



Correc.



Ministerio de Economía y Producción
Secretaría de Coordinación Técnica



v. 31

425

BUENOS AIRES, 25 FEB 2005

VISTO el Expediente N° S01:0362766/2004 del Registro del MINISTERIO DE ECONOMIA Y PRODUCCION, y

CONSIDERANDO:

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

Que, en consecuencia, las operaciones de concentración económica en las que intervengan empresas cuya envergadura determine que deban realizar la notificación prevista en el Artículo 8° de la Ley N° 25.156, procede su presentación y tramitación por los obligados ante la COMISION NACIONAL DE DEFENSA DE LA COMPETENCIA, dependiente de la SECRETARIA DE COORDINACION TECNICA del MINISTERIO DE ECONOMIA Y PRODUCCION, en virtud de lo dispuesto y por la integración armónica de los Artículos 6° a 16 y 58 de dicha ley.

Que las presentes actuaciones dan cuenta de la notificación presentada en los términos del referido Artículo 8° de la Ley N° 25.156 y con relación a la operación de concentración económica llevada a cabo, consistente en la adquisición en un NOVENTA Y CINCO POR CIENTO (95 %) por parte de SWISS MEDICAL

Handwritten signature



Ministerio de Economía y Producción
Secretaría de Coordinación Técnica

30



S.A. y en un CINCO POR CIENTO (5 %) por parte de SGM INVESTMENT S.A., del CIEN POR CIEN (100 %) del capital social del INSTITUTO DE SALTA COMPAÑIA DE SEGUROS DE VIDA S.A., propiedad de SUDAMERICANA HOLDING S.A. y del señor D. José Luis GENTILE, M.I. N° 12.447.097, acto que encuadra en el Artículo 6° inciso c) de la Ley N° 25.156.

Que la operación de concentración económica que se notifica 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

Que el suscripto comparte los términos del dictamen emitido por la COMISION NACIONAL DE DEFENSA DE LA COMPETENCIA, al cual cabe remitirse en honor a la brevedad, y cuya copia autenticada se incluye como Anexo I y es parte integrante de la presente resolución.

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

Por ello,

EL SECRETARIO DE COORDINACION TECNICA

RESUELVE:

ARTICULO 1°.- Autorízase la operación de concentración notificada, consistente en la adquisición en un NOVENTA Y CINCO POR CIENTO (95 %) por parte de SWISS MEDICAL S.A. y en un CINCO POR CIENTO (5 %) por parte de SGM INVESTMENT S.A. del CIEN POR CIEN (100 %) del capital social del INSTITUTO DE SALTA COMPAÑIA DE SEGUROS DE VIDA S.A., propiedad de SUDAMERICANA



Ministerio de Economía y Producción
Secretaría de Coordinación Técnica



HOLDING S.A. y del señor D. José Luis GENTILE, M.I. N° 12.447.097, en los términos en que ha sido notificada, todo ello de acuerdo a lo previsto en el Artículo 13 inciso a) de la Ley N° 25.156.

ARTICULO 2°.- Considérese parte integrante de la presente resolución al dictamen emitido por la COMISION NACIONAL DE DEFENSA DE LA COMPETENCIA, dependiente de la SECRETARIA DE COORDINACION TECNICA del MINISTERIO DE ECONOMIA Y PRODUCCION, de fecha 14 de febrero de 2005, que en VEINTISIETE (27) fojas autenticadas se agrega como Anexo I.

ARTICULO 3°.- Regístrese, comuníquese y archívese.

LM

RESOLUCION SCT N° 30

Dr. LEONARDO MADCUR
SECRETARIO DE COORDINACION
TECNICA



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

ES COPIA FIEL
DEL ORIGINAL



Dra. MARTA A. LOPEZ
SECRETARIA
Comisión Nacional de Defensa de la Competencia

ANEXO 1

Ref.: Expte. N° S01:0362766/04 (Conc. N° 485) MB/VDV-MC-JC

DICTAMEN N° 425

BUENOS AIRES, 9 4 FEB 2005

SEÑOR SECRETARIO:

Elevamos para su consideración el presente dictamen referido a la operación de concentración económica que tramita bajo el Expediente N° S01:0362766/04 del Registro del Ministerio de Economía y Producción, caratulado "SWISS MEDICAL S.A., SMG INVESTMENT S.A. Y SUDAMERICANA HOLDINGS S.A. S/ NOTIFICACION ARTICULO 8 LEY N° 25.156 (Conc.485)"

I. DESCRIPCION DE LA OPERACIÓN Y ACTIVIDAD DE LAS PARTES

I.I. La operación

1. La operación de concentración notificada consiste en la adquisición por parte de SWISS MEDICAL S.A. (en adelante SWISS MEDICAL), en un 95% y SMG INVESTMENT S.A. (en adelante SMG) en un 5 %, del 100% del capital social del INSTITUTO DE SALTA COMPAÑÍA DE SEGUROS DE VIDA S.A. (en adelante INSTITUTO DE SALTA) propiedad de la empresa SUDAMERICANA HOLDING S.A. (en adelante SUDAMERICANA) y del Señor JOSE LUIS GENTILE (en adelante GENTILE).
2. A través del contrato que instrumenta la operación mencionada precedentemente, celebrado con fecha 15 de diciembre de 2004 (fs.857/876), SWISS MEDICAL y SMG adquirirá el control directo del INSTITUTO DE SALTA.



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

COPIA FIEL
DEL ORIGINAL



ANEXO 1

Dra. MARTA A. LOPEZ
SECRETARIA
Comisión Nacional de Defensa de la Competencia

I.II. La actividad de las partes

3. SWISS MEDICAL es una sociedad anónima constituida y existente bajo las leyes de la República Argentina, dedicada principalmente al servicio de la medicina prepaga.
4. El capital social de SWISS MEDICAL está compuesto por las empresas: i) THE HERMITAGE MANAGEMENT ANSTALT, con una tenencia accionaria del 65.62%; ii) FONDATION POUR L'ENFANT DE DEMAIN con una tenencia accionaria del 0,50%; iii) OPPENHEIMER GLOBAL FUND cuya tenencia accionaria es de un 24,00 %; iv) el restante 9,88% se encuentra en propiedad de SANTANDER INVESTMENT BANK LIMITED.
5. Los accionistas de SWISS MEDICAL, controlan directa o indirectamente en la República Argentina a las siguiente sociedades: 1) SWISS MEDICAL SPORTS S.A.: sociedad que tiene como actividad principal la explotación de un gimnasio ubicado en el Shopping "Paseo Alcorta". Asimismo, paralelamente tiene a su cargo el gerenciamiento de un equipo de voley llamado "Swiss Medical Monteros"; 2) QUALITAS MEDICA S.A.: sociedad dedicada al servicio de la medicina prepaga. Swiss Medical es poseedora del 70% de las acciones, mientras que Universal Health Management Ltd. resulta titular del 30% restante. Se destaca que Qualitas no participa en la oferta de servicios de medicina prepaga, sino que solo continua brindando servicios a sus afiliados por intermedio de Swiss Medical de acuerdo al "Convenio de Gestión Integral" celebrado entre ésta y Qualitas; 3) UNIVERSAL HEALTH MANAGEMENT Ltd.: es una sociedad constituida en Bahamas y cuya única actividad es la tenencia del 30% del capital social de Qualitas Medica S.A.; 4) SWISS MEDICAL FARMA S.A.: sociedad que actualmente se encuentra sin actividad comercial.

GT



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

ANEXO 1

ES COPIA FIEL
DEL ORIGINAL



Dña. MARTA A. LOPEZ
SECRETARÍA
Comisión Nacional de Defensa de la Competencia

ANEXO 1

6. SGM es una sociedad constituida y existente bajo las leyes de la República Argentina, su actividad principal consiste en ser poseedora del paquete accionario de las empresas que a continuación se detallan: 1) SMG COMPAÑIA ARGENTINA DE SEGUROS S.A.: es una sociedad cuya principal actividad se desenvuelve en el rubro de seguros de combinado familiar, caución, cristales, riesgos varios, incendio, integral de comercio, aeronavegación, integral de consorcio, robo y riesgos similares, seguro técnico, responsabilidad civil, accidentes personales y automóviles; 2) SMG LIFE SEGUROS DE VIDA S.A.: sociedad cuya actividad principal es ofrecer seguros de vida; 3) SMG SERVICES S.A.: sociedad dedicada a servicios de consultorías, prácticamente sin actividad; 4) SMG RETIRO S.A.: sociedad cuya única actividad consiste en ser poseedora del paquete accionario de las sociedades; 5) SMG LIFE CIA. DE SEGUROS DE RETIRO S.A.: sociedad cuya anterior denominación social era Principal Retiro y su actividad principal es ofrecer seguros de retiro; 6) CARDINAL LIFE CIA. DE SEGUROS DE VIDA S.A.: sociedad que anteriormente se denominaba Principal Life, cuya actividad principal es ofrecer seguros de vida. 7) DOCTHOS S.A., empresa que se dedica a la prestación de servicios de medicina prepaga.
7. SWISS MEDICAL es la controlante de SMG ya que posee el 99,99% de su capital social.
8. SUDAMERICANA es una sociedad constituida y existente bajo las leyes de la República Argentina, cuya tenencia accionaria se encuentra compuesta por el Grupo Financiero Galicia S.A., en un 87,5% y el restante 12,5% en poder de Net Investment S.A..
9. Además de la participación accionaria que posee en el INSTITUTO DE SALTA, SUDAMERICANA controla en forma directa en la República Argentina a las

[Handwritten signature]



ANEXO 1

DEL ORIGINAL



Dra. MARTA A. LOPEZ
SECRETARIA
Comisión Nacional de Defensa de la Competencia

ANEXO 1

siguientes empresas: 1) GALICIA VIDA COMPAÑÍA DE SEGUROS S.A.: sociedad cuya actividad principal es brindar seguros de personas; 2) GALICIA RETIRO COMPAÑÍA DE SEGUROS S.A.: es una sociedad cuya actividad es brindar seguro de personas; 3) MEDIGAP SALUD S.A.: sociedad cuya actividad principal es brindar servicios de salud; 4) SUDAMERICANA ASESORES DE SEGUROS S.A.: sociedad cuya actividad principal es la intermediación de seguros; 5) GALICIA PATRIMONIALES COMPAÑÍA DE SEGUROS: sociedad cuya actividad es brindar seguros patrimoniales.

10. INSTITUTO DE SALTA es una sociedad constituida y existente bajo las leyes de la República Argentina, SUDAMERICANA HOLDING S.A. posee el 99,99% de su participación accionaria, mientras que el porcentaje restante es de titularidad del Contador José Luis Gentile.

11. El Señor GENTILE, cuyo Documento Nacional de Identidad es el número 12.447.097, de profesión Contador Público Nacional y con domicilio en la calle Perón 446, piso 2º, Ciudad Autónoma de Buenos Aires.

II. ENCUADRAMIENTO JURIDICO

12. Las sociedades involucradas dieron cumplimiento a los requerimientos de esta COMISION NACIONAL DE DEFENSA DE LA COMPETENCIA efectuados en uso de las atribuciones conferidas por el artículo 58 de la Ley Nº 25.156, notificando la operación en tiempo y forma de acuerdo a lo dispuesto en el artículo 8 de dicha norma

13. La operación notificada consiste en una compraventa de acciones que encuadra en las previsiones del artículo 6, inciso c) de la Ley Nº 25.156.

14. La obligación de efectuar la notificación obedece a que el volumen de negocios de las empresas afectadas supera el umbral previsto en el artículo 8 de la ley

S.R.

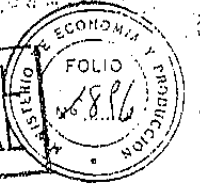


Ministerio de Economía y Producción
Secretaría de Coordinación Técnica
Comisión Nacional de Defensa de la Competencia

ANEXO I

Cra. MARTA A. LOPEZ
SECRETARIA
Comisión Nacional de Defensa de la Competencia

ES COPIA FIE
DEL ORIGINAL



ANEXO I

Nº 25.156, y la operación no se encuentra alcanzada por ninguna de las excepciones dispuestas en dicha norma.

III. PROCEDIMIENTO

- 15. El día 27 de diciembre de 2004, las empresas SWISS MEDICAL S.A. y SMG INVESTMENT S.A., por una parte y la empresa SUDAMERICANA HOLDING S.A. y el Señor JOSE LUIS GENTILE por la otra, realizaron una presentación conjunta ante esta Comisión Nacional, informando la operación de concentración económica.
- 16. Analizada la información suministrada por las notificantes, esta Comisión Nacional entendió que la presentación no satisfacía los requerimientos establecidos en el Formulario F1, por lo que procedió a realizar las observaciones pertinentes que fueron notificadas a las presentantes el día 7 de enero de 2005, suspendiendo en consecuencia el plazo previsto en el artículo 13 de la Ley Nº 25.156.
- 17. El día 5 de enero de 2005, esta Comisión Nacional solicitó a la SUPERINTENDENCIA DE SEGUROS DE LA NACIÓN un informe u opinión fundada sobre la operación notificada en los términos del artículo 16 de la Ley Nº 25.156.
- 18. El día 21 de enero del 2005 las partes contestaron las observaciones del Formulario F1, presentación que fuera observada por esta Comisión Nacional el día 26 de enero del 2005 por considerarla incompleta, continuando suspendido el plazo previsto en el artículo 13 de la Ley 25.156.
- 19. El día 27 de enero del 2005, la SUPERINTENDENCIA DE SEGUROS DE LA NACION remitió una nota a fin de dar respuesta al requerimiento oportunamente formulado. En ese sentido manifestó que: " La empresa Instituto de Salta Compañía de Seguros de Vida S.A., representa en los doce

[Handwritten signature]



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

ANEXO 1

Dra. MARTA A. LOPEZ
SECRETARIA
Comisión Nacional de Defensa de la Competencia

2005 Año de Promoción del Turismo

ANEXO 1

COPIA FIEL
DEL ORIGINAL



meses que transcurren desde julio de 2003 a junio de 2004 un 0,14% de la producción total de seguros y el 1,21% de la producción del ramo vida (incluye vida individual y colectiva, sepelios y salud) en ese mismo período. En el 2do. Trim 2004 la producción en el ramo sepelio colectivo alcanza al 9,68% en sepelio individual 0,41%, en Vida Individual 0,53% y en vida colectiva 0,81%, no participando en otros ramos de los seguros de personas. Por su parte, la empresa Swiss Medical S.A., adquiere el 95% del capital social de Instituto de Salta Compañía de Seguros de Vida S.A. y SMG Investment S.A. obtiene el 5% del mismo. Dado que las mismas no constituyen entidades aseguradoras no obra en nuestros registros información sobre la participación de los accionistas mencionados en otras compañías, para determinar el grado de concentración económica que se está produciendo."

20. El día 1 de febrero de 2005 se le requirió a la Superintendencia de Seguros de la Nación que amplíe el informe presentado a fs.1540/1546.

21. Con fecha 3 de febrero de 2005 la Superintendencia de Seguros de la Nación contestó el requerimiento solicitado por esta Comisión Nacional, aclarando que: "Como figuraba en la anterior Nota GE N° 003/2005, la fuente de información utilizada son los datos publicados en el Boletín Estadístico N° 71 (29NOV2004) – Circular SSN N° 5368 (Comunicación SSN N° 781), del cual se adjuntan las tablas de " Ranking " de la Producción de Seguros (Total y por Ramos,) en las que figuran las entidades aseguradoras que originan la consulta..."

22. Asimismo, la Superintendencia, agregó que: "En varios casos, al 30 de junio del año 2004, las aseguradoras que interesa analizar, todavía figuraban con las denominaciones previas a sus respectivas modificaciones, por lo que al hacerse referencia a las mismas, se indicará también el nombre anterior... La empresa SMG Life Seg. De Vida S.A. (ex MassLife S.A.) representa en los

[Handwritten signature]



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

ANEXO I

DEL ORIGINAL

ANEXO I

Dra. MARTA A. LOPEZ
SECRETARIA
Comisión Nacional de Defensa de la Competencia



doce meses que transcurren desde julio de 2003 a junio de 2004 un 0,21% de la Producción Total de Seguros y el 1,59% de la Producción del Ramo vida (incluye vida individual y colectiva, sepelio y salud) en ese mismo período. En el 2do. Trimestre de 2004 tiene actividades en: Accidentes Personales (1,55%), Vida individual (2,82%) y Vida colectivo (1,56%). La empresa SMG Cía. Arg. De Seg. S.A. representa en los doce meses que transcurren desde julio de 2003 a junio de 2004 un 0.30% de la Producción Total de seguros y en el 2º trimestre de 2004, presenta en varios Ramos las siguientes participaciones: Responsabilidad Civil (7,45%), Caución (1,71%), Técnico (1,60%), y en otros seguros patrimoniales menos del 1% en cada uno (Incendio, Cristales, etc.). La empresa SMG Life Cia. De seg. De Retiro S.A. (ex Principal Retiro S.A.) casi no tuvo Producción en los doce meses que transcurren desde julio de 2003 a junio de 2004 (0,00%). La empresa Cardinal Life Cia. De Seg. De Vida S.A. (Ex Principal Life Vida S.A.) representa en los doce meses que transcurren desde julio de 2003 a junio de 2004 un 0,19% de la Producción Total de Seguros y el 1,04% de la Producción del Ramo Vida (incluye vida individual y colectiva, sepelios y salud) en ese mismo período. En el 2º trimestre de 2004 tiene actividades en : Vida Previsional (1,47%), Vida Individual (0,80%) y Vida Colectiva (1.22%).

- 23. El día 3 de febrero de 2005 las empresas notificantes realizaron la presentación suministrando la información requerida, dándose por aprobado el Formulario F1 en la última fecha mencionada.
- 24. Con fecha 4 de febrero de 2005 la Superintendencia de Seguros de la Nación manifestó que con relación a la Nota GEE N° 015/2005 cabe concluir que: " el nivel de concentración tanto en el Total como en cada uno de los Ramos analizados, no reviste importancia ni hace peligrar la competencia del mercado.

Handwritten signature



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

30

ANEXO 1

2005 - Año de...

ES COPIA FIEL
DEL ORIGINAL

Dra. MARTA A. LÓPEZ
SECRETARÍA
Comisión Nacional de Defensa de la Competencia

ANEX



y se encuadra dentro de la política de agrupamiento de negocios promovida por esta Superintendencia desde hace varios años."

IV. EVALUACIÓN DE LOS EFECTOS DE LA OPERACIÓN DE CONCENTRACION SOBRE LA COMPETENCIA.

A. Naturaleza de la operación

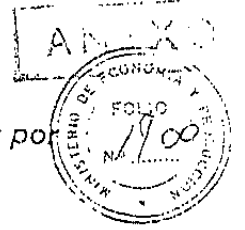
25. Como se anticipara, la operación notificada consiste en la compraventa del 100% del capital social de INSTITUTO DE SALTA, que otorgan a SWISS MEDICAL y a SMG, en un 95% y 5% respectivamente, el control directo de esa sociedad.
26. La empresa INSTITUTO DE SALTA, perteneciente a SUDAMERICANA y GENTILE, es una empresa que comercializa seguros personales. Dentro de esta rama de seguros, comercializa seguros de vida individual, de vida colectivo y de sepelio tanto individual como colectivo.
27. Esta empresa detenta presencia en algunas zonas del país, fundamentalmente en las provincias de Salta, Catamarca, Jujuy y Tucumán. En el cuadro a continuación se observa la participación de cada una de las provincias en la producción total de INSTITUTO DE SALTA.



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

ES COPIA FIEL
 DEL ORIGINAL

Dra. MARTA A. LOPEZ
 SECRETARÍA
 Comisión Nacional de Defensa de la Competencia



Cuadro 1: Participación por provincias del total de las primas emitidas por INSTITUTO DE SALTA

| | Participación |
|--------------|---------------|
| Buenos Aires | 0,05 |
| Catamarca | 6,38 |
| Jujuy | 4,88 |
| Salta | 88,17 |
| Tucuman | 0,46 |

Fuente: En base a información presentada por las notificantes

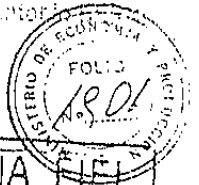
28. SWISS MEDICAL es una empresa dedicada principalmente al servicio de la medicina prepaga y a su vez es poseedora del paquete accionario en el que se incluyen, entre otros, SMG, SMG LIFE SEGUROS DE VIDA S.A. (en adelante SMG LIFE), CARDINAL LIFE CÍA DE SEGUROS DE VIDA S.A. (en adelante CARDINAL LIFE) y SMG COMPAÑÍA ARGENTINA DE SEGUROS S.A. (en adelante SMG COMPAÑÍA).
29. En el caso de SMG, como se anticipó, es poseedora del paquete accionario descripto en el punto 6.
30. En el caso de SMG LIFE, es una empresa que se dedica a la comercialización de seguros de vida. Entre los productos de vida ofrecidos se encuentran: vida individual, accidentes personales y de vida colectivo. Dentro de los productos de vida individual se encuentran las marcas: Excellent Savings, Life 1851, Excellent, Excellent Plus, Life Planning y Destiny. Las marcas ofrecidas por la empresa para los productos de accidentes personales son AP Uno y en el caso de seguro de vida colectivo son Vida Corporativo y Corporate Benefits Planning.
31. Asimismo, CARDINAL LIFE es una empresa dedicada principalmente a ofrecer seguros de vida, tanto de vida individual como colectivo. En el caso del primero, no se están comercializando actualmente pero mantiene las pólizas

[Handwritten signatures]



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

"2005 - Año de homenaje a Santos



Dra. MARTA A. LOPEZ
SECRETARIA
Comisión Nacional de Defensa de la Competencia

ES COPIA FIEL
DEL ORIGINAL

vigentes ya contratadas, que eran ofrecidos con los planes Universal Life y Future. Respecto al seguro de vida colectivo la empresa tampoco está ofreciendo seguros de vida. En este caso la empresa no contaba con productos estándares sino que se adecuaban a cada cliente en particular.

32. En el caso de SMG COMPAÑÍA ofrece diversos tipos de seguros: combinado familiar, caución, cristales, riesgos varios, incendio, integral de comercio, aeronavegación, integral de consorcio, robo y riesgos similares, transporte de mercaderías y cascos, seguro técnico, responsabilidad civil, accidentes personales y automóviles.

33. Por último, también dentro del grupo se encuentra SMG LIFE CÍA DE SEGUROS DE RETIRO empresa que se encuentra autorizada a comercializar exclusivamente la línea Seguro de Retiro o Renta Vitalicia Previsional.

34. Por lo tanto, de acuerdo a los productos que ofrecen las empresas involucradas, la operación notificada constituye una concentración económica de naturaleza horizontal en los segmentos de seguros de vida individual y colectivo, negocios en que las partes son competidoras directas.

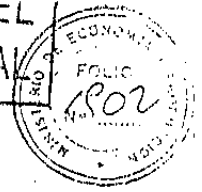
B. Descripción del mercado

35. Resulta de importancia realizar una breve reseña del mercado de seguros en el país con anterioridad a la evaluación de los efectos de la presente operación de concentración sobre la competencia.

36. El mercado de seguros en la República Argentina se encuentra sujeto a las disposiciones de las Leyes N° 17.418, N° 20.091 y N° 22.400. La normativa aplicable establece dos grandes categorías de seguros especificando en los capítulos II y III de la Ley N° 17.418 la siguiente clasificación: a) seguros por daños patrimoniales y b) seguros de personas. Además, las aseguradoras



COPIA FIEL
DEL ORIGINAL



Dra. MARTA A. LOPEZ
SECRETARIA
Comisión Nacional de Defensa de la Competencia

ANEXO I

operan por ramos conforme a la clasificación resultante de las reglamentaciones dictadas por la Superintendencia de Seguros de la Nación, autoridad regulatoria en materia de seguros.

37. Dentro de los seguros patrimoniales pueden citarse, entre otros, los seguros de automotores, incendio, transporte, robo, granizo.
38. Entre los ramos de actividad que conforman el grupo de seguros personales pueden citarse los previsionales, sepelio, accidentes personales, vida y retiro, entre otros. A su vez, los seguros de vida pueden dividirse en tres categorías: a) seguros de grupo o colectivos, b) seguros de vida individuales y c) seguros de vida previsionales.
39. El seguro de vida se celebra con el compromiso por parte del asegurador, prima periódica mediante, de acreditar al beneficiario o heredero legal correspondiente el activo acordado en caso de que se produzca el fallecimiento de la persona asegurada. La transferencia consiste en una suma de dinero convenida en la póliza, que se materializa con una renta periódica o un pago único.
40. Los seguros de vida colectivos son servicios que contratan las empresas o instituciones que deseen ofrecer beneficios especiales a sus empleados, socios, afiliados o clientes. En este caso los individuos se incluyen en una única póliza que es contratada por el empleador o la organización a cargo de los asegurados. En esta clase de seguro es necesario que exista algún vínculo profesional, laboral o de algún tipo entre las personas incluidas en la póliza y la organización.
41. En el caso de los seguros de vida individuales, que es el segmento más dinámico dentro de los seguros de personas, los productos más comercializados son los seguros de vida con capitalización, que consisten en



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

19.30
 Dra. MARTA A. LOPEZ
 SECRETARIA
 Comisión Nacional de Defensa de la Competencia

2003 - AÑO DE HOMINAJE AL ANTONIO BERNI
 LA COPIA FIEL
 DEL ORIGINAL
 MINISTERIO DE ECONOMIA Y PRODUCCION
 FOLIO 103
 ANEXO I

un seguro de vida y una cuenta de ahorro o capitalización. Además, existen otros seguros individuales como los seguros temporarios que, como su nombre lo indica, sólo cubren períodos predeterminados (uno, cinco ó diez años, por ejemplo) y los seguros de vida entera.

42. En Argentina, el volumen total de producción de seguros para el año 2003 fue de \$9.545 millones¹. La producción en el mercado de seguros ha aumentado desde 1997, a excepción de la caída registrada en el año 2002 como consecuencia de la crisis macroeconómica acaecida a fines de 2001, tal como puede observarse en el Cuadro N°2.

Cuadro 2: Producción de seguros en millones de pesos

| | PRODUCCION (\$) | VARIACION (%) |
|------|--------------------|------------------|
| 1994 | 10.638 | 14,6 |
| 1995 | 10.306 | -3,1 |
| 1996 | 9.660 | -6,3 |
| 1997 | 11.275 | 16,7 |
| 1998 | 12.668 | 12,4 |
| 1999 | 13.884 | 9,6 |
| 2000 | 14.044 | 1,2 |
| 2001 | 14.675 | 4,5 |
| 2002 | 9.411 | -35,9 |
| 2003 | 9.545 | 1,4 |

Fuente: Superintendencia de Seguros de la Nación.

43. En el país, en el 2003, se encontraban inscriptas 195 entidades aseguradoras en el registro de la Superintendencia de Seguros de la Nación. A continuación se muestran las participaciones del total de empresas a nivel nacional para los distintos tipos de seguro:

¹ Según la Superintendencia de Seguros de la Nación, medida a valores constantes de noviembre de 2003 ajustados por el Índice de Precios al por Mayor (IPIM).



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

2005 Año de los Seguros de la Nación

ES COPIA FIEL DEL ORIGINAL

ANEXO 1

Dra. MARTA A. LOPEZ
 SECRETARIA
 Comisión Nacional de Defensa de la Competencia



Cuadro 3: Participación en la producción total por tipo de seguro. Junio de 2003.

| Ramo | Participación |
|-----------------------------------|---------------|
| Accidentes Personales | 1,3 |
| Automotores | 33,3 |
| Granizo | 3,3 |
| Incendio y Combinado Familiar | 12,0 |
| Otros | 6,6 |
| Retiro | 2,5 |
| Riesgo de Trabajo/Acc. de Trabajo | 9,5 |
| Robo | 1,1 |
| Transportes | 3,9 |
| Vida | 12,9 |
| Vida Previsional | 13,9 |
| TOTAL | 100 |

Fuente: CNDC sobre la base de datos de la Superintendencia de Seguros de la Nación.

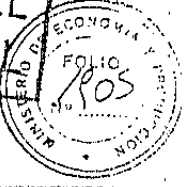
44. Los seguros de automotores son los más importantes en términos de facturación, al representar aproximadamente el 33% del total de la producción a junio de 2003 de acuerdo al Cuadro N°3. Continúan los seguros de vida previsional con cerca de 14% y luego los seguros de vida, que incluyen individual, colectivo y de sepelio, a los que les corresponde una participación de cerca de 13% y, por último, incendio y combinado familiar con una participación de 12%.
45. La participación de los diferentes tipos de seguro ha presentado un comportamiento dinámico en los últimos años. Los seguros de retiro y vida, en ese orden, han sido los más afectados por la crisis de fines de 2001, mientras que los seguros generales y ART se han beneficiado con la recuperación económica.
46. Asimismo, el Cuadro 4 muestra la participación de los distintos tipos de seguros en la producción total de seguros personales.



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

2003 Año de la Organización y el Comercio

ES COPIA FIEL
 DEL ORIGINAL



Dra. MARTA A. LOPEZ
 SECRETARIA
 Comisión Nacional de Defensa de la Competencia

ANEXO I

Cuadro 4: Participación de los diferentes tipos de seguros en la producción total de seguros personales, a junio de 2003.

| Tipos | Participación |
|-----------------------|---------------|
| Accidentes Personales | 7,20 |
| Salud | 0,28 |
| Sepelio Colectivo | 3,37 |
| Sepelio Individual | 0,63 |
| Vida Colectivo | 47,39 |
| Vida Individual | 21,93 |
| Vida Previsional | 19,21 |
| TOTAL | 100 |

Fuente: CNDC sobre la base de datos de la Superintendencia de Seguros de la Nación.

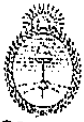
47. Puede observarse, que los seguros de vida colectivos son los que presentaron mayor producción, con un 47,4% del total producido a junio de 2003 en seguros personales. En segundo lugar, los seguros de vida individuales presentaron una participación de aproximadamente un 22%, luego le corresponde una participación de 19% a los seguros de vida previsionales y el resto de los tipos de seguros presentan participaciones de menor magnitud.

C. Definición del Mercado Relevante

C.1. Mercado Relevante del Producto

48. Esta Comisión ha sostenido en dictámenes anteriores que cada tipo de seguro representa un mercado en sí mismo, debido a que por el lado de la demanda la sustitución de distintos tipos de seguros es poco flexible. Así, un seguro patrimonial no es sustituto de un seguro personal, ni diferentes tipos de seguros patrimoniales o personales parecen, en principio, ser sustitutos entre sí.²

² Entre otros ver Dictamen de Concentración N° 325 Expte. 064-006870/01



COPIA FIDEL
DEL ORIGINAL

Dra. MARTA A. LOPEZ
SECRETARIA
Comisión Nacional de Defensa de la Competencia

SECRETARIA DE
ECONOMIA Y PRODUCCION
1906

ANEXO I

49. Sin perjuicio de lo explicado anteriormente, cabe destacar que en el caso de los seguros personales, la separación en distintos mercados por tipo de seguro no es tan clara como en el caso de seguros patrimoniales. Los seguros patrimoniales cubren siniestros de diferentes bienes, el seguro del automotor asegura un vehículo, mientras que el seguro de robo asegura una casa o algún otro tipo de inmueble. Por otro lado, es claro que un seguro contra robo no es sustituto de uno contra incendio, ya que cubren riesgos diferentes.
50. En cambio, en el caso de los seguros personales, el objeto cubierto es siempre el individuo y el siniestro cubierto por la mayoría de los tipos de seguros es el fallecimiento de la persona por diferentes causas.
51. De la misma manera, existen seguros personales que brindan servicios similares, por lo que podrían considerarse sustitutos entre sí. Tal es el caso de los seguros de vida individuales y retiro, los cuáles ofrecen un servicio similar al de capitalización, en el que se aporta una cifra mensual que se va capitalizando, la cual se puede retirar total o parcialmente luego de un tiempo de aporte. Otro caso de posible sustitución se presenta con los seguros de accidentes personales y los seguros de vida individual, en los cuáles se aporta una suma mensual y luego se recibe una prima cuando se produce el siniestro, fallecimiento del individuo, ya sea por un accidente o por otra causa.
52. Así, si bien se analizarán por separado los tipos de seguros personales no debe descartarse la posibilidad de que puedan realizarse algunas agrupaciones, debido a que determinados tipos de seguros podrían considerarse sustitutos por el lado de la demanda.
53. En concreto, esta Comisión Nacional considera que por el lado de la demanda los seguros de vida en general constituyen un mercado en sí mismo toda vez que los consumidores pueden demandar distintos segmentos de dicho seguro



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

"2008 Año de las Cooperativas" Antonio BERNI

ES COPIA PIEL
DEL ORIGINAL



Dra. MARTA A. LOPEZ
SECRETARIA
Comisión Nacional de Defensa de la Competencia

ANEXO 1

pues cubren el mismo siniestro. Adicionalmente, por el lado de la oferta, las empresas que prestan, por ejemplo, seguros de sepelio y de salud fácilmente podrían participar en los segmentos del seguro de vida individual y colectivo.

54. Esta visión es la que se utilizará para analizar el impacto de la presente operación a nivel provincial posteriormente.

55. En particular, INSTITUTO DE SALTA, SMG LIFE y CARDINAL LIFE comercializan simultáneamente seguros personales. Dentro de esta rama de seguros, INSTITUTO DE SALTA comercializa seguros de vida individual y colectivo, además de sepelio --tanto individual como colectivo--, mientras que CARDINAL LIFE y SMG LIFE comercializan seguros de vida individual y colectivo.

56. Así, se verificó la existencia de una relación horizontal entre las empresas involucradas en los segmentos de seguros de vida individual y colectivo. A continuación se analizarán los efectos de la operación notificada en estos mercados.

C.2. Mercado Geográfico Relevante

57. Con relación al alcance geográfico de la presente operación, los seguros personales no deben ser renovados regularmente como en el caso de los seguros patrimoniales, así como tampoco debe repararse el daño de un bien material, lo cual es posible que demande un servicio local.

58. Contrariamente los seguros personales son renovados con una frecuencia menor, o exclusivamente en una única oportunidad. Por otro lado, este tipo de seguro consiste en el pago de una cuota, generalmente mensual y su contrapartida, en el caso que se produzca el siniestro, es el pago de una prima establecida con anterioridad y no la reparación del daño que justifique una demanda local.



Dra. MARTA A. LOPEZ
SECRETARIA
Comisión Nacional de Defensa de la Competencia

59. En el caso de las empresas involucradas en la operación notificada SMG LIFE Y CARDINAL LIFE controlan agencias de seguros en las ciudades más importantes del país, razón por la cual sus planes competitivos se enmarcan dentro de un contexto nacional. Sin embargo, como se enunció anteriormente, en el caso de INSTITUTO DE SALTA su actividad se concentra, principalmente, en cuatro provincias: Salta, Jujuy, Tucumán y Catamarca.

60. Considerando estos aspectos, a los efectos de reflejar adecuadamente el impacto de la operación notificada, se considera apropiado analizar los efectos tanto desde una perspectiva de alcance nacional como provincial³.

D. Análisis de los Efectos de la Operación

D.1. Impacto de la Operación a Nivel Nacional

D.1.i Segmento de Seguros de Vida Individual

61. Las participaciones de las empresas aseguradoras en la producción nacional de seguros de vida individual para el primer trimestre de 2004 se presentan en el Cuadro 5.

³ La dimensión provincial en el análisis de los mercados relevantes geográficos obedece a que la Superintendencia de Seguros de la Nación elabora la información de producción por rubros por provincias.



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

2005 - Año de homenaje a Antonio BERNI
ES COPIA FIEL DEL ORIGINAL



Dra. MARTA A. LOPEZ
 SECRETARÍA
 Comisión Nacional de Defensa de la Competencia

ANEXO I

Cuadro 5: Participación en la producción nacional de seguros de vida individual, al primer trimestre de 2004.

| | Individual |
|---------------------------|----------------|
| Caja de Seguros Vida | 0,6% |
| Alico | 4,7% |
| Nación vida | 0,5% |
| HSBC NYL Vida | 12,1% |
| Federación Patronal | 0,2% |
| Siembra Vida | 1,3% |
| SMG LIFE | 2,0% |
| CARDINAL LIFE | 1,1% |
| Instituto de Salta | 0,5% |
| Nationale - Nederlanden | 21,4% |
| General American vida | 13,2% |
| Prudential | 12,9% |
| Zurich International Life | 10,8% |
| Parana | 6,7% |
| Metropolitan Life Vida | 6,1% |
| Equitativa del plata | 5,0% |
| Argentina Salud y Vida | 3,1% |
| CNP Assutances | 2,3% |
| Galicia Vida | 2,0% |
| TOTAL PRODUCCION | 220.221 |

Fuente: CNDC sobre la base de información de la SSN

62. Como se observa en el cuadro anterior, a nivel nacional el mercado de seguros individuales es un mercado segmentado, sólo una empresa supera levemente una participación de 20%, mientras que el resto mantiene participaciones menores a 14%. Del total de empresas que operan en este mercado, 13 mantienen participaciones mayores al 2%, lo que implica que existe un número considerable de firmas con presencia activa en el mercado nacional.

63. La concentración del mercado no es preocupante desde el punto de vista de defensa de la competencia. El índice de Herfindahl Hirschman alcanza un valor de 1227 puntos, valor que, a priori, no presenta problemas según los valores de referencia.



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

COPIA FIEL DEL ORIGINAL



Dra. MARTA A. LOPEZ
SECRETARIA
Comisión Nacional de Defensa de la Competencia

ANEXO 1

64. Las empresas involucradas en total no superan una participación de 5% del mercado, pues las compradoras poseen entre SMG LIFE y CARDINAL LIFE 4.1% del mercado, mientras que el INSTITUTO DE SALTA detenta un 0,5% del mismo. En este sentido la operación notificada no resulta significativa en términos de la participación de las empresas en el ámbito nacional.
65. Por lo tanto, el cambio en el HHI no se ve modificado de manera significativa al aumentar 4 puntos, alcanzando el índice un nivel de 1231 puntos. Se puede concluir entonces que a nivel nacional se diluye cualquier preocupación desde el punto de vista de la competencia, como tampoco se registran indicios de que puedan verse alteradas las condiciones de mercado preexistentes previas a la operación.

D.1.ii Segmento de Seguros de Vida Colectivo

66. Como puede observarse a partir de Cuadro 6, las empresas que comercializan seguros de vida colectivo no poseen altas participaciones en este segmento debido a que la oferta se encuentra atomizada. Así, la mayor participación la tuvo la Caja de Seguros de Vida con aproximadamente un 25% en este segmento, le sigue BBVA Consolidar con un 20%, mientras que el resto de las empresas poseen participaciones menores al 7%.
67. Cabe destacar que la participación de las empresas involucradas en la presente operación es poco significativa. En el primer trimestre del año 2004 la participación de SMG LIFE fue de aproximadamente 1,7% y la participación de CARDINAL LIFE alcanzó 1.2%. mientras que la participación del INSTITUTO DE SALTA fue de 1%.
68. Debido a la reducida participación de cada una de las empresas involucradas que actúan en el segmento de seguros de vida colectivo y al gran número de

Handwritten signature



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

"2005 - Año de homenaje a Antonio BERNAL"

LS COPIA FIEL
 DEL ORIGINAL



ANEXO 1

Dra. MARTA A. LOPEZ
 SECRETARÍA
 Comisión Nacional de Defensa de la Competencia

empresas que participan en él, la concentración del mercado es baja, el índice HHI es de 1213 puntos. A partir de la operación este índice experimentará un aumento poco significativo: 0,45% que representa apenas 5 puntos del referido índice. Así, el mismo prácticamente no se verá modificado y como consecuencia de la operación ascenderá a 1218 puntos.

69. De esta manera, puede observarse que la baja concentración en el segmento de seguros de vida colectivo no se modificará como consecuencia de la presente operación.

Cuadro 6: Participación en la producción nacional de seguros de vida colectivo, al primer trimestre de 2004.

| | Colectivo |
|-------------------------|---------------|
| Caja de Seguros Vida | 25,2% |
| BBVA Consolidar | 20,4% |
| Alico | 6,4% |
| Provincia Seguros | 5,9% |
| Nacion vida | 5,1% |
| Caruso | 5,1% |
| HSBC NYL Vida | 3,2% |
| Federación Patronal | 2,4% |
| Hamburgo | 2,1% |
| Siembra Vida | 2,1% |
| SMGLIFE | 1,7% |
| CARDINAL LIFE | 1,2% |
| Instituto de Salta | 1,0% |
| TOTAL PRODUCCIÓN | 65.268 |

Fuente: CNDC sobre la base de información de la SSN

D.2. Impacto de la Operación a Nivel Provincial

70. A continuación, debido a que –como ya se ha enunciado– el objeto de la operación tiene presencia en algunas zonas del país, se realizará un análisis regional sobre los efectos de la presente operación en esas provincias.

[Handwritten signatures and notes]



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

"2005 - Año de homenaje a Antonio BERNI"



Dra. MARTA A. LOPEZ
 SECRETARIA
 Comisión Nacional de Defensa de la Competencia

ANEXO I

71. En primer lugar, es dable destacar que la información de la Superintendencia de Seguros de la Nación no se encuentra desagregada para los seguros de vida por empresa entre individual y colectivo en términos de producción provincial. Más aún, dicho Organismo proporciona la información a nivel provincial del Seguro de Vida que incluye: vida individual y colectivo, sepelio – tanto individual como colectivo– y salud.
72. En el caso de INSTITUTO DE SALTA, los productos ofrecidos son todos los que integran el seguro de vida en general a excepción del seguro de salud. Sin embargo, dicho seguro no presenta una alta participación en la composición del seguro de vida como se observa en el cuadro a continuación.

Cuadro 7: Composición del Seguro de Vida según los distintos segmentos. Primer Trimestre de 2004

| | Producción | Participación |
|--------------------|----------------|---------------|
| Vida Individual | 65.268 | 21,1 |
| Vida Colectivo | 220.221 | 71,3 |
| Sepelio Individual | 2.401 | 0,8 |
| Sepelio Colectivo | 17.869 | 5,8 |
| Salud | 3.178 | 1,0 |
| Vida | 308.937 | 100 |

Fuente: en base a información de la SSN

73. Por lo tanto, la información proporcionada por la SSN para el INSTITUTO DE SALTA puede ser considerada como una proxy adecuada de la producción a nivel provincial. Sin embargo, para el siguiente análisis debe considerarse que SMG LIFE y CARDINAL LIFE ofrecen solamente los seguros de vida individual y colectivo de los que componen el seguro de vida.
74. A nivel provincial, las ventas de seguro de vida de las firmas involucradas presentan una fuerte dispersión, registrándose poca superposición, más aún si



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

30

ES COPIA FIEL
 DEL ORIGINAL



Dra. MARTA A. LOPEZ
 SECRETARIA
 Comisión Nacional de Defensa de la Competencia

ANEXO 1

se consideran las zonas donde cada una de las empresas involucradas presenta una mayor participación dentro de su cartera de clientes.

Cuadro 8: Distribución por provincias de la producción de las empresas involucradas

| | INSTITUTO DE SALTA | SMG + CARDINAL | PARTICIPACION CONJUNTA |
|---------------------|--------------------|----------------|------------------------|
| CABA | 0,06% | 45,24% | 30,62% |
| Buenos Aires | 0,01% | 30,45% | 20,60% |
| Catamarca | 5,85% | 0,36% | 2,13% |
| Córdoba | 0,01% | 5,03% | 3,41% |
| Jujuy | 3,48% | 0,41% | 1,40% |
| La Rioja | 0,00% | 0,20% | 0,13% |
| Mendoza | 0,00% | 1,62% | 1,10% |
| Río Negro | 0,00% | 0,53% | 0,36% |
| Salta | 90,57% | 1,00% | 30,00% |
| San Juan | 0,00% | 0,07% | 0,05% |
| Santiago del Estero | 0,00% | 0,74% | 0,50% |
| Tierra del Fuego | 0,00% | 0,03% | 0,02% |
| Tucumán | 0,03% | 0,49% | 0,34% |
| Total general | 100,00% | 100,00% | 100,00% |
| Total Regional | 100,00% | 86,18% | 90,66% |

Fuente: CNDC sobre la base de información de la SSN

75. En este sentido se observa que la cartera de clientes del INSTITUTO DE SALTA se concentra en un 90% en Salta, mientras que solo cerca del 6% se ubica en Catamarca, la segunda provincia en importancia de ventas.

76. Respecto a la distribución de sus clientes, las empresas SMG LIFE junto a CARDINAL LIFE en conjunto, se concentra fundamentalmente en la Ciudad Autónoma de Buenos Aires - CABA - (45%), y en la Provincia de Buenos Aires (30%), seguida, aunque mucho menor en importancia, por Córdoba (5%), Mendoza (1,6%) y Salta (1%).

77. Una de las consideraciones en el análisis regional radica en la importancia que pueden tener ciertas provincias en la política de la empresa. En efecto, las



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

2008 - COPIA FIEL DEL ORIGINAL
 Folio 1914
 ANEXO 1

Dra. MARTA A. LOPEZ
 SECRETARIA
 Comisión Nacional de Defensa de la Competencia

decisiones del INSTITUTO DE SALTA en la provincia de Salta resultan ser fundamentales en la estrategia de dicha empresa, mientras que para CARDINAL LIFE y SMG LIFE las zonas más relevantes se circunscriben a la CABA y al resto de la provincia de Buenos Aires.

78. A continuación se presenta en el cuadro 9 una descripción de la participación de las empresas involucradas para cada una de las provincias.

Cuadro 9: Participación de las empresas involucradas por provincia

| | INSTITUTO DE SALTA | SMG + CARDINAL | PARTICIPACIÓN CONJUNTA | VARIACIÓN IIH |
|---------------------|--------------------|-------------------|---------------------------|------------------|
| CABA | 0.00% | 2.52% | 2.52% | 0 |
| Buenos Aires | 0.00% | 3.06% | 3.06% | 0 |
| Catamarca | 23.12% | 2.93% | 26.06% | 119 |
| Córdoba | 0.00% | 2.73% | 2.73% | 0 |
| Jujuy | 4.07% | 1.00% | 5.07% | 4 |
| La Rioja | 0.00% | 0.69% | 0.69% | 0 |
| Mendoza | 0.00% | 1.47% | 1.47% | 0 |
| Río Negro | 0.00% | 1.21% | 1.21% | 0 |
| Salta | 42.60% | 0.99% | 43.59% | 77 |
| San Juan | 0.00% | 0.24% | 0.24% | 0 |
| Santiago del Estero | 0.00% | 1.17% | 1.18% | 0 |
| Tierra del Fuego | 0.00% | 0.10% | 0.10% | 0 |
| Tucumán | 0.01% | 0.49% | 0.50% | 0 |
| Total general | 1.19% | 2.49% | 3.68% | 6 |
| Total Regional | 1.35% | 2.44% | 3.79% | 7 |

Fuente: CNDC sobre la base de información de la SSN

79. Del cuadro precedente se evidencia que el INSTITUTO DE SALTA tiene poca importancia en la mayor parte de las provincias argentinas. De las trece provincias en las que la misma tiene presencia solo en tres consigue una participación mayor al 0,2%. En Salta, donde concentra la mayor parte de los clientes, se posiciona con el 42% del mercado. En Catamarca, donde concentra un 6% de su cartera de clientes, su participación de mercado

[Handwritten signature]



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

ES COPIA FIEL
DEL ORIGINAL



Dra. MARTA A. LOPEZ
SECRETARIA
Comisión Nacional de Defensa de la Competencia

ANEXO

- alcanza un 23%, mientras que en la provincia de Jujuy detenta el 4% del total del mercado.
80. Respecto de CARDINAL LIFE y SMG LIFE, se desprende del cuadro que en ningún mercado a nivel provincial excede los 4 puntos porcentuales. En la provincia de Buenos Aires, donde obtiene su mayor participación, alcanzan poco más del 3% del mercado, y en la CABA tienen 2,5% del mercado.
81. En las provincias donde el INSTITUTO DE SALTA tiene una participación relevante, las empresas CARDINAL LIFE y SMG LIFE, conjuntamente, tienen 2,98% en Catamarca, 1% en Jujuy y 1% en Salta.
82. La poca preocupación que se evidencia en el análisis de participaciones desde la perspectiva competitiva a nivel provincial se refleja también en el análisis de concentración. Las variaciones en el HHI son poco significativas en la mayoría de los mercados. A continuación se presenta la información para los mercados con mayores niveles de concentración. En el mercado de Salta la variación del índice es de 77 puntos, en Catamarca es de 119 puntos, mientras que en Jujuy es de 4 puntos.
83. En conclusión, en aquellas provincias donde el INSTITUTO DE SALTA tenía una importante presencia, lo que aportan las empresas del grupo SWISS MEDICAL y SMG es poco significativo. Aún así, resulta pertinente realizar una ampliación del análisis de aquellas provincias donde el INSTITUTO DE SALTA tiene una presencia significativa: Salta y Catamarca.

[Handwritten signature]



ES COPIA FIEL
 DEL ORIGINAL



Dra. MARTA A. LOPEZ
 SECRETARÍA
 Comisión Nacional de Defensa de la Competencia

ANEXO 1

Cuadro 10: Principales empresas del mercado de seguros de vida en las provincias de Salta y Catamarca.

| | Salta | Catamarca |
|--|--------|-----------|
| INSTITUTO DE SALTA CIA. DE SEG. DE VIDA S.A. | 42,60% | 23,12% |
| MASSLIFE SEGUROS DE VIDA S.A. | 0,31% | 2,92% |
| PRINCIPAL LIFE CIA. DE SEGUROS DE VIDA S.A. | 0,68% | 0,01% |
| GALICIA VIDA COMPAÑIA DE SEGUROS S.A. | 0,08% | 0,37% |
| ZURICH INTERNATIONAL LIFE | 6,31% | 0,69% |
| CAJA DE SEGUROS DE VIDA S.A. | 6,02% | 27,40% |
| CARUSO COMPAÑIA ARGENTINA DE SEGUROS S.A. | 28,04% | 7,94% |
| METROPOLITAN LIFE SEGUROS DE VIDA S.A. | 0,31% | 9,28% |
| HAMBURGO COMPAÑIA DE SEGUROS S.A. | 0,00% | 10,20% |

Fuente: CNDC sobre la base de información de la SSN

84. En el cuadro precedente se observa que en cada una de las provincias analizadas existe la presencia de otras empresas de origen local y/o nacional. Si bien en Salta INSTITUTO DE SALTA es líder, se observa la presencia de un seguidor fuerte, CARUSO COMPAÑIA ARGENTINA DE SEGUROS.

85. En el caso de Catamarca, donde el aumento del HHI podría ser más preocupante, INSTITUTO DE SALTA no es el líder de mercado, sino que la Caja Seguros de Vida tiene la mayor participación. En este caso, además, existen varias empresas con participaciones considerables.

86. Asimismo, existen empresas que tienen una baja participación en los mercados de Salta y Catamarca en el segmento de vida pero que son importantes a nivel nacional en otros segmentos de seguros personales. Entre esas empresas se cuentan Orígenes Seguros de Retiro S.A., Consolidar Cía. De Seguro de Retiro S.A., HSBC New York Life Seguros de Retiro (Argentina) S.A., Siembra Seguros de Retiro S.A., Nación Seguros de Retiro S.A.

87. Por lo tanto, existen competidores actuales muchos de los cuales podrían llegar a ejercer un poder disciplinario sobre las posibles estrategias a realizar



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

30

COPIA FIEL
 DEL ORIGINAL



DR. MARTA A. LOPEZ
 SECRETARIA
 Comisión Nacional de Defensa de la Competencia

A

por parte de las empresas involucradas luego de la presente operación notificada.

88. En resumen, considerando que el cambio que se produce en la concentración de los distintos segmentos establecidos por tipo de seguro no resultaría en un perjuicio al interés económico general, que existe una alta sustitución por el lado de la oferta y a que la opinión de la Superintendencia de Seguros de la Nación al respecto concluye "que el nivel de concentración tanto en el total como en cada uno de los ramos analizados, no reviste importancia ni hace peligrar la competencia del mercado, y se encuadra dentro de la política de agrupamiento de negocios promovida por esta Superintendencia desde hace varios años." (fs. 1857), se puede afirmar que la operación analizada no despierta preocupación desde el punto de vista de la competencia, por cuanto sus efectos en el mercado no revisten entidad como para que puedan resultar en un perjuicio al interés económico general.

V. CLÁUSULAS CON RESTRICCIONES ACCESORIAS

89. Habiendo analizado los instrumentos legales aportados por las partes a los efectos de esta operación, no se advierte en los mismos la existencia de cláusulas accesorias restrictivas de la competencia.

VI. CONCLUSIONES

90. De acuerdo a lo expuesto precedentemente, esta COMISIÓN NACIONAL DE DEFENSA DE LA COMPETENCIA concluye que la operación de concentración económica notificada no infringe el artículo 7º de la Ley Nº 25.156, toda vez que de los elementos reunidos en las presentes actuaciones nos se desprende que



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

ANEXO

ES COPIA FIEL
 DEL ORIGINAL

R18

DRG. MARTA A. LOPEZ
 SECRETARIA
 Comisión Nacional de Defensa de la Competencia

tenga entidad suficiente para restringir o distorsionar la competencia de modo que pueda resultar perjuicio al interés económico general.

91 Por ello, la COMISION NACIONAL DE DEFENSA DE LA COMPETENCIA aconseja al SEÑOR SECRETARIO DE COORDINACION TECNICA autorizar la operación de concentración económica consistente en la adquisición por parte de SWISS MEDICAL S.A., en un 95% y SMG INVESTMENT S.A. en un 5 %, del 100% del capital social del INSTITUTO DE SALTA COMPAÑIA DE SEGUROS DE VIDA S.A. propiedad de la empresa SUDAMERICANA HOLDING S.A. y del Señor JOSE LUIS GENTILE.

HUMBERTO GUARDIA MENDONCA
 VOCAL
 COMISION NACIONAL DE DEFENSA
 DE LA COMPETENCIA

MAURICIO BUTERA
 VOCAL
 COMISION NACIONAL DE DEFENSA
 DE LA COMPETENCIA

VOTA DE SECRETARIA: EL LIC. HORACIO SAGERNO NO ENTRE
 UN VOTO POR ENCONTRAR EN MISION VECAL. CONSE.

DRG. MARTA A. LOPEZ
 SECRETARIA
 Comisión Nacional de Defensa de la Competencia