, empleados, agentes, asesores y auditores, mantengan en estado confidencial, y no utilicen en detrimento de la

otra parte, ninguna información oral, escrita o de otro tipo; en la cláusula 8.02 se previeron las excepciones a dicha obligación, a cuyos términos remitimos en honor a la brevedad.

478. Por último, en el contrato marco, se previó en la cláusula 8.01 una obligación de confidencialidad, por la cual las partes mantendrían la confidencialidad y harían que sus directores, funcionarios, empleados, agentes, asesores y auditores, mantengan en estado de confidencial la información obtenida de la otra en virtud del contrato y en el Artículo 8.02 se previeron las excepciones a la misma.

479. Vistas estas cláusulas, se concluye que las mismas resultan ser típicas de protección de los términos propios de los acuerdos celebrados y de la información obtenida como consecuencia de su celebración. Recaen sobre información comercial y técnica que el comprador y/o cedente en su caso, ha procurado que el vendedor y/o cesionario no divulgue a terceros, en el marco de las negociaciones del acuerdo. En función de ello se consideran acordes con la práctica propia e internacional sobre la materia.

## V.8. CONCLUSIÓN: EFECTOS SOBRE LA COMPETENCIA DE LA OPERACIÓN TAL COMO HA SIDO NOTIFICADA

480. La conclusión del análisis de los efectos de la operación sobre la competencia es que la misma requiere de remedios para resguardar la competencia y prevenir un potencial perjuicio sobre los consumidores.

481. La operación notificada produce una variedad de efectos que no pueden ser analizados en forma aislada ni estática. El contexto en el que se produce la fusión incluye aspectos tecnológicos, regulatorios y de configuración del sector TIC en Argentina.

482. En primer lugar, la operación se da en un contexto de gran dinamismo en los cambios tecnológicos, que muestran una tendencia hacia la concentración y consolidación empresaria en diversos países<sup>100</sup> y hacia la provisión de servicios múltiples, en particular cuádruple play, y convergentes (a través de una única red o plataforma tecnológica). Asimismo, se puede notar la existencia de tecnologías de incipiente desarrollo pero que se espera prevalezcan en el futuro como la tecnología 5G que permitirá alcanzar altas velocidades y capacidad de transmisión de datos en las redes inalámbricas, pero que requerirá de inversiones en redes físicas de gran capacidad y capilaridad. Todo este contexto torna relevante la competencia en infraestructura.

483. El contexto regulatorio, refiere a una historia de cambios normativos parciales, inestabilidad y poca certidumbre. Algunos cambios recientes apuntan a dar un marco más estable y previsible,<sup>101</sup> y se requiere reforzar y consolidar un marco regulatorio pro

---

<sup>100</sup> Entre las principales operaciones de concentración económica que tuvieron lugar a nivel mundial en el sector de comunicaciones y con elementos en común con la operación aquí analizada, pueden mencionarse los casos europeos Orange/Jazztel (M. 7421 – Decisión C.E. del 19/05/2018) y Ziggo/Vodafone (M. 7978 – Decisión C.E. del 03/08/2016), el caso francés Numericable/SFR (Autorité de la Concurrence – Decisión del 27/10/2014). Menos similar pero muy reciente, es el caso estadounidense AT&T/Time Warner (USDC Columbia – Caso 17-2511 – Sentencia del 12/06/2018) en cual el Departamento de Justicia de EEUU intentó bloquear la concentración entre el principal oferente de televisión paga de aquel país y uno de los principales proveedores de contenidos televisivos, pero dicho bloqueo no fue convalidado por la justicia norteamericana, que decidió a favor de la legalidad de la operación mencionada.

<sup>101</sup> Tales como el nuevo Reglamento de Interconexión (REGLAMENTO DE INTERCONEXIÓN Y ACCESO, Resolución 286/2018 Ministerio de Modernización. Publicada el 18/05/2018) y el Decreto 1060 del Ministerio de Modernización de diciembre de 2017 que dispone que se dicte un Reglamento de Compartición de Infraestructura Pasiva.

competitivo, que permita un campo de juego nivelado para que diversos actores estén en condiciones de competir, de realizar inversiones y de incrementar la calidad de prestación de los servicios.

484. En cuanto a la configuración de los mercados de servicios de comunicaciones, Argentina ha exhibido en los últimos años un retraso en el desarrollo tecnológico, en particular en la calidad del servicio de comunicaciones móviles y en la calidad y velocidad del acceso a internet. Las inversiones en el sector no han sido suficientes para desarrollar la infraestructura necesaria para que la economía argentina cuente con tecnologías digitales de última generación en forma difundida.

485. En este contexto entonces, la fusión entre dos empresas cuyas fortalezas, medidas en relación a sus negocios principales, se encuentran en mercados y servicios complementarios (Telecom en comunicaciones móviles y Cablevisión en TV paga) tiene la potencialidad de generar sinergias que fortalezcan la complementariedad y alienten la inversión y el desarrollo de más y mejores servicios.

486. Se han identificado además ganancias de eficiencia, entre las cuales se han podido reconocer como relevantes las relacionadas con un mejor acceso de la empresa consolidada al mercado de capitales y las eficiencias dinámicas que generan incentivos a la inversión para todos los actores del sector. Además, se han identificado los beneficios surgidos de proveerle a los consumidores servicios empaquetados, como así también el aprovechamiento por parte de la fusionada de las ventajas de la convergencia tecnológica.

487. Sin embargo, se ha detectado que la fusión, de no haberse instrumentado los remedios propuestos en el presente dictamen, habría producido una serie de problemas de competencia.

488. A mismo tiempo, es necesario considerar algunos aspectos regulatorios a fin de fortalecer la competencia en los mercados afectados.

#### V.8.1 Problemas identificados

V.8.1.1 Numerosos mercados geográficos donde, de no obrar remedios, los usuarios pasarían a tener un único proveedor de servicios de acceso a Internet con red propia (la empresa fusionada) como resultado de la fusión

489. En la Sección V.4.1.1 se analizó detalladamente la presencia de proveedores alternativos con redes en todos aquellos mercados geográficos donde se produce solapamiento de redes de las fusionadas. Para cada uno de estos mercados geográficos se reconocieron los proveedores con redes actualizadas y capaces de ofrecer servicios de calidad similar a los que puede ofrecer la red de CABLEVISIÓN.

490. Se identificó en particular un conjunto de mercados geográficos listados en la tabla a continuación donde la fusión dejaría a los usuarios sin un operador alterativo con red propia comparable en calidad a la de CABLEVISIÓN.

**Tabla 20 Mercados geográficos donde la operación tal como fue notificada infringe el artículo 7° de la Ley 25.156**

<b>Provincia</b>	<b>Mercado</b>
Buenos Aires	Baradero
	San Pedro
	San Nicolás
	Villa Ramallo
Córdoba	Bell Ville
	Colón
	La Calera
	Mendiolaza
	Río Ceballos
	Saldán
	Unquillo
	Córdoba
	La Falda
	Laboulaye
	Leones
	Punilla
	Cosquín
	Villa Carlos Paz
	Río Cuarto
San Francisco	
Villa Nueva	
Entre Ríos	Concepción del Uruguay
	Gualedguay
	Gualedguaychú
Salta	Cerrillos
Santa Fe	Arroyo Seco
	Cañada de Gómez
	Casilda
	Firmat
	San Lorenzo
	Villa Constitución

Fuente: Análisis CNDC

491. En estos mercados se consideró que la operación tal como fue notificada, sin la introducción de remedios, tenía la potencialidad de restringir la competencia al reducir las opciones de servicios disponibles de modo que resultaría en un perjuicio a los consumidores y al interés económico general.

492. Problemas del tipo de los identificados requieren remedios estructurales, es decir, desinversiones por parte de la fusionada. En el caso bajo análisis los remedios a la operación son analizados en la sección siguiente.

V.8.1.2 La fusionada es al momento de la firma del dictamen la única con capacidad para ofrecer servicios “cuádruple play” en una parte importante del territorio nacional

493. La posibilidad de realizar ofertas empaquetadas es la tendencia mundial e implica beneficios tanto para los consumidores (posibilidad de precios más bajos, un único proveedor) como para las empresas (economías de alcance, fortaleza competitiva).

494. A la fecha de este dictamen la empresa fusionada es la única con la posibilidad de ofrecer paquetes que combinen servicios de telefonía móvil y de televisión paga en una buena parte del territorio nacional.

495. El hecho de que por una ventana de tiempo incierta la fusionada sea la única

empresa capaz de ofrecer estos servicios empaquetados, podría generar algunos riesgos para la competencia ya que, como se explicó, en determinadas zonas puede generarle ventajas conocidas como “ventajas de primer movimiento”.

496. Las restricciones temporales al empaquetamiento pueden ser una solución adecuada que balancee los beneficios del empaquetamiento para los consumidores y los potenciales riesgos de las ventajas de primer movimiento.

497. Al mismo tiempo, mecanismos regulatorios que faciliten a los competidores replicar ofertas de empaquetamiento contribuyen a mitigar los riesgos mencionados.

#### V.8.2 Efectos sobre la tenencia de espectro

498. El solapamiento de TELECOM y CABLEVISIÓN en el mercado nacional de comunicaciones móviles no despierta motivos de preocupación en lo que a la competencia se refiere dado que la presencia de NEXTEL (marca de CABLEVISIÓN) tiene una presencia marginal en el mercado, que cuenta además con la presencia de dos competidores vigorosos y efectivos como son las empresas TELEFÓNICA y AMX (a través de sus marcas MOVISTAR y CLARO).

499. La operación genera un aspecto adicional referido a la acumulación del espectro radioeléctrico en manos de la empresa que se está formando a consecuencia de la operación bajo análisis. En este sentido, ya se ha explicado que dado el límite establecido para la tenencia de espectro por operador (Resolución 171/17 del Ministerio de Comunicaciones) y la obligación de devolver que tiene la empresa fusionada (Resolución 5644/17 del ENACOM), no se observa hoy un problema desde el punto de vista de la defensa de la competencia. Sin embargo, se considera pertinente realizar algunas recomendaciones respecto de la implementación del proceso de devolución y del planeamiento en el uso del espectro para asegurar las condiciones de competencia a futuro.

### **VI. REMEDIOS A LA OPERACIÓN NOTIFICADA: LA PROPUESTA DE DESINVERSIÓN Y LOS COMPROMISOS OFRECIDOS**

500. CABLEVISIÓN y TELECOM han presentado a esta COMISIÓN NACIONAL una propuesta de desinversión y dos compromisos tendientes a remediar los potenciales efectos negativos sobre la competencia resultado de la operación.

501. A continuación se procede a evaluar la aceptabilidad de la desinversión propuesta a la luz de los cuatro principios sustantivos que las buenas prácticas internacionales aconsejan para las medidas remediales de tipo estructural (desinversiones o ventas de activos): i) desinversiones fundadas en la existencia de un daño asociado a la operación; ii) desinversiones ajustadas a la magnitud de dicho daño; iii) desinversiones efectivas para alcanzar los objetivos (que el comprador y los activos transferidos posean capacidad de competir) y iv) transparencia y consistencia.<sup>102</sup> Los principios i) y ii) preservan la proporcionalidad de la medida, mientras que el iii) asegura su viabilidad y

---

<sup>102</sup> Respecto al marco de referencia internacional que cabe tener en consideración a los efectos de decidir, requerir y aceptar medidas remediales, corresponde tener en cuenta las recientes recomendaciones en la materia de la International Competition Network que agrupa a todas las autoridades de competencia del mundo. International Competition Network (2017). ICN Recommended Practices for Merger Notification and Review Procedures (Revised 2017); International Competition Network (2016). Merger Remedies Guide, 2016.

está en relación directa con la identidad del comprador.

502. En cuanto al principio iv) las mejores prácticas internacionales indican que la transparencia y la consistencia en el diseño e implementación de los remedios adecuados para las operaciones potencialmente anticompetitivas, refuerzan la imparcialidad, la legitimidad y la eficacia de dichos remedios. En tal sentido, se entiende que, para alcanzar estos objetivos, las autoridades de competencia deben ser abiertas y transparentes en lo que respecta a consideraciones sustantivas y de procedimiento presentadas por las partes durante el procedimiento, siempre que se mantenga la debida confidencialidad<sup>103</sup>. Al respecto, la CNDC entiende que la modalidad de “solución de arreglo previo” (explicada más abajo) ha permitido en este caso asegurar la debida consistencia y transparencia, respetando la confidencialidad necesaria, en el marco de las previsiones sobre confidencialidad y transparencia previstas por la Ley N° 25.156.

503. En las secciones siguientes se procederá a analizar y evaluar los compromisos propuestos.

#### VI.1. Descripción De La Propuesta De Desinversión

504. La desinversión se instrumentó mediante el Contrato de transferencia de cartera de clientes por el cual TELECOM transfiere a UNIVERSO 143.464 clientes residenciales del servicio de internet que se presta bajo la marca ARNET por tecnología ADSL y/o VDSL en 28 localidades de la República Argentina.

505. Se transfirieron los clientes de lo que en el contrato se denomina Zona Relevante: aquella superficie de las localidades donde se encuentran superpuestas la red de cobre DSL y la red de doble vía HFC 2W de la fusionada a la fecha de celebración del contrato.

506. Es decir, en las 28 localidades objeto de la desinversión se transfieren aquellos clientes de la marca ARNET que antes de la fusión contaban con las dos opciones: la marca ARNET (ADSL o VDSL) y la marca FIBERTEL/CABLEVISIÓN (HFC 2W).

507. Este Contrato de transferencia de cartera de clientes se complementa con otros cuatro contratos que aseguran la viabilidad técnica, económica y comercial de la operación.

508. El Contrato de Licencia de Uso de Marca le otorga a UNIVERSO la posibilidad de usar la marca ARNET para la comercialización y promoción del servicio de acceso a internet con los clientes que le fueran transferidos. Este contrato ayuda a mitigar algún potencial costo de imagen por cambio de marca producto del cambio de proveedor lo que hace a la viabilidad comercial de la propuesta.

509. El Contrato de servicio mayorista le permite al comprador (y a cualquier proveedor de acceso de Internet que lo contrate) comenzar a brindar el servicio de acceso a internet usando la red de cobre de TELECOM.

510. El Contrato marco establece las obligaciones que cada una de las partes tendrán a su cargo para continuar brindando a los clientes transferidos de TELECOM a UNIVERSO el servicio de acceso a internet mediante tecnología DSL (ADSL o VDSL según corresponda) y a los nuevos clientes de UNIVERSO que se incorporen con la misma tecnología. El contrato especifica que TELECOM continuará brindando el

---

<sup>103</sup> ICN MERGER WORKING GROUP. Merger Remedies Guide. 2016. Punto 2.4.

servicio básico telefónico con conexión digital permanente de banda ancha directamente al cliente y que su precio no podrá ser superior al 50% del precio de lista minorista de TELECOM del abono por el servicio de banda ancha con tecnología DSL. Este contrato asegura viabilidad técnica y económica al comprador. Al mismo tiempo, le permite a TELECOM respetar su obligación de prestación del servicio básico telefónico.

511. Finalmente, el Contrato de arrendamiento de infraestructura facilita al comprador la posibilidad de despliegue de microfibra que le permitirá desarrollar su oferta de servicios. El plazo de arrendamiento es de diez años y UNIVERSO podrá prorrogar la relación comercial en aquellas zonas en donde haya desplegado microfibra por un plazo adicional de hasta cinco años. Este esquema promueve los incentivos del comprador para el despliegue de fibra óptica y, al mismo tiempo, protege su inversión asegurando la posibilidad de extensión del contrato de arrendamiento en las zonas invertidas.

512. Es importante destacar que con el fin de garantizar que el proceso de desinversión en las 28 localidades propuestas se desarrolle adecuadamente, TELECOM contrató a la firma DELOITTE & Co SA para verificar los procedimientos e información del proceso.

513. DELOITTE emitió un informe especial al solo efecto de ser presentado ante esta CNDC. Los procedimientos incluyeron: a) cotejar que se seleccionen los clientes de ARNET ubicados en las 28 localidades presentadas a la CNDC, b) cotejar el solapamiento de los clientes en las redes de ARNET y CABLEVISIÓN.

## VI.2. Aceptabilidad De La Propuesta De Desinversión

VI.2.1. La propuesta de desinversión se enmarca en las prácticas recomendadas en materia de medidas remediales de operaciones de concentración

514. En línea con las mejores prácticas en materia de control de operaciones de concentración económica, TELECOM ha propuesto a la CNDC vender 143.464 clientes residenciales del servicio de internet que se presta bajo la marca ARNET a fines de remediar los potenciales efectos anticompetitivos de la operación en mercados geográficos donde se produce solapamiento de redes entre las fusionadas y no existe un operador de red alternativo.

515. La modalidad de remedio propuesta por las partes en este expediente es análoga con lo que se conoce como solución de “comprador pre-identificado” (pre-identified buyer)<sup>104</sup> o de “comprador inicial” (up-front buyer). Esta modalidad es de uso frecuente por parte de las autoridades estadounidenses<sup>105</sup> y de uso creciente en Europa<sup>106</sup>. También se utiliza en otros países como Reino Unido, Francia o Alemania.<sup>107</sup>

---

<sup>104</sup> Cf. International Competition Network. Merger Working Group. “Merger Remedies Guide” (2016)

<sup>105</sup> El Departamento de Justicia de EE. UU. ha recientemente requerido un comprador inicial identificado en, por ejemplo, cuando el mayor productor de cerveza de Estados Unidos, Anheuser-Busch InBev, buscó adquirir Grupo Modelo, la tercera empresa cervecera del país. Press Release, Justice Department Reaches Settlement with Anheuser-Busch InBev and Grupo Modelo in Beer Case (19 April 2013). La Comisión Federal de Comercio en EE.UU: en 2012, requirió a Johnson & Johnson un comprador pre-identificado para permitir la adquisición de Synthes, Inc en el mercado de placas de ciertas placas usadas para tratar fracturas de muñeca. El comprador inicial propuesto fue Biomet, Inc, Press Release, FTC Puts Conditions on Johnson & Johnson’s Proposed Acquisition of Synthes, Inc (11 June 2012).

<sup>106</sup> Aún cuando los plazos estrictos del procedimiento europeo dificultan esta opción.

<sup>107</sup> Cf. OECD Policy Roundtables (2011). “Remedies in Merger Cases”. Dominic Long, Catherine Wylie & David Weaver

516. Téngase muy en consideración que en dichas jurisdicciones (y en casi todo el mundo) rige un control “previo” de concentraciones económicas, mientras que el régimen de la Ley N° 25.156 corresponde a un control ex post, en el sentido de que las empresas pueden notificar la operación una vez producido su cierre. Con la nueva Ley N° 27.442, esto se ha corregido, creándose un sistema en línea con la práctica internacional en la materia que entrará en vigencia luego de un período de transición. Esa diferencia medular, entre otras cuestiones, hace que las medidas remediales que se utilizan en dichas jurisdicciones no funcionen de modo idéntico en la Argentina. No obstante, si bien las modalidades no pueden replicarse exactamente, son una referencia relevante, haciendo las adaptaciones necesarias al caso argentino.

517. La solución de “comprador pre-identificado” es aquella en la cual las partes implicadas en una concentración con potenciales efectos anticompetitivos proponen a la autoridad no sólo el paquete de activos a desinvertir sino también un comprador. Esta modalidad está diseñada para evitar algunos problemas de la modalidad tradicional de desinversión según la cual el paquete de activos acordado con la autoridad de competencia se pone a la venta y debe ser vendido en un período específico de tiempo, y en la cual puede suceder que no se logre conseguir el comprador adecuado, y que los activos tiendan a deteriorarse y perder competitividad, por lo que el remedio puede fallar o no lograr restituir adecuadamente la competencia en el mercado afectado por la operación.

518. De acuerdo a la singularidad de los procedimientos administrativos y judiciales en cada jurisdicción, la implementación de esta modalidad puede variar, sin que ello altere significativamente los resultados que se buscan, es decir, evitar los riesgos que conlleva la modalidad tradicional de desinversión (sin comprador pre-identificado por las partes).

519. También por el mismo motivo, la terminología no es unívoca. Por ejemplo, en jurisdicción estadounidense las soluciones de comprador pre identificado se conocen como “upfront buyer solution”. En Europa para la situación procesal particular en que las partes develan a la autoridad la identidad del comprador inicial y efectivizan la desinversión, previo a que la autoridad se expida sobre la operación original, se utiliza el término “solución de arreglo previo”<sup>108</sup> (fix it first solution). En la solución de arreglo previo, la operación principal, la desinversión y el comprador quedan autorizados en el mismo acto y no es necesario ningún otro pronunciamiento posterior de la autoridad<sup>109</sup>.

520. Existen cuatro escenarios que en jurisdicción estadounidense y europea motivan la exigencia a las partes de un comprador pre identificado para el paquete de activos que proponen vender en aras de obtener la autorización de la operación notificada, a saber: (1) cuando los activos a desinvertir no constituyen un negocio independiente; (2) cuando existen dudas sobre si el negocio desinvertido seguirá siendo suficientemente competitivo; (3) cuando existe alto riesgo de daño competitivo durante la búsqueda de un comprador; o (4) cuando existe riesgo de que la venta no atraiga compradores calificados. Identificar (y aprobar) al comprador reduce en gran medida estos riesgos y proporciona más certeza sobre el éxito del comprador, sobre el correcto diseño del paquete de activos

---

(2016) “Rising tide of ‘Fix-it-first’ and ‘Up-front Buyer’ remedies in EU and UK merger cases” publicado por Competition Policy International. Cf. Patricia Brink, Daniel Ducore, Johannes Luebking and Anne Newton McFadden (2016); “A Visitor’s Guide to Navigating US/EU Merger Remedies”, Competition Law International Vol 12 No 1 April 2016.

<sup>108</sup> Término que surge de la versión oficial en español de la normativa pertinente de la Comisión Europea.

<sup>109</sup> Cf. Patricia Brink, Daniel Ducore, Johannes Luebking and Anne Newton McFadden (2016); “A Visitor’s Guide to Navigating US/EU Merger Remedies”, Competition Law International Vol 12 No 1 April 2016.

a desinvertir y sobre la rapidez de la desinversión. En jurisdicción europea también se considera un quinto escenario: (5) para reducir los riesgos y proporcionar mayor certidumbre respecto de la implementación del remedio.<sup>110</sup>

521. En el caso bajo análisis se presentaban varios elementos que motivaban la solución de arreglo previo. Los activos transferidos son 28 unidades de negocio en zonas muy específicas, localidades de diversos tamaños, densidad poblacional y características económicas lo cual dificultaba su venta de manera completa a un solo vendedor calificado. Una venta de localidades de manera individual podría haber derivado en falta de ofertas y por ende de remedios pro-competitivos en algunas de las localidades. Asimismo, un proceso de venta muy extendido hubiera podido dañar el servicio y el valor de los activos a transferir generando un alto riesgo de daño competitivo durante la búsqueda de un comprador.

522. Por lo tanto, para garantizar la prestación del servicio a los clientes de las localidades desinvertidas y brindar certidumbre respecto de la implementación del remedio, la solución de arreglo previo (que implica un comprador pre-identificado por las partes) resulta la más adecuada.

523. Obran en estos actuados agregados al número de orden 9 del expediente de Propuesta de Desinversión, los contratos que instrumentan la desinversión propuesta. De forma particular el contrato de transferencia de 143.464 clientes del servicio ARNET de internet fijo a favor de UNIVERSO, está sujeto a la condición suspensiva de aprobación por parte de la Autoridad de Aplicación (cláusula 2.5 del contrato de transferencia de clientes); a su vez los restantes contratos que instrumentan la desinversión y la complementan, tales como el contrato de arrendamiento de infraestructura, contrato de licencia de uso de marca y Acuerdo Marco, contienen en la emisión de la oferta la previsión de que esos contratos quedarán sujetos al cumplimiento de la condición suspensiva prevista en el contrato de transferencia de cartera de clientes.<sup>111</sup>

524. Tanto el contrato de transferencia de clientes como los de arrendamiento de infraestructura, licencia de uso de marca y el contrato marco fueron instrumentados mediante oferta formulada por UNIVERSO el 5 de abril de 2018, aceptada por TELECOM en la misma fecha conforme resulta de la documentación acompañada<sup>112</sup>, es decir que ya se encuentran instrumentados.

525. Lo expuesto, habilita la aplicación de una solución de arreglo previo por la cual, si se considera aceptable la propuesta puede procederse directamente a autorizar la operación principal, la desinversión y el comprador en el mismo acto, dado que no queda

---

<sup>110</sup> Cf. "A Visitor's Guide to Navigating US/EU Merger Remedies", Competition Law International Vol 12 No 1 April 2016.

<sup>111</sup> En el contrato de Servicios Mayoristas, se previó que los términos y condiciones allí asumidos han sido definidos como consecuencia del compromiso asumido por TELECOM ante la Secretaría de Comercio y la Comisión Nacional de Defensa de la Competencia.

<sup>112</sup> En cuanto al contrato de servicios mayoristas, las partes manifestaron en la presentación del 15 de mayo de 2018 efectuado en el expediente de Análisis de la Propuesta de desinversión que no existió aceptación expresa (por nota) de la oferta, en tanto que el contrato de servicios mayoristas prevé una aceptación tácita. Ello así conforme al segundo párrafo de las consideraciones, en donde se establece que: "La aplicación de las presentes Condiciones Generales quedará supeditada a su aceptación por parte de TELECOM, las que se considerarán aceptadas en el caso de que TELECOM informe al prestador la disponibilidad de los recursos para la prestación del servicio y/o emita la primera factura correspondiente a la prestación del Servicio, lo que ocurra primero. Con fecha 5 de abril de 2018 TELECOM remitió una nota a UNIVERSO comunicándole que a partir de esa fecha se encuentran disponibles los recursos técnicos necesarios para la prestación del Servicio Zeus solicitado por la sociedad en el marco de la solicitud de fecha 5 de abril de 2018, la cual fue acompañada a las actuaciones.

ninguna cuestión pendiente que deba resolverse a los fines de la implementación de la desinversión. Es decir, resolver en los términos del artículo 13 inciso a) de la Ley N° 25.156, según se propondrá.

526. Tal como se anticipó, esta solución es similar a la solución de arreglo previo explícitamente prevista en la normativa de la Unión Europea.<sup>113 114</sup> Considerando las diferencias entre ambos regímenes legales, en la UE existe control previo de concentraciones, por lo que el cierre de la operación principal se produce después o en simultáneo con la desinversión, mientras que en Argentina se ha producido antes, debido a que el régimen hasta la sanción de la nueva ley ha permitido el cierre de las operaciones sin contar con la autorización.

527. Nótese que una solución de “comprador pre-identificado” también fue utilizada por la CNDC frente a la operación de concentración económica producida entre ABInBev y SABMiller<sup>115</sup>, que tenía capacidad de afectar seriamente el mercado argentino de cerveza. La desinversión fue realizada en favor de CCU Argentina y fue implementada a través del artículo 13 b) de la Ley N° 25.156, por cuanto las empresas no habían presentado los acuerdos definitivos<sup>116</sup> y el traspaso definitivo de las marcas cedidas podía requerir hasta 3 años para su implementación, a partir de la autorización de la operación.

528. Asimismo, una solución de “comprador pre-identificado” y “de arreglo previo” también fue utilizada por la CNDC frente a la operación de concentración que tramita por Expediente N° S01:0231837/2014, caratulado: “MOLINOS S.A.U, MOLINOS RÍO DE LA PLATA S.A., INTERCONTINENTAL GREAT LEY N° BRANDS LLC Y MONDELEZ ARGENTINA S.A. S/ NOTIFICACIÓN ARTÍCULO 8 LEY N° 25.156”<sup>117</sup>. En esa operación se acordó la venta de una marca premium de pastas secas. La desinversión fue realizada en favor de Bonafide S.A. y la autorización de la SECOM fue conferida conforme al artículo 13 a) de la Ley N° 25.156, por cuanto las empresas en ese caso, similar a este que aquí nos ocupa, presentaron los contratos definitivos de venta firmados con el comprador, no restando ningún otro elemento adicional a la autorización de la propia SECOM de la operación principal, para tornar esos contratos efectivos.

VI.2.2 La propuesta de desinversión genera la entrada de un operador alternativo en zonas con redes solapadas sin competencia y le facilita las condiciones para la inversión en despliegue de redes de fibra óptica

529. El compromiso de desinversión presentado por las partes debe por lo tanto ser evaluado en términos de su capacidad para resolver o paliar los problemas de competencia planteados en los párrafos anteriores.

530. El remedio de desinversión abarca a todos los clientes de las áreas donde se

---

<sup>113</sup> COMUNICACIÓN DE LA COMISIÓN EUROPEA (2008) relativa a las soluciones admisibles con arreglo al Reglamento (CE) n° 139/2004 del Consejo y al Reglamento (CE) n° 802/2004 de la Comisión, párrafo 38.

<sup>114</sup> Se han podido identificar 18 casos recientes de soluciones de comprador pre-identificado en la UE, de los cuales 4 han sido bajo la modalidad “fix it first”: Case COMP/M.7919 Sanofi/Boehringer Ingelheim’s consumer health business; Case COMP/M.7758 Hutchison/ VimpelCom JV; Case COMP/M.4000 Inco/Falconbridge y Case COMP/M.4187 Metso/Aker Kvaerner. Cf. Dominic Long, Catherine Wylie & David Weaver (2016) “Rising tide of ‘Fix-it-first’ and ‘Up-front Buyer’ remedies in EU and UK merger cases”, en Competition Policy International.

<sup>115</sup> <http://cndc.produccion.gob.ar/sites/default/files/cndcfiles/CONC-1375.pdf>

<sup>116</sup> Presentaron el “Term Sheet” de la operación de venta.

<sup>117</sup> Resolución SC N° RESOL-2018-363-APN-SECC#MP

solapan las dos redes de las fusionadas en 28 localidades. Es decir, los clientes con la marca ARNET que han tenido hasta el presente la posibilidad de contratar también los servicios de internet de CABLEVISIÓN.

531. El primer efecto económico de la desinversión, por lo tanto, es que los clientes de la zona afectada siguen recibiendo el mismo servicio de acceso a internet con una empresa que no está fusionada con CABLEVISIÓN. Los clientes en cuestión seguirán contando también con la posibilidad de suscribirse al servicio de acceso a internet que actualmente presta CABLEVISIÓN a través de su red HFC, con lo cual su menú de opciones se mantendrá básicamente inalterado. Previo a la operación los usuarios podían optar entre dos proveedores independientes de internet (marcas ARNET y FIBERTEL) y seguirán haciéndolo (UNIVERSO - que puede continuar con la marca ARNET - y FIBERTEL). La calidad de la conexión que brindará UNIVERSO será igual y superior a la que hasta ahora se brindaba con la red de cobre de TELECOM ya que se han generado las condiciones para el comprador haga los despliegues de fibra necesarios para ofrecer mejores servicios.

532. Al mismo tiempo, el ingreso de la empresa UNIVERSO implica además que los clientes de CABLEVISIÓN que se encuentran en las zonas geográficas afectadas tendrán también la posibilidad de optar por el servicio ofrecido por la nueva empresa. Esto es, UNIVERSO tiene la oportunidad de captar nuevos clientes de internet, ya sea los antiguos clientes de CABLEVISIÓN (bajo la marca FIBERTEL) o clientes que aún no tengan servicios de internet.

533. La tabla a continuación presenta la lista de localidades donde la fusionada transfiere negocios de la marca ARNET y especifica la cantidad de clientes transferidos en proporción a los clientes de la marca ARNET en cada localidad.

**Tabla 21 Localidades donde Telecom vende clientes de la marca ARNET en zona de redes solapadas. Clientes ARNET antes de las desinversión, clientes transferidos y proporción de clientes transferidos (%)**

Provincia	Localidades	Clientes ARNET antes de la desinversión	Clientes ARNET transferidos a Universo	Proporción de clientes transferidos (%)
Buenos Aires	Villa Ramallo	822	659	80,20%
	San Nicolás	18.749	6.754	36,00%
Córdoba	Bell Ville	1.731	1.409	81,40%
	Colón	11.216	4.459	39,76%
	La Calera	3.154	1.380	43,80%
	Mendiola	1.912	944	49,40%
	Río Ceballos	3.342	1.715	51,30%
	Saldán	276	0	0,00%
	Unquillo	2.532	420	16,60%
	Córdoba	131.148	79.508	60,60%
	Jesús María	1.104	634	57,40%
	La Falda	3.356	1.480	44,10%
	Laboulaye	2.850	2.122	74,50%
	Leones	760	484	63,70%
	Punilla	9.895	5.114	51,70%
	Cosquín	3.304	1.762	53,30%
	V. Carlos Paz	6.588	3.352	50,90%
	Río Cuarto	16.331	9.595	58,80%
	San Francisco	8.616	4.090	47,50%
Villa María	9.206	4.767	51,80%	
Villa Nueva	2.018	852	42,20%	
Entre Ríos	Concepción del Uruguay	13.182	4.677	35,50%
	Gualeduay	4.829	1.137	23,50%
	Gualeduaychú	10.462	3.312	31,70%
Misiones	Posadas	26.379	6.781	25,70%
Santa Fe	Arroyo Seco	3.257	1.497	46,00%
	Cañada de Gómez	2.894	1.759	60,80%
	Casilda	5.293	991	18,70%
	Firmat	1.372	631	46,00%
	Villa Constitución	7.002	844	12,10%
<b>Total</b>		<b>292.469</b>	<b>143.556</b>	<b>49,10%</b>

Fuente: CNDC

534. De las cifras reportadas en la Tabla 21 surge que la desinversión bajo estudio representa sobre el total de clientes ARNET porcentajes que varían dependiendo de la localidad. En algunas localidades como Córdoba Capital (en la cual se encuentra una porción sustancial de los clientes transferidos), Ramallo, Río Cuarto, Villa María y Cañada de Gómez, la mayoría de los clientes de ARNET son transferidos a UNIVERSO. En otras localidades, en cambio, el porcentaje es bastante menor, lo que es consistente con lo dicho en la Sección V.4.1.1 en relación a que el uso de cuotas de mercado hubiera sido en este caso una herramienta inadecuada de análisis

535. Donde la superposición de redes es menor, la proporción de clientes transferidos es también menor.

536. De la comparación de las tablas 20 y 21 se deduce que de las 29 localidades en las que se identificaron problemas de competencia como resultado de la fusión, 26 están dentro del paquete de localidades desinvertidas por las fusionadas.

537. Baradero, San Pedro y Cerrillos fueron identificados como mercados sin operadores alternativos de redes fijas pero no están incluidas en el paquete desinvertido.

538. En Baradero y San Pedro destaca el hecho de que ambas localidades cuentan

con tres operadores alternativos (dos de ellos en común: CapillaNet y Cooperativa Gobernador Castro) que aunque no tienen redes fijas propias han conseguido participaciones de 41,4% y 50,2% sobre el total de clientes, respectivamente, mientras que CABLEVISIÓN ostenta participaciones de 32% y 25% respectivamente, según constancias que obran en el expediente. Además, estas localidades están cubiertas por el compromiso de servicio mayorista ofrecido por las partes lo cual facilita a los competidores existentes (o nuevos entrantes) desarrollar su oferta y crecer.

539. Cerrillos por su escala y ubicación geográfica no resulta un mercado complementario al resto de los negocios transferidos y es un mercado con baja probabilidad de obtener oferentes en un proceso de desinversión individual. Nótese que está cubierto también por el compromiso de servicio mayorista y es una localidad que se encuentra a 15km de la ciudad de Salta donde, como ya fue presentado, se encuentran los operadores AMÉRICA MÓVIL Y TV SA.

540. Merece destacar que las tres localidades Baradero, San Pedro y Cerrillos, están contempladas en el Anexo I del Informe que acompaña la Resolución 5644 del ENACOM del 21 de diciembre de 2017. Dicha Resolución contempla algunas obligaciones para la fusionada en las localidades listadas en dicho anexo.

541. Hay 2 mercados (Jesús María y Villa María) que no están incluidos en lista de mercados sin competidores con red fija propia pero que forman parte de la propuesta de desinversión. Su inclusión en la desinversión se considera necesaria dado que contribuye a valorizar el activo transferido y hace más atractivo y rentable el negocio para UNIVERSO, lo cual es necesario para potenciar su desarrollo a mediano plazo como proveedor regional alternativo a TELECOM. Por su ubicación geográfica y cantidad de clientes estos dos mercados mejoran la escala sin agregar costos adicionales importantes de provisión de servicios.

VI.2.2.1 El esquema de desinversión propuesto es el remedio adecuado para la fusión bajo análisis

542. Como fue detallado la desinversión consiste en la transferencia de clientes de la red de ARNET con un conjunto de contratos complementarios. Este esquema es el adecuado para el caso bajo estudio por las razones que se exponen a continuación.

543. En primer lugar, la red de cobre de TELECOM/ARNET no tiene la capacidad para prestar los servicios que ofrecen las redes actualizadas a menos que se lleven a cabo las inversiones correspondientes. Es por esto que el valor de la red de TELECOM está en sus clientes y en su infraestructura pasiva (ductos) que puede ser utilizada para el tendido de fibra óptica.

544. En segundo lugar, TELECOM tiene la obligación de prestar el servicio básico de telefonía fija de acuerdo con pliego de bases y condiciones para el concurso público internacional para la privatización de la prestación del servicio de telecomunicaciones aprobado por el Decreto 62/1990, motivo por el cual no puede desprenderse de la red de cobre de telefonía fija que obtuvo al momento de la privatización de ENTEL.

545. La propuesta de desinversión contempla estas dos características del caso bajo análisis. Por un lado, el remedio de desinversión implica que Telecom mantiene y respeta la obligación establecida en el marco regulatorio en relación a sus obligaciones de dar

telefonía fija.

546. Por otro lado, el paquete de 4 contratos complementarios al contrato de transferencia de clientes satisface los requisitos necesarios para que UNIVERSO pueda devenir un competidor en infraestructura, es decir, con red propia, mediante lo que en la literatura especializada se conoce como la escalera de inversión.<sup>118</sup> El esquema propuesto facilita que el comprador (operador entrante) ascienda la escalera de la inversión. En particular, el contrato de reventa mayorista junto con el de transferencia de clientes garantizan que el comprador ya se encuentra en el primer escalón. El contrato de compartición de infraestructura pasiva genera las condiciones para que el comprador salte al siguiente escalón haciendo el despliegue de fibra que lo acerca al usuario y le permite ofrecer mejores velocidades y servicios.

547. Esto permite concluir que el remedio de desinversión genera las condiciones para que, en aquellas zonas con solapamiento de redes donde hoy la única red de nueva generación es la de CABLEVISIÓN, UNIVERSO (el operador entrante producto del remedio) pueda desplegar su propia red de nueva generación.

### VI.2.3. Aceptabilidad del comprador: UNIVERSO NET

#### VI.2.3.1. Experiencia y capacidad económica del comprador

548. La empresa compradora es UNIVERSO NET S.A., una sociedad perteneciente al Grupo Valentini<sup>119</sup>, un grupo empresario que incluye también otras empresas del sector. Este grupo empresario controla (o participa) 4 operadores de telecomunicaciones que operan en Bahía Blanca, localidades del sur y oeste de la Provincia de Buenos Aires y del norte de la Patagonia, y cuenta con alrededor de 100 empleados.

##### VI.2.3.1.1. Descripción del grupo comprador

549. El Grupo Valentini se desarrolló en la industria de las telecomunicaciones y comenzó prestando el servicio de televisión por cable en Coronel Pringles hacia el año 1986/87. Luego, con el avance de las telecomunicaciones, comenzó a prestar el servicio de acceso a Internet en dicha localidad, para luego expandir la actividad a otras localidades de la Provincia de Buenos Aires y la Patagonia.

550. El Grupo Valentini hoy presta servicios de televisión paga y acceso a Internet en distintas localidades de la provincia de Buenos Aires y presta servicios de acceso a internet en las provincias de Río Negro, Neuquén y Chubut.

551. Las empresas del Grupo Valentini, sus actividades y su localización geográfica se exhiben en la siguiente tabla:

---

<sup>118</sup> Cave, Martin (2006) Encouraging infrastructure competition via the ladder of investment. Telecommunications Policy, Volume 30 (Number 3-4). pp. 223-237.

<sup>119</sup> [www.grupovalentini.com.ar](http://www.grupovalentini.com.ar)

**Tabla 22 Actividades del Comprador UNIVERSO NET**

<b>Empresa</b>	<b>Localidades</b>	<b>Servicio</b>
RELTID CV S.A.	Coronel Pringles, Viedma, Carmen de Patagones, Coronel Suarez, Pigue y Huanguelen.	TV paga, acceso a internet de alta velocidad y transmisión de datos, diseño y desarrollo de páginas y sistemas web, hosting profesional, desarrollo de software, diseño y armado de redes, enlaces y equipamiento informático.
COMWORKS S.A.	Sierra de la Ventana, Viedma, Carmen de Patagones y Valle del Río Negro.	TV paga y acceso a internet.
NODONET S.A.	Puerto Madryn y Trelew.	Acceso a internet.
NODOZERO BAHÍA S.R.L.	Bahía Blanca.	Acceso a internet.
UNICA S.A.	Bahía Blanca.	Organización, administración y distribución de aplicaciones de software.
NUEVA CARD S.A.	Provincia de Buenos Aires y Patagonia.	Emisora, administradora y financiadora de tarjetas de crédito.

Fuente: Grupo Valentini.

552. El Grupo Valentini cuenta con diferentes unidades de negocio independientes, agrupadas a su vez en distintas empresas.

553. RELTID CV S.A. cuenta con redes HFC DOCSIS 3.0 en Coronel Pringles.

554. COMWORKS S.A. cuenta con redes HFC DOCSIS 3.0 en Sierra de la Ventana con la marca “Visión Net” y despliegues FTTH en Viedma con la marca “Rionet” (misma marca en Carmen de Paragones). Opera como prestadora de Internet con modalidad inalámbrica en Valle de Río Negro bajo la marca “Vallenet”.

555. NODONET S.A., y NODOZERO BAHÍA S.R.L. prestan servicios de acceso a internet vía red inalámbrica (wifi 5.8) con velocidad de hasta 6MB a los hogares y 10MB a empresas.

556. NUEVA CARD S.A. (compañía emisora, administradora y financiadora de tarjetas de crédito) es la más grande del grupo en cuanto a activos y facturación, y cuenta con una cartera superior a 150.000 clientes en el sur de la provincia de Buenos Aires y en la zona norte de la Patagonia.

557. El grupo está desarrollando actualmente un proyecto de despliegue de FTTH en Andalucía (España) y en Santiago de Chile, con socios locales en cada país.

558. Para ofrecer los servicios de Internet y TV a nivel minorista, el Grupo Valentini tiene como proveedores a nivel mayorista a TELEFÓNICA, DATCO, FIBERCORP Y ARSAT. De acuerdo a lo declarado por las partes, la compañía no opera con reventa, puesto que en todas las localidades donde opera es dueño de la red.

559. El crecimiento del grupo en la prestación de servicios de comunicaciones se ha desarrollado a través de la extensión geográfica a nuevas localidades con baja densidad

poblacional y dispersas en diferentes zonas y provincias. En tal sentido, la adquisición de los negocios transferidos como parte del remedio a la operación bajo análisis resulta consistente con la estrategia de desarrollo de negocios que ha venido desarrollando, lo cual le permite un crecimiento significativo en cantidad de clientes y le posibilita aprovechar el *know how* y los costos fijos ganando escala.

#### VI.2.3.1.2. Evaluación de la experiencia y la capacidad del grupo comprador

560. A efectos de evaluar la experiencia y la capacidad del Grupo Valentini para hacerse cargo de los activos sujetos a desinversión en la presente operación de concentración económica, se evaluarán a continuación una serie de elementos que hacen a dicha experiencia y capacidad. Para eso se utilizarán los criterios empleados comúnmente por la jurisprudencia internacional sobre desinversión de activos en operaciones de concentración económica,<sup>120</sup> aplicados a este caso en particular.

561. El primer punto a tener en cuenta en dicho análisis es la independencia entre el grupo comprador y las partes de la operación de concentración bajo estudio. En este caso se satisface el requisito de independencia, ya que las actividades del Grupo Valentini no presentan relaciones societarias de ningún tipo con CABLEVISIÓN ni con TELECOM.<sup>121</sup>

562. El segundo punto a tener en cuenta es la capacidad económica y financiera del comprador. Un elemento para evaluar dicha capacidad es el que surge de los datos que aparecen en sus estados contables. Los mismos han sido resumidos en el cuadro 23 con información correspondiente al año 2017.<sup>122</sup>

**Tabla 23 Principal información contable de las firmas del Grupo Valentini (en ARS)**

Sociedad	Activos	Pasivos	PN	Ingresos por servicios	Resultado Neto del ejercicio
RELTID CV S.A.	6.031.400	3.964.257	2.067.141	16.208.888	1.138.045
NODONET S.A.	2.175.597	2.916.940	-741.343	7.181.174	76.202
NODOZERO BAHÍA S.R.L.	505.825	359.507	146.317	875.489	70.578
UNICA S.A.	2.773.519	1.093.314	1.680.205	8.406.856	180.041
NUEVA CARD S.A.	684.371.622	665.469.704	18.901.918	132.374.865	9.492.761
<b>Total Grupo</b>	<b>695.857.963</b>	<b>673.803.722</b>	<b>22.054.238</b>	<b>165.047.272</b>	<b>10.957.627</b>

Fuente: CNDC en base a información presentada por Grupo Valentini

563. Tal como puede observarse, las empresas del Grupo Valentini cuentan con activos que totalizan casi 696 millones de pesos argentinos, y tienen ingresos por servicios de más de 165 millones de pesos al año, lo cual les ha dejado un resultado neto que, en el año 2017, totalizó casi 11 millones de pesos.

564. Las cifras expuestas en la tabla anterior son indicativas de la capacidad económico-financiera del grupo adquirente. Adicionalmente, debe tenerse en cuenta que la capacidad económico-financiera para desarrollar los negocios adquiridos debe

<sup>120</sup> Sobre este punto véanse, por ejemplo, las decisiones de la Comisión Europea en los casos Equinix/Telecity (M. 7678 – 15/06/2016), Honeywell/Elster (M. 7737 – 07/09/2016) y BD/Bard (M. 8523 – 12/12/2017).

<sup>121</sup> Los criterios para evaluar la independencia según las mejores prácticas internacionales se describen en documentos de la International Competition Network, como el citado “Merger Remedies Guide”, y de la OCDE como “Remedies in Merger Cases” (DAF/COMP (2011)13, 30 de julio de 2012). Allí se indica que el comprador debe mostrar que no habrá conexiones significativas post fusión con las partes de la fusión. En el caso bajo análisis no se presentan conexiones posteriores a la operación entre el comprador y la empresa fusionada.

<sup>122</sup> No se cuenta con los estados contables de la firma COMWORKS S.A. dado que la sociedad incorpora las actividades que antes desarrollaba Facundo Valentini de manera unipersonal a partir del 1 de enero de 2018.

evaluarse en conjunto con el plan de negocios y el flujo de fondos proyectados, el cual contempla que la empresa UNIVERSO NET podrá ir generando ingresos a través de su operatoria de provisión de los servicios de acceso a internet en las áreas en las que tiene lugar la desinversión. El plan de negocios y el flujo de fondos asociado se analizan en la sección siguiente.

565. El tercer punto a analizar es la experiencia del grupo comprador en la actividad que comenzará a llevar a cabo a consecuencia de la desinversión encarada por CABLEVISIÓN y TELECOM. En este sentido, puede afirmarse que el Grupo Valentini cuenta con una experiencia probada en el sector, ya que viene desarrollando actividades relacionadas con servicios de televisión por cable desde la década de 1980, y actividades relacionadas con servicios de provisión de acceso a internet desde principios del presente siglo.

566. Las empresas de Grupo Valentini ya han demostrado desempeñarse como competidoras efectivas de proveedores establecidos tales como TELEFÓNICA en la mayor parte del área de operaciones del grupo, así como también de diferentes empresas de televisión por cable que proveen acceso a internet residencial a través de sus redes.

567. Un cuarto elemento a tener en cuenta son los incentivos del Grupo Valentini para mantener y desarrollar la unidad de negocios desinvertida por TELECOM como una actividad viable y competitiva. Estos incentivos parecen estar presentes en el plan de negocios presentado por el comprador, el cual contempla la posibilidad de perder algunos clientes durante los primeros años. Se espera sin embargo que dichos clientes sean recuperados gradualmente, conforme la nueva empresa constituida por el Grupo Valentini (es decir, UNIVERSO NET) vaya desplegando las nuevas redes de fibra al hogar (FTTH), lo que le permitirá proveer también servicios audiovisuales.

568. El último punto a analizar es la posible presencia de problemas de competencia en los mercados en los cuales se produce la desinversión por incrementos en la concentración que puedan producirse en tales mercados. Este no es el caso dado que no hay solapamiento entre las localidades donde el Grupo Valentini tiene presencia hoy y aquellas localidades que adquiere como resultado de la desinversión de TELECOM.

569. De todo lo expuesto en los párrafos anteriores surge por lo tanto que el Grupo Valentini (empresa UNIVERSO NET) tiene los conocimientos de la industria, la experiencia y la capacidad económica necesarios para poder brindar los servicios de acceso a Internet a los clientes que se le transfieren, y para desempeñarse como un competidor independiente y efectivo.

#### VI.2.3.2 Capacidad para desarrollar el negocio adquirido

570. La empresa UNIVERSO le ha presentado a esta COMISIÓN NACIONAL, con carácter confidencial, un plan de negocios en el cual prevé una serie de acciones a llevar a cabo durante un período de ocho años a contar desde el momento en el cual se lleve a cabo la desinversión de clientes por parte de TELECOM. En dicho plan se prevé que al comienzo se prestarán los servicios solamente a través de redes compartidas, con tendidos propios en ciertos tramos de la red mediante las tecnologías de fibra al gabinete (FTTC), que permite acortar la distancia de los hogares con la red digital y obtener velocidades de hasta 20 MB por segundo.

571. Asimismo, el plan de negocios prevé inversiones en un tendido de red propia con la tecnología de fibra al hogar (FTTH) de modo que UNIVERSO podrá ofrecer acceso a internet con velocidades considerablemente mayores, de hasta 1 GB por segundo, y le permitirán además proveer paquetes de servicios que no incluyan solamente internet sino también servicios audiovisuales y de telefonía.

572. Las inversiones proyectadas permiten destacar otro elemento que está previsto en el plan de negocios, el progresivo reposicionamiento de la imagen de UNIVERSO como proveedor de internet y de otros servicios conexos. En un principio, la empresa tendrá un posicionamiento de proveedor de internet (ISP) bajo la marca ARNET. Al ir incorporando nueva tecnología y nuevos servicios, la empresa prevé que su marca se ubique en una posición asociada con un mayor nivel de calidad y variedad de productos y servicios, con ofertas múltiple play.

573. Esta estrategia es consistente con el objetivo de remediar los potenciales efectos anticompetitivos de la operación y promover la competencia en infraestructura, mediante lo que en la literatura especializada se conoce como la escalera de inversión. Es decir que el flujo de caja que obtenga UNIVERSO NET al inicio de sus operaciones como proveedor de internet en las 28 localidades en las que TELECOM le vende sus negocios, le permitirá financiar inversiones en tendido de fibra óptica para subir la calidad, variedad y velocidad de sus servicios.

574. Esta Comisión ha analizado el plan de negocios y el flujo de fondos asociado y los mismos lucen consistentes. Los aspectos clave que debe considerar un plan de negocios han sido abordados y expuestos en la presentación realizada.

575. El flujo de fondos se basa en la estimación de ingresos que UNIVERSO NET incluye en su plan de negocios, que puede ser considerada conservadora, ya que prevé una pérdida inicial de clientes. Dicha pérdida, sin embargo, se revierte (en las proyecciones de UNIVERSO NET) a partir con la introducción de la tecnología FTTH y con un incremento del valor promedio de los servicios ofrecidos.

576. Finalmente, se calcularon indicadores de rentabilidad, tasa interna de retorno y valor actual neto, a partir de la información presentada por UNIVERSO NET, los cuales lucen razonables.

577. En definitiva, el plan de negocios presentado por UNIVERSO NET y el flujo de fondos asociados, muestran que el comprador de los activos desinvertidos no solo cuenta con la capacidad para desarrollar el negocio adquirido sino también como para incrementar la calidad del servicio y de las prestaciones y competir con una red propia de nueva generación.

### VI.3. Descripción de los compromisos de conducta ofrecidos

#### VI.3.1 Compromiso de reventa mayorista

578. TELECOM se compromete a realizar una oferta de reventa mayorista sobre toda su red de cobre, la cual se encuentra abierta para cualquier operador que quiera prestar servicios de acceso a internet residencial con velocidades de hasta 6 MB.

579. Se excluye explícitamente a las 28 localidades en las que TELECOM transfirió clientes a la empresa UNIVERSO NET.

### VI.3.2. Compromiso de no empaquetamiento

580. TELECOM se compromete a no comercializar en forma conjunta (no empaquetar) servicios de TV paga y de comunicaciones móviles en todas las localidades en las que presta el servicio de TV paga. El compromiso en cuestión opera hasta el día 1° de enero de 2019, o hasta tanto se habilite la posibilidad de solicitar el registro de televisión por suscripción satelital para todas las operadoras de servicios TIC (lo que suceda primero).

581. El compromiso se amplía hasta el día 1° de julio de 2019 o hasta tanto se habilite la posibilidad de solicitar el registro de televisión por suscripción satelital para todas las operadoras de servicios TIC (lo que suceda primero) en las áreas que comprenden todas las localidades donde CABLEVISIÓN presta actualmente el servicio de televisión por suscripción mediante vínculo físico, excluyendo el Área Metropolitana de Buenos Aires (definida como el Área II del Decreto N° 1461/93 y sus modificatorios) y las ciudades de Rosario (Provincia de Santa Fe) y Córdoba (Provincia de Córdoba).<sup>123</sup>

### VI.4. Aceptabilidad De Los Compromisos Ofrecidos

VI.4.1. El compromiso ofrecido para la reventa disminuye las barreras a la entrada de operadores alternativos

582. El remedio propuesto de reventa mayorista implica una reducción de las barreras a la entrada de potenciales operadores entrantes. En particular, el compromiso facilita el ascenso al primer escalón de la escalera de la inversión.

583. Se excluye explícitamente a las 28 localidades en las que TELECOM transfirió clientes a la empresa UNIVERSO NET para no desalentar la inversión de la empresa entrante.

VI.4.2 El compromiso ofrecido para la no venta empaquetada de servicios audiovisuales y móviles mitiga potenciales efectos de ventaja de primera movida

584. El compromiso temporario que implica el no empaquetamiento de servicios por parte de la empresa fusionada le da la oportunidad a los competidores de desarrollar sus ofertas.

585. Al mismo tiempo, la limitación temporal evita que los consumidores se vean privados en el tiempo de las ventajas de servicios múltiples con los consiguientes beneficios de la compra empaquetada: compra a un único proveedor con menores costos de transacción y ahorros por descuentos.

586. El límite temporal difiere en función de la desafiabilidad de los mercados.

### VI.5. CONCLUSIÓN SOBRE PROPUESTA DE DESINVERSIÓN Y LOS COMPROMISOS OFRECIDOS COMO MEDIDA REMEDIAL

587. La propuesta de desinversión y los compromisos de conducta ofrecidos resultan suficientes para remediar los potenciales efectos restrictivos sobre la competencia que la operación tal como fue originalmente notificada podría haber generado.

588. Asimismo, resulta necesario complementar dichos remedios con algunas

---

<sup>123</sup> Esta última ampliación del plazo, cesa automáticamente cuando en la misma localidad surja otro prestador que realice una oferta integrada del servicio de televisión por suscripción mediante vínculo físico con el servicio de comunicaciones móviles.

recomendaciones pro-competitivas sobre aspectos regulatorios que se describen en la siguiente sección.

## **VII. RECOMENDACIONES PRO-COMPETITIVAS AL ENACOM Y AL MINISTERIO DE MODERNIZACIÓN**

### **VII.1. Recomendaciones relativas al espectro radioeléctrico**

589. El límite de espectro en 140 MHz y la obligación de devolver el espectro excedente constituyen un resguardo suficiente para las condiciones de competencia en el mercado de servicios móviles a la fecha de este dictamen. Sin embargo, para asegurar condiciones de competencia en el futuro, se recomienda:

A) Que TELECOM no pueda utilizar el espectro que excede el límite establecido y que ENACOM arbitre los medios necesarios para agilizar el proceso de devolución de espectro excedente.

B) Que en la planificación de futuras licitaciones de espectro, se tome en cuenta la distribución del espectro, no sólo en lo relativo a las cantidades totales, sino también en lo relativo a las cantidades de cada frecuencia<sup>124</sup>, de forma tal que se promuevan la eficiencia general y la competencia entre operadores.

C) Que se lleve a cabo un plan de reordenamiento de espectro que optimice la utilización de todo el espectro disponible en condiciones competitivas y provea certidumbre para el desarrollo de inversiones en despliegue de redes y servicios de comunicaciones móviles, con el objetivo de acompañar el crecimiento del tráfico y mejorar la calidad de servicio.

### **VII.2. Recomendación relativa a ofertas de referencia para OMVs**

D) Establecer que los operadores móviles con infraestructura propia realicen Ofertas de referencia para Operadores Móviles Virtuales (OMVs). Ello significa que las ofertas deben realizarse en condiciones no exclusivas y no discriminatorias. El regulador establecerá los términos para que dichas ofertas provean las condiciones técnicas y económicas para permitir la viabilidad de nuevos entrantes para prestar el servicio de telecomunicaciones móvil.

## **VIII. OPOSICIONES Y MANIFESTACIONES A LA OPERACIÓN**

590. En el presente capítulo, se analizarán las oposiciones y manifestaciones realizadas por distintas compañías y actores del mercado en los términos del Artículo 7 de la Ley 25156, para posteriormente darle respuesta a las mismas, debiendo tenerse presente que las autoridades no están obligadas a seguir todas las alegaciones que se formulen, sino solo a tomar en cuenta las que son conducentes para esclarecer los hechos y resolver correctamente la cuestión debatida (Fallos 310:1835; 319:119 y otros).

591. Debe tenerse presente que en este acápite se analizarán las manifestaciones vertidas estrictamente en relación a los efectos de la operación en distintos mercados, pero no se atenderán los distintos planteos procedimentales referidos a ser parte, tener

---

<sup>124</sup> Como antecedente, se cita lo ocurrido en el Reino Unido. Si bien, como fue explicado, la autoridad de competencia permitió la fusión de BT y EE sin condicionamientos, en la siguiente licitación de espectro, el regulador de comunicaciones, OFCOM, impuso ciertas restricciones sobre la capacidad de los operadores de concentrar espectro. Como resultado, BT EE no pudo adquirir espectro de 2.3 GHz en la licitación ocurrida en 2017/2018. Cabe reiterar, sin embargo, que dicha fusión involucró una concentración de espectro más significativa y no es comparable a la presente fusión.

acceso a las actuaciones, pedidos de medida preventiva y solicitud de inicio de actuaciones administrativas a fin de investigar potenciales conductas anticompetitivas, los cuales fueron resueltos mediante los Dictámenes números: IF-2018-06269242-APN-CNDC#MP y IF-2018-299175666-APN-CNDC#MP.

592. Asimismo, se destaca que algunas de las presentaciones fueron realizadas en el marco de las presentes actuaciones y otras en el marco de actuaciones en las que tramitan conductas anticompetitivas, las cuales, en tanto y en cuanto han contenido manifestaciones referidas a la fusión, han sido agregadas a las presentes actuaciones.

#### VIII.1. Oposición de AMX

593. En fecha 6 de septiembre de 2017, la firma AMX se presentó a fin de realizar una denuncia ante esta Comisión Nacional.

594. Con dicha presentación se ordenó formar el Expediente EX2017-20007888-APN-DDYME#MP, caratulado: “CABLEVISIÓN S.A. Y TELECOM ARGENTINA S.A. S/ INFRACCIÓN LEY N° 25.156” y en dicho expediente se ordenó agregar copia de la presentación realizada en tanto y en cuanto contenía manifestaciones referidas a la fusión, conforme al número de orden 21.

595. Esta firma entiende que en todas las provincias analizadas (Buenos Aires, Chaco, Córdoba, Corrientes, Entre Ríos, Formosa, Misiones, Salta y Santa Fe) y en la Ciudad de Buenos Aires la fusión traería serios problemas de competencia. A su vez, se señala que esto debe complementarse con la consideración de las ventajas de primera movida en virtud de los costos hundidos, con el carácter de los restantes jugadores, con la desaparición de un competidor vigoroso, con la elevación de las barreras debido a la propia fusión y con los riesgos en la distribución de contenidos desde la óptica vertical. A esto debe agregarse la ausencia de opciones importadas, por la propia naturaleza del producto, y la ausencia de un comprador poderoso. En consecuencia, concluye, a menos que las ganancias de eficiencia derivadas de la fusión sean muy pronunciadas, los perjuicios a la competencia en el mercado de acceso a Internet por banda ancha son evidentes. La magnitud de este perjuicio se advierte al tener presente que estas zonas albergan por lo menos a 31 millones de personas—o sea, aproximadamente a tres cuartas partes de la población argentina.

596. Asimismo, entiende que la fusión daría origen a un operador dominante en servicios convergentes a nivel nacional. La conclusión de la firma AMX es que se estaría autorizando la creación de un jugador dominante a nivel nacional, ya que ninguno de los operadores que actualmente brindan múltiple-play (Telecentro, Supercanal y otros pequeños) tiene alcance nacional. Telefónica podrá brindar el servicio de televisión recién en 2018 (y sólo en algunas zonas), y en la medida en que logre sortear las condiciones asimétricas de ingreso al mercado. Adicionalmente, DirecTV fue autorizado muy recientemente a brindar Internet, quizás desconociendo una prohibición expresa de la Ley 27.078, como se ilustró al repasar el marco legal vigente.

597. Argumenta que, si bien el análisis de un mercado convergente por zonas no pudo realizarse por no disponer de datos suficientes, la desinversión en una de las dos redes fijas (incluyendo a los clientes) en la Ciudad de Buenos Aires y en las provincias de Buenos Aires, Córdoba, Santa Fe, Entre Ríos, Corrientes, Misiones, Salta, Formosa y Chaco propuesta previamente seguramente evitaría el problema de competencia en el

mercado múltiple play, puesto en evidencia a nivel nacional.

598. En el caso de telefonía móvil, plantea que las distorsiones a la competencia son particularmente graves en Entre Ríos, Santa Fe (excepto una parte en el Oeste) y Norte de Buenos Aires, donde viven más de 17 millones de personas. Esto se desprende del análisis del índice HHI y se acentúa por la necesidad de espectro radioeléctrico para brindar el servicio y la pérdida de un competidor potencial como Nextel.

599. Argumenta que en el mercado de telefonía móvil cuenta con ventajas de primera movida debido a los costos hundidos.

600. Expuso que hay importantes barreras a la entrada debido a la necesidad de contar con espectro radioeléctrico. En esta línea, advierte que la entidad fusionada supera el límite de 140Mhz impuesto por la regulación vigente.

601. Como posible remedio, AMX propone que la fusionada debería desprenderse del negocio de telefonía móvil de Nextel en el AMBA y en la zona de Litoral Sur para preservar la competencia entre los negocios de Personal y Nextel.

602. En lo que respecta al mercado de televisión paga y fija AMX considera que la fusión no implica un aumento de concentración significativo según el índice HHI, pero sí en virtud de la desaparición de un competidor potencial. Respecto al mercado de distribución paga de señales de televisión, Telecom sería un potencial prestador de dicho servicio a partir del 2018 y que, a resultas de su fusión con Cablevisión, dicha competencia potencial desaparecería. Del mismo modo, Cablevisión podría brindar telefonía fija en un futuro y por ende se pierde dicho competidor potencial en este mercado.

603. Respecto al acceso residencial a internet por banda ancha, el informe presentado por la firma AMX considera que, la operación traería aparejados importantes efectos negativos sobre el mercado dada la participación de ambas empresas: (i) la fusión implica mayor participación de la nueva entidad, reforzando su posición de dominio. Señalan que el riesgo es mayor en aquellas localidades donde no existen otros competidores; (ii) la entidad fusionada tendría mayores incentivos a incrementar precios, dado que la porción de ventas que perderían al incrementar sus precios se reduciría (diversion ratio).

604. En un segundo informe, AMX entiende que la entidad fusionada pasaría a ser el segundo participante más importante a nivel nacional en la provisión de telefonía móvil, alcanzando una participación de mercado del 33,5% apenas inferior a la de Claro (34,4%) y desplazando del segundo lugar a Telefónica (32,1%). A su vez, la fusión llevaría a una reducción de 4 a 3 participantes en un mercado que ya contaba con un elevado grado de concentración incluso antes de la fusión.

605. Sumado a esto, la entidad fusionada tendría acceso a un espectro mayor a 220 MHz, lo cual no solo sería mayor al de sus competidores sino también al permitido por la normativa que establece un máximo de 140 MHz por operador. Esto le daría una ventaja comparativa respecto a sus competidores, mejorando la calidad y confiabilidad de las comunicaciones y posibilitando una mayor velocidad de navegación. De este modo, si bien la absorción de la marca Nextel no implicaría un cambio muy significativo en la participación de mercado de la empresa, le permitirá alcanzar una posición de liderazgo

en el corto o mediano plazo.

606. Asimismo, en lo que respecta a servicios convergentes, entiende que las empresas notificantes han reconocido su interés en ofrecer el paquete cuádruple-play, lo que deja en claro que debe ser plausible, creíble y principalmente rentable. De acuerdo al informe presentado, en la fusión bajo análisis se dan condiciones que podrían presentar efectos netos negativos sobre los consumidores frente a la comercialización de un paquete de productos.

607. En particular resalta que, una de dichas condiciones es que solo una empresa puede ofrecer el producto empaquetado. Las empresas competidoras no tienen la posibilidad de replicar tal oferta en un futuro cercano debido a las barreras de entrada y a la existencia de economías de escala y alcance. Dada la normativa vigente, el resto de las empresas de telecomunicaciones sólo podrán ofrecer el servicio de cuádruple-play a partir del 1° de enero de 2018 únicamente en el área AMBA y las ciudades de Rosario y Córdoba. Por lo tanto, la entidad contaría con la ventaja de poder ofrecer los servicios cuádruple-play desde el momento de la fusión y en aquellas localidades donde actualmente prestan los servicios Telecom y Cablevisión, mientras que sus competidores, cuando puedan ofrecerlo, estarían limitados únicamente a las áreas de AMBA, Rosario y Córdoba.

608. Por otro lado, considera que la fusión generará un efecto directo negativo sobre los consumidores. Dicho efecto resulta de la compensación de los beneficios que los servicios convergentes tienen para los consumidores por los perjuicios provenientes de la capacidad que la entidad fusionada tendría para ejercer una discriminación de precios efectiva que le permita extraer un mayor excedente de los consumidores.

609. A su vez, argumentan que al quedar la empresa fusionada como la única capaz de ofrecer el servicio cuádruple-play, se limita la posibilidad de los otros participantes de estos mercados de competir de forma efectiva.

610. Esgrime que las empresas rivales podrían perder ventas al no poder ofrecer este servicio, lo cual podría generar que abandonen los mercados involucrados.

611. Argumenta que, de ese modo, se crea o refuerza el poder de mercado de la empresa fusionada, lo cual podría llevar a un aumento de precios en el mediano y largo plazo. Este efecto se produciría también en los mercados donde actualmente no hay solapamiento (telefonía fija y TV paga).

612. Finalmente entiende que estos aspectos quedan agravados considerando que la entidad fusionada obtendrá ventajas irreversibles a largo plazo, por tener la posibilidad de ser la única empresa del sector en condiciones de ofrecer servicios de cuádruple-play a nivel nacional con anterioridad a sus competidores. Considera que al enfrentar por sí misma la totalidad del mercado, podrá retener su cartera de clientes y capturar nuevos clientes provenientes de otras empresas. Como consecuencia, la entidad fusionada contará con la ventaja conocida como “First Mover Advantage”. Esto le permitiría (i) acceder a un mercado potencial más grande y beneficiarse antes de las economías de escala, y (ii) mantener una posición de liderazgo en el tiempo, dada la existencia de costos de cambio

613. A su vez, en fecha 21 de marzo de 2018, AMX efectuó una nueva presentación en el marco de la conducta 1659, en la cual reiteró los argumentos vertidos en la

presentación de fecha 6 de septiembre de 2017 efectuando nuevas consideraciones en lo que respecta al mercado de contenidos.

614. Entiende que la fusión da lugar a una evidente barrera de ingreso al mercado de contenidos dado que, como consecuencia de la fuerte integración vertical, TELECOM estará en condiciones de cerrar la distribución de contenidos de terceros y privilegiar la distribución de su controlante Grupo Clarín, que controla a la gran productora nacional de contenidos ARTEAR S.A.

615. De acuerdo al informe presentado por AMX, Cablevisión tiene como accionista mayoritario al Grupo Clarín, que controla importantes empresas generadoras de contenidos, como señales de televisión.

616. Argumenta que esta coincidencia de accionistas no es simplemente una curiosidad conceptual, desde el punto de vista de la teoría económica, sino que puede tener efectos concretos. Al poder generarse cuestiones como la posible negativa de venta y la imposición de condiciones comerciales diferentes, según quien distribuye la señal de televisión, son importantes.

617. Considera que si bien, la fusión no exagera el poder de mercado de Telecom-Cablevisión medido por el índice HHI, sí lo hace al eliminar la potencial competencia de Telecom. En consecuencia, según el análisis realizado por AMX, la desaparición de la competencia potencial a nivel horizontal acentuaría los riesgos de negativa de venta o de imposición de condiciones comerciales diferentes al resto de los distribuidores de televisión paga.

618. En tanto y en cuanto dicha presentación contenía manifestaciones en relación a la fusión, la misma fue ordenada agregar a las presentes actuaciones, conforme resulta de los números de orden 424 y 425.

619. Posteriormente, con fecha 15 de junio de 2018 se presenta la firma AMX a fin de efectuar consideraciones sobre la fusión bajo análisis en el expediente EX2017-20007888-APNDDYME#MP (C. 1659) por lo que se ordenó la extracción de copias y posterior incorporación al presente expediente.

620. En la presentación mencionada, la firma AMX acompaña un informe técnico que, considera, acredita la conducta anticompetitiva denunciada en el expediente de referencia.

621. Entiende que mediante la fusión bajo análisis se ha producido y ha fortalecido una posición de dominio entre las empresas fusionantes, particularmente en lo que hace al espectro radioeléctrico, que se encuentra prohibida en los términos del artículo 7º de la Ley N° 25.156.

622. Argumenta que las firmas notificantes ofrecen ofertas en forma “paquetizada” como, por ejemplo: banda ancha móvil y servicio de contenidos audiovisuales al bonificar a los clientes de Telecom Personal los datos móviles que consuman para acceder a la televisación de los partidos de fútbol de la Copa Mundial de Fútbol 2018, presenta documental que acreditaría tal extremo.

623. Considera que estos servicios son ofrecidos por prestadores que hasta la fusión operaban como competidores y que, constituiría una abierta distorsión a la competencia si se tratase de competidores por lo que demostraría el actuar conjunto de las firmas

fusionadas.

#### VIII.1.1. Contestación de las partes al traslado conferido

624. Esta Comisión Nacional corrió traslado de estas presentaciones, las cuales fueron respondidas el 24 de octubre de 2017, mediante presentación agregada al número de orden 158 y número de orden 464.

625. En relación a la primera contestación, en fecha 24 de octubre de 2017 las partes contestan el traslado de la presentación de la firma AMX de fecha 6 de septiembre de 2017.

626. En esta presentación las firmas notificantes, efectúan consideraciones sobre la firma AMX y su operatoria en América Latina.

627. Entienden que la denuncia formulada resulta formalmente improcedente dado que las denuncias, de acuerdo a la jurisprudencia de esta CNDC, no son la vía procesal adecuada para la investigación de los eventuales efectos anticompetitivos.

628. Consideran que la denuncia es un intento de obtener ventajas particulares mediante una decisión de la CNDC en vez de obtenerlas a través de la leal competencia en el mercado. Argumenta que la denunciante pretende demorar el proceso de convergencia que promueve la regulación vigente.

629. Consideran que la presentación de AMX se encuentra basada en conjeturas carentes de evidencia empírica.

630. Entienden que, el informe económico acompañado desconoce totalmente las eficiencias y sinergias que genera la operación que permitirán incrementar la cantidad, calidad y variedad de los servicios ofrecidos por las fusionadas.

631. Asimismo, consideran que el informe ignora el intenso cambio tecnológico que caracteriza a la industria de las telecomunicaciones que impulsa a una continua reducción de las barreras a la entrada, lo cual, a mediano plazo, acelera la competencia. Entiende que el informe desconoce que todos los mercados involucrados están sujetos a competencia efectiva y resulta desafiables.

632. Consideran que el informe distorsiona el marco regulatorio de las telecomunicaciones ignorando que cuenta con herramientas eficaces para promover la competencia en los distintos mercados involucrados y con capacidad suficiente para remediar cualquier preocupación que pueda generar la operación notificada.

633. Entienden que el informe evalúa la operación en forma estática y no dinámica por lo que no anticipa el impacto de las transformaciones en curso para favorecer la convergencia. Considera que el estudio se centra en la situación particular del denunciante y no en el impacto positivo que tiene el proceso de convergencia.

634. Asimismo, realiza consideraciones sobre los argumentos económicos del informe presentado por las denunciantes especialmente en lo que refiere a los mercados de telecomunicaciones móviles y acceso a internet en aquellas localidades donde se superponen las redes de las firmas fusionadas y el mercado convergente.

635. Posteriormente, respecto de la nueva oposición presentada con fecha 15 de junio de 2018, con fecha 25 de junio de 2018 las partes notificantes contestaron el traslado

conferido.

636. En el mismo, consideran que los competidores no pueden ser considerados parte en los expedientes de control de concentraciones y que, por lo tanto, la firma AMX no puede ser aceptada como parte en el expediente.

637. Presenta jurisprudencia de esta CNDC para fundar tal aseveración.

638. Asimismo, entienden que la presentación cuestiona las decisiones que ha tomado el ENACOM respecto del espectro radioeléctrico, acompañando un informe que consideran sesgado sobre las consecuencias de esta resolución.

639. Considera que los eventuales cuestionamientos a las decisiones del ENACOM deben ser expresadas ante dicho organismo y sus órganos de alzada, siendo absolutamente improcedente que la CNDC cuestione los supuestos efectos de las resoluciones del ENACOM.

640. Finalmente, considera que la firma AMX ha efectuado una denuncia contra las empresas fusionadas por lo que eventualmente, debería efectuar, en dicho expediente, los cuestionamientos a la fusión bajo análisis.

#### VIII.1.2. Análisis de la Oposición de AMX

641. Un elemento que es de suma importancia destacar es que el análisis del control previo de concentraciones económicas tiene por objeto el análisis de los efectos sobre la competencia de las modificaciones estructurales que ocurren como consecuencia de la operación.

642. Uno de los puntos que destaca AMX en su presentación es el riesgo para la competencia que supone la relación vertical entre la distribución de contenidos audiovisuales y la adquisición de señales por parte de las empresas oferentes de televisión paga, toda vez que la entidad fusionada se encuentra en ambos eslabones de la cadena productiva, y AMX es un potencial entrante al mercado de distribución.

643. Tal como se puede observar en el análisis realizado en el presente dictamen, la empresa TELECOM no se encuentra presente en actividades de radiodifusión, tanto de producción como de distribución de contenidos. En consecuencia, la posición del Grupo Clarín en los mercados ligados a actividades de medios de comunicación tales como televisión abierta, televisión paga y señales de televisión paga es previa a la operación de concentración y no se ve modificada como consecuencia de la fusión bajo análisis. Por ende, no se advierte que la presente fusión genere incentivos para restringir el acceso a los contenidos a sus eventuales competidores de televisión paga. A su vez, respecto de lo señalado en la presentación realizada, los derechos sobre la transmisión de eventos deportivos relacionados a los partidos de fútbol de primera división del fútbol argentino no son propiedad de la entidad fusionada,<sup>125</sup> y ha de tenerse en cuenta que conductas relacionadas con las distribución de señales del Grupo mencionado están siendo investigadas bajo el Expediente EX -2018-11718334-APN-DGD#MP, caratulado

---

<sup>125</sup> Ver Dictamen IF-2018-06439620-APN-CNDC#MP caratulado “FSLA HOLDING LLC, ASOCIACION DEL FUTBOL ARGENTINO Y SUPERLIGA PROFESIONAL DEL FUTBOL ARGENTINO ASOCIACION CIVIL S/NOTIFICACION ART. 8° DE LA LEY 25.156 (CONC.1451)” y Dictamen IF-2018-06439490-APN-CNDC#MP caratulado “ASOCIACION DEL FUTBOL ARGENTINO, SUPERLIGA PROFESIONAL DEL FUTBOL ARGENTINO ASOCIACION CIVIL E IMAGEN SATELITA S.A. S/NOTIFICACION ART. 8° DE LA LEY 25.156 (CONC.1450)”

“ARTE RADIOTELEVISIVO ARGENTINA S.A. Y OTROS S/ INFRACCIÓN LEY 25.156 (C. 1676)”

644. En este mismo punto, debe destacarse que no corresponde que esta Comisión Nacional, bajo el control previo de concentraciones económicas, realice un análisis de dichos mercados a excepción de los efectos de conglomerado.

645. Respecto de los remedios mencionados vinculados a modificar las condiciones regulatorias de la actividad que han sido señalados por AMX, debe destacarse que las facultades de esta Comisión no alcanzan determinada tarea y que la misma es materia de decisión del Ministerio de Modernización y del Ente Nacional de Comunicaciones. No obstante, se remite a lo analizado y recomendado en el presente dictamen.

646. En lo relativo a la acumulación de bandas de frecuencias del espectro radioeléctrico por parte de la entidad fusionada, la presentación de AMX alude tanto a efectos cuantitativos (diferencia en la cantidad de espectro asignado) como a efectos cualitativos (tiempo de devolución, contigüidad de bandas de frecuencia), los cuales han sido analizados por esta Comisión para realizar el análisis de los efectos de la operación. En honor a la brevedad, se remite al análisis jurídico-económico realizado en el presente dictamen y a las conclusiones y recomendaciones regulatorias que allí se detallan.

647. La presentación de AMX también afirma que la fusión dará origen a un operador dominante en servicios convergentes a nivel nacional. Al respecto, y si bien la entidad fusionada no se encuentra presente con los cuatro servicios residenciales en todo el territorio nacional, esta Comisión ha realizado un análisis jurídico-económico que deviene en: a) recomendaciones regulatorias y, b) una restricción temporal para la prestación de los servicios de manera empaquetada. En honor a la brevedad se remite a lo detallado en el presente dictamen.

648. Finalmente, con relación a la concentración en el mercado de acceso a internet residencial, esta Comisión también ha analizado los efectos sobre dicho mercado. En honor a la brevedad, se remite al análisis jurídico-económico realizado en el presente dictamen y a las conclusiones que allí se detallan.

## VII.2. Oposición de TELEFÓNICA

649. En fecha 19 de octubre de 2017, TELEFÓNICA se presentó en el expediente bajo análisis a fin de efectuar consideraciones sobre la concentración en cuestión.

650. La firma considera que la fusión de CABLEVISIÓN y TELECOM reduciría a condición de monopolio la oferta de redes de banda ancha fija en las localidades donde ambos compiten hoy en día, que cubre entre el 18% y el 20% de la población argentina.

651. Considera que la operación aumentaría la concentración del mercado en 10 de las 18 provincias afectadas por la fusión, llevando la cuota de mercado de nueva TELECOM por encima del 75% en 11 de ellas.

652. Entiende, que los efectos inmediatos de la fusión serían el aumento de la concentración del mercado en numerosas provincias y la desaparición de un competidor en muchas localidades del país. Respecto de posibles mejoras de eficiencias, no es fácil identificar posibles fuentes de sinergias operativas en costes de red de banda ancha.

653. En lo que respecta a los efectos de la competencia entiende que hay localidades

en las cuales compiten en la actualidad las ofertas de banda ancha fija de CABLEVISIÓN y TELECOM.

654. Considera que, si se produjese la fusión, estas localidades pasarían a tener acceso a banda ancha fija a través de una única operadora, en este caso nueva Telecom. Por lo tanto, el mercado pasaría de una situación de competencia a otra de monopolio.

655. Presenta un análisis de estos efectos mediante el cual se concluye que la fusión produciría una situación de monopolio en el mercado de banda ancha fija que afectaría entre un 26% y un 28% de la población total analizada, lo que supone entre un 16% y un 17% de la población argentina.

656. Argumenta que existen localidades en las que opera CABLEVISIÓN, pero no ofrece su servicio de banda ancha Fibertel.

657. Expuso que, en estas localidades, CABLEVISIÓN dispone de tendido de cable, pero sólo tiene equipos electrónicos para TV paga unidireccional. Considera que, en ellas, Cablevisión podría modernizar su red con cable módems para lanzar servicios de banda ancha fija en muy poco tiempo y con una inversión relativamente modesta. De este modo, Cablevisión ejerce una presión competitiva sobre los operadores de banda ancha mediante la amenaza de su entrada potencial en caso de que los operadores actuales subiesen sus precios (efecto contestable).

658. Considera que, de este conjunto de localidades, hay un subconjunto en las que TELECOM es único operador de banda ancha fija. Con la fusión, en este subconjunto de localidades, nueva Telecom pasaría a ser el único operador que presta servicios de banda ancha fija y de cable, por lo que desaparecería la presión competitiva ejercida por la amenaza de entrada de Cablevisión.

659. El análisis del efecto contestable de la fusión concluye que la fusión produciría una situación de un único proveedor de banda ancha fija y cable que afectaría entre un 17% y un 30% de la población total analizada, según los escenarios, que en todos los casos asciende a un 2% de la población argentina aproximadamente.

660. En lo que respecta a la oferta de cuádruple play, entiende que, como consecuencia, los distintos segmentos del mercado argentino dejarían de estar en una situación de competencia para padecer la dominancia de nueva Telecom.

661. En el caso de los servicios convergentes cuádruple play y la banda ancha fija dicho dominio sería inmediato, y en los servicios de móviles y de TV paga se produciría mediante el apalancamiento de las posiciones de dominio en servicios convergentes, banda ancha fija y contenidos audiovisuales.

662. Argumenta que la fusión propuesta permitiría a nueva Telecom lanzar al mercado servicios convergentes de cuádruple play que ahora no puede ofrecer ninguna de las empresas que se proponen fusionar: Telecom porque no está autorizada a dar TV paga ni dispone aún de la red ni de los contenidos para hacerlo, y Cablevisión porque su red móvil se encuentra todavía en estado embrionario.

663. Entienden que, a su vez, permitiría a nueva Telecom mantener su posición como único proveedor de servicios convergentes cuádruple play durante un amplio período de tiempo dadas las restricciones regulatorias que padecen el resto de los operadores del sector y el control del Grupo Clarín sobre los contenidos de alto valor.

664. Entiende, sin embargo, que si la fusión se aprobase sin condiciones la nueva Telecom podría monopolizar la oferta de servicios convergentes, con los consiguientes perjuicios para los usuarios.

665. En lo que respecta al espectro acumulado en el mercado de telefonía móvil por las fusionadas, advierte que la fusión genera tres problemas: 1) La aparición de ventajas competitivas no replicables como consecuencia de las asimetrías en el espectro disponible para cada operador, 2) la extensión a los servicios móviles de la posición dominante en el mercado convergente, y 3) la disminución de la rivalidad competitiva por la eliminación de un entrante potencial.

666. Para enmarcar el primer problema, manifiestan que el dictado del Decreto 267/15 estuvo supuestamente orientado a generar las condiciones para la creación y el ingreso de un cuarto operador móvil en cabeza de Nextel a quien se le otorgaron privilegios de las que no gozaron el resto de las operadoras. A raíz de la fusión, la entidad fusionada capitalizaría ilegítimamente aquella iniciativa del Estado Nacional cuyo desarrollo involucró una serie de modificaciones regulatorias que hicieron posible la asignación de bandas de espectro radioeléctrico de SCMA a Nextel. Producto de la “facilitación” del ingreso del cuarto operador móvil previamente descripta, la entidad fusionada tendrá el 50% del total del espectro radioeléctrico, lo que colocaría a los competidores en una situación de enorme inferioridad. Ello sucedería aún cuando Telecom se desprendiese del espectro que supere los 140Mhz.

667. En este sentido advierten que el 42% de espectro que actualmente tiene Telefónica no puede ser utilizado por estar interferido por otras empresas. Agregan que el 82% de ese espectro inutilizado está siendo interferido por el Grupo Clarín, que en virtud de la fusión, tiene fuertes incentivos para retrasar la puesta a disposición del espectro en manos de Telefónica.

668. Debido a las interferencias mencionadas, indican que después de la fusión Telecom tendrá 110 Mhz para ofrecer servicios 4G (80Mhz de Nextel + 30Mhz de Telecom), mientras que Claro y Telefónica tendrán solamente 20 Mhz.

669. Declaran que estas asimetrías de espectro redundan en desventajas competitivas especialmente importantes a la hora de competir en los servicios LTE, dado que la velocidad y la calidad de conexión que ofrecerá Telecom no podrá ser igualada por Telefónica ni Claro.

670. Como corolario, indican que otorgar ventajas a un operador móvil para luego fusionarse con Telecom genera una acumulación de espectro radioeléctrico por encima del límite regulatorio y que puede provocar una severa restricción a la competencia en el mercado.

671. Respecto del segundo problema señalado, afirman que existe una fuerte correlación entre las cuotas de mercado de “Banda ancha fija” (BAF) y telefonía móvil, y que el efecto restrictivo sobre la competencia en el mercado de telefonía móvil se vería incrementado dado el incremento en las participaciones de mercado de la entidad fusionada en el mercado de “Banda ancha fija”.

672. En este sentido, muestran que en la zona norte del país Telecom cuenta con 48,2% en BAF y 45,2% en móvil, que en la zona sur dicha empresa cuenta con 1,4% en

BAF y 12,7% en móvil, y en AMBA 9,8% en BAF y 30,3% en móvil. Por su parte, Telefónica cuenta en la zona norte con un 0,2% en BAF y 11,8% en móvil, en zona sur con 46,3% en BAF y 41,3% en móvil, y en AMBA con 29,7% en BAF y 41,4% en móvil.

673. Indican que lo que incide en la oferta de servicios convergentes es la Banda Ancha Fija y no los servicios de telefonía móvil, razón por la cual, los efectos de la fusión en el primero de estos mercados traerían consecuencias en el segundo.

674. Respecto del tercer problema, consideran que la eliminación de un cuarto competidor del tamaño de Nextel no trae aparejadas modificaciones en el mercado de telefonía móvil por lo que descartan problemas de competencia.

675. En lo que respecta a los posibles remedios de la fusión, TELEFÓNICA entiende que la desinversión de una de las redes no pondría en riesgo los beneficios aducidos por las empresas que aspiran a fusionarse, pues no impediría el lanzamiento de ofertas convergentes y facilitaría a nueva Telecom obtener sinergias al evitarle la complejidad de gestionar dos redes de tecnologías diferentes en la misma zona.

676. Entiende que, a la vista de los problemas de competencia identificados como consecuencia de los servicios convergentes, un conjunto efectivo de remedios podría ser el siguiente: (i) prohibir a nueva Telecom ofrecer a sus clientes servicios convergentes 3P y 4P mientras que no haya ofertas comparables de otros operadores convergentes en la localidad donde reside el cliente; (ii) prohibir a nueva Telecom las ventas atadas; deberá seguir ofreciendo a sus clientes la posibilidad de adquirir por separado todos y cada uno de los servicios de la oferta convergente (móvil, banda ancha fija, telefonía y TV paga) a precios replicables por sus competidores; (iii) Prohibir a nueva Telecom establecer subsidios cruzados entre precios de servicios donde tenga dominancia (paquetes convergentes, banda ancha fija y TV paga) y servicios competitivos (móviles, telefonía, banda ancha fija fuera de su zona de cobertura de red fija).

#### VIII.2.1. Contestación de las Partes al Traslado Conferido

677. En fecha 19 de junio de 2018 las partes contestaron el traslado conferido sobre la presentación realizada por la firma TELEFONICA.

678. En esta presentación las firmas notificantes, efectúan consideraciones sobre la firma TELEFONICA y su operatoria en América Latina.

679. Entiende que la denuncia formulada resulta formalmente improcedente dado que las denuncias, de acuerdo a la jurisprudencia de esta CNDC, no son la vía procesal adecuada para la investigación de los eventuales efectos anticompetitivos.

680. Considera que la denuncia es un intento de obtener ventajas particulares mediante una decisión de la CNDC en vez de obtenerlas a través de la leal competencia en el mercado. Argumenta que la denunciante pretende demorar el proceso de convergencia que promueve la regulación vigente.

681. Considera que la presentación de TELEFONICA se encuentra basada en conjeturas carentes de evidencia empírica.

682. Entiende que, la presentación desconoce totalmente las eficiencias y sinergias que genera la operación que permitirán incrementar la cantidad, calidad y variedad de los servicios ofrecidos por las fusionadas.

683. Asimismo, considera que el informe ignora el intenso cambio tecnológico que caracteriza a la industria de las telecomunicaciones que impulsa a una continua reducción de las barreras a la entrada, lo cual, a mediano plazo, acelera la competencia.

684. Entiende que el informe desconoce que todos los mercados involucrados están sujetos a competencia efectiva y resulta desafiables.

685. Considera que el informe distorsiona el marco regulatorio de las telecomunicaciones ignorando que cuenta con herramientas eficaces para promover la competencia en los distintos mercados involucrados y con capacidad suficiente para remediar cualquier preocupación que pueda generar la operación notificada.

686. Entiende que el informe evalúa la operación en forma estática y no dinámica por lo que no anticipa el impacto de las transformaciones en curso para favorecer la convergencia. Considera que el estudio se centra en la situación particular del denunciante y no en el impacto positivo que tiene el proceso de convergencia.

687. Asimismo, realiza consideraciones sobre los argumentos económicos del informe presentado por las denunciantes especialmente en lo que refiere a los mercados de telecomunicaciones móviles y acceso a internet en aquellas localidades donde se superponen las redes de las firmas fusionadas y el mercado convergente.

#### VIII.2.1. Análisis de la Oposición de TELEFÓNICA

688. La presentación de la empresa TELEFONICA hace hincapié en cuatro ejes: 1) la entidad fusionada será la única que podrá ofrecer el paquete denominado “cuádruple play”, 2) dada la posición de Cablevisión en el mercado audiovisual, la operación generará un cierre de mercado de contenidos a los entrantes al mercado de distribución de señales, 3) concentración en el mercado de acceso a internet residencial por banda ancha fija en algunas localidades del país, y 4) la reducción de la competencia en los servicios móviles y la acumulación de bandas de frecuencia del espectro radioeléctrico.

689. Respecto del primer punto, relativo a la oferta de paquetes de servicios, esta Comisión ha analizado los efectos del escenario planteado, y en honor a la brevedad, se remite al análisis jurídico-económico realizado en el presente dictamen y a las conclusiones y recomendaciones regulatorias que allí se detallan.

690. El segundo elemento que se pone de manifiesto tiene que ver con el mercado audiovisual, donde el grupo Clarín se encuentra integrado verticalmente entre la producción de contenido, la producción de señales y la distribución de señales a los hogares por medio de vínculo físico. TELEFONICA advierte un supuesto incentivo de la entidad fusionada de negar la venta de contenido de su propiedad a competidores entrantes al mercado de televisión paga como pudiera ser la propia TELEFONICA y la empresa AMX.

691. Tal como se puede observar en el análisis realizado en el presente dictamen, la empresa TELECOM no se encuentra presente en actividades de radiodifusión, tanto de producción como de distribución de contenidos. En consecuencia, la posición del Grupo Clarín en los mercados ligados a actividades de medios de comunicación tales como televisión abierta, televisión paga y señales de televisión paga es previa a la operación de concentración y no se ve modificada como consecuencia de la fusión bajo análisis. Por ende, no se advierte que la presente fusión genere incentivos para restringir el acceso a

los contenidos a sus eventuales competidores de televisión paga. A su vez, respecto de lo señalado en la presentación realizada, los derechos sobre la transmisión de eventos deportivos relacionados a los partidos de fútbol de primera división del fútbol argentino no son propiedad de la entidad fusionada<sup>126</sup>, y ha de tenerse en cuenta que conductas relacionadas con la distribución de señales del Grupo mencionado están siendo investigadas bajo el Expediente EX -2018-11718334-APN-DGD#MP, caratulado “ARTE RADIOTELEVISIVO ARGENTINA S.A. Y OTROS S/ INFRACCIÓN LEY 25.156 (C. 1676)”

692. El tercero de los puntos que plantea TELEFONICA es el relativo a la concentración en la oferta del servicio de acceso a internet residencial a través de redes de banda ancha fija. En honor a la brevedad, se remite al presente dictamen, en el cual esta Comisión ha realizado un detallado análisis de cada uno de los mercados geográficos donde se verifica solapamiento entre las empresas fusionadas, y a las conclusiones a las que allí se arriban.

693. Finalmente, la presentación realizada pone de manifiesto la acumulación en la asignación de bandas de frecuencia de espectro radioeléctrico para la prestación de servicios de telefonía móvil y la reducción de la competencia en dicho mercado.

694. Respecto de este último punto, tal como lo indican los índices de concentración que se describen en el presente dictamen, no se observa que la presente operación genere efectos perjudiciales para la competencia.

695. Con relación a la acumulación de espectro radioeléctrico, en la presentación también se destaca una diferencia cualitativa, dado que la entidad fusionada contaría con mayor cantidad de espectro para ofrecer servicios de cuarta generación (4G). Estos factores han sido analizados por esta Comisión para realizar el análisis de los efectos de la operación. En honor a la brevedad, se remite al análisis jurídico-económico realizado en el presente dictamen y a las conclusiones y recomendaciones regulatorias que allí se detallan.

696. Por lo tanto, esta Comisión ha considerado los planteos de la empresa TELEFONICA a los cuales ha dado respuesta a través del análisis sobre los efectos de la operación en los mercados involucrados.

### VIII.3. Oposiciones de COLSECOR

697. En fecha 21 de diciembre de 2017, la COLSECOR se presentó en el expediente bajo análisis a fin de realizar consideraciones y aportes para la evaluación y decisión de la fusión en cuestión.

698. En particular, sostienen que las comunicaciones convergentes representan un eje fundamental en el desarrollo social sostenible de las 270 comunidades ubicadas en 20 provincias de la República Argentina.

699. Entiende que el Estado tiene que garantizar el acceso, distribución y participación en los recursos de información y comunicaciones, velando por la integración y la igualdad.

700. Resalta que se han cultivado diferentes formas de cooperación, economía

---

<sup>126</sup> Ver Dictámenes IF-2018-06439620-APN-CNDC#MP (CONC.1451) y IF-2018-06439490-APN-CNDC#MP (CONC.1450) previamente citados.

solidaria y responsabilidad mutua para la prestación de servicios de comunicación que genera decenas de miles de puestos de trabajo.

701. Considera que la concentración económica de las comunicaciones representa un enorme obstáculo en términos de tarifas razonables de interconexión nacional e internacional y que estas tarifas resultarían en un costo excesivo para las cooperativas que prestan servicios en las comunidades de menos de 80 mil residentes.

702. Entiende que el rol de la CNDC es establecer límites razonables a los licenciarios de Servicios TIC con poder significativo de mercado y que en consecuencia, no debe permitir el ingreso de los prestadores dominantes en las comunidades de menos de 80 mil habitantes.

703. Argumenta que, se deberán establecer reglas de regulación asimétrica para proteger y reforzar la economía local, la economía solidaria y las fuentes de trabajo, delimitando zonas de exclusión para la operación de servicios por parte de la fusión entre TELECOM y CABLEVISIÓN en localidades con menos de 80 mil habitantes.

704. Considera que, no podría haber cuádruple play sin movilidad, y por lo tanto, sería necesario que exista la posibilidad de convertirse en Operador Móvil Virtual a fin de hacer posible la competencia.

705. En ese sentido, postulan que la CNDC debería exigirle a la empresa resultante de la fusión, al igual que a TELEFÓNICA y a CLARO, que presenten al ENACOM sus ofertas de Operador Móvil Virtual.

706. Consideran que los términos y condiciones, y aspectos técnicos y jurídicos de dichas ofertas deberían ser razonables para que se desarrolle el negocio del Operador Móvil Virtual en el país, generando nuevas alternativas para los usuarios y permitiendo la integración de las ofertas de los pequeños operadores con servicios de datos y telefonía móvil.

707. Entienden que la CNDC debería exigirle al Ministerio de Modernización la realización de concursos para la asignación de frecuencias para servicios móviles.

708. Asimismo, consideran que la CNDC debería exigir la habilitación de las redes de TELECOM para la operación de Operadores Móviles Virtuales previa autorización de la fusión. Ésta, a su vez, debería estar condicionada a la garantía por parte del nuevo operador dominante, de que está dispuesto a respetar normas elementales de competencia asimétrica.

709. Entiende que, la firma resultante de la fusión ostentaría un total de 230Mhz cuando el máximo permitido por la normativa es de 140Mhz.

710. Considera necesario que la CNDC ordene la devolución del excedente a fin de que se respeten el máximo de frecuencias que cada operador puede tener y para generar disponibilidad de frecuencias para que nuevos prestadores puedan entrar al mercado. En este sentido, indican que las empresas asociadas a COLSECOR no cuentan con posibilidad de acceder a frecuencias para prestar servicios móviles en la actualidad.

711. Argumenta que la fusión no debe perjudicar de ningún modo las condiciones de precio razonable y justo en cuanto al acceso al mercado mayorista de banda ancha en ningún lugar del territorio nacional. En este sentido, entiende que es necesario definir, en

base al precio promedio de la banda ancha mayorista que provee ARSAT a distintos proveedores locales, el precio de referencia sobre el que se tiene que comercializar este servicio en aquellos espacios en donde no se encuentre ARSAT.

712. Detalla que a partir del 1 de enero de 2018 las licenciatarias del Servicio Básico Telefónico, así como a las prestadoras de Servicio de Telefonía Móvil, se encontrarían habilitadas a brindar servicio de TV por cable en el AMBA, Rosario y Córdoba.

713. Argumenta que, en consecuencia, la fusionada no podrá brindar el servicio de TV por cable fuera del AMBA, Rosario y Córdoba. Entiende que la CNDC debería exigir el cumplimiento de esta limitante.

714. Expone la necesidad de fijar una política de precios, descuentos y promociones temporales uniforme para todo el país sin discriminar entre zonas con o sin presencia de otros operadores que brinden el servicio.

#### VIII.3.1. Contestación De Las Partes Al Traslado Conferido

715. Corrido el traslado a las partes, manifestaron mediante respuesta agregada al número de orden 352, que la operación notificada favorece el proceso de convergencia y cambio tecnológico en las telecomunicaciones que contribuirá a concretar en los hechos el pleno acceso de los argentinos a las tecnologías TIC. Entiende que la imprecisa referencia que COLSECOR realiza sobre la concentración en las comunicaciones no tiene en cuenta la importancia de las economías de escala, alcance y densidad que permiten brindar mayores y mejores servicios con menores recursos, generando importantes ganancias de eficiencia.

716. Considera que los cuestionamientos que COLSECOR realiza sobre las normas regulatorias y las políticas públicas son ajenos a esta operación.

717. Entiende que la regulación asimétrica para proteger las economías locales constituye una restricción de la oferta que afecta el interés económico general.

718. Asimismo, entiende que la posibilidad de que las cooperativas puedan convertirse en Operadores Móviles Virtuales o que puedan acceder a frecuencias radioeléctricas es una cuestión regulatoria ajena a esta operación.

719. Efectúa consideraciones sobre la regulación de los Operadores Móviles Virtuales en el país.

720. Entiende que la devolución de frecuencias por parte de TELECOM es una cuestión regulatoria que ha sido resuelta por el ENACOM al expedirse sobre la fusión entre TELECOM y CABLEVISIÓN.

721. Detalla que la operación notificada de ninguna manera afecta al mercado mayorista de banda ancha.

722. Finalmente, entiende que la referencia a un precio único que hace COLSECOR, no solo resulta imprecisa, sino que contraría el régimen de libre competencia en el que se rige el principio de libertad de precios.

#### VIII.3.2. Análisis de la Oposición de COLSECOR

723. La presentación realizada por COLSECOR describe, por un lado, potenciales efectos de la fusión de concentración, y por otro lado, una serie de planteos regulatorios

a favor de las cooperativas y PyMEs del sector.

724. Respecto de este último punto, y más específicamente del pedido de una regulación asimétrica para aquellas localidades menores a 80.000 habitantes, y de una regulación de precios tanto para servicios mayoristas como minoristas, corresponde mencionar que las facultades que la Ley 25.156 otorga a esta Comisión Nacional no alcanzan a comprender la modificación de la regulación sectorial, y que dicha atribución corresponde al Ministerio de Modernización y al Ente Nacional de Comunicaciones.

725. Con relación a los efectos de la operación de concentración sobre la competencia, se destacan: 1) los efectos de la operación sobre un posible mercado de “cuádruple play” y el desarrollo de operadores móviles virtuales, 2) la acumulación de bandas de frecuencia del espectro radioeléctrico y 3) los efectos sobre mercados mayoristas.

726. Con relación a los dos primeros puntos, esta Comisión ha tomado en consideración los planteos realizados por COLSECOR, y en honor a la brevedad se remite al análisis jurídico-económico realizado y a las recomendaciones al organismo regulador detalladas en el presente dictamen.

727. En respuesta al último punto, un elemento que es de suma importancia destacar es que el análisis del control previo de concentraciones económicas tiene por objeto el análisis de los efectos sobre la competencia de las modificaciones estructurales que ocurren como consecuencia de la operación. En este sentido, y tal como se ha visto a lo largo del presente dictamen, si bien TELECOM es una firma relevante en los mercados mayoristas de telecomunicaciones, en los cuales provee dichos servicios a muchas de las cooperativas y PyMEs agrupadas en COLSECOR, la empresa Cablevisión cuenta con una participación marginal en la prestación de esos servicios. Por lo tanto, la presente fusión no genera efectos significativos sobre la estructura de dichos mercados. Cabe mencionar que en audiencia ante esta Comisión Nacional el representante de COLSECOR destacó a la empresa estatal ArSat como un competidor significativo en los mercados mayoristas, y subrayó su importancia para el disciplinamiento de los precios de la empresa incumbente.

728. Por lo tanto, esta Comisión ha considerado los planteos de COLSECOR a los cuales ha dado respuesta a través del análisis sobre los efectos de la operación en los mercados involucrados.

#### VIII.4. Oposición de TELEDIFUSORA S.A., DECOTEVE S.A. y MEGAVISIÓN SANTIAGO S.A

729. En fecha 21 de diciembre de 2017 se presentan en el expediente las firmas TELEDIFUSORA S.A., DECOTEVE S.A. y MEGAVISIÓN SANTIAGO S.A, firmas que integran el GRUPO TV-S.A. a fin de efectuar consideraciones sobre la fusión en cuestión.

730. Consideran que la fusión entre Cablevisión y Telecom altera la competencia ya que elimina uno de los principales competidores de los mercados afectados, eleva las barreras a la entrada y disminuye a un solo operador la gestión de redes troncales estratégicas para las comunicaciones. Sostienen, además, que el operador resultante de la fusión concentrará todos los eslabones de la cadena productiva, y en todos ellos tendrá posición dominante.

731. Presentan un informe técnico sobre los mercados de Rosario y Salta, excluyendo a la ciudad de Santiago del Estero del análisis debido a que Cablevisión no opera en dicho mercado geográfico y por lo tanto no hay superposición entre las empresas fusionadas.

732. Entienden que, uno de los principales efectos anticompetitivos en Rosario y Salta, derivado de la fusión bajo análisis, es la creación de un jugador dominante exclusivo en el mercado de multiple play. Esto se debe a que ninguno de los otros operadores en estas ciudades podría brindar un servicio cuádruple play de manera inmediata por razones exclusivamente regulatorias. Al introducir la posibilidad de que la empresa fusionada realice empaquetamiento o ventas atadas, se considera que el problema empeoraría.

733. Consideran que un posible remedio planteado para resolver este perjuicio consiste en eliminar las regulaciones asimétricas impuestas a los diferentes operadores por los entes reguladores.

734. Asimismo, argumentan que otro efecto importante de la fusión sería el grave incremento de concentración en el mercado de acceso a Internet por banda ancha.

735. Presentan un análisis de acuerdo con el índice IHH en el mercado de Internet por banda ancha en Rosario en el que se muestra un alto nivel de concentración, incluso antes de la fusión, con 3473 puntos y uno de 6353 puntos como resultado de la fusión.

736. Argumentan que la variación de 2880 puntos en dicho índice supera ampliamente el umbral de 200 puntos y, por lo tanto, consideran que debe considerarse que la fusión fortalece el poder de mercado.

737. Del mismo modo, el análisis del índice HHI en el mercado de Internet por banda ancha en Salta muestra un alto nivel de concentración, incluso antes de la fusión, con 3509 puntos y uno de 6622 puntos como resultado de la fusión. Como en Rosario, la variación de 3113 puntos en dicho índice supera ampliamente el límite de 200 para considerar que una fusión fortalece el poder de mercado.

738. A su vez, consideran que los eventuales problemas de concentración puestos de manifiesto en el cálculo del índice HHI se verían exacerbados por la existencia de ventajas de primera movida en el mercado evaluado (economías de escala e importantes costos hundidos) y porque el competidor más importante en dicho mercado sería TVSA, con aproximadamente un tercio de la participación de las fusionadas en ambas ciudades, por lo que no podría ejercer presión competitiva de significancia.

739. Esgrimieron que un posible remedio planteado para resolver este perjuicio sería, a través de la desinversión, que la empresa fusionada se desprenda de una de las dos redes fijas, ya sea de Cablevisión o de Telecom, incluyendo sus clientes.

740. Por último, en el informe se sugiere que existen efectos nocivos sobre la competencia en el mercado de telefonía móvil tanto en Rosario como en Salta. Esto se desprende del análisis del índice HHI (para Rosario principalmente, donde previamente a la fusión ya se trataba de un mercado altamente concentrado con un HHI de 3354 y uno de 3582 posterior a la fusión). Este problema se ve acentuado debido a las características de los jugadores restantes, considerando que a GRUPO TV-S.A se le habría impedido avanzar en su proceso de convertirse en OMV y dado que es un mercado con ventajas de

primera movida ya que la provisión de este servicio presupone el tendido de una red: antenas, radiobases etc.

741. Agregan que es un mercado con altas barreras a la entrada debido a la necesidad de contar con espectro radioeléctrico y que la acumulación desigual de espectro genera condiciones dispares entre los operadores.

742. Añaden que el hecho de que se otorguen incentivos para la instalación de radiobases en terrenos correspondientes a inmuebles estatales, eximiéndose del pago del canon locativo por cierto tiempo, es una barrera a la entrada adicional. Como posible remedio plantean una desinversión en el negocio de telefonía móvil de Nextel para ambas ciudades.

#### VIII.4.1. Contestación De Las Partes Al Traslado Conferido

743. Corrido el traslado, las partes lo contestaron mediante presentación agregada al número de orden 351 el 24 de enero de 2018, las partes notificantes contestaron el traslado de la presentación de referencia.

744. Las partes notificantes efectuaron una serie de manifestaciones preliminares sobre la improcedencia de la presentación. Consideran que si bien las firmas TELEDIFUSORA, DECOTEVE y MEGAVISIÓN SANTIAGO declaran que buscan realizar un aporte a la investigación, realmente buscan denunciar la operación notificada.

745. Entiende que los argumentos vertidos en los Formularios F1 y F2 demuestran que las afirmaciones de los denunciantes carecen de todo asidero en la realidad de los hechos y que la operación genera efectos contrarios a los denunciados, dinamizando las inversiones en el mercado convergente y generando importantes ganancias de eficiencia.

746. Considera que la denuncia realizada resulta formalmente improcedente dado que esta CNDC ha establecido que las denuncias no serían la vía procesal adecuada para la investigación de los eventuales efectos anticompetitivos de una concentración económica ya que para eso se ha instituido el control previo de concentraciones. Presenta jurisprudencia de esta CNDC sobre este punto.

747. Argumenta que, esta denuncia es un intento de un grupo de competidores de obtener ventajas particulares mediante una decisión de esta CNDC, obstaculizando, de esta manera la actualización de las telecomunicaciones argentinas demorando la incorporación de los desarrollos tecnológicos que la operación notificada hará posibles.

748. Considera que, el informe económico acompañado desconoce totalmente las eficiencias y sinergias que genera la operación que permitirán incrementar la cantidad, calidad y variedad de los servicios ofrecidos por las fusionadas.

749. Asimismo, considera que el informe ignora el intenso cambio tecnológico que caracteriza a la industria de las telecomunicaciones que impulsa a una continua reducción de las barreras a la entrada, lo cual, a mediano plazo, acelera la competencia.

750. Entiende que el informe desconoce que todos los mercados involucrados están sujetos a competencia efectiva y resulta desafiables.

751. Considera que el informe distorsiona el marco regulatorio de las telecomunicaciones ignorando que cuenta con herramientas eficaces para promover la competencia en los distintos mercados involucrados y con capacidad suficiente para

remediar cualquier preocupación que pueda generar la operación notificada.

752. Detalla que el informe omite toda consideración sobre los remedios impuestos por el ENACOM.

753. Entiende que el informe evalúa la operación en forma estática y no dinámica por lo que no anticipa el impacto de las transformaciones en curso para favorecer la convergencia. Considera que el estudio se centra en la situación particular del denunciante y no en el impacto positivo que tiene el proceso de convergencia.

754. Asimismo, realiza consideraciones sobre los argumentos económicos del informe presentado por las denunciadas especialmente en lo que refiere a los mercados de telecomunicaciones móviles y acceso a internet en aquellas localidades donde se superponen las redes de las firmas fusionadas y el mercado convergente.

#### VIII.4.2. Análisis a la Oposición de TELEDIFUSORA, DECOTEVÉ, MEGAVISIÓN SANTIAGO S.A.

755. Un elemento que es de suma importancia destacar es que el análisis del control previo de concentraciones económicas tiene por objeto el análisis de los efectos sobre la competencia de las modificaciones estructurales que ocurren como consecuencia de la operación.

756. Tal como se puede observar en el análisis realizado en el presente dictamen, la empresa TELECOM no se encuentra presente en actividades de radiodifusión, tanto de producción como de distribución de contenidos. En consecuencia, la posición del Grupo Clarín en los mercados ligados a actividades de medios de comunicación tales como televisión abierta, televisión paga y señales de televisión paga es previa a la operación de concentración y no se ve modificada como consecuencia de la fusión bajo análisis. Por ende, no se advierte que la presente fusión genere incentivos para restringir el acceso a los contenidos a sus eventuales competidores de televisión paga. A su vez, respecto de lo señalado en la presentación realizada, los derechos sobre la transmisión de eventos deportivos relacionados a los partidos de fútbol de primera división del fútbol argentino no son propiedad de la entidad fusionada<sup>127</sup>, y ha de tenerse en cuenta que conductas relacionadas con la distribución de señales del Grupo mencionado están siendo investigadas bajo el Expediente EX -2018-11718334-APN-DGD#MP, caratulado “ARTE RADIOTELEVISIVO ARGENTINA S.A. Y OTROS S/ INFRACCIÓN LEY 25.156 (C. 1676)”

757. En este mismo punto, debe destacarse que no corresponde que esta Comisión Nacional, bajo el control previo de concentraciones económicas, realice un análisis de dichos mercados a excepción de los efectos de conglomerado.

758. Respecto de los remedios mencionados vinculados a modificar las condiciones regulatorias de la actividad, debe destacarse que las facultades de esta Comisión no alcanzan determinada tarea y que la misma es materia de decisión del Ministerio de Modernización y del Ente Nacional de Comunicaciones.

759. En este sentido, en lo relativo a la acumulación de bandas de frecuencias del

---

<sup>127</sup> Ver Dictámenes IF-2018-06439620-APN-CNDC#MP (CONC.1451) y IF-2018-06439490-APN-CNDC#MP (CONC.1450) previamente citados.

espectro radioeléctrico por parte de la entidad fusionada, de las dificultades existentes para el desarrollo de un competidores de telefonía móvil a través de la figura del operador móvil virtual, lo que repercute en la oferta del servicio empaquetado denominado “cuádruple play”, en honor a la brevedad, se remite al análisis jurídico-económico realizado en el presente dictamen y a las conclusiones y recomendaciones que allí se detallan.

760. Finalmente, con relación a la concentración en el mercado de acceso a internet residencial en las localidades de Rosario y Salta, en función de los argumentos detallados en el análisis del presente dictamen, a los que se remite en honor a la brevedad.

#### VIII.5. Oposición de CABLEVIDEO DIGITAL

761. En fecha 14 de febrero de 2018 CABLEVIDEO DIGITAL efectuó una presentación a fin de realizar consideraciones sobre la fusión bajo análisis.

762. En este sentido, analizó la estructura de mercado desde el punto de vista regulatorio, en la situación previa a la fusión CABLEVISIÓN/TELECOM y de forma previa al Decreto N° 267/2015, afirmando que hay ausencia de un mercado convergente producto de las continuas asimetrías regulatorias.

763. Esgrimió que se producen negativas injustificadas de venta con fines exclusorios, imposición de cláusulas de nación más favorecida entre CABLEVISIÓN y proveedores de contenidos que posiblemente digan que si el proveedor de contenidos acuerda un precio menor con un tercero, deberá aplicarse dicho precio a CABLEVISIÓN, siendo esa una práctica exclusoria que solicita que la Comisión investigue y acuerdos de exclusividad de contenidos con fines exclusorios se potenciarán si la Comisión no pone un límite a la fusión, que harían que CABLEVIDEO DIGITAL no pueda lanzar una oferta tan atractiva como la de la nueva TELECOM.

764. Sostuvo que existen fuertes incentivos de la nueva TELECOM y del GRUPO CLARIN para restringir el acceso a los contenidos a sus eventuales competidores del mercado de TV paga.

765. Consideró que la Resolución ENACOM N° 5644/-E/17 eliminó las restricciones que la nueva TELECOM tenía para prestar servicios de TV paga en todo el territorio ampliando las diferencias regulatorias entre las firmas que operan en el mercado.

766. Efectuó consideraciones en relación al mercado de servicios de telefonía móvil, aunque CABLEVIDEO DIGITAL no opere en este segmento, y al mercado de servicios de televisión paga. En lo que respecta al primero de estos, señaló que a través de la fusión se elimina a CABLEVISIÓN como cuarto operador en este mercado, lo que resultaría en una menor competencia en este mercado.

767. En lo que respecta al mercado de TV paga y contenidos audiovisuales, el presentante efectuó consideraciones sobre la posición dominante de CABLEVISIÓN tanto a nivel nacional como a nivel provincial o por localidades, particularmente en las que opera en conjunto con CABLEVIDEO DIGITAL.

768. Consideró que aun cuando las firmas fusionadas no se solapan en este mercado, existe una relación de verticalidad que despierta preocupaciones particularmente en lo relacionado a la producción de contenidos.

769. Sostuvo que no cabe duda de que existen fuertes incentivos de la nueva TELECOM y del Grupo CLARIN para restringir el acceso a los contenidos de sus eventuales competidores del mercado de TV paga, más aún cuando tienen que sortear las dificultades que presenta la regulación sectorial y que es probable que exista un incentivo por parte de GRUPO CLARIN a subir los precios por sus contenidos y que resulta imprescindible que esta Comisión indague la forma en que actualmente ARTEAR-GRUPO CLARÍN-comercializan sus contenidos con esquema de “mínimos de abonos garantizados”, que en el contexto de la estructura de mercado de hoy resultan arbitrarios y anticompetitivos y la paquetización de productos.

770. Declaró que CABLEVIDEO DIGITAL genera contenidos de índole local que cumplen una importante función social a través de los canales: Veo Santa Fe, Veo Santo Tomé y Veo Coronda.

771. Entendió que la fusión generará situaciones de abuso de posición dominante y de poder monopsónico por parte de la nueva TELECOM que llevarán a la eliminación de competidores como CABLEVIDEO DIGITAL.

772. Formuló consideraciones en relación al mercado de servicios de banda ancha fija. En este sentido, entendió que CABLEVISIÓN es el líder del mercado si se lo considera como un único mercado nacional, aunque esta estructura varía si se considera una dimensión geográfica más acotada, por regiones o localidades, dado que el nivel de concentración aumenta significativamente.

773. Consideró que en la Ciudad de Santa Fe, CABLEVISIÓN poseía, en un escenario pre-fusión, el 45% del mercado mientras que TELECOM posee el 26%, lo que genera un alto nivel de concentración post fusión.

774. Expresó que los competidores como CABLEVIDEO DIGITAL no tendrán posibilidad alguna de imponer una restricción al ejercicio de poder de mercado de las empresas que intervienen en la operación, sino que serán sometidas a prácticas anticompetitivas por parte de la nueva TELECOM.

775. Efectuó consideraciones sobre el mercado de servicios convergentes, al que entiende como esencial para el análisis desde la óptica de defensa de la competencia. Declaró que la nueva TELECOM se presenta como la única entidad capaz de proveer paquetes de telefonía fija, banda ancha fija, banda ancha móvil y TV paga, sumado a la producción de contenidos del Grupo Clarín.

776. Consideró que la fusión le permitirá extender su posición dominante en el mercado de servicios convergentes a los mercados de telefonía móvil, banda ancha fija y TV paga permitiéndole llevar a cabo prácticas anticompetitivas; por lo que la fusión de conglomerado tendría efectos negativos para la competencia.

777. Solicitó la denegación de la fusión en los términos del artículo 13 inc. c) de la Ley 25.156 y subsidiariamente detalló los posibles remedios a aplicar para mitigar la concentración en los mercados involucrados.

778. Consideró ilegítima la Resolución ENACOM N° 5644-E/2017 mediante la cual se autoriza el traspaso de los registros, autorizaciones y permisos de la empresa CABLEVISION a la firma TELECOM.

779. Consideró que, las condiciones establecidas por ENACOM resultan ilegítimas

e irrazonables ya que dicho organismo habría excedido sus facultades y atribuciones legales al establecerlas. Asimismo, estas no resultarían suficientes para mitigar los perjuicios generados por la concentración.

780. En consecuencia, consideró que esta CNDC deberá prohibir la concentración o, en subsidio, imponer severos remedios estructurales y de conducta que neutralicen los efectos anticompetitivos de la fusión, abstrayéndose de lo resulto por ENACOM.

781. Consideró que ENACOM ha omitido la interacción con esta CNDC transformando el análisis ex ante previsto en la Ley N° 25.156 por un análisis ex post que dificulta la implementación de los remedios que pueda imponer esta Comisión. Asimismo, sostuvo que ENACOM se ha excedido en sus facultades invadiendo la esfera de potestades de esta CNDC y la Secretaría de Comercio.

782. En lo que respecta a las condiciones impuestas por ENACOM, CABLEVIDEO DIGITAL considera que estas resultan ambiguas, insuficientes y deficientes a los fines de prevenir los efectos anticompetitivos de la fusión.

783. Remarcó que teniendo en consideración el dictado de la Resolución de ENACOM, esta Comisión Nacional debería ordenar inmediatamente a las partes notificantes que se abstengan de consolidar la fusión y/o la integración de sus negocios durante el procedimiento administrativo de análisis de la concentración, y hasta tanto se hayan cumplido efectivamente los condicionamientos correspondientes y la SECRETARÍA DE COMERCIO.

784. La compañía entendió que aun cuando los actos administrativos pudieren resultar legítimos, a pesar de las impugnaciones realizadas por CABLEVIDEO DIGITAL, la condición que el organismo impuso en lo que respecta a la devolución de espectro radioeléctrico debe ser considerada anticompetitiva.

785. Manifestó que la condición impuesta por ENACOM generará un grave perjuicio a los competidores de la nueva TELECOM dado que esta nueva firma acumulará y ocupará de manera “transitoria” la totalidad del espectro resultante de la fusión generando ventajas competitivas inaceptables.

786. Explayó que, las condiciones de devolución de espectro que establece la Resolución de ENACOM son injustificadas e irrazonables, a la vez que generarían enormes incentivos a que la nueva TELECOM difiera la efectiva devolución del espectro.

787. CABLEVIDEO DIGITAL consideró que la nueva TELECOM debería devolver la totalidad del espectro radioeléctrico que le ha sido transferido de CABLEVISIÓN dado que este se encuentra inutilizado a los fines de la prestación de servicios móviles y, en consiguiente, no requiere la migración de clientes y podría ser devuelto inmediatamente.

788. Asimismo, CABLEVIDEO DIGITAL consideró que no queda claro si podrá ser ampliado el plazo de gracia de un año que el ENACOM le ha brindado a la nueva TELECOM a los fines de la devolución del espectro lo que genera un grave perjuicio a sus competidores.

789. CABLEVIDEO DIGITAL entendió que este caso se diferencia del analizado en el expediente Telefónica/Bell South dado que en aquel caso el espectro se encontraba utilizado por lo que se previó un periodo para el traspaso de los clientes.

790. Solicitó a la Comisión que en ejercicio de las potestades que le confiere la LDC para garantizar la competencia efectiva en el mercado de telefonía móvil, prohíba la concentración o subsidiariamente establezca severos remedios tendientes a la devolución inmediata del espectro que supere el cap regulatorio.

791. En lo que respecta a los condicionamientos impuestos por ENACOM relativos al Servicio de Radiodifusión por vínculo físico y/o radioeléctrico, CABLEVIDEO DIGITAL consideró que estos resultan inocuos, ineficaces e ineficientes a los fines de garantizar las condiciones de competencia efectiva en los términos de la Ley N° 25.156.

792. Consideró que la fusión genera una grosera y perjudicial modificación de la estructura de mercado que genera una concentración extrema del mismo que, de ningún modo, se resuelve con la obligación regulatoria de restringir por un año la publicidad y oferta de servicios convergentes cuádruple-play.

793. Entendió que la limitación de ofrecer estos servicios debería extenderse por lo menos a tres años, aplicable a la nueva TELECOM dado que este sería el plazo mínimo que llevaría a cualquier licenciatario como TELEFÓNICA y CLARO para replicar una oferta convergente de la nueva TELECOM.

794. En lo que respecta a los condicionamientos relativos a internet de banda ancha fija, CABLEVIDEO DIGITAL considera que estas resultan ineficientes e ineficaces a los fines de neutralizar los efectos perjudiciales de la fusión.

795. Consideró ilegítima y arbitraria la definición del ENACOM según la cual la nueva TELECOM tiene un poder significativo de mercado en las áreas geográficas en las que tiene más del 80% de los abonados de internet fija. Entiende que el artículo 7° inc. h) de la Ley 27.078 no establece un umbral cuantitativo para determinar cuándo un operador tiene poder significativo de mercado y que la definición del mismo en 80% de la participación resulta irrazonable y excesivo. En este sentido, entendió que este debió haberse fijado en niveles cercanos al 40/45% lo cual generaría que numerosas localidades sean alcanzadas por las obligaciones impuestas. CABLEVIDEO DIGITAL sostuvo que la definición en el 80% fue impuesta en favor de la nueva TELECOM ya que de esta manera se limitan las localidades alcanzadas por las medidas regulatorias.

796. Alegó que, la limitación de la vigencia de las obligaciones a un plazo de dos años o hasta que exista competencia efectiva, pudiendo dicho plazo ser dejado sin efecto en cualquier momento sin ningún criterio predeterminado, convierte a este plazo en uno meramente potestativo y disponible por parte del organismo.

797. En consecuencia, considera que esta Comisión Nacional deberá realizar el análisis pertinente soslayando los condicionamientos impuestos por ENACOM y prohibiendo la concentración en cuestión, de acuerdo a lo previsto en el Artículo 13 inc. c) de la Ley N° 25.156, o en su defecto someterla a severos remedios estructurales y de conducta.

798. Acompañó a su presentación un informe denominado: “Informe Ejecutivo 2017 “Mercado Internet en la Ciudad de Santa Fe” e informes técnicos elaborados por la Dirección de Asuntos Jurídicos y la Dirección Nacional de Desarrollo de la Competencia en Redes y Servicios de ENACOM.

799. Por último, reservó el derecho de ampliar los fundamentos de la presentación

efectuado y del derecho a impugnar por vía del recurso directo del Artículo 52 inciso c) de la LDC, y demás vías impugnatorias vigentes, el acto a dictar por la SECRETARÍA DE COMERCIO en los términos del Artículo 13 de la LDC y planteó la reserva del caso federal para el caso de que la Comisión no haga lugar a lo solicitado.

#### VIII.5.1. Contestación de las partes al traslado conferido

800. En fecha 19 de junio de 2018 las partes notificantes contestaron el traslado conferido en lo referente a la denuncia realizada por la firma CABLEVIDEO DIGITAL.

801. Consideran que las presentaciones realizadas carecen de fundamentos jurídicos y económicos y que resultan ajenas al procedimiento de investigación de una concentración económica.

802. Asimismo, entienden que las mismas resultan formalmente improcedentes, ya que las denuncias no son la vía procesal adecuada para la investigación de los eventuales efectos que una concentración económica. Consideran que para ello se ha instituido el control previo de concentraciones.

803. Argumentan que, la denunciante ha tenido la oportunidad de explayarse extensamente en la audiencia testimonial a la que fue citada.

804. Efectúa consideraciones sobre el sistema de concentraciones previsto en la normativa argentina.

805. Entiende que esta presentación replica los argumentos esgrimidos por TELEFÓNICA en su denuncia contra la fusión notificada, por lo que remite a las presentaciones realizadas anteriormente en respuesta a estos traslados.

#### VIII.5.2. Análisis de la Oposición de CABLEVIDEO DIGITAL

806. La presentación de CABLEVIDEO DIGITAL destaca esencialmente cuatro puntos: 1) efectos verticales sobre el mercado de televisión paga, 2) efectos horizontales en el mercado de acceso a internet residencial, 3) la creación de un operador con posibilidad de ofrecer el paquete denominado “cuádruple play”, y 4) la acumulación de bandas de frecuencias del espectro radioeléctrico.

807. Respecto del primer punto, un elemento que es de suma importancia destacar es que el análisis del control previo de concentraciones económicas tiene por objeto el análisis de los efectos sobre la competencia de las modificaciones estructurales que ocurren como consecuencia de la operación.

808. Tal como se puede observar en el análisis realizado en el presente dictamen, la empresa TELECOM no se encuentra presente en actividades de radiodifusión, tanto de producción como de distribución de contenidos. En consecuencia, la posición del Grupo Clarín en los mercados ligados a actividades de medios de comunicación tales como televisión abierta, televisión paga y señales de televisión paga es previa a la operación de concentración y no se ve modificada como consecuencia de la fusión bajo análisis. Por ende, no se advierte que la presente fusión genere incentivos para restringir el acceso a los contenidos a sus eventuales competidores de televisión paga.

809. Con relación a la concentración en el mercado de acceso a internet fija residencial tanto a nivel local como nacional, a los efectos de conglomerado derivados de la creación de un jugador con la posibilidad de ofrecer servicios empaquetados y a los

efectos de la acumulación de bandas de frecuencia del espectro radioeléctrico en manos de la entidad fusionada, esta Comisión ha tomado en consideración los planteos realizados por CABLEVIDEO DIGITAL, y en honor a la brevedad se remite al análisis jurídico-económico realizado y a las recomendaciones pro-competitivas sobre aspectos regulatorios detalladas en el presente dictamen.

#### VII.6. Oposición de CELS

810. El día 20 de marzo de 2018 el CELS se presenta en el expediente a fin de denunciar la operación de concentración económica entre TELECOM y CABLEVISIÓN.

811. Alegó que el marco normativo actual en la materia resulta ser provisorio y precario y que no hay un cuerpo sólido de normas para analizar la fusión.

812. Realizó consideraciones de mercado en relación a los servicios de TV paga, banda ancha fija, telefonía fija y telefonía móvil.

813. Entendió que la fusión debe ser rechazada en tanto las condiciones de concentración extrema que genera la eventual aprobación, conllevan un grave peligro para el interés económico general en los términos de la Ley N° 25.156 y una amenaza al alcance, reconocimiento, ejercicio y garantía de la libertad de expresión.

814. Alegó que dicha operación tendría como objeto y efecto actual y potencial, restringir y distorsionar la competencia en los términos del artículo 7° de la LDC, dado que las partes de la concentración cuentan con una gran participación de mercado en los mercados de telefonía móvil, internet móvil, televisión por suscripción, telefonía fija e internet por banda ancha fija.

815. Efectuó un análisis pormenorizado de la Ley N° 26.522 de Servicios de Comunicación Audiovisual y la Ley N° 27.078 de Argentina Digital y su relación sobre la concentración en el mercado de telecomunicaciones en la República Argentina.

816. Sostuvo que mediante el Decreto N° 267/2015 y la regulación dictada con posterioridad, se desarticuló el sistema establecido por las leyes antes mencionadas generando un marco jurídico provisorio y precario.

817. Asimismo, consideró que mediante la Resolución N° 5641/17, ENACOM adelantó el plazo en el que permite la prestación del servicio de TV por cable por parte de las compañías telefónicas en casi todo el territorio nacional y no solo en las tres principales ciudades del país (Buenos Aires, Córdoba y Rosario) como lo había establecido hace un año mediante Decreto N° 1340/2016. Afirmó, sin embargo, que la excepción la constituyen las localidades con menos de 80.000 habitantes y las de más de 80.000 habitantes con servicios únicamente operados por cooperativas o pymes.

818. Expresó que esta medida favorece a la nueva TELECOM, en tanto no deberá limitar las actividades previamente realizadas por CABLEVISIÓN.

819. Efectuó consideraciones en relación a los alcances de la fusión, informando que la nueva TELECOM concentrará el 42% del mercado de telefonía fija, el 34% del mercado de telefonía móvil, el 56% en el caso del mercado de banda ancha fija, el 35% en el mercado de conectividad móvil y el 40% de televisión por suscripción todas estas participaciones a nivel nacional, siendo estos porcentajes mayores a nivel regional.

820. Consideró que este nivel de concentración en una cantidad tan extensa de

mercados es inédita tanto a nivel nacional como regional.

821. Interpretó que esta concentración involucra toda la cadena productiva del mercado de comunicación, ya que el GRUPO CLARIN es el principal productor de información y entretenimiento masivo, ya que posee radios líderes en AM y FM, cadenas de tv abierta, señales de TV Paga, derechos de programación y una participación mayoritaria en Papel Prensa.

822. Expuso que la Resolución ENACOM N° 5644/-E/17 aprobó la fusión con algunos condicionamientos que no morigeran los efectos de la concentración.

823. Esgrimió que, aunque las economías de escala son reconocidas como factores de eficiencia en los negocios esto es especialmente pronunciado en el caso del mercado de telecomunicaciones.

824. Sostuvo que el nivel de concentración de la propiedad de los medios de comunicación en América Latina es uno de los más elevados del mundo. Lista, a su vez, una serie de efectos que considera que este nivel de concentración tiene en la producción y difusión de contenidos. En particular resaltó los efectos sobre la distribución geográfica de los contenidos y la precarización laboral derivada de esta.

825. Consideró que los principales grupos que operan en el mercado de telecomunicaciones han buscado extender su posición dominante en diferentes mercados de manera simultánea robusteciendo la tendencia de estructuración oligopólica y la concentración.

826. Presentó participaciones de mercado para los mercados de TV Paga, banda ancha fija, telefonía fija y telefonía móvil a nivel nacional.

827. Efectuó consideraciones en relación a los efectos de la fusión en particular en relación a las actividades desarrolladas por el Grupo Clarín y las actividades desarrolladas por este.

828. Consideró ilegítima y arbitraria la definición de ENACOM según la cual la nueva TELECOM tiene un poder significativo de mercado en las áreas geográficas en las que tiene más del 80% de los abonados de internet fija. Entendió que esta definición no fue correctamente justificada por parte de ENACOM y que basó su decisión en normas previas a las leyes 26.522 y 27.078.

829. Entendió que el Artículo 7° inc. h) de la Ley 27.078 no establece un umbral cuantitativo para determinar cuándo un operador tiene poder significativo de mercado y que la definición del mismo en 80% de la participación resulta irrazonable y excesivo.

830. Expuso diferentes porcentajes de mercado en los que distintas Autoridades de Competencia han considerado que se configuraba una posición dominante.

831. A continuación, efectuó una serie de consideraciones sobre la relevancia de la pluralidad y diversidad de la información, citando informes de la Relatoría de Libertad de Expresión de la Corte Interamericana de Derechos Humanos.

832. Finalmente fundó su legitimación en el artículo 42 de la Ley N° 25.156. Cita doctrina que considera aplicable.

833. Esta Comisión Nacional corrió traslado a las partes, las cuales respondieron el

19 de junio de 2018.

#### VIII.6.1. Contestación de las partes al traslado conferido

834. En fecha 19 de junio de 2018 las partes notificantes contestaron el traslado conferido en lo referente a la denuncia realizada por el CELS.

835. Consideran que las presentaciones realizadas carecen de fundamentos jurídicos y económicos y que resultan ajenas al procedimiento de investigación de una concentración económica.

836. Asimismo, entienden que las mismas resultan formalmente improcedentes, ya que las denuncias no son la vía procesal adecuada para la investigación de los eventuales efectos que una concentración económica. Consideran que para ello se ha instituido el control previo de concentraciones.

837. Argumentan que, la denunciante ha tenido la oportunidad de explayarse extensamente en la audiencia testimonial a la que fue citada.

838. Efectúan consideraciones sobre el sistema de concentraciones previsto en la normativa argentina.

839. Argumentan que, las referencias realizadas por el CELS en lo referente a la libertad de expresión y el derecho a la información son ajenas a al análisis de la fusión objeto de este procedimiento.

840. Asimismo, consideran que la fusión generará una mayor oferta de transmisión de datos lo que permitirá a los usuarios un mejor acceso a la información disponible en la Web, así como a la difusión de sus ideas, opiniones e información a través de las distintas redes sociales

841. Entienden que la legitimación del CELS no es válida ya que el CELS declara que es una asociación de defensa de los derechos humanos y en esta investigación no está en juego ningún derecho humano. Entiende que de la sola lectura de su objeto social surge claro que el mismo es totalmente ajeno a la defensa de la competencia.

842. Consideran que, el Grupo Clarín no es un jugador dominante en el mercado de contenidos donde existen decenas de señales, jugadores internacionales como Disney, Time Warner, Fox a los que deben sumarse los contenidos que ofrecen Youtube y Netflix entre otros actores del mercado.

843. Finalmente, entienden que no existe ninguna evidencia, ni siquiera algún indicio, del que se pueda inferir que la fusión afectará la pluralidad y diversidad de la información.

#### VIII.6.2. Análisis de la Oposición de CELS

844. La presentación realizada por el CELS hace referencia a los efectos de la operación de concentración sobre el mercado “infocomunicacional” y sobre el derecho a la información de los ciudadanos.

845. Un elemento que es de suma importancia destacar es que el análisis del control previo de concentraciones económicas tiene por objeto el análisis de los efectos sobre la competencia de las modificaciones estructurales que ocurren como consecuencia de la operación.

846. Tal como se puede observar en el análisis realizado en el presente dictamen, la empresa TELECOM no se encuentra presente en actividades de radiodifusión, tanto de producción como de distribución de contenidos. En consecuencia, la posición del Grupo Clarín en los mercados ligados a actividades de medios de comunicación (referidos como el mercado “infocomunicacional” en la presentación), tales como televisión abierta, televisión paga y señales de televisión paga es previa a la operación de concentración y no se ve modificada como consecuencia de la fusión bajo análisis.

847. Por lo tanto, no corresponde que esta Comisión Nacional, bajo el control previo de concentraciones económicas, realice un análisis de dicho mercado.

848. Con mayor especificidad, la presentación destaca como problemáticos los efectos de conglomerado motivados por la creación del paquete de servicios denominado “cuádruple play”, los efectos derivados de la acumulación de bandas de frecuencia del espectro radioeléctrico y la concentración en el mercado de acceso a internet fija residencial. Esta Comisión ha tomado en consideración dichos puntos y en honor a la brevedad se remite al análisis jurídico-económico realizado en el presente dictamen.

#### VIII.8. Oposición Formulada Por LILIANA ZABALA y JORGE SOMBRA

849. La Dra. Zabala efectuó una presentación con la cual se ordenó formar el Expediente EX2018-14839797-APN-DGD#MP (C.1679).

850. Funda la denuncia incoada en el otorgamiento de ventajas competitivas significativas por parte del Poder Ejecutivo Nacional a la empresa Telecom S.A.

851. Alega que dichas ventajas favorecen la posición dominante de esta empresa en el mercado en detrimento de los consumidores y competidores.

852. Considera que esta ventaja se genera con la sanción del artículo 4° del Decreto 395/92 por el cual se elimina el costo fijo indirecto exigido en los Pliegos de Licitación por la compra de Entel, que consiste en el pago de la participación en las ganancias del personal de la empresa telefónica.

853. Detalla que este artículo fue declarado inconstitucional por la Corte Suprema de Justicia de la Nación en autos “Gentini”.

854. Sin embargo, ENACOM no ha sancionado ni retirado la licencia a la empresa TELECOM entendiendo que la ausencia del pago del precio de uno de los elementos que integran la tarifa tendría una justificación legal a pesar de la declaración de inconstitucionalidad declarada por la Corte Suprema.

855. En lo que respecta a la operación de concentración analizada en el presente expediente, la Dra. Zabala considera que la misma eleva los márgenes de concentración en el mercado de telecomunicaciones argentino en perjuicio de lo dispuesto en los artículos 42 y 75 inc. 19 de la Constitución Nacional.

856. Considera que las fusionadas dominaran redes estratégicas y que esta concentración no es viable en los términos de la normativa vigente.

857. Efectúa consideraciones sobre las características del mercado de telecomunicaciones expresando su preocupación por los altos niveles de concentración post fusión que se presentan en al menos 130 localidades del país.

858. Expresa que no es posible autorizar la fusión ya que contradice el artículo 10

del DNU 267/15 y artículo 5° del Decreto 1340/16 ya que las fusionadas no pueden comenzar a brindar servicio de TV por cable hasta enero de 2019.

859. Considera que la fusión generará una desprotección mayor a las industrias culturales.

860. Solicita se suspendan los plazos de la fusión en cuestión y que se comuniquen esta decisión a la Comisión Nacional de Valores.

861. Solicita se interponga una medida de no innovar al Juez competente de conformidad con el artículo 18 inciso 1 de la Ley N° 25.156 a fin de evitar la consumación de derechos adquiridos.

862. Solicita se prohíba la fusión de conformidad con el artículo 7 de la Ley N° 25.156.

#### VIII.7.1. Contestación de las partes al traslado conferido

863. En fecha 21 de mayo de 2018, las partes notificantes contestaron el traslado de la presentación formulada por Liliana Zabala y Jorge Sombra.

864. Consideran que la denuncia formulada respecto de la operación notificada resulta formalmente improcedente. Entienden que es precedente de esta CNDC que las denuncias no son la vía procesal adecuada para la investigación de los eventuales efectos que una concentración económica pueda generar, ya que para ello se ha instituido el control previo de concentraciones con el fin específico de evaluar el potencial impacto de las mismas sobre la estructura de los mercados. Presenta antecedentes de esta CNDC en este sentido.

865. Entienden que la operación notificada está siendo evaluada de acuerdo al procedimiento previsto en el capítulo III de la Ley N° 25.156 referido al control de las concentraciones y fusiones.

866. Asimismo, resaltan que, en dicho proceso, no corresponde que intervenga tercero alguno en carácter de parte, estando previsto sin embargo en el procedimiento que se oiga a los participantes en el mercado involucrado en audiencias que cita la CNDC al efecto.

867. Consideran que habiendo notificado oportunamente la operación de concentración ante la CNDC, no existe conducta que reprochar en el marco del Capítulo I de la Ley 25.156, ni debe someterse a las partes al procedimiento del Capítulo IV para investigar exactamente la misma operación de fusión que se encuentra bajo análisis en el marco del expediente de concentración.

868. Resaltan que este es el régimen que se instituye en la nueva ley de defensa de la competencia N° 27.442.

869. Consideran que el resultado del análisis de la fusión está fijado por el artículo 13 de la Ley 25.156, y ello no prevé que pueda dar lugar además a sanciones en el marco de las conductas sólo por el hecho de efectuar una operación de concentración en estricto cumplimiento del marco legal.

#### VIII.7.1. Análisis de la Oposición de LILIANA ZABALA y JORGE SOMBRA

870. La presentación realizada es de carácter general, se refiere a situaciones ajenas

a la competencia de la Autoridad de Aplicación de la Ley N° 25.156 en lo que hace al Artículo 10 del DNU 267/15 y artículo 5° del Decreto 1340/16 o bien a conductas que son objeto de análisis en expediente separado. Por su parte, no se advierte que modifique los efectos sobre la competencia que la presente fusión pudiera desencadenar.

871. En este sentido, y dado el carácter general de las oposiciones presentadas, esta Comisión considera que, en honor a la brevedad, corresponde remitir al análisis jurídico-económico de los efectos de la operación de concentración sobre los mercados involucrados realizado en el presente dictamen.

#### VIII. 8. Oposición Formulada Por PROTECTORA ASOCIACIÓN DE DEFENSA DEL CONSUMIDOR

872. Con fecha 28 de diciembre de 2017 se presentó a través de una denuncia iniciada ante esta Comisión Nacional<sup>128</sup> PROTECTORA ASOCIACIÓN DE DEFENSA DEL CONSUMIDOR a través de la Sra. Nora Castro en su carácter de apoderada, entidad que tiene por objeto defender y proteger a los usuarios y consumidores en todo el territorio nacional.

873. Denunció que el acuerdo de fusión por absorción celebrado por CABLEVISIÓN y TELECOM, operación autorizada por el ENACOM el 21 de diciembre de 2017, es violatorio del artículo 1° y ss. de la Ley N° 25.156.

874. Sostuvo que, la fusión entre ambas compañías podría ser violatoria por ser contraria a la Constitución Nacional en su Art. 42 y que las empresas fusionadas "... podrían generar la mayor concentración y el mayor y más poderoso conglomerado de comunicación y medios que haya existido en el continente, que limitaría la defensa del consumidor en la elección de diferentes contenidos audiovisuales, uso de telefonía y acceso a datos por internet, tanto sea en calidad, cantidad y precio de diferentes oferentes." (Sic)

875. Agregó que, las medidas tomadas por el ENACOM al autorizar la fusión según Resolución 5644-E/2017 no garantizaría un crecimiento simétrico en el desarrollo de los mercados regionales, la participación de los licenciatarios locales y la continuidad en la prestación de los servicios de TIC.

876. En tanto y en cuanto la denuncia contenía referencias a la fusión, se ordenó agregar copia de la misma a estas actuaciones, conforme resulta de los números de orden 415 y 416.

##### VIII.8.1. Contestación de las partes al traslado conferido

877. En fecha 21 de mayo de 2018, las partes notificantes contestaron el traslado de la presentación de PROTECTORA ASOCIACIÓN DE DEFENSA DEL CONSUMIDOR.

878. Consideran que la denuncia formulada respecto de la operación notificada resulta formalmente improcedente. Entienden que es precedente de esta CNDC que las denuncias no son la vía procesal adecuada para la investigación de los eventuales efectos que una concentración económica pueda generar, ya que para ello se ha instituido el

---

<sup>128</sup> Expediente N° 2017-35440446--APN-CME#MP (C. 1666), del Registro del MINISTERIO DE PRODUCCIÓN DE LA NACIÓN, caratulado: "CABLEVISIÓN S.A. Y TELECOM ARGENTINA S.A. S/INFRACCIÓN LEY 25.156 (C. 1666)"

control previo de concentraciones con el fin específico de evaluar el potencial impacto de las mismas sobre la estructura de los mercados. Presenta antecedentes de esta CNDC en este sentido.

879. Entienden que la operación notificada está siendo evaluada de acuerdo al procedimiento previsto en el capítulo III de la Ley N° 25.156 referido al control de las concentraciones y fusiones.

880. Asimismo, resaltan que, en dicho proceso, no corresponde que intervenga tercero alguno en carácter de parte, estando previsto sin embargo en el procedimiento que se oiga a los participantes en el mercado involucrado en audiencias que cita la CNDC al efecto.

881. Consideran que habiendo notificado oportunamente la operación de concentración ante la CNDC, no existe conducta que reprochar en el marco del Capítulo I de la Ley 25.156, ni debe someterse a las partes al procedimiento del Capítulo IV para investigar exactamente la misma operación de fusión que se encuentra bajo análisis en el marco del expediente de concentración.

882. Resaltan que este es el régimen que se instituye en la nueva ley de defensa de la competencia N° 27.442.

883. Consideran que el resultado del análisis de la fusión está fijado por el artículo 13 de la Ley 25.156, y ello no prevé que pueda dar lugar además a sanciones en el marco de las conductas sólo por el hecho de efectuar una operación de concentración en estricto cumplimiento del marco legal.

884. Las partes notificantes consideran que la denuncia realizada por PROTECTORA confunde conductas con estructuras, realiza invocaciones genéricas carentes de toda evidencia empírica y sustento en la realidad de los hechos y formula conclusiones sin ningún tipo de fundamento económico ni de defensa de la competencia.

#### VIII.8.2. Análisis de la Oposición de PROTECTORA ASOCIACIÓN DE DEFENSA DEL CONSUMIDOR

885. La presentación realizada por la denunciante es de carácter general y no profundiza los efectos perjudiciales sobre la competencia que la presente fusión pudiera desencadenar.

886. En este sentido, y dado el carácter general de la oposición presentada, esta Comisión considera que, en honor a la brevedad, corresponde remitir al análisis jurídico-económico de los efectos de la operación de concentración sobre los mercados involucrados realizado en el presente dictamen.

#### VIII.9. Oposición de GUILLERMO ROBLEDO y OTROS

887. Con fecha 5 de febrero de 2018 se presentan a través de una denuncia iniciada ante esta Comisión Nacional <sup>129</sup>, el Sr. Guillermo ROBLEDO, en su carácter de Coordinador del OBSERVATORIO DE LA RIQUEZA PARA UN NUEVO SISTEMA FINANCIERO Y COMUNICACIONAL PADRE PEDRO ARRUPE y Presidente de la

---

<sup>129</sup> Expediente N° 2018-05862702--APN-CME#MP, del Registro del MINISTERIO DE PRODUCCIÓN DE LA NACIÓN, caratulado: "GUILLERMO ROBLEDO, EDUARDO MURÚA, CLELIA Y OTROS S/ SOLICITUD DE INTERVENCIÓN DE LA CNDC (C. 1671)"

CÁMARA DE EMPRESAS ANTIMONOPÓLICAS DE ARGENTINA; el Sr. Eduardo Manuel MURÚA, en su carácter de Presidente del MOVIMIENTO NACIONAL DE EMPRESAS RECUPERADAS, VICEPRESIDENTE DE LA CÁMARA DE EMPRESAS ANTIMONOPÓLICAS DE ARGENTINA, y Fundador del OBSERVATORIO DE LA RIQUEZA PARA UN NUEVO SISTEMA FINANCIERO Y COMUNICACIONAL PADRE PEDRO ARRUPE; Sra. Clelia María Susana ISASMENDI, en su carácter de Fundadora del OBSERVATORIO DE LA RIQUEZA PARA UN NUEVO SISTEMA FINANCIERO Y COMUNICACIONAL PADRE PEDRO ARRUPE, y Secretaria de la ASOCIACIÓN CIVIL FICIP CENTRO CULTURAL Y PARTICIPATIVO DE CINE ARTE Y CULTURA; Sra. Sonia Leonor TOBAL, por sí. (en adelante “LOS DENUNCIANTES”).

888. Que, a través de dichas actuaciones, los mencionados denuncian a CABLEVISION y a TELECOM, en virtud del acuerdo de fusión por absorción celebrada por las mencionadas compañías, operación autorizada por el ENACOM el 21 de diciembre de 2017, y a la que consideran violatoria del artículo 1° y ss. de la Ley N° 25.156.

889. Sostuvieron que la fusión entre ambas compañías resulta violatoria de los artículos 1°,2°,7°,8°,13°,16° y 24° de la LDC, de la Ley N° 26.305 de Promoción de la Diversidad de las Expresiones Culturales, y de la Ley de Entidades Financieras N° 21.526 en su artículo 28 inc. d).

890. Denuncian también la vulneración y negación de la doctrina establecida por la Corte Suprema de Justicia de la Nación en el fallo de fecha 23 de octubre de 2013 “Grupo Clarín y otros c/ Estado Nacional”, vinculado con la ley 26.522 sobre Servicios de Comunicación Audiovisual.

891. Asimismo, agregan que los términos de la Resolución ENACOM 5644-E/2017 crea las condiciones para la violación de los artículos. 14°,14° bis,18°,19°,28°,32°, 33°, 75° inc. 22 de la Constitución Nacional.

892. Paralelamente, solicitan una medida cautelar al Juez Competente para que se suspenda la vigencia de la Resolución ENACOM 5644-E/2017 y el proceso de fusión aquí analizado, en los términos de los artículos 18 y 35 de la LDC.

893. Solicitan también la convocatoria a audiencias públicas en el marco de los artículos 38 y 42 de la LDC, siguiendo la doctrina de la Corte Suprema de Justicia de la Nación para temas de trascendencia.

894. Con fecha 19 de marzo de 2018, el Sr. Guillermo Robledo, notifica a esta CNDC el recurso extraordinario por salto de instancia (per saltum) presentado en igual fecha, ante la Corte Suprema de Justicia de la Nación.

VIII.9.1. Contestación de las Partes al Traslado de Oposiciones de AMX del 21 de marzo de 2018, ROBLEDO, PROTECTORA ASOCIACIÓN DE DEFENSA DEL CONSUMIDOR y LILIANA ZABALA

895. En fecha 21 de mayo de 2018, las partes notificantes contestaron el traslado de las presentaciones mencionadas en los puntos anteriores.

896. Consideran que las denuncias formuladas respecto de la operación notificada resultan formalmente improcedentes. Entienden que es precedente de esta CNDC que las

denuncias no son la vía procesal adecuada para la investigación de los eventuales efectos que una concentración económica pueda generar, ya que para ello se ha instituido el control previo de concentraciones con el fin específico de evaluar el potencial impacto de las mismas sobre la estructura de los mercados. Presenta antecedentes de esta CNDC en este sentido.

897. Entienden que la operación notificada está siendo evaluada de acuerdo al procedimiento previsto en el capítulo III de la Ley N° 25.156 referido al control de las concentraciones y fusiones.

898. Asimismo, resaltan que, en dicho proceso, no corresponde que intervenga tercero alguno en carácter de parte, estando previsto sin embargo en el procedimiento que se oiga a los participantes en el mercado involucrado en audiencias que cita la CNDC al efecto.

899. Consideran que habiendo notificado oportunamente la operación de concentración ante la CNDC, no existe conducta que reprochar en el marco del Capítulo I de la Ley 25.156, ni debe someterse a las partes al procedimiento del Capítulo IV para investigar exactamente la misma operación de fusión que se encuentra bajo análisis en el marco del expediente de concentración.

900. Resaltan que este es el régimen que se instituye en la nueva ley de defensa de la competencia N° 27.442.

901. Consideran que el resultado del análisis de la fusión está fijado por el artículo 13 de la Ley 25.156, y ello no prevé que pueda dar lugar además a sanciones en el marco de las conductas sólo por el hecho de efectuar una operación de concentración en estricto cumplimiento del marco legal.

902. En lo que refiere a las presentaciones realizadas por Guillermo Robledo, Eduardo Murúa y Clelia Isasmendi las partes consideran que los mencionados presentantes confunden cuestiones de defensa de la competencia con la supuesta falta de políticas de Estado, la reforma judicial, la confianza pública y consideraciones políticas subjetivas de los presentantes.

903. Consideran que se está en presencia de un escrito confuso, irrelevante, carente de todo fundamento e improcedente en esta investigación.

904. En relación con la presentación realizada por PROTECTORA las partes notificantes consideran que la denuncia confunde conductas con estructuras, realiza invocaciones genéricas carentes de toda evidencia empírica y sustento en la realidad de los hechos y formula conclusiones sin ningún tipo de fundamento económico ni de defensa de la competencia.

905. Finalmente, los notificantes consideran que la denuncia formulada por la firma AMX es una réplica o dúplica de los argumentos oportunamente esgrimidos por AMX contra la fusión que fueron contestados y debidamente rebatidos.

906. En síntesis, las partes notificantes consideran que se está frente a presentaciones que debieron ser rechazadas *in limine* porque no guardan ninguna relación con esta investigación, resultan improcedentes y carecen de todo fundamento jurídico y económico.

## VIII.9.2. Contestación de las partes al traslado de oposiciones

907. En fecha 21 de mayo de 2018, las partes notificantes contestaron el traslado de la presentación realizada por Diego Robledo y otros.

908. Consideran que la denuncia formulada respecto de la operación notificada resulta formalmente improcedente. Entienden que es precedente de esta CNDC que las denuncias no son la vía procesal adecuada para la investigación de los eventuales efectos que una concentración económica pueda generar, ya que para ello se ha instituido el control previo de concentraciones con el fin específico de evaluar el potencial impacto de las mismas sobre la estructura de los mercados. Presenta antecedentes de esta CNDC en este sentido.

909. Entienden que la operación notificada está siendo evaluada de acuerdo al procedimiento previsto en el capítulo III de la Ley N° 25.156 referido al control de las concentraciones y fusiones.

910. Asimismo, resaltan que, en dicho proceso, no corresponde que intervenga tercero alguno en carácter de parte, estando previsto sin embargo en el procedimiento que se oiga a los participantes en el mercado involucrado en audiencias que cita la CNDC al efecto.

911. Consideran que habiendo notificado oportunamente la operación de concentración ante la CNDC, no existe conducta que reprochar en el marco del Capítulo I de la Ley 25.156, ni debe someterse a las partes al procedimiento del Capítulo IV para investigar exactamente la misma operación de fusión que se encuentra bajo análisis en el marco del expediente de concentración.

912. Resaltan que este es el régimen que se instituye en la nueva ley de defensa de la competencia N° 27.442.

913. Consideran que el resultado del análisis de la fusión está fijado por el artículo 13 de la Ley 25.156, y ello no prevé que pueda dar lugar además a sanciones en el marco de las conductas sólo por el hecho de efectuar una operación de concentración en estricto cumplimiento del marco legal.

914. Las partes consideran que los mencionados presentantes confunden cuestiones de defensa de la competencia con la supuesta falta de políticas de Estado, la reforma judicial, la confianza pública y consideraciones políticas subjetivas de los presentantes.

915. Consideran que se está en presencia de un escrito confuso, irrelevante, carente de todo fundamento e improcedente en esta investigación.

916. En relación a las presentaciones efectuadas y a la contestación de traslado formulada por las partes notificantes, e dable resaltar que esta CNDC consideró oportuno correr traslado de las presentes denuncias en tanto y en cuanto las mismas contienen argumentos que se oponen a la aprobación de la fusión bajo estudio. Se entiende relevante que estos fueran tomados en consideración al momento de analizar la misma por lo que se les ha dado a las partes la posibilidad de esgrimir sus argumentos contra las mismas.

917. Es solo en ese marco en el que debe entenderse que las presentaciones hayan sido agregadas al presente expediente y debidamente sustanciadas a las partes notificantes de la operación.

### VIII.9.3. Análisis a la Oposición de ROBLEDO y otros

918. La presentación realizada por los denunciantes es de carácter general y no específica qué relaciones horizontales, verticales o de conglomerado de la presente fusión pueden generar un perjuicio para el interés económico general.

919. En este sentido, y dado el carácter general de la oposición presentada, esta Comisión considera que, en honor a la brevedad, corresponde remitir al análisis jurídico-económico de los efectos de la operación de concentración sobre los mercados involucrados realizado en el presente dictamen.

920. Finalmente, debe destacarse que el tratamiento respecto de la violación a la Ley N° 26.305 de Promoción de la diversidad de las expresiones culturales y de la Ley N° 21.526 de Entidades Financieras, al igual que el dictado de una medida cautelar que suspenda la Resolución N° ENACOM 5644-e/2017 exceden la órbita de la competencia de esta Comisión Nacional y de la Autoridad de Aplicación de la Ley N° 25.156.

### VIII.10. Oposición del Sr. Juan José Millet

921. Que en fecha 27 de diciembre de 2017 se presenta en el presente expediente el Sr. Juan José Millet en carácter de ciudadano libre y responsable, por parte del Estado Nacional, por la fusión que se tramita en el presente expediente.

922. Considera que el Tesoro Nacional requiere la custodia de sus ingresos, dentro de los que se encuentra el espectro que es de propiedad del Estado Nacional.

923. Solicita, invocando la Constitución Nacional, que se le permita realizar su aporte sobre estos asuntos.

924. Como consecuencia de ello, con fecha 9 de enero de 2018 esta CNDC hizo saber al presentante que dentro del término de 10 (DIEZ) días podría efectuar las manifestaciones y aportes que estime pertinentes sobre la operación bajo análisis.

925. El día 23 de enero de 2018 se presenta nuevamente ante esta CNDC el Sr. Juan José Millet con el fin de solicitar una prórroga de diez días hábiles.

926. En fecha 26 de enero de 2018 esta CNDC resolvió conceder la prórroga solicitada, notificándolo sin éxito al domicilio denunciado.

927. El Sr. Juan José Millet no volvió a realizar presentaciones en el expediente bajo análisis.

## **IX. EXIMICIÓN DE TRADUCCIÓN PÚBLICA**

928. Mediante providencia de fecha 15 de junio de 2018, esta Comisión Nacional solicitó a las partes que, indicaran si existía documentación respaldatoria del ejercicio de la opción de compra el 27 de diciembre de 2017 y, en caso afirmativo, la acompañen.

929. En fecha 26 de junio de 2018 las partes acompañan una traducción simple del “Exercise Notice” solicitando a esta CNDC que se las exima de la presentación de traducción pública.

930. En fecha 26 de junio de 2018 las partes acompañan una traducción simple de los mismos solicitando a esta CNDC que se las exima de la presentación de traducción certificada por traductor público.

931. En este sentido, a criterio de esta Comisión Nacional, la documentación acompañada, cuya eximición de traducción por traductor público fuere solicitada por las partes, se refiere a aspectos de la operación; sin perjuicio de lo cual se evidencia que con la descripción de la operación efectuada en el Punto I del presente Dictamen, puede considerarse satisfecha la necesidad de conocer los aspectos principales y sustanciales de la operación a los fines del análisis de defensa de la competencia a realizar, con la documentación enumerada en párrafos anteriores, por lo que se aconsejará al Señor SECRETARIO DE COMERCIO que exima a las partes de acompañar la traducción pública de los documentos identificados como “Exercise Notice” y “Notice of Acceptance”.

## **X. CONCLUSIÓN**

932. De acuerdo a lo expuesto precedentemente, esta COMISIÓN NACIONAL DE DEFENSA DE LA COMPETENCIA concluye que la operación de concentración económica modificada con la propuesta de desinversión ofrecida e implementada por TELECOM ARGENTINA S.A. y UNIVERSO NET S.A., no infringe el Artículo 7° de la Ley N° 25.156, al no disminuir, restringir o distorsionar la competencia de modo que pueda resultar perjuicio al interés económico general.

933. Por ello, esta COMISIÓN NACIONAL DE DEFENSA DE LA COMPETENCIA, aconseja al SEÑOR SECRETARIO DE COMERCIO:

a) Aprobar la cesión de 143.464 (CIENTO CUARENTA Y TRES MIL CUATROCIENTOS SESENTA Y CUATRO) clientes residenciales del servicio de internet que se presta bajo la marca ARNET a la firma UNIVERSO NET S.A., implementada través de 5 (CINCO) contratos definitivos ya firmados, a saber, contrato de transferencia de cartera de clientes firmado en el 5 de abril de 2018 y aceptado en la misma fecha, contrato de arrendamiento de infraestructura firmado el 5 de abril de 2018 y aceptado en la misma fecha, contrato de servicio mayorista, un contrato de licencia de uso de marca firmado el 5 de abril de 2018 y aceptado en la misma fecha y contrato marco firmado el 5 de abril de 2018 y aceptado en la misma fecha, por los cuales TELECOM ARGENTINA S.A.: (a) transfiere a UNIVERSO NET S.A. 143.464 (CIENTO CUARENTA Y TRES MIL CUATROCIENTOS SESENTA Y CUATRO) clientes residenciales del servicio de internet que se presta bajo la marca ARNET en las siguientes localidades: en provincia de Buenos Aires: San Nicolás de los Arroyos y Villa Ramallo; en provincia de Córdoba: en Ciudad de Córdoba, Bell Ville, Cosquín, Jesús María, la Calera, La Falda, Laboulaye, Leones, Mendiolaza, Río Ceballos, Río Cuarto, Saldan, San Francisco, Unquillo, Villa Carlos Paz, Villa María y Villa Nueva; en provincia de Entre Ríos: Concepción del Uruguay, Gualeguay y Gualeguaychú; en provincia de Misiones: Posadas; en provincia de Santa Fé: Arroyo Seco, Cañada de Gómez, Casilda, Firmat y Villa Constitución; (b) arrienda a UNIVERSO NET S.A. infraestructura a fin de realizar el tendido de microfibra necesaria para hacer evolucionar el servicio de acceso a internet a los clientes transferidos; (c) presta a UNIVERSO NET S.A. el servicio Zeus en las áreas de servicio en las localidades en donde se ubican los clientes transferidos; (d) le otorga a UNIVERSO NET S.A. una licencia no exclusiva para usar la marca ARNET para comercializar y promocionar el servicio de acceso a internet para los clientes transferidos; y (e) celebra con UNIVERSO NET S.A. un contrato marco a fin de establecer las obligaciones de las partes para continuar brindando a los clientes transferidos a

UNIVERSO NET S.A. el servicio de acceso a internet mediante tecnología DSL (ADSL o VDSL) según corresponda y a los nuevos clientes de UNIVERSO NET S.A. que se incorporen con la misma tecnología, y dado ello, autorizar en los términos del Artículo 13 inciso a) de la Ley N° 25.156 la operación de fusión por la cual TELECOM ARGENTINA S.A. absorbe a CABLEVISIÓN S.A.

b) Aceptar el compromiso de conducta presentado con fecha 21 de mayo de 2018 por CABLEVISIÓN S.A., CABLEVISIÓN HOLDING S.A., TELECOM ARGENTINA S.A. y FINTECH TELECOM LLC. (y como sociedad continuadora de FINTECH MEDIA LLC.), que como Anexo de firma conjunta N° IF-2018-30740468-APN-CNDC#MP forma parte integrante del presente Dictamen, por el que TELECOM ARGENTINA S.A. “se compromete a limitar hasta el 1° de enero 2019, o hasta tanto se habilite la posibilidad de solicitar el registro de televisión por suscripción satelital para todas las operadoras de servicios TICs, lo que suceda primero de estos dos sucesos, la comercialización integrada del servicio de Televisión por Suscripción mediante vínculo físico con el servicio de Comunicaciones Móviles en todas aquellas localidades donde a la fecha preste el servicio de Televisión por Suscripción mediante vínculo físico”, entendiéndose por comercialización integrada “exclusivamente a la venta conjunta de los servicios indicados en el párrafo anterior (Televisión por Suscripción por vínculo físico y Comunicaciones Móviles) con una única tarifa o una única factura”, ofreciendo adicionalmente “ampliar el plazo de la limitación ... hasta el 1° de julio de 2019, o hasta tanto se habilite la posibilidad de solicitar el registro de televisión por suscripción satelital para todas las operadoras de servicios TICs, lo que suceda primero, en aquellas localidades donde a la fecha presta el servicio de Televisión por Suscripción mediante vínculo físico excluyendo el Área II, definida de acuerdo a lo dispuesto por el Decreto N° 1461/93 y sus modificatorios, y las ciudades de Rosario, Provincia de Santa Fe y Córdoba, Provincia de Córdoba” y aclarando que la “ampliación del plazo ofrecida cesará automáticamente, cuando en la misma localidad otro prestador realice una oferta integrada del Servicio de Televisión por Suscripción mediante vínculo físico con el servicio de Comunicaciones Móviles”.

c) Aceptar el compromiso de conducta presentado con fecha 21 de mayo de 2018 por CABLEVISIÓN S.A., CABLEVISIÓN HOLDING S.A., TELECOM ARGENTINA S.A. y FINTECH TELECOM LLC. (y como sociedad continuadora de FINTECH MEDIA LLC.), que como Anexo de firma conjunta N° IF-2018-30740468-APN-CNDC#MP forma parte integrante del presente Dictamen, por el que TELECOM ARGENTINA S.A. “se compromete a ofrecer la posibilidad de que cualquier actual o nuevo ISP pueda brindar el servicio de banda ancha minorista a partir del apalancamiento del uso de su red de cobre bajo la tecnología ADSL”, indicando que “Esta oferta mayorista está abierta para cualquier ISP bajo las mismas condiciones comerciales con el propósito de permitirles ofrecer productos con velocidades hasta 6MB en toda la capilaridad de la red de cobre de TELECOM” y que “Sólo se excluyen de esta oferta las 28 localidades en las que TELECOM desinvirtió los clientes del servicio de banda ancha fija que presta bajo la marca ARNET”, aclarando que “este compromiso le permite a cualquier ISP a ofrecer productos con velocidades hasta 6MB en toda la capilaridad de la red de cobre de TELECOM” y que “El ISP podrá ofrecer su servicio con los mismos procesos, sistemas e infraestructura tecnológica que TELECOM utiliza para sus clientes finales (como ser Dslams y salida internacional)”, todo ello conforme al documento que

han denominado “Oferta de Referencia de Contrato Mayorista” que ha acompañado y obra como Anexo de firma conjunta N° IF-2018-30740468-APN-CNDC#MP al presente Dictamen.

d) Hacer saber a CABLEVISIÓN S.A., CABLEVISIÓN HOLDING S.A., TELECOM ARGENTINA S.A. y FINTECH TELECOM LLC. (y como sociedad continuadora de FINTECH MEDIA LLC.) que en caso de incumplimiento del compromiso aceptado por puntos b) y c) precedentes, de oficio o a solicitud de parte, la Autoridad de Aplicación de la Ley N° 27.442 podrá proceder si así correspondiera a iniciar las actuaciones pertinentes para establecer si los tales incumplimientos pueden configurar una infracción al Artículo 1 de la Ley citada.

e) Recomendar al ENTE NACIONAL DE COMUNICACIONES, que TELECOM ARGENTINA S.A. no pueda utilizar el espectro que exceda el límite de 140 MHz, de acuerdo con lo establecido en la Resolución del ENTE NACIONAL DE COMUNICACIONES N° 5644/2017.

f) Recomendar al ENTE NACIONAL DE COMUNICACIONES que arbitre los medios necesarios para agilizar el proceso de devolución de espectro excedente.

g) Recomendar al MINISTERIO DE MODERNIZACIÓN y al ENTE NACIONAL DE COMUNICACIONES que, en la planificación de futuras licitaciones de espectro, se tome en cuenta la distribución del espectro, no sólo en lo relativo a las cantidades totales, sino también en lo relativo a las cantidades de cada frecuencia, de forma tal que se promuevan la eficiencia general y la competencia entre operadores.

h) Recomendar al MINISTERIO DE MODERNIZACIÓN y al ENTE NACIONAL DE COMUNICACIONES llevar a cabo un plan de reordenamiento de espectro que optimice la utilización de todo el espectro disponible en condiciones competitivas y provea certidumbre para el desarrollo de inversiones en despliegue de redes y servicios de comunicaciones móviles, con el objetivo de acompañar el crecimiento del tráfico y mejorar la calidad de servicio.

i) Recomendar al MINISTERIO DE MODERNIZACIÓN y al ENTE NACIONAL DE COMUNICACIONES que establezca que los operadores móviles con infraestructura propia realicen ofertas de referencia para Operadores Móviles Virtuales en condiciones no exclusivas y no discriminatorias. El regulador establecerá los términos para que dichas ofertas provean las condiciones técnicas y económicas que permitan la viabilidad de nuevos entrantes para prestar los servicios de comunicaciones móviles.

j) Requerir a TELECOM ARGENTINA S.A. que publicite la cesión de clientes realizada, los dos compromisos de comportamiento asumidos y lo comunicado según el punto d) de esta parte dispositiva en un diario de alcance nacional y gran tirada.

k) Rechazar el planteo formulado por CABLEVISIÓN S.A. y CABLEVISIÓN HOLDING S.A. de falta de idoneidad del testigo representante de la empresa AMX ARGENTINA S.A.

l) Eximir a CABLEVISIÓN S.A., CABLEVISIÓN HOLDING S.A., TELECOM ARGENTINA S.A. y FINTECH TELECOM LLC. (y como sociedad continuadora de FINTECH MEDIA LLC.) de acompañar la traducción pública de los documentos denominados “Exercise Notice” y “Notice of Acceptance”, ambos de fecha 27 de

diciembre de 2017 adjuntos a la presentación de fecha 22 de junio de 2018, teniendo por suficiente la traducción simple presentada con fecha 26 de junio de 2018.

934. Elévese el presente Dictamen al Señor Secretario de Comercio, previo paso por la DIRECCIÓN GENERAL DE ASUNTOS JURÍDICOS del MINISTERIO DE PRODUCCIÓN para su conocimiento.



República Argentina - Poder Ejecutivo Nacional  
2018 - Año del Centenario de la Reforma Universitaria

**Hoja Adicional de Firmas**  
**Informe gráfico firma conjunta**

**Número:**

**Referencia:** CONC. 1507. Dictamen de mayoría Artículo 13 a), con desinversión previamente implementada, remedios de conducta y recomendaciones pro-competitivas.

---

El documento fue importado por el sistema GEDO con un total de 145 pagina/s.

**FORMULAN COMPROMISO COMPLEMENTARIO DE  
COMPORTAMIENTOS:**

Señores  
Comisión Nacional de  
Defensa de la Competencia  
Reconquista 46, Piso 7º,  
Ciudad Autónoma de Buenos Aires

S / D

Buenos Aires, 21 de mayo de 2018

**Ref.: EX-2017-19218822 (CONC. 1507)**

De nuestra consideración:

Damián Cassino en mi carácter de apoderado de CABLEVISIÓN S.A. ("CABLEVISIÓN") y de CABLEVISIÓN HOLDING S.A. ("CABLEVISIÓN HOLDING"), con personería acreditada en el expediente y domicilio constituido en Florida 954, de esta Ciudad Autónoma de Buenos Aires, Argentina; y Saturnino Jorge Funes, en mi carácter de apoderado de TELECOM ARGENTINA S.A. ("TELECOM") y FINTECH TELECOM LLC ("FINTECH TELECOM" y como sociedad continuadora por fusión de FINTECH MEDIA LLC), con personería acreditada en el expediente y domicilio constituido en Bouchard 680, piso 14, de esta Ciudad Autónoma de Buenos Aires, Argentina, a la Comisión Nacional de Defensa de la Competencia ("CNDC") exponemos:

**DAMIÁN F. CASSINO**  
**ABOGADO**  
Tº 52 - Fº 115 C.P.A.C.F.

**I**

**ANTECEDENTES**

  
**SATURNINO JORGE FUNES**  
**ABOGADO**  
C.P.A.C.F. Tº 52 Fº 680

IF-2018-25779580-APN-DR#CNDC

1

En el expediente de la referencia notificamos, en los términos del Art. 8 de la Ley N° 25.156, una operación de concentración económica consistente en la fusión de TELECOM y CABLEVISIÓN. La descripción de la operación notificada obra en el punto 2 c) del Formulario F1 y los contratos y actos jurídicos mediante la que la misma se concretó fueron oportunamente acompañados al expediente de notificación.

Tal como se explicó y se demostró en los Formularios F1 y F2, y en las demás presentaciones realizadas, la concentración notificada es legal y no infringe en forma alguna el Artículo 7° de la Ley N° 25.156. En el punto 2 h) del Formulario F1 y en el Formulario F2, a los que nos remitimos por razones de brevedad.

En las presentaciones efectuadas se demostró que la operación no daña la competencia en ninguno de los mercados relevantes; que no genera una presión alcista de precios, tal cual lo muestran los indicadores de UPP, GUPPI+ (presentados en el F2); y que la operación genera eficiencias y sinergias significativas que reducen los costos de las empresas involucradas y mejoran la calidad de los servicios ofrecidos para beneficio de los usuarios y consumidores.

En consecuencia, como se ha demostrado la operación no daña la competencia ni a los consumidores y permite incrementar la cantidad, calidad y variedad de los servicios ofrecidos mediante la utilización de una menor cantidad de recursos. Adicionalmente, la fusión contribuye a reducir los costos financieros y de acceso a los mercados de capitales favoreciendo a su vez los proyectos de inversión de la nueva empresa.

No obstante lo expuesto, y a los efectos de eliminar cualquier preocupación que la operación pudiera generar con relación al servicio de banda ancha fija, TELECOM transfirió, sujeto a la previa autorización de esa CNDC, 143.464 clientes del

servicio ARNET de Internet fijo en 28 localidades donde los índices de concentración son elevados y se superponen las redes de TELECOM y CABLEVISIÓN. Dicha desinversión de clientes se complementa con el alquiler de infraestructura, la prestación del servicio mayorista y la cesión del uso de la marca ARNET durante un plazo suficiente para que el nuevo entrante pueda generar su propia red.

Como informamos oportunamente los accionistas del cesionario de los clientes y arrendatario de la infraestructura –Universe Net S.A. (“UNIVERSO”)- cuentan con una amplia experiencia y *know-how* en la industria de las telecomunicaciones y con respaldo suficiente para realizar las inversiones que la prestación del servicio a los clientes que se transfiere requiere.

## II

### FORMULAN COMPROMISO COMPLEMENTARIO DE COMPORTAMIENTOS

A los efectos de aventar toda preocupación adicional que pueda generar la operación notificada, y reiterando que en los Formularios F1 y F2 se demostró que la fusión entre TELECOM y CABLEVISIÓN no presenta ningún problema de competencia, tanto por factores tecnológicos como por las características del mercado y las tendencias en curso en la industria, venimos a presentar el siguiente compromiso de comportamientos:

JAMIAN F. CASSINE  
ABOGADO  
52 - PP 115 C.P.A.C.F.

1) TELECOM se compromete a limitar hasta el 1º de enero 2019, o hasta tanto se habilite la posibilidad de solicitar el registro de televisión por suscripción satelital para todas las operadoras de servicios TICs, lo que suceda primero de estos dos sucesos, la comercialización integrada del servicio de Televisión por Suscripción mediante vínculo físico con el servicio de Comunicaciones Móviles en todas

SATURNINO JORGE FUMES  
ABOGADO  
C. C. P. N.º 52 P.º 680

IF-2018-25779580-APN-DR#CNDC

aquellas localidades dónde a la fecha preste el servicio de Televisión por Suscripción mediante vínculo físico.

En este sentido, se entiende por comercialización integrada exclusivamente a la venta conjunta de los servicios indicados en el párrafo anterior (Televisión por Suscripción por vínculo físico y Comunicaciones Móviles) con una única tarifa o una única factura.

Asimismo, se ofrece ampliar el plazo de la limitación indicada en el párrafo anterior hasta el 1º de julio de 2019, o hasta tanto se habilite la posibilidad de solicitar el registro de televisión por suscripción satelital para todas las operadoras de servicios TICs, lo que suceda primero, en aquellas localidades donde a la fecha presta el servicio de Televisión por Suscripción mediante vínculo físico excluyendo el Área II, definida de acuerdo a lo dispuesto por el Decreto N° 1461/93 y sus modificatorios, y las ciudades de Rosario, Provincia de Santa Fe y Córdoba, Provincia de Córdoba.

Esta última ampliación del plazo ofrecida cesará automáticamente, cuando en la misma localidad otro prestador realice una oferta integrada del Servicio de Televisión por Suscripción mediante vínculo físico con el servicio de Comunicaciones Móviles.

2) TELECOM se compromete a ofrecer la posibilidad de que cualquier actual o nuevo ISP pueda brindar el servicio de banda ancha minorista a partir del apalancamiento del uso de su red de cobre bajo la tecnología ADSL. Esta oferta mayorista está abierta para cualquier ISP bajo las mismas condiciones comerciales con el propósito de permitirles ofrecer productos con velocidades hasta 6MB en toda la capilaridad de la red de cobre de TELECOM. Sólo se excluyen de esta oferta

a las 28 localidades en las que TELECOM desinvertió los clientes del servicio de banda ancha fija que presta bajo la marca ARNET.

La oferta comprometida permite que el ISP pueda ofrecer su servicio con la mismos procesos, sistemas e infraestructura tecnológica que TELECOM utiliza para sus clientes finales (como ser Dslams y salida internacional). Se adjunta oferta de referencia de contrato mayorista como Anexo N° 1.

Esta oferta permite al ISP un modelo flexible de costos en función del parque de clientes que vaya generando. El ISP podrá a partir del flujo de sus operaciones comenzar a desplegar su propia red de acceso. Esto le permite al ISP focalizar sus esfuerzos iniciales en la comercialización, su marca y el desarrollo de sus propios productos.

Este modelo contempla que la relación con el cliente final la tiene el ISP tanto en la venta, provisión, pos venta y facturación del servicio de banda ancha. TELECOM por su parte continuará teniendo una relación con el cliente final a través del servicio de telefonía fija y de digitalización de la línea.

Mediante la primera conducta comprometida, TELECOM se compromete a ~~mantener~~ hasta el 1° de enero 2019, o hasta tanto se habilite la posibilidad de solicitar el registro de televisión por suscripción satelital para todas las operadoras de servicios TICs, lo que suceda primero de estos dos sucesos, la comercialización integrada del servicio de Televisión por Suscripción mediante vínculo físico con el servicio de Comunicaciones Móviles en todas aquellas localidades donde a la fecha preste el servicio de Televisión por Suscripción mediante vínculo físico. En este sentido, se entiende por comercialización integrada la venta conjunta de los servicios indicados en el párrafo anterior con una única tarifa o en una única factura.

  
MIRIAM F. CASASSINE  
ABOGADO  
C.R.A.C.F. N° 115

  
SATURNINO JORGE FUNES  
ABOGADO  
C.R.A.C.F. N° 52 F° 680

Asimismo, se compromete a ampliar el plazo de la limitación indicada en el párrafo anterior hasta el 1° de julio de 2019, o hasta tanto se habilite la posibilidad de solicitar el registro de televisión por suscripción satelital para todas las operadoras de servicios TICs, lo que suceda primero, en aquellas localidades donde a la fecha presta el servicio de Televisión por Suscripción mediante vínculo físico excluyendo el Área II, definida de acuerdo a lo dispuesto por el Decreto N° 1461/93 y sus modificatorios, y las ciudades de Rosario, Provincia de Santa Fe y Córdoba, Provincia de Córdoba.

Esta última ampliación del plazo ofrecida cesará automáticamente en cada localidad, cuando en la misma otro prestador realice oferta integrada del servicio de Televisión por Suscripción mediante vínculo físico con el servicio de comunicaciones móviles.

La sola circunstancia que las ofertas que se están restringiendo son beneficiosas para los usuarios justifican que el plazo del compromiso debe ser transitorio, ya que de lo contrario no se le permitiría a los consumidores acceder a estos servicios con mejores condiciones.

En lo que respecta a la segunda conducta comprometida, TELECOM se compromete a ofrecer la posibilidad de que cualquier actual o nuevo ISP pueda brindar el servicio de banda ancha minorista a partir del uso de su red de cobre bajo la tecnología ADSL. Esta oferta mayorista está abierta para cualquier ISP bajo las mismas condiciones comerciales salvo en las 28 localidades en las que TELECOM desinvertió sus clientes de acceso a internet fijo correspondientes al servicio que se presta con la marca ARNET.

Entre otras cuestiones, este compromiso les permite a cualquier ISP a ofrecer productos con velocidades hasta 6MB en toda la capilaridad de la red de cobre de TELECOM. El ISP podrá ofrecer su servicio con la mismos procesos, sistemas e

infraestructura tecnológica que TELECOM utiliza para sus clientes finales (como ser Dslams y salida internacional). Por otra parte le permite al ISP un modelo flexible de costos en función del parque de clientes que vaya generando. El ISP podrá a partir del flujo de sus operaciones comenzar a desplegar su propia red de acceso. Esto le permite al ISP focalizar sus esfuerzos iniciales en la comercialización, su marca y el desarrollo de sus propios productos.

Este modelo contempla que la relación con el cliente final la tiene el ISP tanto en la venta, provisión, pos venta y facturación del servicio de banda ancha. TELECOM por su parte continúa teniendo una relación con el cliente final a través del servicio de telefonía fija y la de digitalización de la línea.

De esta manera se garantiza una mayor competencia en el mercado de banda ancha en todas las localidades donde TELECOM presta su servicio de acceso a internet ADSL.

### III PETITORIO

Por las consideraciones expuestas, a esa Comisión Nacional solicitamos:

1.- Tenga presente el compromiso de comportamientos complementario ofrecido como remedio de conducta de la operación notificada.

COMISION NACIONAL DE DEFENSA  
DE LA COMPETENCIA  
MESA DE ENTRADAS

21 MAYO 2018

Hora: 1300

RECIBIDO

SUJETO A  
REVISION

SATURNINO JORGE FONES  
ABOGADO  
C.P.A.C.F. Tº 52 Fº 680

2.- Proceda a autorizar la operación notificada en los términos del inciso a) del Artículo 13 de la Ley N° 25.156.

Sin otro particular, aprovechamos la oportunidad para saludar a esa Comisión Nacional muy atentamente.

1  
FONES JORGE SATURNINO APN-DR#CNDC  
ABOGADO  
7 52 - Fº 115 C.P.A.C.F.

## “CONDICIONES GENERALES QUE REGIRÁN LA RELACIÓN ENTRE EL PRESTADOR Y TELECOM”

### PRIMERA: DEFINICIONES.

A los efectos de estas Condiciones, las siguientes denominaciones se interpretarán según se indica:

**ADSL:** Tecnología que permite al **Cliente** utilizar su servicio telefónico y, simultáneamente, obtener una conexión digital permanente de banda ancha, a través del par de cobre preexistente que se encuentra instalado en el domicilio del **Cliente**.

**Área de Servicio:** Cada una de las áreas geográficas y, dentro de ellas, determinadas centrales de abonados de **Telecom**, que ésta a su único criterio decida habilitar a fin de brindar los servicios **SM** y **Zeus**.

**Bloque:** Nivel de agregación para el arrendamiento de **Sesiones** del servicio **Zeus** definido para cada **Área de Servicio**. Cada **Bloque** incluye todos los medios técnicos, facilidades y servicios necesarios para posibilitar la **Prestación** por parte del **Prestador** a una determinada cantidad de **Clientes**, con una determinada cantidad de **Sesiones** simultáneas por **Bloque**.

**Cliente:** Toda persona física o jurídica vinculada contractualmente a **Telecom** o al **Prestador**, según se especifique, o a ambos, en caso de no especificarse.

**Código de Gestión Personal (CGP):** Secuencia numérica consignada en la factura de **Telecom**, que permite a sus **Clientes** realizar trámites y solicitar servicios por la vía telefónica.

**Prestación:** Tipo de Servicio de Valor Agregado “Acceso a Internet” que, en los términos de su Licencia emitida de acuerdo a lo establecido en la Resolución CNT N°1083/95, el **Prestador** brindará a aquellos **Clientes** suyos que posean el servicio **SM**, a través del servicio **Zeus** que el **Prestador** contrata a **Telecom**.

**Prospecto:** Todo aquel destinatario de la oferta comercial del **Prestador** que, a su vez, sea **Cliente** del **STL** de **Telecom**.

**RADIUS (Remote Authentication Dial In User Service):** Servidor o grupo de servidores utilizado para la prevalidación o autenticación básica de **Clientes**. Ver Anexo II, en caso de requerirse la provisión de Direcciones IP Fijas.

**Realm (dominio):** Cadena de caracteres que identifica unívocamente a un determinado grupo de usuarios, pertenecientes a un determinado **Prestador**, a un **Área de Servicio** y al servicio **Zeus**, que son transmitidos al servidor correspondiente, junto con la Identidad de Usuario (User ID), para la autenticación básica del **Cliente**.

**Sesión:** Estado que alcanza una conexión desde que el **Cliente** accede a la **Prestación** hasta que el **Cliente** abandona el uso de la **Prestación**. Se considera que el **Cliente** ha accedido a la **Prestación** una vez que es autenticado y registrado por el **RADIUS** y se le asigna una dirección IP en forma dinámica o fija, según el caso. Se considera que el **Cliente** ha abandonado la **Prestación** cuando el mismo deja de estar registrado en el **RADIUS** y la dirección IP que se le había asignado vuelve a quedar vacante.

**SM:** Servicios brindados por **Telecom** a sus **Clientes** del **STL**, a través de la tecnología **ADSL**, que les posibilitan obtener una conexión digital permanente de banda ancha a la **Prestación**. El término **SM** comprende los servicios que **Telecom** comunique al **Prestador**.

**STL:** Servicio de Telefonía Local brindado por **Telecom**.

**Sistema Informático de Suscripción (SIS):** Sistema Informático desarrollado por **Telecom**, a través del cual el **Prestador** registrará las solicitudes de alta de los servicios **SM**.

**Usuario:** Toda persona física o jurídica que utiliza los servicios de **Telecom** o del **Prestador**, según se especifique, o de ambos, en caso de no especificarse.

**Zeus:** Servicio brindado por **Telecom** al **Prestador** consistente en la provisión –bajo arrendamiento– de una determinada cantidad de **Bloques** con conectividad a Internet, en cada **Área de Servicio** que el **Prestador** lo solicite, a fin de que aquellos **Clientes** que posean uno o más servicios **SM** y estén domiciliados en dicha área puedan recibir la **Prestación**.

### SEGUNDA: OBJETO.

Las presentes Condiciones, en caso de ser aceptadas, tendrán por objeto establecer los términos y condiciones para el Servicio **Zeus**, conforme lo cual ambas **Partes** acuerdan que ejecutarán el conjunto de procedimientos y requisitos destinados a coordinar el modo de comercialización, provisión y activación de sus respectivos servicios a **Clientes** (**SM**, por parte de **Telecom**, y la **Prestación**, por parte del **Prestador**), establecidos en las presentes Condiciones y en sus **Anexos**

### TERCERA: VIGENCIA.

**3.1)** La relación comercial emergente de la aceptación de las presentes Condiciones, tendrá vigencia por un período de (10) años, contados a partir de su aceptación.

**3.2)** Cumplido el plazo estipulado en el punto precedente, Si con por lo menos sesenta (60) días corridos de anticipación a la fecha de finalización del Plazo de este Contrato, el Prestador podrá prorrogar la relación comercial en forma expresa y por escrito, en aquellas zonas en donde éste posea parque de clientes por un plazo adicional de hasta cinco (5) años, contados a partir del día siguiente del vencimiento del plazo originario de vigencia contractual.

**3.3)** Cesará anticipadamente la vigencia de la relación comercial emergente de la aceptación de las presentes Condiciones, sin responsabilidad para ninguna de las **Partes**, si la Autoridad de Aplicación u otra autoridad competente dictase cualquier normativa o disposición que alteren significativamente la voluntad bilateral articulada en las presentes, y ante ello, cualquiera de las **Partes** optase por denunciarlo mediante notificación fehaciente cursada a la otra Parte dentro de los treinta (30) días de la fecha de publicación de tal normativa. Dicha relación comercial se considerará rescindida a los sesenta (60) días de recibida tal notificación, salvo que la normativa dictada disponga algo distinto o haga estas Condiciones de cumplimiento imposible.

### CUARTA: DESTINO.

**4.1)** El **Prestador** utilizará el servicio **Zeus** únicamente para brindar, a **Clientes** que hubieren contratado los servicios **SM**, el Servicio de Valor Agregado "Acceso a Internet" (la **Prestación**), en los términos de su Licencia, con ajuste a toda reglamentación y normativa legal o convencional que resulte aplicable.

**4.2)** Si durante el período de vigencia de la relación comercial emergente de la aceptación de las presentes Condiciones, el **Prestador** desnaturalizase el uso de la **Prestación**, prestando o colaborando en forma directa a realizar comunicaciones de voz viva, o cualquier otro uso distinto al especificado en el punto precedente, la relación comercial quedará extinguida –a partir de la notificación que **Telecom** practique en tal sentido– sin que el **Prestador** tenga derecho a reclamo alguno, ni a compensación por gastos, ni a indemnización por daños y perjuicios, ni por ningún otro concepto que pueda invocar.

### QUINTA. COORDINACION DE PROCESOS Y SERVICIOS A CLIENTES.

**5.1)** Dada la complementariedad de los servicios implicados en estas Condiciones, las **Partes** coordinarán, en beneficio propio y de sus **Clientes**, ciertos aspectos de sus rutinas operativas, en la forma y con el alcance siguiente:

**5.1.1)** A efectos de armonizar los tiempos y demás condiciones de comercialización y provisión de la **Prestación** y provisión de los servicios **SM**, el **Prestador** comunicará a sus **Prospectos**, con estricta traslación, los términos que en el momento de hacerlo tenga vigente **Telecom** conforme la información provista por éste al **Prestador**. Asimismo, deberá trasladar la siguiente información:

- (a) Los requerimientos técnicos para terminales de **Ciente**, contenidos en el **Anexo IX** de la presente **Propuesta**.
- (b) Los precios de los servicios **SM**, que fueran indicados por **Telecom**.
- (c) La disponibilidad geográfica, de acuerdo a las **Áreas de Servicio** habilitadas, que fuera indicada por **Telecom**.
- (d) La aptitud de la respectiva línea telefónica para el servicio **SM**, de acuerdo a la información que resulte de la consulta en línea de **SIS** por parte del **Prestador**, de acuerdo al procedimiento descripto en el **Anexo III** de las presentes Condiciones.
- (e) Toda otra información comercial, técnica y de disponibilidad aplicable a los servicios **SM** que, en tal sentido, **Telecom** comunique al **Prestador** con cuarenta y ocho (48) horas de anticipación a su puesta en vigencia, las cuales, asimismo, serán actualizadas en el sitio de Internet ubicado en la dirección <http://www.telecom.com.ar/adsl>.

**5.1.2)** Si los términos y condiciones enunciados precedentemente fuesen de conformidad del **Prospecto** y la línea de éste fuere apta, el **Prestador** recibirá y registrará en **SIS** la respectiva solicitud del servicio **SM**, para su debida consideración y tratamiento, con ajuste a lo establecido en el **Anexo III** de las presentes Condiciones. **Telecom** podrá aceptar o rechazar la solicitud de suscripción de **SM** que reciba, de acuerdo a las condiciones técnicas y de disponibilidad consignadas en el punto **5.1.1**.

**5.1.3)** Una vez analizada la solicitud recibida, **Telecom** informará al **Prestador** el resultado de la misma, conforme al procedimiento indicado en el citado **Anexo III** de las presentes Condiciones.

**5.1.4)** En el caso que el **Prestador** decida brindar la Prestación a un **Ciente** que ya disponga el/los servicios **SM** deberá comunicarlo a **Telecom** dentro de las 24 horas posteriores al momento en que el **Ciente** esté habilitado por el **Prestador** para hacer uso de la **Prestación**. El proceso asociado a esta comunicación será oportunamente informado por **Telecom** al **Prestador**.

**5.2)** Las tareas enunciadas en los puntos **5.1.1** y **5.1.2** serán desarrolladas por el **Prestador** con medios propios (de su exclusiva incumbencia, costo y responsabilidad) y sin percibir por ellas contraprestación alguna por parte de **Telecom**, sea que hayan derivado o no en una activación de los servicios **SM**.

**5.3)** En caso de extinción de la relación comercial emergente de la aceptación de las presentes Condiciones, cualquiera fuere la causa, el **Prestador** deberá cesar en forma automática toda actividad frente al **Ciente** relativa a los servicios **SM**, en especial las enunciadas precedentemente en los puntos **5.1.1** y **5.1.2**. Asimismo, el **Prestador** deberá informar a sus **Cientes** la situación en la que se encuentra, la fecha a partir de la cual cesará la **Prestación** y que los mismos podrán conservar el servicio **SM**, contratando los servicios de otro **Prestador**.

**5.4)** En caso de suspensión de los servicios **Zeus**, en forma total o limitada a determinadas **Áreas de Servicio**, de acuerdo a lo previsto en los puntos **8.9** y **14.3**, el **Prestador** deberá cesar en forma automática toda actividad relativa a los servicios **SM**, en especial las enunciadas precedentemente en los puntos **5.1.1** y **5.1.2**, dentro de aquellas **Áreas de Servicio** en las cuales hubiere dejado de recibir los servicios **Zeus**, hasta tanto se revierta dicha suspensión. Asimismo, el **Prestador** deberá informar a sus **Cientes** la situación en la que se encuentra, la fecha a partir de la cual cesará la **Prestación** y que los mismos podrán conservar el servicio **SM**, contratando la **Prestación** a otro **Prestador**.

**5.5)** El apartamiento total o parcial por parte del **Prestador** en la finalidad, el alcance o el contenido de las tareas descritas en los puntos **5.1.1** y **5.1.2**, o el no cese de dichas actividades en los casos previstos en los puntos **5.3** y **5.4**, y/o la transgresión a los procedimientos detallados en los **Anexo III**, constituirán incumplimiento grave del **Prestador**, constituyéndose en tal caso, sin perjuicio de las sanciones que le resulten aplicables de acuerdo al punto 14, en único responsable de las consecuencias que se deriven de su incumplimiento, debiendo afrontar ante **Telecom** o ante quien corresponda, la reparación de los respectivos daños y perjuicios.

**5.6)** La coordinación de procesos y servicios pactada en las presentes Condiciones no podrá considerarse, en ningún caso, como generadora de relación de dependencia, y/o como constitución de sociedad, y/o como creación de alguna forma de asociación legal y/o de colaboración contractual (UTE, ACE, Joint Venture, etc.) entre **Telecom** y el **Prestador**, que imponga responsabilidad sobre alguna de las **Partes** por incumplimiento de las obligaciones propias de la otra, o que otorgue a alguna de ellas el derecho, el poder o autoridad (expreso o implícito) para crear cualquier deber o responsabilidad a nombre de la otra **Parte**. Por lo expuesto, cada una de las **Partes**, en su carácter de empresario independiente de la otra, será responsable único y directo del manejo de sus respectivos negocios y de sus respectivos servicios, y de la dirección y control de sus respectivos recursos materiales y humanos.

**5.7)** En particular, cada una de las **Partes** fijará, independientemente de la otra, los términos y condiciones que regirán para sus respectivos servicios. En consecuencia, cada **Parte** decidirá y aplicará por sí toda medida que resulte aplicable a cada **Ciente** suyo en función de sus respectivos servicios, incluidas las de suspensión o baja de los mismos.

## SEXTA. PROVISIÓN.

**6.1)** Las solicitudes de servicio **Zeus** que, en virtud del punto 2 de las presentes Condiciones pudiese realizar el **Prestador**, serán ingresadas por vía electrónica desde y hacia las direcciones autorizadas a tal efecto, y pasarán a regirse por los términos de las presentes Condiciones.

**6.2)** En cada solicitud de servicio **Zeus** enviada, el **Prestador** indicará el **Área de Servicio** y la cantidad y tipo de **Bloques** a solicitar. El **Prestador** enviará una nómina de las personas que quedan autorizadas a ingresar tales solicitudes, la cual podrá ser modificada por el **Prestador** mediante comunicación que cursará a **Telecom**.

**6.3)** El período de contratación de cada requerimiento que formule el **Prestador**, será de (2) años en todos los casos, contados desde el día en que **Telecom** habilite los respectivos **Bloques**, según surgirá de la respectiva constancia de habilitación.

**6.4)** Vencido el plazo de una solicitud de servicio **Zeus** se considerará renovada dicha solicitud por idéntico período de contratación. En tal caso, será de aplicación lo previsto en el punto **7.3** en concepto de penalidad por baja anticipada. Sin perjuicio de ello, el **Prestador** podrá manifestar su voluntad de no renovación de la solicitud. En tal sentido deberá comunicarlo a **Telecom** con una

anticipación no inferior a 15 días desde la fecha de finalización del plazo de contratación de dicho servicio.

#### SÉPTIMA. CONDICIONES ECONÓMICAS.

**7.1) Precios.** Por cada **Bloque** del servicio **Zeus** que solicite el **Prestador**, éste deberá abonar a **Telecom** en concepto de Cargo de Conexión y/o Abono Mensual por Cargo Base y/o Cargo Mensual por el Uso de Sesiones los montos fijados en el **Anexo VI** para cada uno de ellos según sea el **Área de Servicio** dentro de la cual se encuentra.

a) El Cargo de Conexión será facturado por **Telecom** al **Prestador** por cada **Bloque** solicitado, por única vez, y en la primera facturación a emitirse.

b) El Abono Mensual será facturado una vez por mes, por adelantado, durante toda la prestación del **Servicio**

c) El Cargo Mensual por el uso de sesiones será facturado una vez por mes. El monto a facturar por este último cargo surgirá de multiplicar la cantidad de clientes activos del **Prestador** correspondientes a cada uno de los **Servicios SM** contados al último día del mes calendario anterior al de facturación contabilizados a partir de los datos de los sistemas de Telecom, por el precio del uso de sesiones de cada **SM**, según se detalla en el **Anexo VI**.

Los precios y descuentos establecidos en el **Anexo VI** tendrán una validez mínima de dos (2) meses, superado dicho plazo, **Telecom** podrá modificar en todo o en parte las condiciones económicas establecidas en el **Anexo VI** mediante el envío al **Prestador** de una nota conteniendo tales modificaciones así como la fecha de inicio de vigencia, manteniendo su validez el **Anexo VI** en todo aquello que no sea modificado expresamente por dicha nota. Toda modificación del **Anexo VI** deberá ser informada por **Telecom** con una antelación mínima de quince (15) días corridos a la entrada en vigencia de dichas modificaciones indicando si las mismas son de aplicación sobre las nuevas solicitudes del servicio **Zeus** y/o sobre las vigentes. Lo anterior no implica ni puede interpretarse como una obligación de **Telecom** de mantener habilitadas durante el plazo de validez mínima las **Áreas de Servicio** cuyos precios se informen al **Prestador**.

En caso que la modificación en los precios implique una disminución de los mismos, el plazo de anticipación para comunicar dicha modificación será de 48hs.

El **Prestador** podrá manifestar, dentro de los diez (10) días corridos de emitida la comunicación de **Telecom**, su disconformidad con las modificaciones informadas mediante el envío de una nota rescindiendo la relación comercial emergente de la aceptación de las presentes Condiciones y todos los servicios **Zeus** habilitados en el marco de la misma. En tal supuesto, el **Prestador** deberá abonar a **Telecom** los montos por baja anticipada calculados según el punto 7.3 de estas Condiciones, en caso que la modificación informada por **Telecom** no supere un incremento del cincuenta por ciento (50%) respecto del monto vigente a la fecha de dicha modificación. En caso que el porcentaje de incremento informado por **Telecom** supere el cincuenta por ciento (50%), el **Prestador** podrá optar por la baja anticipada del servicio sin costo alguno para ello.

En caso que el **Prestador** no haya presentado notificación fehaciente alguna en el plazo para ello estipulado en el párrafo precedente o haya realizado el pago de los nuevos importes facturados, **Telecom** considerará tácitamente aceptadas las modificaciones comunicadas.

El **Prestador** reconoce y acepta que los costos en que **Telecom** incurre para la prestación del **Servicio** objeto de las presentes Condiciones, se encuentran incididos por el dólar estadounidense, dado que para efectuar dicha prestación **Telecom** debe adquirir insumos del exterior en moneda extranjera. Por esta razón, **Telecom** podrá modificar los precios y descuentos establecidos –o que se establezcan en el futuro- en el **Anexo VI**, aún con anterioridad al plazo de dos (2) meses, en caso que en una fecha determinada se produzca una diferencia superior al cuarenta por ciento ( 40% ) entre la cotización del dólar estadounidense vigente al cierre de operaciones del mercado mayorista libre de cambios tipo vendedor de la República Argentina correspondiente al día inmediato anterior al de la fecha de entrada en vigencia del último cuadro de precios vigente informado por **Telecom** y aceptado –expresa o tácitamente por el **Prestador**-, y la cotización del dólar estadounidense vigente al cierre de operaciones de dicho mercado mayorista libre de cambios tipo vendedor al día inmediato anterior a la fecha de que se trate. Ante esta situación, Telecom informará las nuevas condiciones económicas y el **Prestador** tendrá un plazo máximo de diez (10) días corridos a partir de dicha comunicación para manifestar su disconformidad con las modificaciones presentadas rescindiendo la relación comercial y todos los servicios **Zeus** habilitados en el marco de las mismas. En tal supuesto, el **Prestador** deberá abonar a **Telecom** el treinta por ciento (30%) de los montos por baja anticipada calculados según el punto 7.3 de estas Condiciones.

En caso que el **Prestador** no haya presentado notificación fehaciente alguna en el plazo para ello estipulado en el párrafo precedente o haya realizado el pago de los nuevos importes facturados, **Telecom** considerará tácitamente aceptadas las modificaciones comunicadas.

**7.2) Ajustes.** En caso de altas o bajas de **Bloques** habilitados, cualquiera sea la causa, los descuentos por volumen se volverán a calcular sobre la base de los **Bloques** que permanezcan en servicio y se aplicarán a ellos, no existiendo retroactividad sobre los abonos devengados en períodos anteriores.

**7.3) Baja anticipada.** Siendo que los plazos por los cuales el **Prestador** solicite la habilitación de los **Bloques** son determinantes en la formación de los precios y descuentos establecidos en las presentes, en caso que el **Prestador** solicite la baja de uno o más **Bloques**, con anterioridad a la finalización del período de habilitación solicitado (contado desde la fecha en que Telecom lo habilite) el **Prestador** deberá abonar a **Telecom** un importe equivalente al 100% (cien por ciento) de los abonos mensuales restantes a su valor ordinario –es decir, sin descuento–, hasta la finalización de dicho plazo.

**7.4)** Los precios podrán ser ajustados por TELECOM periódicamente en caso que se produzcan variaciones del Índice de Precios al Consumidor Fuente INDEC a nivel nacional y/o se produzcan variaciones en el tipo de cambio del dólar estadounidense que resulten significativos e impacten en los costos del Servicio, la variación que resulte mayor.

#### OCTAVA. PAGO.

**8.1) Telecom** facturará al **Prestador**, mensualmente, el importe total de los montos que tenga derecho a percibir, conforme lo indicado en el punto 7 de la presente, sobre los cuales se deberán adicionar las alícuotas fijadas por la normativa del Impuesto al Valor Agregado (IVA), como así también todo otro impuesto, tasa o contribución nacional, provincial o municipal que corresponda.

**8.2)** Los precios unitarios aplicables a las presentes Condiciones, expresados en su respectiva moneda, se encuentran establecidos en el **Anexo VI**.

**8.2.1)** Respecto de aquellos precios que están establecidos en DOLARES ESTADOUNIDENSES, **Telecom** a su elección podrá facturarlos en pesos o en dólares. Para su facturación en pesos, a los únicos fines de la facturación y contabilización, se considerará la cotización del dólar transferencia vendedor del Banco Nación Argentina al cierre de las operaciones del día inmediato anterior a la fecha de emisión de la factura.

Sin perjuicio de ello, cualquiera sea la forma en que se emita la facturación, la cotización para su pago en pesos es el tipo de cambio transferencia vendedor del Banco Nación Argentina al cierre de las operaciones del día inmediato anterior a la fecha de efectivo pago, para lo cual **Telecom** podrá emitir la Nota de Débito/Crédito según corresponda, por la diferencia en la cotización del dólar estadounidense que pudiese producirse entre la fecha de emisión de la factura y la de su efectivo pago por parte del **Prestador**. La diferencia en la relación de cambio se aplicará sobre el crédito total de la factura (IVA incluido) y se le adicionará el IVA correspondiente.

En el caso que el mercado único y libre de cambios establecido por el Decreto N°260/2002, fuere modificado o sustituido por el establecimiento de un mercado oficial de cambios, o se produzca un desdoblamiento del mercado cambiario, se aplicará tanto para la facturación como para la cancelación de las facturas de los precios establecidos en dólares estadounidenses, la relación de cambio vigente al cierre de las operaciones del mercado mayorista libre de cambios tipo vendedor a la fecha de que se trate, conviniéndose que la única fuente de información válida para la citada conversión será la “Rueda CAM1 del MAE (Mercado Abierto Electrónico) correspondiente al mercado libre de cambios mayorista entre entidades financieras y casas y agencias autorizados a operar en cambios por el BCRA (reflejada a través del ticker “UST\$TTA MAEF Currency” del sistema Bloomberg de información financiera) o la que la reemplace en el futuro.

**8.3)** Las facturas deberán ser remitidas por **Telecom** al domicilio constituido por el **Prestador** con una anticipación mínima no menor a 10 (diez) días corridos, previos a su fecha de vencimiento.

**8.4)** Las facturas deberán ser abonadas por el **Prestador** hasta el día de vencimiento consignado en ellas y en el lugar allí indicado o en otros habilitados por **Telecom**.

**8.5)** El derecho de **Telecom** de percibir los importes resultantes de la relación comercial emergente de la aceptación de las presentes Condiciones, conforme su punto 7, es independiente de la percepción, por parte del **Prestador**, de los importes que deban abonarle sus **Clientes**.

**8.6) Mora del Prestador.** La falta de pago en término por parte del **Prestador** constituirá incumplimiento grave por parte del mismo y producirá la mora de pleno derecho, sin necesidad de interpelación previa alguna por parte de **Telecom**, dando derecho a esta última a reclamar el pago de las sumas adeudadas con más los intereses punitivos aplicables según el punto **8.8**.

**8.7) Mora de Telecom.** Si correspondiendo efectuar los descuentos previstos en el punto **11.2**, conforme lo allí establecido, **Telecom** no lo hiciere, se producirá la mora automática de ésta, quedando facultado el **Prestador** a reclamar idéntico interés punitivo al dispuesto en el punto **8.8**.

**8.8) Punitivos.** La mora de alguna de las **Partes** facultará a la otra a aplicar sobre los montos adeudados, desde el día siguiente al del vencimiento y hasta su efectivo pago, el siguiente interés punitivo:

- (a) Para cargos en Dólares Estadounidenses (sea que se facturen en pesos o en U\$S): calculado a una tasa del 12% (doce por ciento) nominal anual en Dólares Estadounidenses.
- (b) Para cargos en Pesos: calculado a la tasa activa –porcentaje nominal anual– para descuento de documentos comerciales a 30 días del Banco de la Nación Argentina, vigente al último día hábil del mes inmediato anterior a la efectivización del pago o la que en el futuro la reemplace.

**8.9)** Sin perjuicio de otros derechos que asistan a **Telecom**, se acuerda que la falta de pago por parte del **Prestador** facultará a **Telecom** a aplicar las medidas mencionadas en el punto 14.3, previa intimación fehaciente que le cursará con diez (10) días hábiles de anticipación.

#### **NOVENA. RESPONSABILIDADES.**

Sin perjuicio de las demás obligaciones y responsabilidades emergentes de las presentes Condiciones, las **Partes** asumen las siguientes:

**9.1)** Cada una de las **Partes** cumplirá estrictamente toda reglamentación y demás normativa legal, dictada o a dictarse por Autoridad competente, que le sea aplicable.

**9.2)** La **Prestación** será brindada por el **Prestador** bajo su exclusiva cuenta, costo y responsabilidad, asumiendo integralmente el desarrollo y las consecuencias de toda índole vinculadas a la misma, incluido el riesgo empresarial de su negocio; por tanto asume exclusiva responsabilidad por el funcionamiento, calidad, precios y demás condiciones de los servicios que brinda, como también por el desarrollo y consecuencias de la relación que trabaje con sus **Clientes** y/o terceros (y aún por sus implicancias frente a **Telecom**), obligándose a atender y afrontar todo reclamo relativo a la **Prestación**, no pudiendo trasladar dicha responsabilidad a **Telecom**. En consecuencia, frente a todo reclamo y/o acción administrativa o judicial relativa a la **Prestación**, el **Prestador** se obliga a reparar íntegramente ante quien por derecho corresponda, cualquier clase de daños y perjuicios causados, debiendo mantener jurídica y económicamente indemne a **Telecom**.

**9.3)** Todas aquellas personas de las cuales el **Prestador** se valga para desarrollar su actividad y las tareas pactadas en el punto 5 de las presentes, serán consideradas bajo su exclusivo cargo y responsabilidad, a todo efecto, debiendo el **Prestador** asumir, ante quien corresponda, todos los aspectos de la relación y las consecuencias del accionar de dichas personas, y cumplir todas las medidas y obligaciones relativas a las mismas en materia laboral, previsional y social (incluidas las de Medicina, Higiene y Seguridad en el Trabajo, Aseguramiento de Riesgos de Trabajo- ART; Responsabilidad Civil; Seguro de Vida y de toda otra índole que correspondiera), actuales y futuras, durante todo el curso de la relación comercial. En cualquier caso, el **Prestador** deberá mantener –con efectividad de resultados– jurídica y económicamente indemne a **Telecom** frente a cualquier reclamo o acción relativa a los intereses o al accionar de tales personas.

**9.4)** Toda sentencia judicial o sanción económica dictada por autoridad competente, que –no obstante lo pactado en las presentes – condene individual o solidariamente a **Telecom** por circunstancias derivadas de la responsabilidad asumida en estas Condiciones por el **Prestador**, será abonada íntegramente por este último, en el plazo fijado para su cumplimiento, con más los costos y costas. Caso contrario, el **Prestador** responderá también por los mayores gastos y daños y perjuicios, directos o conexos, ocasionados.

**9.5)** Las **Partes** se obligan, a partir de que sea aceptada por **Telecom** las presentes Condiciones, a no incurrir en conductas que confundan o afecten la imagen empresarial de la otra **Parte**.

**9.6)** El **Prestador** se obliga, a partir de que sea aceptada por **Telecom** la solicitud del Servicio **Zeus**, enviada vía correo electrónico desde y hacia las direcciones autorizadas a tal efecto, a utilizar las facilidades, medios técnicos y equipamientos integrantes del servicio **Zeus**, únicamente para el destino y con el alcance previstos en la presente.

**9.7)** El **Prestador** reconoce que **Telecom** no controla el flujo de datos desde y hacia su red, ni otros segmentos de Internet, dependiendo el mismo –en gran escala– del funcionamiento de los servicios provistos o controlados por terceros, y que, en general, las acciones o inacciones de éstos u otros factores aleatorios, pueden afectar las conexiones a Internet u otros eventuales componentes de los servicios, siendo ello ajeno a la responsabilidad de **Telecom**.

**9.8)**

El **Prestador** se obliga a dar cumplimiento a las Políticas de Uso Aceptable de la Red IP de **Telecom**, las cuales se encuentran publicadas en el sitio [www.telecom.com.ar](http://www.telecom.com.ar).

A tal efecto, será de aplicación lo previsto en el **Anexo VII** que integra las presentes Condiciones.

**9.9)** La responsabilidad de **Telecom** respecto a la relación comercial emergente de la aceptación de las presentes Condiciones, está dada por las obligaciones que asume ante el **Prestador** de proveerle los **Bloques** y medios técnicos asociados, ejecutar correctamente las actividades a su cargo en vistas al normal funcionamiento de los mismos y ejecutar los procedimientos a su cargo en vistas a la coordinación de servicios pactada, todo ello con el alcance y límites pactados en otras estipulaciones de las Condiciones. En particular, atento la reconocida complejidad de los servicios a su cargo y los factores considerados para los términos económicos de las presentes, **Telecom** no asumirá responsabilidad directa ni solidaria, por la incidencia que eventuales falencias del **STL** o de la red local de **Telecom** pudieran tener sobre los servicios o las obligaciones o los ingresos del **Prestador**. En cuanto a los servicios **SM**, en sí mismos, **Telecom** asume para el caso de reclamos de sus **Cientes** por dichos servicios, similar responsabilidad a la que el **Prestador** asume en el punto **9.2** en orden eventuales reclamos relativos a la **Prestación**.

**9.10)** **Telecom** se obliga, a partir que acepte la solicitud de Servicio **Zeus** respectiva, a informar previamente al **Prestador** toda modificación que deba efectuar respecto de los **Bloques** que le provea, salvo que se trate de una reparación reclamada, conforme el punto **11.1**, o de una urgencia que requiera dicha intervención de **Telecom** a fin de que no se vean afectados los servicios **Zeus** o **SM** u otros servicios o bienes a cargo de **Telecom**.

**9.11)** Las obligaciones y facultades de **Telecom**, frente a los **Cientes** de sus **STL** y de **SM**, se circunscriben a las prestaciones a su cargo, que surgen de la normativa aplicable y de los términos acordados entre aquéllos y **Telecom**.

**9.12)** **Telecom** no será responsable por el contenido de la información que se curse a través de su red o por sus consecuencias, ni –en general– por el modo de utilización de los medios y servicios que provee.

#### DÉCIMA. MEDIOS TÉCNICOS.

En el **Anexo IV** de las presentes Condiciones, se estipulan los medios técnicos que **Telecom** proveerá para el servicio **Zeus**.

#### UNDÉCIMA. INTERRUPCIONES DEL SERVICIO / ASISTENCIA TÉCNICA

**11.1)** En caso que el servicio **Zeus** sufra una falla atribuible a **Telecom**, que imposibilite su utilización por parte del **Prestador**, **Telecom** se compromete a subsanar la falla (rehabilitarlo) en el término de cuatro (4) horas en el **AMBA** y de ocho (8) horas en las demás **Áreas de Servicio**, contadas desde la recepción por parte de **Telecom** del reclamo que deberá efectuar el **Prestador**, de conformidad con lo establecido en punto **11.3** del presente punto.

**11.2)** Transcurrido el plazo citado precedentemente, sin que **Telecom** reparare la falla, ésta descontará, respecto de los abonos mensuales y cargos por uso de **Sesiones** establecidos en el **Anexo VI** de las presentes, correspondientes a los **Bloques** afectados, el importe proporcional a las horas en que el servicio no pudo ser utilizado. A tal efecto, se considerará un (1) día de descuento por cada doce (12) horas o fracción mayor de ocho (8) horas en que el servicio **Zeus** permanezca interrumpido. En tal sentido, se establece que la base de cálculo para determinar el valor proporcional a descontar por la falla ocurrida correspondiente a cada día de descuento será igual al importe del abono mensual, neto de bonificaciones, de el/los **Bloque/s** afectado/s, dividido por treinta (30), adicionándole un monto que resulte de dividir el total del cargo por uso de **Sesiones** correspondiente al mes en que ocurrió la falla por 30, por cada día de descuento.

**11.3)** Los precitados reclamos deberán ser ingresados al **CENTRO DE ATENCION A OPERADORES (CAO)**, de acuerdo a lo indicado en el **Anexo V** de las presentes Condiciones, a los números y direcciones de correo electrónico allí consignados, informando la totalidad de los datos requeridos.

**11.4)** El **Prestador** reconoce y acepta que el descuento establecido en el punto **11.2** será el único reclamo que podrá efectuar, en cada oportunidad que se configure la situación descrita en el mismo, con lo cual, el **Prestador** no tendrá otra acción o derecho de ninguna índole frente a **Telecom** por cualquier tipo de consecuencia que tenga origen o vinculación con la imposibilidad de uso del servicio **Zeus** por causas atribuibles a **Telecom**.

**11.5)** En caso de sobrevenir algún problema técnico inherente a los servicios **Zeus** y/o **SM** y/o a la **Prestación**, capaz de generar una situación de emergencia para el **Servicio de Telefonía Local** o para la Red Local o para otros servicios, bienes o personas vinculados a **Telecom**, en grado tal que justifique la adopción urgente e impostergable de medidas tendientes a superar tal situación crítica, **Telecom** podrá suspender total o parcialmente sus servicios al **Prestador**, debiendo notificárselo a éste de inmediato. **Telecom** estará obligada a restablecer en el mínimo tiempo posible dichos

servicios, cuando cesen las causas que motivaron la suspensión, la cual no generará a favor del **Prestador** derecho a compensación ni indemnización alguna.

**11.6)** Si el problema que originara la suspensión citada en el punto **11.5** no fuere imputable al **Prestador**, **Telecom** descontará los montos que resulten de aplicar el procedimiento establecido en el punto **11.2**.

#### **DUODÉCIMA. PROHIBICIÓN DE CEDER-TRANSFERIR-SUBARRENDAR**

**12.1)** De no mediar autorización previa y por escrito de **Telecom**, el **Prestador** no podrá ceder o transferir, en todo o en parte, a título gratuito u oneroso, la relación comercial emergente de la aceptación de las presentes Condiciones, ni estará facultado para subarrendar o facilitar a terceros, en forma gratuita u onerosa, el servicio **Zeus**, debiendo limitar su destino al fijado en el punto **4** de las presentes Condiciones.

**12.2)** La trasgresión a este punto constituirá incumplimiento grave del **Prestador**.

#### **DECIMOTERCERA. CONFIDENCIALIDAD.**

**13.1)** **Telecom** y el **Prestador** se comprometen recíprocamente, a partir que las presentes Condiciones sean aceptadas, a tratar en forma confidencial, adoptando a ese fin las medidas necesarias, toda información técnica y comercial, a la cual tengan acceso en función de la misma, incluyendo, sin que ello implique una limitación, la referida a los sistemas, ingeniería o datos técnicos, registros comerciales, correspondencia, datos sobre costos, listas de **Clientes**, estimaciones, estudios de mercado, secretos comerciales, y toda otra información que por su naturaleza deba ser considerada como tal, debiendo mantenerse y guardarse de manera apropiada atento su carácter reservado, aún después de agotada la vigencia de la relación comercial emergente de la aceptación de las presentes Condiciones.

**13.2)** Asimismo, las **Partes** se comprometen a no utilizar dicha información con fines ajenos al objeto de las presentes Condiciones.

#### **DECIMOCUARTA. INCUMPLIMIENTOS. RESCISIÓN. MEDIDAS INTERMEDIAS.**

**14.1)** Cualquiera de las **Partes**, si la otra incurre en incumplimiento de obligaciones asumidas a partir de que sea aceptada la solicitud del servicio **Zeus**, podrá considerar rescindida la relación comercial emergente de la aceptación de las presentes Condiciones. Previamente, la **Parte** cumplidora deberá requerir a la incumplidora –mediante intimación fehaciente– el cumplimiento de sus obligaciones, en un plazo máximo de 10 (diez) días, salvo que en las Condiciones se indique expresamente un plazo distinto.

**14.2)** Sin perjuicio de ello, **Telecom** podrá tener por resuelta la relación comercial emergente de la aceptación de las presentes Condiciones de pleno derecho, en los términos del artículo 1086 del Código Civil y Comercial de la Nación, en los siguientes casos:

**14.2.1)** Los que en estas Condiciones se establecen como incumplimiento grave del **Prestador**.

**14.2.2)** La caducidad de la licencia para la prestación de Servicios de Valor Agregado otorgada al **Prestador**.

**14.2.3)** La comisión de acciones u omisiones culposas o dolosas producidas por el **Prestador**, en función de los servicios **SM** y/o **Zeus** implicados en la presente y que generen a **Telecom** un perjuicio que por su índole y gravedad tornen imperiosa la inmediata extinción de la contratación.

**14.2.4)** La quiebra o disolución del **Prestador** o el pedido de su propia quiebra, si dicha presentación no fuera desistida o desestimada en un término de treinta (30) días.

**14.2.5)** El concurso preventivo del **Prestador**, salvo que, habiendo sido concursado, haya obtenido resolución judicial que lo autorice a continuar la presente relación comercial, dentro de los treinta (30) días de abierto el concurso preventivo.

**14.2.6)** La comercialización de servicios de voz, de datos u otros servicios, distintos a la **Prestación**, por parte del **Prestador**, o su colaboración directa o indirecta con un tercero para hacerlo, mediante la utilización de las facilidades del servicio **Zeus**.

**14.2.7)** La cesión total o parcial de las obligaciones y derechos de la relación comercial emergente de la aceptación de las presentes Condiciones, en violación a lo establecido en el punto 12.

**14.3) Medidas Intermedias.** En forma previa a la rescisión, **Telecom** podrá aplicar al **Prestador** medidas intermedias tales como: suspensión parcial o total del servicio **Zeus** con manutención del pago de los abonos mensuales y/o suspensión de la recepción de nuevas solicitudes de servicio **Zeus** y/o suspensión de la ejecución de solicitudes de servicio en curso y/o suspensión de la operatoria acordada en el punto **5**, hasta tanto el **Prestador** subsane y cese en su incumplimiento o **Telecom** opte por rescindir la relación comercial por exclusiva culpa del **Prestador**, lo que ocurra primero.

**14.4) Efectos de la rescisión.** En los casos de rescisión por incumplimiento del **Prestador**, éste deberá abonar a **Telecom** los montos que surjan de aplicar el punto **7.3** para la baja anticipada, con más los intereses punitivos correspondientes y todo otro importe adeudado por el **Prestador**, sin perjuicio de cualquier otro derecho que asista a **Telecom**, ante las consecuencias derivadas del incumplimiento del **Prestador**.

#### DECIMOQUINTA. DOMICILIOS JURISDICCIÓN.

A todos los efectos relacionados con las presentes Condiciones, los domicilios en que se tendrán por válidas todas las notificaciones judiciales o extrajudiciales que se practiquen serán:

**Telecom:** Alicia M. de Justo 50 – Ciudad Autónoma de Buenos Aires

**Prestador:**

Asimismo, las **Partes** se comprometen a cumplir todas las obligaciones emergentes de la aceptación de las presentes Condiciones de buena fe. No obstante, acuerdan que cualquier litigio, controversia o reclamo vinculado con el mismo será sometido a la jurisdicción y competencia de los Tribunales Federales de la Capital Federal, renunciando las **Partes** desde ya a cualquier otra que pudiera eventualmente corresponderles.

#### DECIMOSEXTA.GARANTÍAS

**16.1) Telecom** una vez aceptada la solicitud de servicio **Zeus**, podrá requerir al **Prestador**, la constitución a satisfacción de **Telecom**, de una garantía de pago de los servicios **Zeus** contratados en el marco de la presente por un monto que cubra al menos un estimado de contraprestaciones por 6 (seis) meses de servicios.

**16.2)** La garantía deberá ser constituida en algunas de las siguientes formas:

**16.2.1) Fianza bancaria**, emitida en carácter de fiador liso y llano y principal pagador con renuncia a los beneficios de división y exclusión, con arreglo a los artículos 1584 y 1589 del Código Civil y Comercial de la Nación. Las firmas de los funcionarios bancarios que suscriban las garantías deberán encontrarse certificadas por el Banco Central de la República Argentina;

**16.2.2) Depósito de dinero en efectivo**, en una institución bancaria de la República Argentina, a la orden del **Telecom** y en la cuenta que se indicará oportunamente a pedido del **Prestador**. El monto de dicho depósito deberá ser suficiente para cubrir la garantía exigida;

**16.2.5)** Otra forma de garantía a satisfacción de **Telecom**, que las **Partes** acuerden.

**16.3)** A partir del vencimiento del periodo indicado en el punto **16.2** y de allí en más cada tres (3) meses, contados a partir de la constitución de la garantía, se adecuará el monto de la misma a la luz de la efectiva facturación que le sea emitida al **Prestador** por los servicios que **Telecom** le brinde al **Prestador** en el marco de las presentes Condiciones.

**16.3.1)** Si conforme la verificación indicada en el punto **16.4**, el monto de la garantía estuviese subvaluado, notificada tal situación al **Prestador**, éste deberá aumentar suficientemente el monto garantizado.

**16.3.2)** Si conforme la verificación indicada en el punto **16.4**, el monto de la garantía estuviese sobrevaluado, el **Prestador** –con la previa aprobación escrita de **Telecom**– podrá reducir el monto garantizado.

**16.4)** Si el **Prestador** no cumpliera en debido tiempo y forma con lo pactado en el presente punto, **Telecom**, sin perjuicio de las mayores medidas que pueda aplicar conforme la presente, estará facultada a suspenderle –hasta tanto sea subsanado el incumplimiento en cuestión– la aceptación o trámite de solicitudes de servicios **Zeus**. Tal incumplimiento del **Prestador** constituirá falta grave a todo efecto.

**16.5)** La garantía prevista en el punto **16.1** será ejecutable, ante el incumplimiento de cualquiera de los compromisos de pago asumidos por el **Prestador** en las presentes Condiciones.

**16.6)** El **Prestador** deberá a exhibir, cada vez que **Telecom** se lo requiera, toda documentación, acuerdos, constancias de pago, etc. que acredite suficientemente la efectiva constitución y mantenimiento –durante toda la vigencia de la relación comercial y de su eventual prórroga– de la garantía prevista en el presente punto .

**16.7)** Si por cualquier causa, las garantías ofrecidas fueran rechazadas por **Telecom** o bien las otorgadas perdieran su validez, vigencia y/o virtualidad, deberán ser repuestas por el **Prestador** dentro de los tres (3) días de que **Telecom** tomare conocimiento del hecho, sin necesidad de intimación alguna. Tal incumplimiento será considerado falta grave a todo efecto.

#### DECIMOSEPTIMA. DOCUMENTACION CONTRACTUAL

Integran y se adjuntan, como parte integrante de las presentes Condiciones, los siguientes Anexos:

Anexo I: Áreas de Servicio habilitadas

- Anexo II: Condiciones de uso aceptable – Red IP de **Telecom**
- Anexo III – Coordinación de Procesos y Servicios a **Clientes**.
- Anexo IV – Medios Técnicos **Zeus**.
- Anexo V – Reporte de Fallas.
- Anexo VIII – Requerimientos Técnicos para terminales **SIS**.
- Anexo IX – Requerimientos técnicos para terminales de **Cliente**.
- Anexo X: Modificaciones del servicio de Conectividad.

## ANEXO I – Áreas de Servicio habilitadas

I.1) Las **Áreas de Servicio** habilitadas serán aquellas localidades dónde Telecom tenga la capacidad técnica de ofrecer el servicio mediante la red ADSL excluyendo las siguientes localidades: (\*):

### Detalle de localidades excluidas:

<b>BUENOS AIRES</b>
SAN NICOLAS DE LOS ARROYOS
VILLA RAMALLO
<b>CORDOBA</b>
BELL VILLE
CORDOBA
COSQUIN
JESUS MARIA
LA CALERA
LA FALDA
LABOULAYE
LEONES
MENDIOLAZA
RIO CEBALLOS
RIO CUARTO
SALDAN
SAN FRANCISCO
UNQUILLO
VILLA CARLOS PAZ
VILLA MARIA
VILLA NUEVA
<b>ENTRE RIOS</b>
CONCEPCION DEL URUGUAY

GUALEGUAY
GUALEGUAYCHU
<b>MISIONES</b>
POSADAS
<b>SANTA FE</b>
ARROYO SECO
CANADA DE GOMEZ
CASILDA
FIRMAT
VILLA CONSTITUCION

(\*\*)Verificar con el Ejecutivo de Cuentas el listado actualizado a la fecha de aceptación de las presentes Condiciones.

I.2) El detalle de las centrales habilitadas dentro de cada **Área de Servicio** estará disponible a través de **SIS**, mediante la consulta on-line.

I.3) En caso que **Telecom** disponga la habilitación de nuevas **Áreas de Servicio**, se lo comunicará al **Prestador** con al menos 48 horas de antelación.

I.4.) En caso que **Telecom** dispusiera la inhabilitación en forma temporaria o permanente un **Área de Servicio**, lo comunicará al **Prestador** a la mayor brevedad posible. Dicha inhabilitación no afectará la validez de los servicios **Zeus** solicitados por el **Prestador** para esa **Área de Servicio**, con anterioridad a su inhabilitación.

## ANEXO II – Condiciones de uso aceptable – Red IP de Telecom

### Objeto

Este documento establece la política de uso aceptable de **Telecom S.A.** (“**Telecom**”) para los usuarios que utilicen recursos de la Red IP de **Telecom**.

La sola utilización de la Red IP de **Telecom** atribuye la condición de usuario de la misma implicando la aceptación de la totalidad de las disposiciones establecidas en las presentes Condiciones de Uso Aceptable. **Telecom** se reserva el derecho de modificar total o parcialmente estas Condiciones de Uso Aceptable en cualquier momento, haciéndose efectivas las modificaciones a partir del momento en que se publiquen en la página Web de **Telecom**.

Esta política reemplaza cualquier otra política verbal o escrita sobre la materia, sin perjuicio de lo establecido en las condiciones particulares propias de cada uno de los servicios soportados por la Red IP de **Telecom**, pactadas individualmente en cada Propuesta con el cliente que, según los casos, completan y/o modifican las presentes Condiciones de Uso Aceptable.

La política de uso aceptable del servicio tiene como objeto asegurar un uso responsable de la Red IP de **Telecom** y de sus recursos, así como también evitar las prácticas que degraden la disponibilidad de dicha red.

### Alcance

Las reglas que a continuación se enumeran conforman una política para el uso de los sistemas y de la red IP que se considera aceptable. No obstante, de existir omisiones en la presente, prevalecerá lo estipulado por la ley, normas o regulaciones vigentes.

La política de uso aceptable puede ser adaptada para seguir la evolución de la tecnología y posibilidades de la red Internet.

Por cualquier consulta, duda o aclaración que se requiera, el usuario podrá contactarse a la siguiente dirección de correo electrónico (e-mail): **abuse@ta.telecom.com.ar**

## Lineamientos Generales

Son objetivos de la presente Políticas de Uso Aceptable:

1. Proteger la reputación y recursos de **Telecom**, como así también los de sus usuarios, y los de la comunidad de Internet en general, contra el uso irresponsable o las actividades ilícitas.
2. Asegurar la privacidad, seguridad y confiabilidad de la red IP de Telecom y los de las redes y sistemas de sus usuarios.
3. Definir de manera general aquellas acciones que pueden considerarse abusivas o prohibidas.
4. Fijar los procedimientos y responsabilidades ante violaciones a las Políticas de Uso Aceptable.

## Responsabilidades

**Telecom** provee acceso y transporte en la red IP. Ningún tipo de dato, documento o información que ingresa a la red IP de **Telecom** es visualizado antes de ser transmitido a los usuarios.

Toda vez que **Telecom** no verifica el contenido de la información que transporta en su red, no tendrá ningún tipo de responsabilidad por los contenidos de la información que se originen o transiten por la red, sin importar si estos contenidos son generados por los usuarios de **Telecom**.

Será obligación y responsabilidad del usuario el asegurarse que la información emitida, almacenada y/o transportada no viole ninguna ley, norma, regulación ni las Condiciones de Uso Aceptable de **Telecom**.

**Telecom** no será responsable por la exactitud, veracidad, integridad y/o calidad de la información provista por terceros que puedan ser obtenidas a través del uso de la red de **Telecom**.

Cada usuario es responsable por proveer una razonable asistencia a **Telecom** en la investigación y resolución de problemas y eventos que afecten la disponibilidad en el uso de la red y/o a instancia o requerimiento de terceros.

## Notificación de anomalías de uso

Los usuarios son responsables de reportar inmediatamente a **Telecom** cualquier anomalía en el uso de la red que pueda comprometer la estabilidad, el servicio o la seguridad de la misma y/o los usuarios de **Telecom**.

A tal fin el usuario podrá contactarse a la siguiente dirección de correo electrónico:  
(e-mail): **abuse@ta.telecom.com.ar**

### **Proveedores de servicios de Internet**

Algunos usuarios pueden ser clientes de proveedores de servicios de Internet que reciben conectividad a través de la Red IP de **Telecom**. Tales proveedores (Prestadores) asumen en forma íntegra la responsabilidad de poner en pleno conocimiento a sus clientes de esta política de uso aceptable y de establecer medidas adecuadas con respecto al comportamiento de sus clientes.

Será obligación de los proveedores de servicios de Internet que reciban conectividad a través de la Red IP de **Telecom** brindar la información requerida por **Telecom** relacionada con el uso de la Red IP, en los tiempos y formas establecidos en la presente, como así también adoptar todas las medidas necesarias para el cumplimiento por parte de sus clientes de las CUA.

Los proveedores de servicios de Internet que reciban conectividad a través de la Red IP de **Telecom** deberán hacer conocer a sus clientes la CUA de **Telecom** y comprometerlos a su estricto cumplimiento.

### **Consecuencias de incumplimiento**

En el caso de alguna violación actual, **Telecom** podrá -inmediatamente y sin notificación previa- suspender o finalizar algunos o todos los servicios, bloquear cualquier actividad abusiva y/o tomar cualquier acción que sea considerada apropiada a su exclusivo criterio.

**Telecom** se reserva el derecho de denunciar tales violaciones a las autoridades pertinentes y revelar cualquier información con la finalidad de cumplir con las leyes, reglamentos y/o a requerimiento de autoridad competente a los efectos de cooperar con las mismas en su resolución.

### **Uso ilegal**

Las acciones mencionadas más abajo constituyen prácticas prohibidas por **Telecom**. Si el usuario desconoce si algún uso o acción esta permitido, deberá contactarse con **Telecom** a través de la siguiente dirección de correo electrónico (e-mail): **abuse@ta.telecom.com.ar**

La transmisión, distribución o almacenamiento de cualquier información, datos o material en violación de alguna ley, norma o regulación aplicable está prohibida. A continuación se enuncian con carácter meramente declarativo y no taxativo las obligaciones de los usuarios de la Red IP de **Telecom**:

1. Respetar las prácticas del buen uso de la red IP de **Telecom** de acuerdo a las recomendaciones de la comunidad internacional de Internet ("mail spam", ataques a los servidores, propagación de virus y toda otra actividad similar que comprometa el correcto funcionamiento y/o utilización de los recursos comprometidos).
2. Garantizar a **Telecom** que el contenido de la información transportada a través de la red IP, a) No infringe ningún derecho de propiedad intelectual e industrial, derechos de publicidad, privacidad u otros derechos de terceros; b) No viola ninguna ley, estatuto, ordenanza o regulación; c) No promueve actividades ilícitas; d) No contiene virus u otros programas dañinos.

### **Abuso**

**Telecom** se reserva el derecho -a su exclusivo criterio- de determinar si alguna conducta en particular viola las normas de buena conducta. Las acciones mencionadas más abajo constituyen – a modo de ejemplo y sin ser taxativas - practicas prohibidas por **Telecom**.

1. La reventa de los productos y servicios de **Telecom** sin previa y expresa autorización escrita por parte de **Telecom**.
2. Acciones que restrinjan o inhiban del uso a cualquier persona, ya sea cliente de **Telecom** u otra compañía, del uso de los productos y servicios ofrecidos por **Telecom**.
3. La introducción de programas dañinos en la red o servidores.
4. El aprovechamiento de vulnerabilidades presentes en los sitios de Internet.
5. El hostigamiento a través de lenguaje, frecuencia o tamaño de los mensajes.
6. Fragar los encabezados de los mensajes o la identidad del remitente, o tomar cualquier otra acción similar con el fin de evitar restricciones o limitaciones en el acceso a un servicio específico.
7. Falsificar la identidad o información de contacto para eludir esta política de uso aceptable.
8. Proveer información falsa o incorrecta que aliente el uso fraudulento de tarjetas de crédito.
9. Intentar evitar o alterar los procesos o procedimientos para medir tiempo de conexión, utilización de ancho de banda u otros métodos utilizados para documentar el uso de los productos y servicios de **Telecom**.

## Seguridad

Las violaciones de los sistemas o seguridad en red están prohibidas y pueden resultar en violaciones de las leyes, decretos, reglamentos, ordenanzas y/o cualquier normativa aplicable –dictadas o a dictarse-. A modo de ejemplo y sin ser un detalle cerrado se menciona:

Se encuentra prohibido:

1. Llevar a cabo cualquier tipo de acto tendiente a evitar los procedimientos de autenticación o seguridad de cualquier sistema, componente de red o cuenta de usuario con el fin de acceder a los datos, cuentas o servidores a los cuales el usuario no está expresamente autorizado. Esta prohibición se aplica tanto en el caso que el intento sea exitoso o como también en el caso que el mismo sea fallido, e incluye el uso no autorizado de scanners u otras herramientas con el fin de lograr accesos no autorizados.
2. Proveer información falsa, de manera intencional o negligente, en la red de **Telecom**.
3. El acceso no autorizado o el uso de datos, sistemas o redes, incluyendo cualquier intento de probar, explorar o verificar la vulnerabilidad de un sistema o de la red; o de violar las medidas de seguridad o de autenticación sin la autorización expresa del propietario del sistema o de la red.
4. El monitoreo no autorizado de datos o de tráfico de cualquier red o sistema sin la autorización expresa del propietario del sistema o de la red.
5. La interferencia con el servicio de cualquier usuario, ordenador o red incluyendo, sin limitación alguna, intentos intencionales de sobrecargar un sistema y ataques de difusión.
6. La falsificación de cualquier parte del encabezado del paquete TCP-IP, de cualquier parte del encabezado de un mensaje de correo electrónico o de un anuncio en un grupo de noticias.
7. Interferir en la disponibilidad del servicio de la red, de otros usuarios o de la red Internet en general.

Los usuarios de **Telecom** son exclusivos responsables de su propia capacitación. de configurar sus propios sistemas y cumplir con las medidas de seguridad indicadas en estas Condiciones de Uso Aceptable.

## Correo electrónico

Los usuarios tienen prohibido el uso inapropiado del correo electrónico en Internet.

El destinatario de un correo electrónico debe haber aceptado o solicitado previamente la recepción del mismo y podrá revocar el consentimiento para futuras recepciones.

Está prohibido realizar cualquiera de las siguientes actividades:

1. Omitir o falsificar la identificación de los datos del emisor de un correo electrónico.

2. Brindar servicios que directa o indirectamente faciliten la proliferación de spam.
3. Enviar mensajes masivos de correo electrónico no solicitados.
4. Obviar los requisitos necesarios para el envío de mensajes de correo electrónico con propósitos comerciales, publicitarios o políticos.
5. Usar un agente de transporte de correo fuera del propio sitio autorizado para el envío de correo electrónico, a menos que el usuario tenga permiso expreso para hacerlo.
6. Contratar o usar un servicio de terceras partes para la distribución de correos masivos. El correo masivo sólo puede ser enviado a destinatarios quienes expresamente lo han solicitado. Los usuarios que envían correos masivos están obligados a mantener un registro de todas las solicitudes de los usuarios que desean recibir dichos correos y proveer dicha información a **Telecom** cuando se le solicite. El remitente de los correos masivos deberá, a requerimiento de un usuario receptor del correo, inmediatamente removerlo de su lista a fin de evitar envíos posteriores.

Los proveedores de acceso a Internet que contraten el uso de la Red Ip de **Telecom** deberán: implementar políticas antispam acordes con las presentes políticas y comunicarán tal política a sus clientes y/o usuarios.

1. Implementar los medio técnicos para la detección del cliente y/o usuario que realiza spam
2. Determinar las sanciones aplicables a los clientes que realicen spam
3. Comunicar a **Telecom** dentro del plazo de 24 hs de solicitado todo dato relativo a cliente o usuario denunciado como spammer.
4. Impulsar la implementación de estándares mínimos de seguridad en los ordenadores y redes de sus clientes a efectos de evitar la utilización de debilidades de seguridad para la producción o propagación del spam.
5. Dar de baja a aquellos clientes que **Telecom** indique se encuentre realizando spam o tengan debilidades de seguridad que permitan la creación por parte de terceros de spam o su propagación.

### **World Wide Web**

**Telecom** prohíbe estrictamente a los usuarios realizar cualquiera de las siguientes actividades:

1. La utilización excesiva del ancho de banda mediante la utilización de programas, scripts o comandos para sobrecargar a un sitio de Internet.
2. El aprovechamiento de vulnerabilidades presentes en los sitios de Internet.
3. Configurar un sitio de Internet para actuar de manera perjudicial contra los usuarios que visitan dicho sitio.

(El detalle anteriormente mencionado no será considerado en forma taxativa y es sin perjuicio de otras acciones que por sus características puedan ser consideradas prohibidas por **Telecom** y/o por cualquier normativa aplicable).

## Aspectos legales

### 1. Términos y condiciones adicionales

El uso de la red IP de **Telecom** por parte de un cliente (entendiéndose incluidos dentro de éstos a los Proveedores de Servicios de Internet) está sujeto a los términos y condiciones de cualquier acuerdo entre tal cliente y **Telecom**. Esta política de uso aceptable se incorpora e integra a tales acuerdos.

### 2. Exclusión de responsabilidad

Ante el incumplimiento de la presente política de uso aceptable por parte de los usuarios, se deja constancia que **Telecom** - excepto en los casos en los cuales haya asumido expresamente la responsabilidad en un contrato o acuerdo escrito - no será responsable por ningún daño y/o perjuicio de cualquier naturaleza u origen.

### 3. Ley aplicable

Las presentes Condiciones de Uso Aceptable se rigen en todos y cada uno de sus términos por la ley argentina.

### 4. Jurisdicción

Sin perjuicio de lo pactado individualmente en cada Propuesta con los clientes, Telecom y el usuario de las presentes Condiciones de Uso Aceptable se someten a la jurisdicción y competencia de los tribunales nacionales del fuero ordinario de la ciudad de Buenos aires, renunciando a cualquier otro fuero o jurisdicción.

## ANEXO III – Coordinación de Procesos y Servicios a Clientes

**III.1) Objeto.** El **Prestador** llevará a cabo la registración de solicitudes de suscripción de los servicios **SM**, a través del **Sistema Informático de Suscripción (SIS)**, para aquellos **Prospectos** que manifiesten su voluntad de suscribir el servicio **SM** respecto de sus líneas telefónicas, en su carácter de titulares de las mismas.

### **III.2) Condiciones a cumplir por el Prestador.**

#### **III.2.1) Condiciones Generales.**

- (a) El **Prestador** deberá tener capacidad operativa para gestionar como mínimo 250 solicitudes de suscripción al servicio **SM** por mes.
- (b) El **Prestador** deberá capacitar a su personal técnico en el funcionamiento del servicio **SM**.
- (c) El **Prestador** deberá disponer, a través de un Call Center, de especialistas para la atención de los reclamos y como mesa de ayuda técnica.
- (d) El **Prestador** deberá capacitar a sus representantes, agentes y distribuidores en las características del servicio **SM** y en el uso de **SIS**.
- (e) El **Prestador** deberá contar, en el lugar físico donde se reciban y registren las solicitudes de suscripción, con terminales que soporten el funcionamiento de **SIS**. Las especificaciones iniciales de estos equipos se encuentran detalladas en el **Anexo VIII** y podrán ser modificadas por **Telecom** de acuerdo a la evolución de **SIS**, en cuyo caso, **Telecom** informará al **Prestador** de tales cambios, con cinco (5) días de antelación, debiendo este último afrontar la evolución de dichos equipos, que serán de su propiedad.
- (f) El **Prestador** deberá brindar a **Telecom** contactos técnicos para brindar una atención 7X24 a los reclamos de **Clientes**, es decir que en todo momento deberán existir contactos disponibles, durante las 24 horas del día, los 7 días de la semana.
- (g) Para cada **Área de Servicio** donde solicite el servicio **Zeus**, el **Prestador** deberá entregar a **Telecom**, conjuntamente con la primera solicitud de **Servicio Zeus**, una lista de 10 (diez) usuarios de prueba con sus correspondientes claves de acceso, por **Área de Servicio**, para su uso durante la instalación y la reparación del servicio **SM**.
- (h) El **Prestador** deberá realizar las tareas de instalación y soporte de la **Prestación** durante las pruebas.
- (i) En caso de que, para una determinada línea, no exista factibilidad para el servicio **SM**, el **Prestador** deberá informar al **Cliente** tal situación, de conformidad con la información brindada a través de **SIS**.

- (j) El **Prestador** deberá incluir en todas las publicidades gráficas de su **Prestación** que se emitan, un aviso a sus **Prospectos** de que deberán suscribir el servicio **SM** y abonar a **Telecom** el cargo mensual correspondiente e indicar que las condiciones comerciales del Servicio **SM** pueden ser consultadas en el sitio de Internet cuya dirección es <http://www.telecom.com.ar/adsl>. Se entenderá como publicidades gráficas a aquellas publicadas en medios impresos (diarios, revistas, folletos, etc.), en la vía pública (carteles, refugios peatonales, etc.) y en páginas de Internet.

### III.2.2) Condiciones Particulares de los servicios SM.

- (a) El **Prestador** podrá registrar solicitudes de suscripción a los servicios **SM**, para **Prospectos** domiciliados en una determinada **Área de Servicio**, siempre y cuando haya solicitado a **Telecom** el servicio **Zeus** en dicha **Área de Servicio**. En caso que el **Prestador** registre la suscripción y, por ende, solicite la instalación de uno o más servicios **SM** y no haya solicitado a **Telecom** el servicio **Zeus** en dicha **Área de Servicio**, configurará falta grave por parte del **Prestador**, debiendo abonar a **Telecom** una multa diaria de U\$S 150 (dólares norteamericanos ciento cincuenta) a partir del incumplimiento y hasta que regularice su situación o **Telecom** opte por rescindir la relación comercial emergente de la aceptación de las presentes Condiciones, en los términos del punto 14.2.1.
- (b) En cada **Área de Servicio**, la cantidad de solicitudes de los servicios **SM** registradas en **SIS**, sumada a la cantidad de **Clientes** de los servicios **SM** en servicio, no deberá superar en ningún momento a la cantidad de **Sesiones** que conforman los **Bloques de Zeus** habilitados dentro de dicha área. Superada esta condición, el **Prestador** se compromete a incrementar la cantidad de **Bloques** habilitados en dicha **Área de Servicio** para el servicio **Zeus**, en un plazo no mayor a 2 (dos) días hábiles. Caso contrario, **Telecom** estará facultada a impedir la carga de nuevas solicitudes en el sistema **SIS**, para el **Área de Servicio** que se trate, hasta tanto el **Prestador** regularice su situación.

### III.3) Operatoria.

La Operatoria a seguir por el **Prestador** para la actividad de suscripción del servicio **SM**, de acuerdo con lo establecido en el **Punto III.1** del presente Anexo, consiste de los siguientes procedimientos:

#### III.3.1) Proceso de Suscripción.

El procedimiento a seguir por el **Prestador** para solicitar el alta del servicio **SM** sobre la línea telefónica de un **Prospecto** será el siguiente:

- (a) El **Prestador** ofrecerá a sus **Prospectos**, en forma simultánea con la **Prestación**, la suscripción de los servicios **SM**. Para ello, deberá comunicar a cada **Prospecto** la siguiente información:

ANEXOS DETALLE SERVICIO MAYORISTA (ZEUS).DOC	IF-2018-25779580-APN-DP#6150
---	------------------------------

- (i) Los requerimientos técnicos para terminales de **Ciente**, contenidos en el **Anexo IX** de las presentes Condiciones.
  - (ii) Los precios de los servicios **SM**, que serán informados por **Telecom**.
  - (iii) La disponibilidad geográfica, de acuerdo a las **Áreas de Servicio** habilitadas, que será informada por **Telecom**.
  - (iv) Toda otra información comercial, técnica, de disponibilidad y de toda índole aplicable a los servicios **SM** que, en tal sentido, **Telecom** comunique al **Prestador**.
- (b) El **Prestador** deberá arbitrar los medios necesarios para asegurar su cumplimiento de los requisitos técnicos y la disponibilidad geográfica indicadas precedentemente, dado que, en caso contrario, no se podrá garantizar la provisión del servicio **SM** en tiempo y forma.
  - (c) El **Prestador** consulta, a través de **SIS**, si la línea telefónica del **Prospecto** es apta para el servicio **SM**, ingresando el número telefónico del **Ciente**.
  - (d) La consulta realizada en **SIS** podrá dar como resultado:
    - Que la línea consultada es **APTA** para prestar el servicio **SM**.
    - Que la línea consultada es **REV** (requiere verificación técnica) para prestar el servicio **SM**.
    - Que la línea consultada es **NO APTA** para prestar el servicio **SM**.
  - (e) Con la información obtenida de la consulta a **SIS**, el **Prestador** informará al **Prospecto** la factibilidad de suscribir el servicio **SM**. Se aclara que el **Prestador** no podrá, bajo ninguna circunstancia, realizar la venta de la **Prestación** sobre una línea que sea **NO APTA**.
  - (f) Ante la aceptación del **Prospecto**, el **Prestador** confirma a través de **SIS** la solicitud de instalación de **SM**, indicando el servicio **SM** elegido.

### III.3.2) Proceso de Instalación.

- (a) Al momento de concretar la solicitud y en caso que el **Prospecto** no cuente en ese momento con su CGP, número y tipo de documento o CUIT, el **Prestador** informará al **Prospecto** el número de teléfono 0800-888-ADSL al cual deberá comunicarse a efectos de confirmar la solicitud de servicio **SM**, oportunidad en la cual se le solicitará su **CGP**.
- (b) El **Prospecto** deberá confirmar la solicitud de instalación del servicio **SM** registrada en **SIS** por parte del **Prestador**, llamando al número de teléfono que le informará el **Prestador**. Esta confirmación se llevará a cabo a través de un IVR, el cual solicitará al **Prospecto** su **CGP**, en los casos que el mismo no venga informado desde el **Prestador** solicitante del servicio.
- (c) En caso que el resultado de tal confirmación sea negativo, es decir, que el **Prospecto** no confirme dicha solicitud de servicio **SM**, **Telecom** informará al **Prestador** a través de **SIS**.

ANEXOS DETALLE SERVICIO MAYORISTA (ZEUS).DOC	IF-2018-25779580-APN-DR#610C
--	------------------------------

- (d) En caso que el resultado de tal confirmación sea positivo, **Telecom** realizará todas las tareas de instalación y conexión del servicio **SM**, excepto aquellas que deban realizarse en el domicilio del **Ciente**. **Telecom** registrará la finalización de sus tareas de instalación en **SIS**.
- (e) Una vez finalizadas las tareas de instalación por parte de **Telecom**, el **Prestador** deberá comunicarle al **Ciente** que ya puede dar inicio a las tareas de instalación en su domicilio, para lo cual podrá verificar mediante **SIS** el estado de las tareas de instalación por parte de **Telecom**. En esta instancia **Telecom** informará al **Ciente** a través de un IVR la culminación de las tareas correspondientes a la digitalización de la línea.
- (f) El **Prestador** será responsable de entregar al **Ciente** un “Kit de Instalación”, el cual deberá contener como mínimo un módem ADSL certificado por **Telecom** –que posea el Certificado de Compatibilidad Técnica emitido por **Telecom** del hardware y del firmware–, los drivers, cables y filtros necesarios para poder prestar el servicio y el manual de instalación correspondiente. **Telecom** entregará al **Prestador** una lista de los módems ADSL certificados por **Telecom**, entre los cuales el **Prestador** podrá elegir el modelo a su voluntad. En caso que el módem ADSL provisto por el **Prestador** no se encuentre certificado por **Telecom**, el **Prestador** será responsable por su eventual mal funcionamiento y/o por los daños que el mismo pueda ocasionar.
- (g) El **Prestador** será responsable de brindar al **Ciente** el soporte que éste requiera para la instalación del “Kit de Instalación”, ya sea por la vía telefónica o mediante la visita de un técnico que realice las tareas correspondientes en el domicilio del **Ciente**.
- (h) En caso de asistir al domicilio del **Ciente**, el **Prestador** no podrá, bajo ningún concepto, intervenir sobre la instalación telefónica en el domicilio del **Ciente**. En caso de incumplimiento, el **Prestador** será responsable y se hará cargo por los daños causados.
- (i) El **Prestador** informará a **Telecom**, mediante **SIS**, la finalización de la instalación de la **Prestación** en casa del **Ciente**, ya sea porque efectuó la misma o porque el **Ciente** la efectuó por sus propios medios, dentro de los 5 (cinco) días corridos posteriores a que el **Ciente** se encuentre en condiciones de acceder a la **Prestación**, a fin de que **Telecom** de inicio a la facturación del servicio **SM**. Si no lo hiciere dentro del plazo establecido, el **Prestador** abonará a **Telecom**, en concepto de multa, el importe completo del abono mensual del primer mes del servicio **SM**, independientemente de lo que luego se le facture al **Ciente**. **Telecom** podrá cumplir las solicitudes que estén pendientes por parte del **Prestador** más de 5 (cinco) días y donde tenga registro que el **Ciente** navegó más de 2 (dos) horas. Este cumplimiento por parte de **Telecom** será informado al **Prestador** a través de **SIS**.
- (j) Si un **Ciente** solicita la baja de la **Prestación**, el **Prestador** deberá informarle que en caso de requerir también la baja del **Servicio SM**, ésta última deberá ser solicitada directamente a **Telecom** a través del Servicio de Atención Comercial 112.

- (k) **Telecom** remitirá al **Prestador** en forma mensual un listado con aquellas solicitudes de suscripción de los servicios **SM** que se encuentren en estado “pendiente” de cumplimiento por parte del **Prestador** habiendo transcurrido más de 60 días corridos desde que se informó mediante el sistema SIS la finalización de las tareas de instalación por parte de **Telecom**. Junto con este listado se le informará que dispone de 7 días corridos desde su envío para modificar (cumplir, cancelar o solicitar prórroga fundamentada) el estado de las solicitudes. Transcurrido el plazo mencionado, aquellas solicitudes por las que no se reciba modificación de estado y/o notificación alguna, serán canceladas.

### III.3.3) Información Comercial.

**III.3.3.1) Precios.** Los abonos mensuales y demás cargos que **Telecom** facturará a sus **Clientes** por los servicios **SM** serán los oportunamente comunicados por **Telecom**.

### III.3.4) Proceso de Reclamos.

#### III.3.4.1) Reclamos de SM.

- (a) El **Cliente** realiza el reclamo al **Prestador**.
- (b) Si el problema tiene origen en la **Prestación** o en la Red del Prestador, drivers, o PC del **Cliente**, el **Prestador** lo resuelve y cierra el reclamo.
- (c) Si el problema tiene origen en el servicio **SM** o en la **Red de Telecom**, el **Prestador** deriva el reclamo al Servicio 114 de **Telecom**, por vía telefónica o por correo electrónico a las siguientes direcciones:
- Para las **Áreas de Servicio** pertenecientes a la provincia de Buenos Aires: **114ADSLBA@ta.telecom.com.ar**
  - Para las **Áreas de Servicio** pertenecientes a las provincias de Chaco, Corrientes, Entre Ríos, Formosa, Misiones y Santa Fé: **114ADSL LISU@ta.telecom.com.ar**
  - Para las **Áreas de Servicio** pertenecientes a las provincias de Córdoba, Catamarca, Jujuy, La Rioja, Salta, Santiago del Estero y Tucumán: **114ADSLMEDI@ta.telecom.com.ar**
- (d) **Telecom** resuelve el reclamo y notifica al **Prestador** por correo electrónico, quien a su vez, notificará al **Cliente**.

#### III.3.4.2) Reclamos del STL.

- (a) Por tratarse de un servicio público, el **STL** brindado por **Telecom** tiene precedencia, en orden de importancia, sobre el servicio **SM** brindado por esta última y sobre la **Prestación** brindada por el **Prestador**. Si por alguna razón atribuible al equipamiento instalado en el domicilio del **Cliente**, el **STL** se viera interrumpido, ya sea antes, durante o después la instalación de dicho equipamiento, el **Prestador** deberá informar a **Telecom** a fin de posibilitar la restitución del servicio, ingresando

el reclamo ante el **Servicio 114** de **Telecom**, por la vía telefónica o por correo electrónico a las direcciones indicadas en el **Punto III.3.4.1**.

- (b) En caso de que el **Cliente** que presenta el desperfecto citado precedentemente posea la modalidad de Autoinstalación, en forma preventiva, el **Prestador** desinstalará el equipamiento involucrado o, en su defecto, instruirá al **Cliente** para que haga lo propio, luego de lo cual informará a **Telecom** según lo indicado en el punto precedente.

#### **III.4) Auditorías y controles.**

**III.4.1)** Durante la vigencia de la relación comercial emergente de la aceptación de las presentes Condiciones, en cualquier momento y sin previo aviso, **Telecom** podrá efectuar cualquier tipo de auditorías, inspecciones y/o encuestas a **Clientes**, a fin de verificar el correcto cumplimiento de las previsiones contenidas en el presente Anexo.

**III.4.2)** En caso que el **Prestador** efectúe la registración sistemática de solicitudes de suscripción apócrifas, entendiéndose por tales a aquellas que luego no resulten convalidadas por el **Cliente**, se considerará como incumplimiento grave de las presentes Condiciones, al cual el presente Anexo accede e integra. Se entenderá que el **Prestador** se encuentra enmarcado en este supuesto cuando el volumen de solicitudes apócrifas supere, en un determinado mes y en una determinada **Área de Servicio**, el 10% (diez por ciento) del total de solicitudes registradas en dicho período y en dicha área.

**III.4.3)** Asimismo, en el supuesto de que el **Prestador** –o alguno de sus representantes, distribuidores o agentes– hubiere presentado información incorrecta, falsa o deliberadamente incompleta a **Prospectos** o a **Clientes**, se considerará como incumplimiento de las obligaciones a su cargo conforme las presentes Condiciones. En tal caso, **Telecom** intimará al **Prestador** a corregir esta situación en plazo perentorio. La demora injustificada del **Prestador** en regularizar tal situación o su reincidencia constituirá incumplimiento grave de las presentes Condiciones. Sin perjuicio de lo anterior, el **Prestador** deberá resarcir a **Telecom** por los gastos, daños y perjuicios que se le hubieren ocasionado.

**III.5) Vigencia.** La vigencia de lo estipulado en el presente Anexo se encuentra sujeta a la vigencia de la relación comercial emergente de la aceptación de las Condiciones, a las cuales el presente Anexo accede e integra, o durante el plazo de contratación de los servicios **Zeus** previstos en el mismo, lo que sea posterior, salvo que el **Prestador** incurra en alguna de las causales previstas en el punto 14 y/o de lo estipulado en el Punto 5.3.

## ANEXO IV. Medios Técnicos Zeus

**IV.1) Telecom** tendrá a su cargo la provisión de **Bloques**, la prevalidación de los usuarios de **SM** mediante un **RADIUS** propiedad de **Telecom** (la validación final o autenticación la realiza el **Prestador** en su propio **RADIUS**), la provisión de una dirección IP del Grupo de Direcciones IP de **Telecom** por cada **Sesión** a establecerse a través de los **Bloques** de Sesiones que haya contratado el **Prestador** y la asignación de Conectividad a Internet dimensionada para tal fin.

**IV.2)** El servicio **Zeus** está diseñado para que en condiciones ordinarias un **Ciente** disponga de la habilitación para el uso del servicio **SM**, en forma concurrente, por cada **Sesión** que el **Prestador** contrate a **Telecom**. Toda vez que el usuario inicie una **Sesión**, se le asignará alguna de las direcciones IP disponibles del grupo de direcciones IP públicas pertenecientes a **Telecom**, en forma dinámica y aleatoria o en forma fija, según sea el realm de conexión que utilice el **Ciente**.

**IV.3)** Todas las facilidades, medios técnicos y equipamientos empleados para brindar el servicio **Zeus** son de propiedad y uso exclusivo de **Telecom**.

**IV.4)** El **Prestador** deberá solicitar a **Telecom** la programación de 2 (dos) **Realm** distintos por **Área de Servicio**, uno para el uso de los **Cientes** del **Prestador** que soliciten el establecimiento de la **Sesión** con una dirección IP dinámica y otro para el uso de los **Cientes** del **Prestador** que soliciten el establecimiento de la **Sesión** con una dirección IP Fija. El **Prestador** deberá informar como máximo hasta 2 (dos) nombres de fantasía distintos (parte componente del Realm), válidos para todas las áreas de servicio en donde el **Prestador** contrate el servicio **Zeus**.

**IV.5)** **Telecom** detalla en el Anexo XI, el requerimiento que debe implementar el **Prestador** en su Radius para poder asignar direcciones IP en forma fija a sus clientes.

## ANEXO V – Reporte de Fallas

El **Centro de Atención a Operadores de TELECOMUNICACIONES (CAO)**, es la única entidad dentro de **Telecom** encargada de recibir y dar solución a los reportes de falla sobre todos los servicios proporcionados al **Prestador**.

El **CAO** tiene personal las 24 horas del día, los 7 días de la semana. Los accesos son:

**Teléfono:** 0800 555 OPERADORES (6737)

**Fax:** 0800 888 0899

**E-mail:** cao\_teco@ta.telecom.com.ar

### V.1) Reporte de falla

En el proceso de registración de un reclamo el **Prestador** deberá suministrar los siguientes datos:

- Nombre del **Prestador**
- Nombre y teléfono de la persona que reporta la falla.
- Número de reclamo del **Prestador**
- Tipo de Servicio (**Zeus**).
- Número identificador del servicio y/o estructura del servicio (Nomenclatura Técnica),
- Nombre del contacto para prueba del servicio.
- Número de teléfono del contacto.
- Descripción de la falla. (Descripción en un primer tiempo y codificación en un segundo tiempo).
- Disponibilidad horaria de ingreso si fuera necesario.

**Telecom** entregará un número de ticket y el nombre de la persona que toma el reporte.

### V.2) Cierre de Reclamos

**Telecom** informará el cierre del reclamo al NOC (Network Operations Center) del **Prestador**:

**Teléfono:** (011);

**Fax:** –

**E-mail:** [noc@.....com.ar](mailto:noc@.....com.ar)

Informando:

- Causa de la falla.
- Solicitará la conformidad para cerrarlo.
- Nombre de la Persona que tomó el cierre.

En el caso de que el problema no sea responsabilidad de **Telecom**, el tiempo transcurrido entre el aviso de **Telecom** y la unificación de criterios, no será imputado dentro del corte de servicio de **Telecom**.

### V.3) Escalamientos

En el caso de que el **Prestador** considere que los tiempos de respuesta no son aceptables, podrá utilizar el siguiente método de escalamiento:

Nivel	Prestador	Telecom	Umbrales
1	Ingreso del Reclamo (trouble ticket)	CAO – 0 800 555 OPER (6737)	–
2	Supervisor del NOC de .....	Supervisor del CAO de Telecom	2 horas
3	Jefe del NOC de .....	Gerente del CAO de Telecom	4 horas
4	Gerente de Operaciones de .....	Gerente de Soporte a Gestión de Telecom	6 horas

Cualquiera de las **Partes** podrá utilizar el método de escalamiento cuando no esté conforme con el proceso de cierre de un determinado reclamo, así como cuando los trouble ticket no puedan ser cerrados por falta de conformidad de las áreas involucradas pasadas las 48 horas de solución de la falla.

### V.4) Cortes por mantenimiento

**Telecom** informará al **Prestador** con 7 días de anticipación todo mantenimiento programado que afecte al servicio del **Prestador**, salvo situaciones de emergencias. En estas situaciones se lo informará a la persona que designe el **Prestador**.

### V.5) Nomenclatura Común

**Telecom** debe obligatoriamente, al momento de realizar la contratación, proveer al **Prestador** la nomenclatura con la cual se debe denominar al vínculo o servicio en cuestión.

Además, en el momento de la implementación, se deberán identificar los vínculos o servicios instalados en el extremo del **Prestador**, colocando en forma visible el nombre con el cual el vínculo o servicio debe ser identificado.

## V.6) Coordinación de Ingreso

Con el objeto de no demorar las tareas correctivas de **Telecom**, ésta deberá coordinar el ingreso a los sitios del **Prestador**. Esta coordinación podrá llevarse a cabo con personal del **Prestador** en sitio, con el NOC, o con ambas áreas a la vez, según sea más conveniente para **Telecom**. El **Prestador** deberá disponer de todas las medidas que sean necesarias para que el personal de **Telecom** pueda acceder libremente a todos los sitios, en los que siendo los equipos de **Telecom** estén de alguna manera vinculados a lugares físicos del **Prestador**. En caso que personal de **Telecom** llegare a un sitio del **Prestador** en el horario acordado y no pudiese acceder a él, esperará una hora y, de persistir el inconveniente de acceso, el trouble ticket se dará por concluido. Cuando el personal de **Telecom** pueda acceder al sitio, se abrirá otro trouble ticket, el cual será tratado con la modalidad normal.

## V.7) Reuniones de Seguimiento

Las **Partes** acuerdan implementar reuniones de seguimiento mensuales para revisar el comportamiento del servicio. Las reuniones de seguimiento mensuales deberán acordar la calidad de servicio brindada en el mes en curso.

## V.8) Números de Emergencia

Se habilitan como números de emergencia para acceso al **CAO** a los siguientes:

11-4770-9012 / 11-4770-9248 / 11-4773-3012

## V.9) Contactos por Escalamiento

Contactos de Escalamiento para el restablecimiento del servicio de **Telecom**

Nivel	Telecom	Prestador
<b>1er nivel</b>	<b>Centro de Atención a Operadores</b>	<b>NOC CENTER</b>
Teléfono	0800-555-6737	
Fax	0800-888-0899	n/d
Celular	n/d	n/d
E-mail	<a href="mailto:CAO_TECO@ta.telecom.com.ar">CAO_TECO@ta.telecom.com.ar</a>	
<b>2do Nivel</b>		<b>Supervisor NOC</b>
Teléfono	n/d	n/d
Celular	(011) 15-	n/d
E-mail		n/d
<b>3er NIVEL</b>		
Teléfono	(011) 4968-	

Celular	(011) 15-	
E-mail		
<b>4to. Nivel</b>	<b>Sergio Galbán</b>	
Teléfono	(011) 4968-5250	
Celular	(011) 15-5639-6776	
E-mail	<a href="mailto:sgalban@ta.telecom.com.ar">sgalban@ta.telecom.com.ar</a>	

## ANEXO VI – Precios del Servicio Zeus

### VI.1) Precios Servicio Zeus.

Por el detalle de las **Áreas de Servicio** que componen cada zona, ver Anexo I, punto I.1.

Todos los valores están sujetos a modificación. Los precios no incluyen IVA.

#### VI.1.1) Cargo de conexión (por Bloque, precio en U\$S):

144 sesiones	36 sesiones
600	300

#### VI.1.2) Abono mensual por Cargo Base (precio en \$)

144 sesiones	36 sesiones
2074	602

#### VI.1.3) Cargo Mensual por Uso de Sesiones (precio en \$)

Acceso Internet 1 Mbps	Acceso Internet 3 Mbps	Acceso Internet 6 Mbps
10.05	42.68	51.59

### VI.2.) Descuentos por Volumen. Se aplicarán sobre la totalidad de los Cargos Base.

El porcentaje de descuento por volumen a aplicar se determinará mensualmente y surgirá de contabilizar el número total de sesiones correspondientes a la totalidad de los **Bloques** habilitados del Servicio **Zeus**, sin distinción de **Áreas de Servicio**, rigiendo solo para los abonos mensuales, de acuerdo lo indicado como sigue:

Cantidad de Sesiones Contratadas	Descuento
De 1 a 450	0% (cero por ciento)
De 451 a 1000	6% (seis por ciento)
De 1001 a 2000	12% (doce por ciento)
De 2001 a 4500	18% (dieciocho por ciento)
De 4501 a más	25% (veinticinco por ciento)

Los descuentos a aplicar no son acumulativos, es decir que la aplicación del mismo excluye y deja sin efecto todo otro descuento definido para un rango inferior en la escala fijada en la tabla de descuentos.

## ANEXO VII – Proceso Anti-Spam, filtros aplicados y herramientas para el Prestador

**VII.1)** El proceso que seguirá **Telecom** para atender la problemática de Spam es el siguiente:

1. Al recibir una denuncia en la casilla abuse de **Telecom**, se identificará al cliente o usuario del servicio / **Prestador** en función de fecha, hora y de la IP denunciada.
2. Identificado el usuario, se le contabilizará en forma individualizada los incidentes de spam y alcanzado un tope de 3 incidentes, se elevara comercialmente con aplicación de los términos de la Propuesta aceptada..
3. Con esta información se abrirá un ticket en los sistemas de **Telecom** y se enviará un e-mail a la casilla de abuse del **Prestador** que corresponda con los antecedentes del caso.
4. El **Prestador** deberá responder en un plazo máximo de 72 hs el mail con una o más acciones concretas tales como:
  - Contactar al usuario y eliminar por configuración la posibilidad de spam,
  - Remover al usuario de lista blanca, detallado en VII.3.1
  - Poner al usuario en lista negra, detallado en VII.3.2
  - Pedir la desconexión del usuario
5. **Telecom** comprobará la resolución acorde al caso y la respuesta recibida, cerrando el Ticket correspondiente.
6. La no respuesta dentro del plazo de 72 hs especificadas en el punto 4, se escalará comercialmente con aplicación de los términos de las Condiciones.

**VII.2) Telecom** aplicará un bloqueo preventivo por default en cada inicio de sesión de puertos lado Internet utilizados para los servicios mail SMTP saliente (origen en el usuario / destino en Internet) y consultas DNS lado usuario (origen en Internet / destino el usuario).

Este bloqueo se realizara mediante Access List que incluirá **Telecom** al inicio de cada sesión y serán del tipo “deny” configuradas con la menor preferencia posible dado que estarán numeradas para ser las anteúltimas de la lista previas al permit default any any.

Por ejemplo:

.....Otras ACL's de **Telecom / Prestador**

```
ip:inacl#97=deny udp any eq 53 any gt 1023
```

```
ip:inacl#98=deny tcp any any eq 25
```

```
ip:inacl#99=permit ip any any.
```

El **Prestador** podrá implementar su propia política Anti-Spam, optando por configurar con preferencia al bloqueo de **Telecom** las siguientes alternativas:

Sólo permitir por defecto trafico SMTP hacia sus mail servers, [Recomendado]

Eventualmente agregar otros mail servers por usuario según su pedido,[Máximo 3]

Permitir por defecto el libre acceso a cualquier SMTP. [No recomendado]

La implementación podrá hacerse a nivel de IP del host o a nivel de red /24 englobando la plataforma de servicios propia del **Prestador** para una mayor flexibilidad frente a eventuales cambios de IP de servidores.

La aplicación genérica de la alternativa 3 a todos los usuarios en forma indiscriminada no se remienda al **Prestador**, debiendo este ultimo responder a **Telecom** frente a reclamos de abuse que pudieran suceder según lo expresado en VII.1 y VII.4.

Sintaxis de las ACLs que deberán enviar los ISPs para permitir el envío de mail SMTP:

Para implementar las alternativas mencionadas el Prestador deberá incluir Access List del tipo "permit" en cada ticket Radius "Access Accept" mediante el atributo Radius número 26 ([http://www.cisco.com/en/US/products/hw/routers/ps314/products\\_feature\\_guide\\_chapter09186a008007c939.html#84430](http://www.cisco.com/en/US/products/hw/routers/ps314/products_feature_guide_chapter09186a008007c939.html#84430))

Siempre deberá respetarse la numeración asignada para ACL's Anti-Spam del ISP, que comprende de la ACL numero 40 a la 42 inclusive.

También deberá respetarse que cada línea de éstas ACL's termine en "eq 25".

Para la alternativa 1, como ejemplo la/s línea/s a agregar en los tickets radius access accept atributo 26 deberán ser:

```
ip:inacl#40=permit tcp any A.B.C.0 0.0.0.255 eq 25
```

```
ip:inacl#41=permit tcp any X.Y.Z.0 0.0.0.255 eq 25
```

siendo "A.B.C.0" y "X.Y.Z.0" las redes que definen las plataforma de servicios del **Prestador**.

La alternativa 2 similarmente podrá incluir otras formas de servicios de otros Prestadores.

La alternativa 3, podrá incluir cualquier destino en Internet.

Para la habilitación de DNS instalados en la PC del usuario podrá utilizarse la siguiente ACL

ip:inacl#50=permit udp any eq 53 any.

**Telecom** se reserva el derecho de modificar con previo aviso de 30 días los detalles de esta operatoria frente a eventuales evoluciones del actual equipamiento de acceso.

**VII.3) Telecom** pone a disposición del **Prestador 2** (dos) herramientas para el tratamiento y control de los casos de Spam a saber:

**VII.3.1)** Acciones sobre el bloqueo preventivo por default de puertos por parte de **Telecom** con un eventual desbloqueo selectivo por parte del Prestador (Lista blanca parcial o total)

**VII.3.2)** Acciones de bloqueo selectivo por el correo SMTP de salida (Lista negra), eventualmente restringiendo exclusivamente correo SMTP hacia los servidores MTA del **Prestador**.

**VII.4)** En el caso de que el **Prestador** agotara todas las instancias definidas en **VII.1**, y ante el eventual comienzo de desconexión del usuario del DSLAM, **Telecom** se reserva el derecho de impedir el desbloqueo total para los usuarios del **Prestador**, dejando solo la autorización de envío de mail SMTP a la plataforma de servicios que defina el **Prestador**.

Una vez resuelta la situación de los reclamos de abuse de los usuarios del **Prestador**, **Telecom** reanudará la operación normal definida para el servicio.

## ANEXO VIII – Requerimientos Técnicos para terminales SIS

**VIII.1)** Los equipos necesarios para acceder a **SIS** deberán reunir como mínimo los siguientes requisitos:

- (a) PC con procesador Pentium 100 MHz o superior;
- (b) Sistema Operativo Windows 3.11, 95, 98 ó NT;
- (c) 32 MB de memoria RAM;
- (d) Browser Netscape 3.01 para la consulta de SIS;
- (e) Acceso a Internet.

**VIII.2) Telecom** podrá modificar estas especificaciones a su único criterio, de acuerdo a la evolución tecnológica y funcional de **SIS**. Los equipos utilizados para acceder a **SIS** serán propiedad del **Prestador**.

**VIII.3)** La instalación y el entrenamiento en el uso de **SIS** tendrán un cargo único de \$ 500 más IVA por terminal, pagaderos por el **Prestador** a **Telecom** contra instalación del sistema. En caso que el **Prestador** ya haya adquirido el **SIS** por medio de la contratación de otro servicio, el mismo podrá ser utilizado sin cargo adicional.

## ANEXO IX - Requerimientos técnicos para terminales de Cliente

**IX.1)** Los equipos necesarios para acceder a los servicios **SM** deberán reunir como mínimo los siguientes requisitos:

### **IX.1.1) Configuración PC:**

- (a) PC de escritorio, Laptop o Notebook;
- (b) Posibilidad de instalar una placa de Red Ethernet 10BaseT;
- (c) Procesador Pentium o similar;
- (d) Sistema Operativo Windows 95, 98, 2000 o NT 4.0;
- (e) Memoria RAM: 32 Mbytes;
- (f) Disco Rígido: 25 MB libres;
- (g) Periféricos: Lectora de CD.

### **IX.1.2) Configuración MAC:**

- (a) Computadora MAC;
- (b) Posibilidad de instalar una placa de Red Ethernet 10BaseT;
- (c) Procesador Power PC;
- (d) Sistema Operativo 8.5 o equivalente;
- (e) Memoria RAM: 16 Mbytes;
- (f) Disco Rígido: 25 Mbytes libres;
- (g) Periféricos: Lectora de CD.

**IX.2) Telecom** podrá modificar estas especificaciones a su único criterio, de acuerdo a la evolución del servicio.

## ANEXO X – Modificaciones del Servicio de Conectividad

**X.1)** Para el servicio **Zeus**, acorde a lo expresado en el **Anexo IV, Telecom** configura por defecto un servicio de conectividad IP Standard, reservándose el derecho de filtrar o descartar todo tráfico que atente contra sus equipos de red o no respeten otros puntos especificados en las Condiciones de **Uso Aceptable (CUA)**. Ver ANEXO II.

**X.2)** Para validar un usuario en el servidor Radius de **Telecom**, es imperativo y obligatorio que el servidor Radius del Prestador cumplimente el protocolo Radius acorde a lo definido en las RFC 2138, 2928, etc.

Particularmente solo se aceptaran paquetes del tipo "Access-Accept" que exclusivamente contengan los siguientes pares atributos-valor (*atributos mandatorios*) reservándose **Telecom** el derecho de modificar la presente definición.

### **Atributos mandatorios:**

Los siguientes atributos deben estar presentes y con los valores indicados:

Atributo	Valor	Comentario
6	2	Service-Type = Framed
7	1	Framed-Protocol = PPP

## ANEXO XI – Requerimiento del Radius del Prestador para brindar el servicio Zeus con IP Fijas

El presente anexo pretende describir técnicamente los requerimientos mínimos que deberá tener el **Radius** del **Prestador** para poder asignar direcciones IP en forma estática a sus clientes, siempre que haya contratado el correspondiente servicio **Zeus**.

**Telecom** entregará las direcciones IP al **Prestador**, para la asignación de las mismas a sus clientes finales, la implementación de este servicio requerirá un desarrollo en el **Radius** del **Prestador**.

El desarrollo debe ser tal que permita la asignación de una dirección IP fija al **Cliente**, correspondiente al pool entregado por **Telecom** al **Prestador**. La dirección IP deberá ser enviada por el **Radius** del **Prestador** utilizando el atributo Framed-IP-Address en la respuesta del paquete **Radius** “Access Request”, una vez validado usuario y password del **Cliente**.

A efectos de asegurar la asignación unívoca de una dirección IP a un determinado **Cliente**, el desarrollo en los sistemas de **Prestador** debe considerar la verificación, en el momento de la validación, que el atributo “username”, contiene un nombre de usuario y dominio válido para el servicio **Zeus**.

**Telecom** enviará en el atributo “username” usuario@dominio, de esta manera el **Prestador** podrá identificar el tipo de servicio en la validación.

El formato general a utilizar por los usuarios está definido de la siguiente forma:

**usuario@dominio**

El usuario corresponde al nombre que le asigna el **Prestador** en su **Radius**, a un **Cliente** del correspondiente servicio **SM**, para poder realizar la autenticación, autorización y accounting del mismo.

El contenido del usuario podrá ser de los siguientes (uno ó mas) caracteres:

Numéricos, comprendidos desde el “0” hasta el “9”.

Alfabéticos, comprendidos desde la “a” a la “z” y desde la “A” a la “Z”.

Especiales, “-“ “\_” “?” “!” “/” “|”

El dominio corresponde al **Realm** configurado en el **Radius** de **Telecom**.

El contenido del dominio está definido de la siguiente forma:

### **isp-area-servicio**

isp: es un nombre de fantasía a elección del Prestador. Puede contener desde 1 (uno) hasta 10 (diez) caracteres alfanuméricos, es decir, desde la “a” a la “z” y desde el “0” hasta el “9”, solo se permiten minúsculas.

Area: corresponde al área de servicio en la cual el Prestador contrató las sesiones del servicio Zeus y por cual venderá el servicio SM a sus clientes. Los clientes de una determinada área de servicio solo podrán establecer la sesión siempre y cuando utilicen el dominio correspondiente a dicha área de servicio. Solo se permiten minúsculas. Cadena de caracteres determinada por Telecom.

Por ejemplo: para clientes del Prestador que hayan contratado el servicio en Salta, los mismos solo podrán establecer una sesión con el dominio:

@isp-sal-servicio

Servicio: corresponde al servicio Zeus contratado por el Prestador:

<b>Servicio</b>	<b>Codificación</b>
<b>Zeus</b> con IP Fijas	gfe

Nota: Todo **Radius** de **Prestador** debe cumplir con las RFC 2865 y 2866 del IETF. Este último listado no implica la comercialización de los correspondientes servicios.



República Argentina - Poder Ejecutivo Nacional  
2018 - Año del Centenario de la Reforma Universitaria

**Hoja Adicional de Firmas  
Informe gráfico**

**Número:** IF-2018-25779580-APN-DR#CNDC

CIUDAD DE BUENOS AIRES  
Miércoles 30 de Mayo de 2018

**Referencia:** Conc. 1507 - Pres. 21-05-18 formulan compromiso complementario

---

El documento fue importado por el sistema GEDO con un total de 47 pagina/s.

Digitally signed by GESTION DOCUMENTAL ELECTRONICA - GDE  
DN: cn=GESTION DOCUMENTAL ELECTRONICA - GDE, c=AR, o=MINISTERIO DE MODERNIZACION,  
ou=SECRETARIA DE MODERNIZACION ADMINISTRATIVA, serialNumber=CUIT 30715117564  
Date: 2018.05.30 16:18:43 -03'00'

Maria Victoria Diaz Vera  
Directora  
Dirección de Registro  
Comisión Nacional de Defensa de la Competencia

Digitally signed by GESTION DOCUMENTAL ELECTRONICA - GDE  
DN: cn=GESTION DOCUMENTAL ELECTRONICA - GDE, c=AR, o=MINISTERIO DE MODERNIZACION, ou=SECRETARIA DE MODERNIZACION ADMINISTRATIVA, serialNumber=CUIT 30715117564  
Date: 2018.05.30 16:18:45 -03'00'



República Argentina - Poder Ejecutivo Nacional  
2018 - Año del Centenario de la Reforma Universitaria

**Hoja Adicional de Firmas**  
**Anexo firma conjunta**

**Número:**

**Referencia:** Conc. 1507 - Anexo Único Presentación de fecha 21-05-2018

---

El documento fue importado por el sistema GEDO con un total de 48 pagina/s.



**República Argentina - Poder Ejecutivo Nacional**  
2018 - Año del Centenario de la Reforma Universitaria

### **Dictamen**

**Número:** IF-2018-30783021-APN-CNDC#MP

CIUDAD DE BUENOS AIRES

Jueves 28 de Junio de 2018

**Referencia:** Conc. 1507 - Voto Particular

---

#### **//// VOTO PARTICULAR DEL SR. VOCAL DR. PABLO TREVISÁN.**

Se emite el presente en las actuaciones que tramitan en Expediente N° EX-2017-19218822- APN-DDYME#MP del registro del MINISTERIO DE PRODUCCION, caratulado “CABLEVISIÓN S.A., CABLEVISIÓN HOLDING S.A., TELECOM ARGENTINA S.A., FINTECH MEDIA LLC Y FINTECH TELECOM LLC S/ NOTIFICACIÓN ART.8 LEY N° 25.156 (CONC. 1507)” y su acumulado EX-2018-16212149- -APN-DGD#MP, del registro del MINISTERIO DE PRODUCCIÓN, caratulado: “TELECOM ARGENTINA S.A. Y UNIVERSO NET S.A. S/ ANÁLISIS PROPUESTA DE DESINVERSIÓN EN CONC.1507”

#### **I. CONSIDERANDO**

1. La descripción de la operación y la actividad de las partes han sido -resumida y adecuadamente expuestas en el Punto I del Dictamen de la mayoría, al que cabe remitirse por razones de brevedad.
2. También corresponde tener por aquí reproducidos los Puntos II, III y IV del referido Dictamen de la mayoría.<sup>1</sup>
3. Que, se ha analizado por esta COMISIÓN NACIONAL DE DEFENSA DE LA COMPETENCIA que la operación de concentración sub examine reduce sustancialmente la competencia en ciertos mercados. Y, tal como se ha indicado en el Dictamen de la mayoría, las partes de la operación bajo análisis, con el propósito de remediar los problemas de competencia detectados, han presentado, de manera espontánea, un compromiso y un ulterior complemento a ese compromiso, consistentes en: (a) Contrato de Transferencia de Cartera de Clientes; (b) Contrato de Arrendamiento de Infraestructura; (c) Contrato de Licencia de Marca; (d) Contrato de Servicios Mayoristas -Zeus-; y, (e) Compromiso de Conducta. La evaluación de estos remedios posibilitará que se determine si tienen el nivel de adecuación, factibilidad, razonabilidad y proporcionalidad para remover los problemas de competencia analizados por esta COMISIÓN NACIONAL como consecuencia de la operación de concentración.
4. En orden metodológico corresponde en primer término pronunciarse sobre la aptitud del compromiso presentado por las partes para remover los referidos obstáculos y restablecer las condiciones de competencia existentes antes de la operación de fusión, para posteriormente, en oportunidad procedimental pertinente, expedirse sobre la solicitud de autorización de la referida operación.

5. A fin de pronunciarse sobre la aptitud del compromiso presentado para evitar una reducción sustancial de la competencia, el dicente -en aras de la brevedad que impone el presente voto particular y sin adentrarse al análisis del alcance geográfico de dicho compromiso- se circunscribirá breve pero puntualmente a examinar: (i) si el agente económico propuesto para restablecer las condiciones de competencia y (ii) el contenido de las medidas remediales ofrecidas, resultan -uno y las otras- idóneos, con un grado suficiente de certeza, para impedir la distorsión de la competencia que la operación genera durante todo el período esperado de duración de la misma.<sup>2</sup>

6. Respecto a la adecuación del agente económico propuesto, se advierte prima facie en el texto de la Oferta 01/2018 de UNIVERSO NET S.A. -del 5 de abril de 2018 glosada a los presentes actuados-, referida al Contrato de Transferencia de Cartera de Clientes aceptado por TELECOM en la misma fecha, que los términos y condiciones a través de los cuales se implementará el referido Contrato, se habrían establecido de acuerdo a las especiales circunstancias en que se celebró, “como consecuencia del compromiso asumido por el Cedente ante la Secretaría de Comercio de la Nación y la Comisión Nacional de Defensa de la Competencia”<sup>3</sup> y “las condiciones previstas son excepcionales y exclusivas para el Cesionario”<sup>4</sup>. Lo expresado significa que este acuerdo, entre UNIVERSO NET y TELECOM, se habría celebrado con la exclusiva finalidad de procurar mitigar los problemas de competencia que preocupan a la Autoridad de Aplicación de la Ley de Defensa de la Competencia, y bajo condiciones que tienen en especial consideración la identidad de las personas con las que se celebra -los señores VALENTINI-, en función de un conocimiento previo, circunstancias que determinan se establezca contractualmente que las condiciones del acuerdo no sean trasladables o transferibles a un cesionario distinto de UNIVERSO NET.<sup>5</sup>

7. Cabe consignar que un texto de igual tenor al expuesto en el párrafo precedente, respecto al Contrato de Transferencia de Cartera de Clientes, ha sido reproducido en el Contrato de Licencia de Marca<sup>6</sup> y en el llamado Contrato de Arrendamiento de Infraestructura<sup>7</sup>, que obran agregados al presente expediente.

8. Considerando la causa fuente, la naturaleza intuitu personae y la finalidad de los acuerdos mencionados, a fin de evaluar, en recta razón y justicia, tanto su cabal aptitud remedial a los problemas de competencia que se ha analizado que generaría la operación de fusión TELECOM- CABLEVISIÓN, como su grado de adecuación para despejar toda duda sobre problemas de competencia que puedan sobrevenir por efecto del compromiso, resulta necesario a modo preliminar desarrollar, clara y concretamente, el iter negocial entre TELECOM y los Sres. FACUNDO VALENTINI y CARLOS ALBERTO VALENTINI -accionistas de UNIVERSO NET S.A.-, conforme surge de las presentaciones y documentación obrantes en el presente expediente (con más ciertas publicaciones oficiales recabadas por este VOCAL); iter que culminó, o cuanto menos fue presentado con carácter de formal compromiso en estas actuaciones, en abril de 2018.

9. El Sr. CARLOS ALBERTO VALENTINI durante muchos años ha sido titular de una participación accionaria en CV BERAZATEGUI S.A., que a abril de 2018 representaba el 30% del capital social, perteneciendo a la sociedad PEM S.A. -controlada en forma exclusiva por CABLEVISIÓN S.A.-<sup>8</sup> el 70% restante. Es decir que, conforme a la Ley General de Sociedades<sup>9</sup>, CV BERAZATEGUI S.A. era, cuanto menos al tiempo de la participación societaria del Sr. CARLOS ALBERTO VALENTINI, una sociedad controlada indirectamente por CABLEVISIÓN S.A., sociedad ésta a ser absorbida por TELECOM como consecuencia de la operación analizada en los presentes actuados.

10. Asimismo el Sr. CARLOS ALBERTO VALENTINI y el Sr. FACUNDO VALENTINI han sido miembros titulares y/o suplentes del Directorio de CV BERAZATEGUI S.A.,<sup>10</sup> desempeñándose conjunta, histórica y coetáneamente con otras personas humanas,<sup>11</sup> que actualmente integran el Directorio de TELECOM ARGENTINA S.A.<sup>12</sup> -por tres ejercicios-, y que integraron el Directorio de CABLEVISIÓN HOLDING S.A. al tiempo de su constitución<sup>13</sup>; sin obviar que una de las personas que ejerció el cargo de Director de CV Berazategui, conjuntamente con los Señores VALENTINI, se desempeña como letrado apoderado de una de las empresas parte de la concentración económica en la prosecución de la presentes actuaciones, incluyendo la presentación del compromiso bajo análisis.

11. Concordantemente con la insoslayable finalidad de los acuerdos sub examine, el 20 de marzo de 2018

los Sres. CARLOS ALBERTO VALENTINI y FACUNDO VALENTINI instrumentaron la constitución de una NEWCO denominada UNIVERSO NET S.A.<sup>14</sup>

12. Cabe resaltar que al tiempo de la constitución de UNIVERSO NET, los Señores VALENTINI aún integraban el Directorio de CV BERAZATEGUI S.A.<sup>15</sup>, y el Sr. CARLOS ALBERTO VALENTINI mantenía su participación accionaria en la sociedad mencionada en último término.

13. El 4 de abril de 2018 se materializa la desvinculación del Sr. CARLOS ALBERTO VALENTINI respecto a CV BERAZATEGUI S.A, como consecuencia de la transferencia de acciones -representativas del 30% del capital- que efectuó a favor de la mismísima sociedad superviviente -TELECOM ARGENTINA S.A.- tras la fusión por absorción que se analiza en el presente expediente de concentración económica; conforme surge, entre otras evidencias, del respectivo contrato de transferencia accionaria, presentado por las partes, y del Form 20F de TELECOM ARGENTINA, presentado el 20 de abril de 2018, obrante en el website de la Securities and Exchange Commission (SEC), de los EE.UU.

14. Obiter dictum, la transferencia de acciones representativas del 30% del capital y votos de CV BERAZATEGUI S.A., realizada por CARLOS ALBERTO VALENTINI a favor de TELECOM ARGENTINA S.A. se efectivizó por la cantidad de U\$S 8.968.000.

15. Así las cosas y tal como se ha desarrollado el iter contractual entre TELECOM -sociedad parte de la operación de concentración bajo estudio- y los Señores VALENTINI -adquirentes, arrendatarios y licenciatarios de los acuerdos remediales presentados a modo de compromiso-, el debido y necesario nivel de independencia<sup>16</sup> del up-front buyer, es decir de los Señores VALENTINI y por ende de UNIVERSO NET, respecto a las empresas involucradas en la operación de fusión por absorción de CABLEVISIÓN por TELECOM, no resulta nítido y definido, con un grado suficiente de certeza para el dicente, a modo tal que posibilite considerar a UNIVERSO NET como un indubitable rival competitivo de las fusionadas, con evidentes incentivos para restablecer una efectiva competencia en los mercados propuestos, en un todo conforme a las pautas establecidas por las mejores prácticas internacionales en materia de defensa de la competencia.<sup>17</sup>

16. El carácter intuitu personae de los acuerdos presentados, tal como se consignó precedentemente; las circunstancias referentes a la peculiar sucesión temporal de los distintos acuerdos celebrados, con manifiesta celeridad, entre el 20 de marzo y el 5 de abril de 2018, al sólo efecto de despejar dudas ante la Autoridad sobre afectaciones a la competencia; la desvinculación de los Sres. VALENTINI de CV BERAZATEGUI S.A.; y la adquisición de la participación, de CARLOS VALENTINI en esta última sociedad, por la misma empresa parte de la operación de concentración económica bajo análisis en los presentes actuados; no posibilitan que el dicente concluya que el adquirente propuesto sea suficientemente independiente del propio grupo económico que se concentra.

17. Reforzando la interpretación del suscripto en cuanto a la falta de independencia de UNIVERSO NET respecto a TELECOM, ya fundamentada en párrafos precedentes, un elemento de convicción adicional se encuentra en el Artículo 2.03 del Contrato de Transferencia de Cartera de Clientes, referido a un ajuste que eleva el “precio” por cliente transferido de U\$S 35 a U\$S 404 (más de 10 veces el valor originalmente pactado), que UNIVERSO NET deberá abonar a TELECOM, ante todo supuesto, acaecido dentro de los 3 (tres) años de entrada en vigencia del Contrato de Transferencia de Cartera de Clientes, que signifique una “Operación de Retransferencia de Clientes”<sup>18</sup>, entendida ésta como toda transferencia a cualquier título, por parte de UNIVERSO NET, de todos o parte de sus clientes (recibidos de TELECOM u obtenidos posteriormente), excepto los clientes con tecnología FTTH, a favor de un tercero -directa o indirectamente-; lo que incluye, sin limitación, todo supuesto de cesión de cartera de clientes y/o de posición contractual; toda compraventa y/o permuta de acciones de UNIVERSO NET (y sus sociedades controlantes); la venta de parte sustancial de los activos; cualesquier fusión de UNIVERSO NET o de sus controlantes con otras sociedades. Adicionalmente y a modo resumido, debe puntualizarse que las obligaciones de pago del precio total de la operación<sup>19</sup>, que se acuerda será pagadero en cuotas, se considerará de plazo vencido, a monto ajustado, si la operación de transferencia, en su más amplia acepción, involucrare más del 50% de los

clientes de UNIVERSO NET.

18. En materia de derecho de la competencia, cuando una empresa fija los costos relevantes de otra empresa<sup>20</sup>; le limita el precio final del servicio como única posibilidad de competitividad y subsistencia, es decir le acota la estrategia competitiva; condiciona toda fusión empresaria e impone altos costos de salida del mercado a esa empresa, a sus accionistas y a sus controlantes, puede afirmarse que TELECOM ejercería, cuanto menos, una influencia fáctica determinante sobre UNIVERSO NET.

19. Adunando la conclusión del dicente acerca de la carencia de independencia de UNIVERSO respecto de TELECOM, registrando en el caso una dependencia de naturaleza fáctica, el Contrato de Arrendamiento de Infraestructura contiene un artículo<sup>21</sup> que establece que dicho contrato podrá ser rescindido, por TELECOM, por causa imputable a UNIVERSO NET en supuestos, entre otros, de venta o transferencia de una parte sustancial de los bienes de UNIVERSO NET; de cualquier adquisición de derechos económicos y/o de voto de más del 50%, por parte de terceros, respecto al Arrendatario.

20. La especial situación expuesta no solamente no despeja las preocupaciones sobre los problemas de distorsión de la competencia que se exponen en el Dictamen de la mayoría, sino que, al entender del dicente, no podría descartarse que la aceptación del competidor mitigador propuesto, podría generar problemas de competencia a futuro referidos a eventuales conductas coordinadas facilitadas por personas vinculadas por una larga relación de actividad societaria previa y muy especialmente, al entender del dicente, por la manifiesta influencia determinante expuesta que, durante los tres (3) años inmediatos siguientes a la entrada en vigencia de los acuerdos, ejercería TELECOM sobre UNIVERSO NET.

21. Lo expuesto precedentemente genera en el suscripto la convicción que se encontrarían seriamente comprometidos y disminuidos los incentivos de UNIVERSO NET S.A. para competir vigorosamente con TELECOM; y le sobreviene la preocupación adicional de un eventual cierre de esos mercados a otros competidores verdaderamente independientes. No escapará al entender del hombre común que las partes de una concentración, una vez que ésta ha sido aprobada, pierden gran parte del incentivo para que la suficiencia de un remedio se haga efectiva y hasta para implementarlo acabadamente. Solamente previo a la autorización por parte de la Autoridad de Competencia se puede contar con una colaboración razonable de las partes que se concentran para solucionar los problemas de competencia detectados.

22. Que la Autoridad de Competencia tenga la seguridad que el cesionario, adquirente o licenciatario, propuesto por las partes de la concentración, sea adecuado e idóneo a los fines de mitigar las preocupaciones sobre la competencia, es un elemento crucial del diseño del remedio y de su implementación.<sup>22</sup> Por ende este VOCAL considera que esta ausencia de un grado adecuado de independencia de UNIVERSO NET respecto a TELECOM ARGENTINA y CABLEVISION, impide la aceptación de UNIVERSO NET como empresa adecuada para restablecer una efectiva competencia .

23. No puede obviarse que, especialmente cuando el remedio propuesto no muestra empíricamente por sí mismo viabilidad competitiva, como se expondrá en puntos siguientes y a diferencia de lo que mostraría por ejemplo la venta de una unidad independiente de negocios de probada rentabilidad (caso en que pueden morigerarse las exigencias respecto al up-front buyer), ineludiblemente el cesionario, licenciatario y arrendatario propuesto debe presentar plena aptitud para restablecer la rivalidad competitiva perdida en ciertos mercados como consecuencia de la operación de concentración.<sup>23</sup>

24. En función de lo antes expresado, es necesario que esa persona física o jurídica propuesta cumpla el requisito, no sólo de (i) independencia vincular societaria (y en algunos supuestos independencia contractual) respecto a las partes de la fusión<sup>24</sup> -al tiempo de presentación de la propuesta remedial y en un período anterior que no debería, razonablemente al entender del dicente, ser inferior a dos (2) años-; sino también, aquellos referidos a (ii) independencia económico- financiera<sup>25</sup> respecto de las empresas que se concentran -al tiempo de la propuesta remedial y en el largo plazo-, es decir que sus desembolsos dinerarios e inversiones en general no sean financiados con recursos de las partes concentradas<sup>26</sup>; (iii) experiencia acreditada en el mercado del producto o servicio<sup>27</sup>; (iv) existencia de un plan de negocios que evidencie la

viabilidad competitiva; y (v) ausencia de dudas sobre eventuales problemas competitivos a producirse tras la autorización de la operación de concentración y del remedio.<sup>28</sup>

25. Pese a que ninguno de los requisitos antes mencionados, individualmente considerado, tiene prevalencia o superioridad sobre los demás; en virtud que la mera ausencia de uno de ellos -en el caso concreto y por las fundamentaciones expuestas, la falta de independencia respecto a las partes de la concentración- impide poder aceptar a UNIVERSO NET como cesionario suficiente y adecuado a los fines remediales propuestos. Por lo antes dicho este VOCAL, en mérito a la brevedad, no se expedirá sobre el eventual grado de observancia o inobservancia de los demás requisitos a cumplir por el adjudicatario del remedio.

26. Prosiguiendo con el hilo evaluativo de la propuesta remedial, corresponde a continuación que el infrascripto se expida sobre el contenido del compromiso propuesto; su eventual efectividad para solucionar o mitigar debidamente la reducción sustancial de la competencia provocada por la concentración, como así también sobre su aptitud para despejar dudas sobre la potencialidad para generar problemas de competencia como consecuencia de su implementación. En atención a lo expresado, el dicente se pronunciará breve y puntualmente sobre tan sólo algunos de los acuerdos en particular y ya mencionados.

27. Introductoriamente, tal como se expone en el Dictamen de mayoría, debe consignarse que los acuerdos presentados refieren al mercado del servicio de acceso a internet residencial, exclusivamente con relación a 28 mercados geográficos que a continuación se detallan: Provincia de Buenos Aires: San Nicolás de los Arroyos y Villa Ramallo; Provincia de Córdoba: Ciudad de Córdoba, Bell Ville, Cosquín, Jesús María, La Calera, La Falda, Laboulaye, Leones, Mendiolaza, Río Ceballos, Río Cuarto, Saldan, San Francisco, Unquillo, Villa Carlos Paz, Villa María y Villa Nueva; Provincia de Entre Ríos: Concepción del Uruguay, Gualeguay y Gualeguaychú; Provincia de Misiones: Posadas; Provincia de Santa Fe: Arroyo Seco, Cañada de Gómez, Casilda, Firmat y Villa Constitución.

28. Asimismo, es necesario puntualizar que, a diferencia de la situación competitiva en esos mercados previo a la concentración donde encontrábamos dos competidores vigorosos -TELECOM y CABLEVISIÓN- compitiendo cada uno de ellos con infraestructura propia, los remedios propuestos no reconstruyen la estructura competitiva existente en tiempo previo a la operación de concentración, cuya solicitud de autorización tramita en estas actuaciones.

29. Así es que, y tal como se expone en el Dictamen de la mayoría, resumidamente y a los fines de esclarecer la comprensión del criterio de evaluación, es pertinente consignar que los acuerdos compromisorios tienden a presentar un nuevo operador que “prestaría servicios” a través de una red de terceros -en el caso a través de la red de cobre DSL que pertenece y continuará perteneciendo a TELECOM- por lo que desarrollaría lo que se conoce como una competencia en servicios. La fortaleza de este tipo de competencia, se sostiene que depende de varios factores tales como la regulación del acceso a redes de terceros, el precio mayorista que cobra el dueño de la red, la calidad de la misma y las condiciones técnicas de interconexión entre las redes. Ha de tenerse en consideración que, tal como también consta en el Dictamen de la mayoría, bajo este modelo, la capacidad de diferenciación del operador es más baja, en particular, en el caso que el servicio implique la reventa de los servicios que ofrece el operador propietario de la red, supuesto en los que la diferenciación es prácticamente nula.

30. Pero, como se expondrá en puntos siguientes, el compromiso presentado, no posibilitaría una “competencia en calidad de servicios”, pues, tal como consta en el escrito presentado por las partes de la fusión el 10 de abril de 2018, en que informan los diversos contratos celebrados entre TELECOM y UNIVERSO NET con fines remediales, el servicio de acceso a internet residencial (AR), consistente en “el servicio de Acceso a Internet de Banda Ancha con tecnología DSL que requiere que el Cliente cuente con una línea telefónica del Servicio Básico Telefónico (SBT) con conexión digital permanente de Banda Ancha (AR)”<sup>29</sup>, “continuará siendo brindado por TELECOM directamente al Cliente y cuyo precio no podrá ser superior al 50% del precio de lista minorista de TELECOM del abono por el servicio de Banda Ancha con tecnología DSL en las localidades incluidas en la Zona Relevante”.<sup>30</sup>

31. Conforme a la literalidad de la Oferta 01/2018 de fecha 5 de abril de 2018 – que refiere al Contrato de Transferencia de Cartera de Clientes-, el Cesionario -UNIVERSO NET- asumirá la posición contractual que el Cedente -TELECOM- tiene como prestador con respecto a 143.464 clientes de Internet por tecnología ADSL y/o VDSL, en determinadas localidades que se han consignado en puntos anteriores.

32. No obstante que esta transferencia de cartera de clientes y la asunción de la posición contractual, conforme al acuerdo, se consigna que tendrá “efectos inmediatos al cumplimiento de la Condición Suspensiva<sup>31</sup> y el Cesionario asume a partir de dicha fecha la posición contractual como prestador de los Clientes Transferidos”<sup>32</sup>, cabe destacar, en principio, que los clientes no se venden y no son susceptibles de ser cedidos sin su consentimiento. Además, de acuerdo a las prescripciones del artículo 1637 del Código Civil y Comercial de la Nación, la cesión pactada, independientemente del cumplimiento de la “Condición Suspensiva” acordada por las partes, sólo tendrá efectos a partir de la notificación a las otras partes, es decir a aquellos 143.464 clientes que constituyen la contraparte de la posición contractual de TELECOM en los contratos de provisión de servicios de Internet por tecnología ADSL y VDSL.

33. No debe obviarse que el Artículo 2.01 del Contrato de Transferencia bajo análisis establece literalmente “El Cedente tendrá a su cargo notificar tan pronto como sea posible a los Clientes Transferidos el cambio del prestador correspondiente”. Lo transcripto posibilita inferir que la aceptación pacífica por cada uno de los 143.464 clientes, si eventualmente la Autoridad de Aplicación aprobara la transferencia de clientes en cuestión, sería la verdadera condición suspensiva a la cual está sujeta este contrato de transferencia, condición que lleva ínsita en su naturaleza un nivel de aleatoriedad tal, que podría tornar ilusoria cualquier intención de UNIVERSO NET de asumir la posición contractual de TELECOM y, por ende, de esta COMISIÓN NACIONAL DE DEFENSA DE LA COMPETENCIA de tener por aceptado un remedio adecuado y sustentable.

34. A mayor abundamiento, y con especial énfasis sobre la ínsita aleatoriedad del “remedio” propuesto y en la hipótesis que, de efectivizarse íntegramente, pudiera ser considerado un remedio adecuado, adviértase que las propias partes del acuerdo de transferencia han consignado contractualmente que “A todo evento, se deja expresamente aclarado que el Cesionario asume el riesgo de eventuales Clientes Transferidos que no acepten el cambio de prestador y/o se den de baja con fecha anterior a la Fecha de Entrada en Vigencia del Contrato, consecuentemente, dichas circunstancias no podrán ser invocadas por el Cesionario, para efectuar reclamos, ni darán derecho a una reducción del Precio”.<sup>33</sup>

35. Tampoco escapará al sentido común que esos 143.464 clientes podrían, en cualquier momento posterior a una eventual aceptación del Cesionario, migrar hacia un servicio de acceso a internet por fibra óptica que brindará TELECOM en la misma zona, o solicitar una baja del servicio. Una clientela o los clientes no pueden ser obligados a contratar con alguien en particular en este tipo de mercados, por esta razón los clientes, más allá de la valía que le confieren a una empresa, no constituyen un “activo” con el significado de elemento de la empresa con potencialidad para, a partir de su management, producir o generar bienes o servicios con destino a los consumidores. Tampoco parece admisible que puedan ser objeto de “desinversión”. Lo expuesto denota la insuficiencia y calidad endeble de una cuestión que se propone a este proceso evaluador como restablecedora de competencia.

36. Como corolario de las vertidas argumentaciones acerca de la inadecuación que presenta el Contrato de Transferencia de Clientes para remover los obstáculos detectados sobre la competencia, es preciso consignar que, ante los efectos, especialmente de solapamientos horizontales, que produce la operación de concentración y consignados en el Dictamen de la mayoría, en el entendimiento del dicente sólo una desinversión -en el sentido estricto de su acepción semántica- de una línea o unidad de negocios ya existente e independiente (por ejemplo una desinversión de red) posibilitaría un pleno restablecimiento de la competencia en los mercados afectados, conforme lo recomiendan las mejores prácticas internacionales.<sup>34</sup>

37. En cuanto al Contrato de Arrendamiento de Infraestructura, de fecha 5 de abril de 2018, en su texto se consigna que el mismo se efectivizará en zonas coincidentes con las relevantes para el Contrato de Transferencia de Cartera de Clientes, ya mencionadas precedentemente. Este arrendamiento de

infraestructura, que refiere únicamente a arrendamiento de los ductos que existan a la fecha de celebración del contrato, será única y exclusivamente de aquella infraestructura que le permita al Arrendatario realizar el tendido y la colocación de microfibra. Esto significa que se designa con el vocablo “arrendamiento” al otorgamiento de un permiso de uso, no exclusivo, de los ductos de la red de TELECOM para la apoyatura o paso de microfibra que -eventualmente en el futuro, a su exclusivo arbitrio, sin obligación alguna de materializar tal tendido<sup>35</sup>- pueda colocar UNIVERSO NET, y sin que este “arrendamiento” obste a un eventual tendido de microfibra y/o cualesquier otra actividad sobre la infraestructura por parte de TELECOM.<sup>36</sup>

38. No ha de omitirse el señalar que el pago de la contraprestación dineraria por el uso de la porción de ductos en cuestión, sólo será de cumplimiento obligatorio para UNIVERSO NET, a partir de la fecha de inicio del tendido de la microfibra.<sup>37</sup> Y que las partes han acordado que “el Arrendatario será el único y exclusivo responsable por los eventuales resultados y/o beneficios comerciales derivados del tendido de la microfibra en la Porción Arrendada”.<sup>38</sup> Por otra parte, puede interpretarse, conforme a la literalidad del artículo 8.02 del contrato bajo análisis, que la microfibra eventualmente tendida y colocada por UNIVERSO NET, podría ser considerada una mejora, y así quedar, al vencimiento del plazo contractual, en beneficio exclusivo de TELECOM, sin derecho a retribución o pago de ninguna especie, excepto que TELECOM solicitare a UNIVERSO NET que deje la infraestructura en las mismas condiciones en que la recibió.<sup>39</sup>

39. De lo expuesto se infiere, brevemente, que stricto sensu no se trata de un arrendamiento de red; razón por la cual el compromiso propuesto ni siquiera posibilita una competencia en servicios en relación al acceso a internet residencial, aunque puede rescatarse que el llamado “Contrato de Arrendamiento de Infraestructura”, coadyuvaría a una reducción de costos de instalación de la microfibra para UNIVERSO NET. Por otra parte, UNIVERSO NET no asume obligación alguna de iniciar ni de materializar el tendido de la microfibra, por lo cual emerge nuevamente, también de la letra de este contrato, la aleatoriedad del pretense remedio competitivo.

40. En lo que respecta al Contrato de Licencia de la Marca ARNET, que -por las características del caso- devendría abstracta su aceptación remedial con independencia de otro negocio jurídico que le sirva de sustrato, es necesario destacar que se ha pactado que la política de uso de la marca ARNET transferida será remitida al Licenciataria por el Licenciante dentro de los 30 días de entrada en vigencia del contrato, cuestión que también trasunta incertidumbre.

41. Finalmente, cabe al Contrato de Servicios Mayoristas, en el caso concreto, la misma calificación de remedio abstracto, en tanto y en cuanto no sirva de accesorio a un remedio adecuado que le sirva de basamento.

42. Sumariamente, cabe concluir que el compromiso propuesto, no cumple con los requisitos básicos de aptitud o idoneidad para constituir una propuesta mitigadora o remedial de efectos contrarios a la competencia en el caso bajo análisis, por lo cual debería ser desestimado como tal.

43. Sin perjuicio de las argumentaciones precedentes que intentan señalar inacabadamente la insuficiencia del compromiso propuesto para despejar las preocupaciones sobre los efectos distorsivos de la competencia que la operación de concentración económica TELECOM- CABLEVISIÓN genera; y sin duda alguna para el convencimiento del dicente, acerca que el compromiso, para ser aceptado y habilitar la autorización de la operación de concentración citada, debería ser completo y efectivo desde todo punto de vista, como lo indican recomendaciones internacionales.<sup>40</sup> Sin perjuicio de lo antes dicho, considerando la reciente promulgación y entrada en vigencia de la Ley N.º 27.442, a pesar de no resultar aplicable a las presentes actuaciones por prescripción del Decreto N.º 480/18 que la reglamenta, el suscripto considera de buena praxis procedimental, previo a las decisión final sobre la solicitud de autorización de la operación de concentración económica en trámite, implementar lo prescripto en el artículo 14 de la ley antes citada, a fin que la Autoridad de Aplicación de la Ley de Defensa de la Competencia, comunique a las partes, mediante informe fundado, todas y cada una de sus objeciones en los distintos mercados, y convoque a TELECOM y CABLEVISIÓN a una audiencia especial para considerar propuestas de medidas completas y efectivas para

solucionar los problemas negativos sobre la competencia en los mercados relevantes en los que la fusión generaría efectos distorsivos, habilitando así a las empresas parte de la concentración a proponer un nuevo, idóneo y formal remedio a los problemas de competencia que se han detectado.

## II. CONCLUSIÓN

Por los considerandos antes expuestos, y haciendo propio lo consignado en el Dictamen de la mayoría, en todo lo que no se oponga al presente voto, este VOCAL de la COMISIÓN NACIONAL DE DEFENSA DE LA COMPETENCIA **RECOMIENDA** al Sr. SECRETARIO DE COMERCIO DEL MINISTERIO DE PRODUCCIÓN, en el marco del presente expediente, lo siguiente:

**PRIMERO:** Rechazar la calidad remedial y restablecedora de la competencia de los contratos y el compromiso de conducta propuestos, en los presentes actuados, por CABLEVISIÓN S.A., CABLEVISIÓN HOLDING S.A., TELECOM ARGENTINA S.A. y FINTECH TELECOM S.A., por los fundamentos antes expuestos.

**SEGUNDO:** Poner en conocimiento de CABLEVISIÓN S.A. y de TELECOM ARGENTINA S.A., como así también de CABLEVISIÓN HOLDING S.A. y de FINTECH TELECOM S.A., mediante informe fundado, todas y cada una de las objeciones en relación a los efectos distorsivos de la competencia que genera la concentración en cada uno de los mercados.

**TERCERO:** Convocar a CABLEVISIÓN S.A., CABLEVISIÓN HOLDING S.A., TELECOM ARGENTINA S.A. y FINTECH TELECOM S.A., a una audiencia especial a fin de considerar aquellas nuevas, complementarias e idóneas propuestas remediales que, aplicando sus mejores esfuerzos, las partes de la concentración económica bajo análisis propongan formalmente a esa Autoridad de Aplicación de la Ley de Defensa de la Competencia, respecto a los diversos mercados afectados.

Elévese el presente VOTO PARTICULAR al SEÑOR SECRETARIO DE COMERCIO, previa remisión a la DIRECCIÓN GENERAL DE ASUNTOS JURÍDICOS del Ministerio de Producción de la Nación, para su conocimiento.

1 Excepto el Punto II en lo que refiere a la fecha de entrada en vigencia del Decreto N° 480/2018 del Poder Ejecutivo Nacional, que está vigente desde el 25 de mayo de 2018, conforme al Art. 8 del Decreto 480/18.

2 Fiscalía Nacional Económica Guía de Remedios (2017), Chile

3 Oferta 01/2018 – Anexo I – Contrato de Transferencia de Cartera de Clientes. Párrafo 3 del Considerando.

4 Contrato de Transferencia de Cartera de Clientes – Artículo 2.06.

5 Ver Cláusula 2.06 del Contrato de Transferencia de Cartera de Clientes.

6 Ver

7 Ver Artículo 2.01 2do. Párrafo del Contrato de Arrendamiento de Infraestructura

8 Conforme página 108 de los Estados Financieros Consolidados Intermedios Marzo 2018 de CABLEVISION HOLDING S.A. en <https://www.cablevisionholding.com/files/Estados-Financieros/2018/CVH%20-%20EEFF%2003-2018%20-%20AIF.pdf>. Y según la propia manifestación de TELECOM y CABLEVISIÓN en sus respuestas al requerimiento efectuado por la Comisión Nacional de Defensa de la Competencia el 1 de junio de 2018.

9 Ley N.º 19.550.

10 Ver Boletín Oficial de la República Argentina del 17 de mayo de 2017; 13 de mayo de 2015; 31 de julio de 2012 y 3 de septiembre de 2009, entre otros.

11 Ver Boletín Oficial de la República Argentina del 17 de mayo de 2017; 13 de mayo de 2015; 31 de julio de 2012 y 3 de septiembre de 2009, entre otros.

12 Ver Boletín Oficial de la República Argentina del 7 de febrero de 2018.

13 Ver Boletín Oficial de la República Argentina del 20 de diciembre de 2016.

14 Ver Boletín Oficial de la República Argentina del 23 de marzo de 2018.

15 Conforme consta, entre otras evidencias, de la propia manifestación de TELECOM y CABLEVISIÓN en sus respuestas al requerimiento efectuado por la Comisión Nacional de Defensa de la Competencia el 1 de junio de 2018.

16 Ver International Competition Network (ICN) Merger Remedies Guide, 2016, punto 4.2.(ii), sobre “Independence”: “To compete effectively post-divestiture, a proposed purchaser must show it will be independent of the merging parties and that there are no significant post-merger connections, such as financial ties to the merged firm. When a continuing relationship with the seller cannot be avoided due to the need for transitional agreements, competition authorities should seek to minimize the duration of the arrangements and consider requiring independent monitoring. A purchaser that requires seller financing may not be financially sound and is unlikely to be regarded as an effective competitor independent of the seller.”

17 Bundeskartellamt, Guidance on Remedies in Merger Control – May 2017- (Versión en inglés), Alemania; US DOJ Antitrust Division Policy Guide of Merger Remedies – June 2011-, EE.UU.; Comunicación de la Comisión Europea relativa a las soluciones admisibles con arreglo al Reglamento (CE) n° 139/2004 del Consejo y al Reglamento (CE) n° 802/2004 de la Comisión, (2008), Unión Europea; Fiscalía Nacional Económica Guía de Remedios (2017), Chile.

18 Ver Contrato de Transferencia de cartera de Clientes – Sección I – Definiciones e Interpretación.

19 U\$S 6.075.000 conforme Artículo 2.02 pagadero en cuotas.

20 Ver servicios AR y demás precios contractualmente pactados.

21 Ver Artículo 13.05 del Contrato de Arrendamiento de Infraestructura.

22 OCDE, Remedies in Merger Cases, 2011.

23 Fiscalía Nacional Económica Guía de Remedios (2017), Chile.

- 24 Bundeskartellamt, Guidance on Remedies in Merger Control – May 2017, Alemania; Fiscalía Nacional Económica Guía de Remedios (2017), Chile; ICN, Merger Remedies Guide 2016.
- 25 Fiscalía Nacional Económica Guía de Remedios (2017), Chile.
- 26 No está evidenciado en este expediente que el 30% de la participación en CV BERAZATEGUI S.A. tuviera, a principios de abril de 2018, un valor de mercado de casi US\$ 9.000.000.-
- 27 Bundeskartellamt, Guidance on Remedies in Merger Control -May 2017- (Versión en inglés), Alemania; US DOJ Antitrust Division Policy Guide of Merger Remedies – June 2011-, EE.UU.; Comunicación de la Comisión Europea relativa a las soluciones admisibles con arreglo al Reglamento (CE) n° 139/2004 del Consejo y al Reglamento (CE) n° 802/2004 de la Comisión, (2008), Unión Europea; Fiscalía Nacional Económica Guía de Remedios (2017), Chile.
- 28 Bundeskartellamt, Guidance on Remedies in Merger Control – May 2017; Chile Fiscalía Nacional Económica Guía de Remedios (2017), Alemania; ICN, Merger Remedies Guide 2016.
- 29 Ver Punto 5.2. (i) del escrito presentado el 10 de abril de 2018.
- 30 Ver Punto 5.2. (i) del escrito presentado el 10 de abril de 2018.
- 31 Según Artículo 2.05 del Contrato de Transferencia de Cartera de Clientes la Condición Suspensiva es “la emisión de la resolución aprobatoria” del Contrato de Transferencia de la Cartera de Clientes, “por parte de la Secretaría de Comercio de la Nación, previo dictamen de la Comisión Nacional de Defensa de la Competencia”.
- 32 Ver Artículo 2.01 del ANEXO A – de la Oferta 01/2018.
- 33 Conforme Artículo 2.02 a) in fine del Contrato de Transferencia de Cartera de Clientes.
- 34 Bundeskartellamt, Guidance on Remedies in Merger Control – May 2017- (Versión en inglés); US DOJ Antitrust Division Policy Guide of Merger Remedies – June 2011-, Alemania; Comunicación de la Comisión Europea relativa a las soluciones admisibles con arreglo al Reglamento (CE) n° 139/2004 del Consejo y al Reglamento (CE) n° 802/2004 de la Comisión, (2008), Unión Europea; Fiscalía Nacional Económica Guía de Remedios (2017), Chile.
- 35 Ver cláusula de Rescisión sin causa por UNIVERSO NET (el Arrendatario) en Contrato de Arrendamiento de Infraestructura.
- 36 Ver Artículo 2.01 párrafo final del Contrato de Arrendamiento de Infraestructura.
- 37 Ver Artículo 4.01 párrafo primero del Contrato de Arrendamiento de Infraestructura.
- 38 Ver Artículo 8.01 del Contrato de Arrendamiento de Infraestructura
- 39 Ver Artículo 8.02 y Artículo 8.04 del Contrato de Arrendamiento de Infraestructura.
- 40 A modo de ejemplo ver Comunicación de la Comisión Europea relativa a las soluciones admisibles con arreglo al Reglamento (CE) n° 139/2004 del Consejo y al Reglamento (CE) n° 802/2004 de la Comisión, (2008), Unión Europea.

Digitally signed by GESTION DOCUMENTAL ELECTRONICA - GDE  
DN: cn=GESTION DOCUMENTAL ELECTRONICA - GDE, c=AR, o=MINISTERIO DE MODERNIZACION,  
ou=SECRETARIA DE MODERNIZACION ADMINISTRATIVA, serialNumber=CUIT 30715117564  
Date: 2018.06.28 16:59:37 -03'00'

Pablo Trevisan  
Vocal  
Comisión Nacional de Defensa de la Competencia

Digitally signed by GESTION DOCUMENTAL ELECTRONICA - GDE  
DN: cn=GESTION DOCUMENTAL ELECTRONICA - GDE, c=AR, o=MINISTERIO DE MODERNIZACION, ou=SECRETARIA DE MODERNIZACION ADMINISTRATIVA, serialNumber=CUIT 30715117564  
Date: 2018.06.28 16:59:38 -03'00'