



ES COPIA

MARIA VALERIA HERMOSO
COMISION NACIONAL DE DEFENSA
DE LA COMPETENCIA



Ministerio de Economía y Producción
Secretaría de Comercio Interior
Comisión Nacional de Defensa de la Competencia

Expediente N° S01:0373486/2006 (Conc.596)

GM/DO-CRB-EA-JP-MPM-MA

DICTAMEN N° 637

BUENOS AIRES, 07 DIC 2007

SEÑOR SECRETARIO:

Elevo a su consideración el presente dictamen referido al expediente N° S01:0373486/2006, caratulado "GRUPO CLARIN S.A., VISTONE LLC, FINTECH ADVISORY INC., FINTECH MEDIA LLC, VLG ARGENTINA LLC Y CABLEVISIÓN S.A. S/ NOTIFICACIÓN ARTÍCULO 8° LEY 25.156 (CONC. 0596)", del Registro del MINISTERIO DE ECONOMÍA Y PRODUCCIÓN.

En mi carácter de Presidente de la COMISION NACIONAL DE DEFENSA DE LA COMPETENCIA, deseo expresar mi voto en virtud de las consideraciones que expondré a continuación.

I. Evaluación de los efectos de la operación concertada entre Multicanal y Cablevisión sobre la competencia

1. De las características que presenta la operación notificada, surge que la misma tiene impactos potenciales sobre la competencia a través de diversos efectos. Por un lado, existen varios mercados geográficos en los cuales las partes compiten entre sí por la provisión de servicios de televisión por cable y de internet, con lo cual la operación tiene las características de una concentración de tipo horizontal. Por otro lado, existen varios mercados de señales y contenidos televisivos en los cuales una de las partes (en su carácter de oferente de señales y contenidos) es proveedora de la otra (en su carácter de operador de sistemas de televisión por cable), con lo cual la operación tiene las características de una concentración de tipo vertical. Por último, existen numerosos mercados geográficos de provisión de servicios de televisión por cable y de internet en los cuales sólo opera una de las partes y no la otra, con



televisión por cable y de internet en los cuales sólo opera una de las partes y no la otra, con lo cual la operación también tiene las características de una concentración de conglomerado (del subtipo “extensión de mercado”)¹.

2. A fin de analizar los distintos efectos que la operación notificada tiene sobre la competencia, procederemos a examinar primero los efectos horizontales, pasando luego a sus efectos verticales, y dejando por último los posibles efectos competitivos que pueden tener sus aspectos como concentración de conglomerado. Como la operación tiene también la potencialidad de generar ganancias de eficiencia, las mismas serán analizadas en un apartado especial.

I.1 Efectos horizontales sobre los mercados de servicios de televisión por cable y de internet

3. Debido a las características que tienen los servicios de televisión por cable y de internet, esta Comisión ha entendido que los mismos deben definirse con un alcance geográfico local. Esto se debe básicamente a que, por tratarse de servicios que se proveen a domicilio a través de una red física de cables, resulta imposible sustituirlos por el lado de la demanda con servicios prestados por empresas que no operan en la localidad en la que se encuentra el potencial cliente².
4. En lo que se refiere al mercado del producto, esta Comisión ha interpretado también que la televisión por cable es un producto distinto a la televisión satelital³. Esto se debe principalmente a dos causas, que subsisten en la

¹ Para una definición más precisa de los distintos tipos de concentración mencionados en este párrafo, véase Coloma, Germán: *Defensa de la competencia*, capítulo 7; Buenos Aires, Ciudad Argentina, 2003.

² Al respecto, véanse, por ejemplo, los dictámenes correspondientes a los casos Teledigital/Las HerasTelevisión (Res SDC 32/2000), Teledigital/Pampa TV (Res SDC 222/2000), Liberty Media-Hicks/Cablevisión (Res SDC 2/2001) y Teledigital/Esmeralda-Venado Tuerto TV (Res SDC 32/2003).

³ La única excepción a esta regla que existe en la jurisprudencia antitrust argentina corresponde a la



actualidad. Por un lado, el nivel de precios al cual se comercializa en la Argentina el abono básico del servicio de televisión satelital es considerablemente más alto que el nivel de precios al cual se comercializa el abono básico del servicio de televisión por cable⁴, por lo cual resulta probable que una empresa de televisión por cable sea capaz de incrementar sus precios de manera no transitoria en un 5% ó 10% sin temer una masiva emigración de sus abonados al servicio de televisión satelital. Por otro lado, las empresas de televisión por cable son capaces de ofrecer, a través de su misma red, el servicio de internet de banda ancha, cosa que no hace en la Argentina la única empresa que opera en los mercados de servicios de televisión satelital (DirecTV). Esto hace que el servicio de televisión por cable tenga la potencialidad de tener características diferenciadas (dadas por la suma de dicho servicio más el servicio de internet de banda ancha) que la televisión satelital no posee.

5. En el servicio de provisión de internet de banda ancha, en cambio, el producto provisto por los operadores de televisión por cable a través de su red presenta características muy similares al provisto por las empresas de telefonía fija a través de la suya propia. Como la mayoría de los abonados a la televisión por cable lo están también a una empresa de telefonía fija, les resulta relativamente sencillo sustituir su abono al servicio de internet de banda ancha por cable por un abono al servicio de internet de banda ancha por vía telefónica (del tipo de los denominados ADSL). Esto hace que resulte razonable incluir a los dos tipos de servicio de internet de banda ancha dentro del mismo mercado relevante, y que por lo tanto la concentración horizontal

concentración NewsCorp/DirecTV (Res SCT 49/2005). En ese caso, sin embargo, lo que se evaluaba era una concentración que afectaba al mercado de televisión satelital, y en el cual las empresas de televisión por cable sólo se veían afectadas como compradoras de las señales y contenidos provistos por el adquirente. En todos los casos en los cuales se evaluaron concentraciones que involucraron a empresas de televisión por cable, en cambio, esta Comisión entendió que la televisión satelital no formaba parte del mismo mercado.

⁴ Al mes de diciembre de 2006, por ejemplo, el precio promedio al público del abono básico del servicio de televisión por cable de Multicanal y Cablevisión era de \$70 por mes, en tanto que el precio promedio al público del abono básico del servicio de televisión satelital de DirecTV era de \$90 por mes (es decir, un 29% más alto).



entre Multicanal y Cablevisión tenga efectos relativamente escasos en dichos mercados (por la presencia muy generalizada en todo el país del servicio de internet de banda ancha por vía telefónica).

6. Mucho más importantes son, en cambio, los efectos horizontales de la operación bajo análisis sobre los mercados locales de televisión por cable. De la información recabada en el presente expediente, surge que en la Argentina existen varios municipios en los cuales tanto Multicanal como Cablevisión proveen el servicio de televisión por cable, existiendo en todos ellos una importante superposición de redes (de 10% ó más de las manzanas en las cuales se provee el servicio), que en algunos casos llega al 90% del total cubierto (como es el caso del partido de San Fernando, provincia de Buenos Aires).
7. Adicionalmente, Multicanal y Cablevisión operan en muchas otras localidades (141 en total) en las cuales no superponen sus redes ya que son actualmente únicos proveedores del servicio. En tales localidades la operación bajo análisis no es una concentración horizontal sino una concentración de extensión de mercado, puesto que la misma no implica que se produzca una reducción de la competencia entre ambas empresas respecto de los niveles pre-existentes.
8. La operación notificada podría tener también ciertos efectos horizontales en algunos mercados de provisión de señales y contenidos televisivos. Esto se debe a que tanto Multicanal como Cablevisión se encuentran verticalmente integrados con proveedores de dichos contenidos y señales. Estos posibles efectos, sin embargo, se ven considerablemente atenuados por el modo en el cual la operación se ha propuesto. En efecto, una de las consecuencias de la integración entre Multicanal y Cablevisión es la salida del capital accionario de esta última del grupo Liberty Media-Hicks, que controla numerosas señales y



contenidos televisivos. Dichas señales y contenidos no se concentrarán, por lo tanto, con las señales y contenidos que maneja el grupo controlante de Multicanal, por lo cual la operación no parece tener efectos horizontales de importancia sobre la competencia en los mercados mayoristas de provisión de contenidos.

9. Cabe aclarar, además, que por el modo en el cual operan los mercados mayoristas de provisión de señales y contenidos televisivos, no es lo mismo el efecto sobre la eficiencia de los mercados y el interés económico general que se produce cuando los que se concentran son operadores que el que se produce cuando los que se concentran son proveedores de contenidos. Esto se debe a que la competencia entre operadores televisivos es básicamente una competencia por la captación de abonados, en tanto que la competencia entre proveedores es más una competencia por la captación de la renta que dichos abonados generan, que afecta más la distribución del excedente entre proveedores y operadores que el tamaño del excedente total y del excedente de los consumidores⁵.

I.3. Efectos verticales sobre los mercados de provisión de señales y contenidos televisivos

10. La operación bajo análisis no sólo genera algunos efectos horizontales sobre los mercados de provisión de señales y contenidos televisivos sino que, y muy principalmente, tiene impacto sobre las relaciones verticales que se producen en dichos mercados. Esto se debe a que tanto Multicanal como Cablevisión son al mismo tiempo operadores de sistemas de televisión por cable y proveedores (directos o indirectos) de señales y contenidos televisivos que se utilizan como insumos para la provisión del servicio de televisión por cable.

⁵ Esta Comisión ha publicado recientemente un trabajo en el que este tema se analiza en profundidad. Véase CNDC: *Problemas de competencia en el sector de distribución de programas de televisión en la Argentina*; EDULP, 2007.



11. Los principales efectos verticales de la operación sobre los mercados de provisión de señales y contenidos televisivos son dos: la integración vertical de las señales y contenidos controlados por el grupo Clarín, accionista mayoritario de Multicanal, con el sistema de televisión por cable controlado por Cablevisión, y la integración vertical de las señales y contenidos controlados por Cablevisión con el sistema de televisión por cable de Multicanal. Este último efecto, sin embargo, se encuentra casi totalmente anulado por el hecho de que los actuales controlantes de Cablevisión (los grupos Hicks y Liberty Media) están vendiendo sus participaciones en dicha empresa pero mantendrán las que poseen en las principales empresas proveedoras de señales y contenidos (por ejemplo, I-Sat y Fox). En cambio, el efecto de la integración vertical de los proveedores de señales y contenidos controlados por el grupo Clarín, que son principalmente Artear y las señales vinculadas al grupo Torneos y Competencias, aumentará considerablemente, teniendo en cuenta la adquisición del paquete de control de Cablevisión por parte del grupo Clarín.

12. El impacto competitivo de la integración vertical entre las señales y contenidos controlados por el grupo Clarín y el sistema de televisión por cable de Cablevisión puede analizarse de manera separada para el caso de las señales de Artear y para el caso de las señales y contenidos del grupo Torneos y Competencias. En el primero de tales casos se trata de un grupo de señales televisivas de interés general, que son Canal 13 (que es uno de los cinco canales de televisión abierta de la ciudad de Buenos Aires), Todo Noticias (que es una señal especializada en noticias), Volver (que es una señal especializada en cine argentino y en repeticiones de series televisivas locales), Magazine (interés general) y Metro (interés general). Si bien Canal 13 y Todo Noticias son dos de las señales más vistas en la televisión por cable de acuerdo con su *rating*, se trata en todos los casos de canales que mantienen una fuerte competencia con otras señales similares controladas por



proveedores independientes. Canal 13, por ejemplo, compite directamente con Telefé, América TV, Canal 9 y Canal 7 (que también son canales de televisión abierta de la zona de Buenos Aires y alrededores), y Todo Noticias lo hace con señales como Crónica TV, América 24, Canal 26 y C5N (que también son señales locales especializadas en noticias).

13. El caso del grupo de contenidos de Torneos y Competencias, en cambio, parece representar una amenaza competitiva mayor, puesto que se trata de un grupo de compañías (principalmente Tele Red Imagen SA –TRISA– y Televisión Satelital Codificada SA –TSC–) que controlan, entre otros contenidos deportivos, todas las transmisiones de los partidos de fútbol del campeonato argentino de primera división⁶. Este hecho parece haber convertido a las dos señales principales de este grupo (que son los canales TyC Sports y TyC Max) en verdaderos “canales estrella”, que sirven para diferenciar significativamente a los operadores de televisión por cable que ofrecen dichos canales de los que no los ofrecen⁷. Esta Comisión ha señalado que el fútbol es el deporte más importante de la Argentina y que no presenta para sus seguidores una sustitución significativa con otros deportes y se transforma en un insumo fundamental para el operador de TV paga⁸.

14. Las complejas relaciones que se han establecido entre la televisión por cable y la transmisión en vivo de los partidos de fútbol han llegado también a definiciones a nivel internacional. Por ejemplo, se destaca el informe de la Comisión al Consejo Europeo con la perspectiva de la salvaguardia de las estructuras deportivas actuales y del mantenimiento de la función social del deporte en el marco comunitario —Informe de Helsinki sobre el deporte—de

⁶ No se puede soslayar en esta instancia que la exclusividad de la transmisión de partidos de primera división con las firmas aquí mencionadas, data de principios de los años 90 y se extiende hasta 2014 mediante contratos sucesivos con la Asociación del Fútbol Argentino (AFA)

⁷ Para un análisis más exhaustivo de este tema, véase CNDC, *op cit*, capítulo 1.

⁸ En la Concentración 378, ha señalado que dentro del segmento de producción de contenidos y señales existe un mercado relevante de producto conformado por “las señales deportivas que emiten fútbol en vivo y en directo con participación de equipos argentinos de primera división A”.



10 de diciembre de 1999 donde se pone de manifiesto la posibilidad que la exclusividad de los derechos de transmisión de los eventos deportivos puede conducir al fenómeno del foreclosure o cierre del mercado⁹

15. También en España, donde el fútbol es considerado también el “deporte estrella”, los operadores de TV por cable han manifestado que el fútbol es el principal atractivo para captar abonados y en el apartado 21 del informe de la Comisión Europea de remisión del expediente COMP/M. 2845 – Sogecable/Canalsatélite Digital/Vía Digital a las autoridades españolas, se expresa: *“Según la investigación de mercado llevada a cabo por la Comisión, los contenidos que de manera principal incitan a los espectadores a optar por solicitar los servicios de una televisión de pago en España son las películas de estreno con mayor éxito de taquilla (que suelen coincidir con las películas producidas por los estudios de Hollywood o “grandes estudios” americanos) y los acontecimientos de fútbol en los que participan los equipos españoles, en particular, la Liga.”*¹⁰

16. Los contenidos de los canales TyC Sports y TyC Max han sido además objeto de varios casos de conductas anticompetitivas analizados en el pasado por esta Comisión, entre los cuales merecen señalarse “CNDC c/TRISA, TSC y otros”¹¹, “Teledifusora c/TSC”¹², “Decotevé c/TRISA y TSC”¹³ y “Nogoyá Televisora Color c/TSC y TRISA”¹⁴. En el primero de dichos casos la conducta objetada fue la fijación de precios mínimos de reventa por parte de TRISA y TSC para los partidos de fútbol argentino que los operadores de televisión por cable comercializaban bajo la modalidad codificada. En los otros, las

⁹ Informe de Helsinki sobre el deporte de 10 de diciembre de 1999. COM (1999) 644

¹⁰ ANTONIO GUERRA FERNÁNDEZ (2003). “El fútbol, la televisión y las normas de la competencia”

¹¹ Resolución SDC 28/2002.

¹² Resolución SDC 23/2002.

¹³ Resolución SDC 66/2003.

¹⁴ Resolución SCT 114/2004.



*Ministerio de Economía y Producción
Secretaría de Comercio Interior
Comisión Nacional de Defensa de la Competencia*

conductas denunciadas tuvieron que ver con negativas de venta y abusos de posición dominante por parte de los proveedores de señales y contenidos, que supuestamente perjudicaban a operadores televisivos independientes y beneficiaban a los operadores de televisión por cable que estaban parcialmente integrados con el grupo Torneos y Competencias. Si bien en muchos de estos casos no se aplicó sanción, en “CNDC c/TRISA, TSC y otros” el Secretario de Defensa de la Competencia resolvió la aplicación de una multa¹⁵, y en “Decotevé c/TRISA y TSC” el caso concluyó con un compromiso de las partes que acordaron resolver la situación de mutuo acuerdo. En este último caso, asimismo, esta Comisión consideró que la conducta anticompetitiva había quedado acreditada y que tenía la potencialidad de generar un perjuicio al interés económico general.

17. Los problemas de competencia generados por la integración vertical existente entre el grupo Torneos y Competencias y Multicanal podrían por lo tanto exacerbarse si a dicha integración vertical se agrega el sistema de televisión por cable operado por Cablevisión. El problema potencial más grave tiene que ver con la posibilidad de “cierre del mercado” (*foreclosure*) de contenidos ligados con el fútbol argentino para los operadores televisivos que no pertenecen a la nueva entidad fusionada, lo cual podría tener entidad para restringir la competencia entre dichos operadores y el grupo Multicanal-Cablevisión. Este efecto también puede verse como un refuerzo de la posición dominante que el grupo Torneos y Competencias parece tener en el segmento de contenidos ligados con el fútbol argentino, que se incrementaría considerablemente si el mismo grupo económico tiene el control de esos contenidos y del sistema de televisión por cable operado actualmente por Cablevisión¹⁶.

¹⁵ La aplicación de esta multa fue revocada por la Cámara de Apelaciones en lo Penal Económico (Sala B, 29/8/2003).

¹⁶ Para un análisis teórico más detallado sobre este punto, véase CNDC, *op cit*, capítulos 3 y 6.



I.4: Efectos de extensión de mercado

18. Como ya hemos mencionado, anteriormente, Multicanal y Cablevisión proveen actualmente su servicio de provisión de televisión por cable y de internet en 141 localidades en las cuales sólo existe una de dichas compañías operando. En tales mercados geográficos, la operación bajo análisis no tiene un carácter horizontal sino que representa una concentración de conglomerado, del subtipo “operación de extensión de mercado”.

19. Los posibles efectos anticompetitivos de una concentración de conglomerado son en principio mucho menos importantes que los que pueden tener las concentraciones horizontales y verticales¹⁷. La escala de esta concentración, que crearía una compañía con más del 50% del total de abonados a la televisión por cable de la Argentina, hace sin embargo que valga la pena considerar algunos factores particulares, que normalmente se dejan de lado en concentraciones que sólo afectan unos pocos mercados locales.

20. El principal efecto particular que esta operación podría tener por su carácter de extensión de mercado es el aumento del poder de compra del grupo Multicanal-Cablevisión respecto de los proveedores independientes de señales y contenidos televisivos. En efecto, y en especial respecto de los proveedores cuyas señales tienen un alcance básicamente limitado a la República Argentina, el mayor poder de mercado del grupo que se consolida podría hacer que el mismo tuviera la capacidad de manipular los precios y otras condiciones de compra de dichas señales en perjuicio de sus oferentes. Esto parece ser mucho menos importante en el caso de los proveedores de señales y contenidos televisivos que operan a escala internacional, ya que el porcentaje que representan las compras de sus programas por parte de

¹⁷ Al respecto, véanse los lineamientos para el análisis de las operaciones de concentración económica contenidos en la Resolución SDC 164/2001.



Multicanal y Cablevisión es mucho más reducido.

21. El ejercicio del poder de mercado del grupo Multicanal-Cablevisión como comprador de señales y contenidos televisivos podría tener un efecto anticompetitivo adicional en el caso de proveedores que compiten con las señales y contenidos del propio grupo (por ejemplo, con las señales de Artear, y con las del grupo Torneos y Competencias). En ese caso, el ejercicio del poder de mercado podría servir también como un elemento para perjudicar a dichos proveedores independientes en beneficio de las señales propias. Tal efecto no parece ser tan importante para el caso de las señales de Torneos y Competencias, puesto que su principal producto (el fútbol argentino) ya está en sí mismo bastante diferenciado, y los proveedores de contenidos más cercanos (que serían Fox Sports, ESPN, y otros canales de deportes) son empresas internacionales con difusión en numerosos países. Sí podría existir como un problema importante para el caso de las señales de Artear (en especial, del canal Todo Noticias), cuyos competidores más cercanos (Crónica TV, América 24, Canal 26, C5N) son señales de distribución básicamente limitada a la República Argentina, que podrían ver sustancialmente reducidas sus posibilidades de subsistencia si fueran eliminadas de las grillas de canales del grupo Multicanal-Cablevisión.

I.5. Ganancias de eficiencia

22. En su presentación ante esta Comisión, las partes notificantes invocan la existencia de importantes ganancias de eficiencia, que valúan en aproximadamente \$30 millones anuales. Estas ganancias podrían trasladarse a los consumidores en alguna medida, en especial en los casos en los cuales subsistiera la competencia entre el nuevo grupo y otros operadores de los servicios de televisión por cable y de internet.



23. De acuerdo con la información suministrada por las partes, las ganancias de eficiencia provendrían esencialmente de ahorros por reorganización de los centros de atención telefónica, ahorros por reducción en gastos de publicidad, ahorros por mantenimiento de redes, costos de espacio aéreo, alquiler de postes y fuentes de alimentación en zonas de redes superpuestas, ahorro por reutilización de la electrónica de la red a desmontar, y ganancias producto del despliegue de una red de cobertura regional. Todas estas ganancias se originan en los aspectos horizontales y de extensión de mercado que presenta la operación notificada, no visualizándose ningún caso en el que las mismas provengan de aspectos de integración vertical.
24. Un punto muy importante dentro de las ganancias enunciadas es el que tiene que ver con las posibles características de monopolio natural que tiene el servicio de televisión por cable, basadas en economías de escala y de densidad. Dichas ganancias se originan en la utilización de una única red, en vez de redes superpuestas, y tienen el efecto de reducir los costos medios por abonado al servicio. En la lista mencionada en el punto anterior, entran en esta categoría los ahorros por mantenimiento de redes, costos de espacio aéreo, alquiler de postes y fuentes de alimentación en zonas de redes superpuestas, y el ahorro por reutilización de la electrónica de la red a desmontar.
25. Sin embargo, los estudios empíricos disponibles acerca del impacto del fenómeno del monopolio natural respecto de los costos medios de provisión del servicio de televisión por cable no son convincentes respecto de la magnitud de las posibles ganancias de eficiencia. En efecto, si bien hay trabajos como el de Webb¹⁸, que llegan a la conclusión de que los costos medios por abonado del servicio de televisión por cable en Estados Unidos son en general decrecientes a escala (lo cual abona la teoría del monopolio

¹⁸ Webb, G: *The Economics of Cable Television*; Lexington, Lexington Books, 1983.



natural), otros más recientes como el de Law y Nolan señalan que, en Canadá, no existían ya a fines de la década de 1990 economías de escala significativas que volvieran ineficiente la coexistencia de varios operadores televisivos en la mayoría de las áreas urbanas medianas y grandes¹⁹.

26. También es significativa la evidencia empírica acerca del impacto de la existencia de competencia sobre los precios del servicio de televisión por cable. Al respecto, vale la pena mencionar un trabajo de Hazlett que llega a la conclusión de que los precios de la televisión por cable en Estados Unidos son en general más bajos en aquellas áreas urbanas donde existe superposición de redes (o sea, competencia directa entre dos o más operadores)²⁰. Dicha característica parece extenderse a los casos en los cuales existe una alta probabilidad de ingreso de un nuevo operador de televisión por cable (por ejemplo, aquellos en los que existe otro operador en la misma área urbana, aunque no haya superposición de redes), según surge de un artículo más reciente cuyos autores son Savage y Wirth²¹.

II. Consideraciones finales

27. La operación bajo análisis, que implica la integración entre Multicanal y Cablevisión, presenta tanto aspectos horizontales como verticales y de conglomerado. En el primero de tales aspectos, los problemas de competencia aparecen en aquellas áreas urbanas en las cuales operan tanto Cablevisión como Multicanal (21 localidades en total), y en especial en aquellas zonas en las cuales existe superposición de redes.

¹⁹ Law, S. y J. Nolan: "Measuring the Impact of Regulation: A Study of Canadian Basic Cable Television"; *Review of Industrial Organization*, vol 21, pp 231-249, 2002.

²⁰ Hazlett, S: "Cable Television Rate Deregulation"; *International Journal of the Economics of Business*, vol 3, pp 146-163, 1996

²¹ Savage, S. y M. Wirth: "Price, Programming and Potential Competition in US Cable Television Markets"; *Journal of Regulatory Economics*, vol 27, pp 25-46, 2005. Esta referencia, al igual que las anteriores mencionadas en esta sección, aparece comentada en CNDC, *op cit*, capítulo 2.



28. Todas estas localidades en donde Multicanal y Cablevisión están actualmente superponiendo sus actividades son ciudades de más de 100.000 habitantes, con un alto grado de penetración del servicio de televisión por cable. Es por eso que no parece a primera vista razonable resignar el efecto benéfico que la competencia tiene en esas áreas a los efectos de aprovechar economías de escala que, a primera vista, no parecen tan significativas. Este razonamiento se refuerza con la observación de que, si bien en todas estas ciudades existe superposición de redes, la misma no alcanza a la totalidad de los abonados. Para aquellos que no están en un área de redes superpuestas, por lo tanto, el argumento de las economías de escala no se aplica plenamente, pero sí opera el argumento de que la existencia de dos o más operadores de televisión por cable en la misma área urbana representa una importante fuente de competencia potencial. Por todo esto, sería recomendable que la nueva entidad que se consolida desmembre, en cada una de estas 21 localidades, una de las dos compañías que controla actualmente, y enajene los activos de la misma a alguna empresa diferente²². En principio, no parecen existir motivos que hagan preferible que el desmembramiento aconsejado se haga a favor de una sola empresa o de varias.
29. Dicho efecto negativo podría ser atenuado si la autoridad competente en materia de radiodifusión (COMFER) extendiera las licencias tanto en estas localidades como en aquellas otras donde no exista solapamiento y que las empresas estén operando como únicos proveedores de modo de promover la competencia.
30. Para el caso de las localidades donde actualmente sólo está operando Multicanal o Cablevisión (pero no ambos), se aconseja que el organismo competente en cumplimiento de sus funciones garantice la libre entrada a

²² Esta recomendación es congruente con otras que esta Comisión ha efectuado en situaciones similares, tales como el caso Fresenius/RTC (Res SDC 83/2000) y el caso Teledigital/Esmeralda-Venado Tuerto TV (Res SDC 32/2003).



nuevos competidores.

31. En lo que se refiere a los activos y empresas vinculadas que se dedican a la comercialización de señales y contenidos televisivos, debería distinguirse entre los vinculados con el grupo Torneos y Competencias (que son básicamente las empresas TRISA y TSC y las señales TyC Sports y TyC Max) y el resto de las señales y contenidos (que son básicamente los comercializados por Artear). En el segundo de tales grupos, la concentración no parecería producir ningún problema importante de competencia, básicamente porque las principales señales de Artear (Canal 13, Todo Noticias, Volver, etc.) enfrentan competencia suficiente por parte de otros canales de televisión abierta y otras señales de noticias, películas, etc.

32. En el caso de las señales y contenidos vinculados con el grupo Torneos y Competencias, en cambio, la operación tiene la potencialidad de generar un refuerzo de la posición dominante de dicho grupo en lo que se refiere a los contenidos relacionados con el campeonato argentino de fútbol, que podría restringir la competencia con los operadores de televisión por cable que compiten con Multicanal y Cablevisión. Debido que, tal como lo señalan las partes notificantes la integración vertical que se produce no generaría ganancias de eficiencia de ningún tipo que puedan trasladarse a los consumidores, este problema ameritaría recomendar que la nueva entidad consolidada se desprenda de los activos y participaciones societarias directas e indirectas que posee actualmente en las empresas del grupo Torneos y Competencias (es decir, TRISA, TSC y las señales TyC Sports y TyC Max).

33. Debe tenerse presente que como lo ha señalado la ex SECRETARIA DE LA COMPETENCIA, LA DESREGULACIÓN Y LA DEFENSA DEL CONSUMIDOR²³, “la finalidad de la Ley 25.156 no estriba en la reducción de

²³ Resolución SDC N°05/2003



*Ministerio de Economía y Producción
Secretaría de Comercio Interior
Comisión Nacional de Defensa de la Competencia*

la potencialidad competitiva por desinversión, sino en el mantenimiento del valor de la competencia económica con base en la creación o el fortalecimiento de actores que puedan defender sus reglas principales. Así, no es la desinversión la finalidad última del instituto, sino sólo el medio que permitiría la aparición, fortalecimiento o conservación de otros actores económicos que defiendan la competencia y, en consecuencia, el interés económico general, bien jurídico que resulta el verdadero fin de la ley.”

34. En lo que se refiere a los aspectos de la operación que implican un incremento del poder de mercado de Multicanal y Cablevisión como compradores de contenidos televisivos, por último, no sería aconsejable imponer ningún condicionamiento estructural adicional a los ya recomendados. No obstante ello, resultaría útil que nueva entidad que se consolida garantice el acceso abierto, en igualdad de condiciones y sin discriminación, por parte de las señales televisivas independientes, a la programación de Multicanal y Cablevisión. Del mismo modo, resultaría recomendable que se garantice el acceso abierto, en igualdad de condiciones y sin discriminación, por parte de los operadores de televisión por cable independientes, a las señales televisivas controladas por Multicanal y Cablevisión.

III. Conclusión

35. De acuerdo a lo expuesto precedentemente, esta COMISIÓN NACIONAL DE DEFENSA DE LA COMPETENCIA concluye que la operación notificada, con incidencia en los mercados de servicios de televisión por cable y de internet de 165 localidades de la República Argentina, y en diversos mercados nacionales de provisión de señales y contenidos televisivos, podría ser aprobada no obstante los argumentos arriba vertidos.



*Ministerio de Economía y Producción
Secretaría de Comercio Interior
Comisión Nacional de Defensa de la Competencia*

36. Por ello, esta COMISIÓN NACIONAL DE DEFENSA DE LA COMPETENCIA aconseja al SEÑOR SECRETARIO DE COMERCIO INTERIOR autorizar la operación notificada, de acuerdo a lo previsto en el artículo 13 inciso a) de la Ley N° 25.156, teniendo en cuenta las siguientes observaciones con el objeto de garantizar a futuro el mejoramiento de las condiciones de competencia en los mercados de servicios de televisión por cable, de internet y de provisión de señales y contenidos televisivos:

- 1) Sería conveniente recomendar a los organismos competentes en materia de radiodifusión (COMFER) que arbitren los medios necesarios a fin de garantizar la competencia tanto en aquellas localidades en que las partes notificantes son únicos proveedores como en aquellas otras en las cuales se solapan sus redes, otorgando nuevas licencias a terceros.
- 2) Sería aconsejable que los organismos competentes en materia de radiodifusión consideren la conveniencia de garantizar la democratización de los contratos vigentes entre empresas proveedoras de señales en el fútbol argentino, en lo que respecta su vigencia y alcance.
- 3) Sería conveniente que la nueva entidad resultante de la operación, se comprometa a garantizar el acceso abierto, en igualdad de condiciones y sin discriminación, por parte de las señales televisivas independientes, a la programación de Multicanal y Cablevisión, y el acceso abierto, en igualdad de condiciones y sin discriminación, por parte de los operadores de televisión por cable independientes, a las señales televisivas controladas directa o indirectamente por el mismo grupo económico que Multicanal y Cablevisión.



*Ministerio de Economía y Producción
Secretaría de Comercio Interior
Comisión Nacional de Defensa de la Competencia*

- 4) Las recomendaciones detalladas deberían ser llevadas a cabo por las partes notificantes de buena fe y en consonancia con la finalidad prevista en la Ley 25.156.

Se deja constancia que el presente Dictamen ha sido efectuado valorando como sustento fáctico la descripción y documentación presentadas por las partes en su carácter de declaración jurada en los términos indicados por el punto B.a) del Anexo I de la Resolución SDCyC N° 40/2001 (B.O. 22/02/01)- realizadas en los escritos obrantes en el Expediente, por lo que si los hechos relatados y datos aportados fueran falsos o incompletos, ello tornaría inaplicables los conceptos aquí vertidos y autorizaría a aplicar lo dispuesto por el artículo 15 in fine del Anexo I del Decreto N° 89/2001, reglamentario de la Ley N° 25.156.



Ministerio de Economía y Producción
Secretaría de Comercio Interior
Comisión Nacional de Defensa de la Competencia

ES COPIA

VALERIA HERMOSO
COMISION NACIONAL DE DEFENSA
DE LA COMPETENCIA



3080

obrantes en el Expediente, por lo que si los hechos relatados y datos aportados fueran falsos o incompletos, ello tornaría inaplicables los conceptos aquí vertidos y autorizaría a aplicar lo dispuesto por el artículo 15 in fine del Anexo I del Decreto N° 89/2001, reglamentario de la Ley N° 25.156.

Lic. JOSE A. SBATELLA
PRESIDENTE
COMISION NACIONAL DE DEFENSA
DE LA COMPETENCIA