

Dr. NASTO A. CAMARO
JEFE MESAS DE ENTREGA
COMISION NACIONAL DE DEFENSA
DE LA COMPETENCIA



ES COPIA FIEL
DEL ORIGINAL

Ministerio de Economía y Producción
Secretaría de Comercio Interior

"2007 - Año de la Seguridad Vial"

Dr. NASTO A. CAMARO
JEFE MESAS DE ENTREGA
COMISION NACIONAL DE DEFENSA
DE LA COMPETENCIA



BUENOS AIRES, 6 JUL 2007

VISTO el Expediente N° 50'0982873'2006 del Registro del MINISTERIO DE ECONOMIA Y PRODUCCION, y

CONSIDERANDO.

Que el Artículo 58 de la Ley N° 25.158, faculta a la Autoridad de Aplicación de la Ley N° 22.282 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 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° 25.158 procede su presentación y tramitación por los obligados ante la COMISION NACIONAL DE DEFENSA DE LA COMPETENCIA, organismo desconcentrado en la órbita de la SECRETARIA DE COMERCIO INTERIOR del MINISTERIO DE ECONOMIA Y PRODUCCION, en virtud de lo dispuesto y por la integración armónica de los Artículos 8° a 15 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° 25.158 con relación a la operación de concentración económica, por medio de la cual la empresa NOKIA CORPORATION adquiere el control de la empresa NOKIA SIEMENS NETWORKS HOLDING B.V., una sociedad de reciente creación, a la cual las empresas NOKIA CORPORATION y SIEMENS AKT.ENGESSELLSCHAFT, aportarán sus negocios mundiales de equipos para redes de telecomunicaciones fijas y móviles, incluyendo servicios asociados, mediante la

ES COPIA FIEL
DEL ORIGINAL



Ministerio de Economía y Producción
Secretaría de Comercio Exterior

2007 - Año de la Seguridad Vial

69
DR. VASCO M. CAMARO
JEFE ASISTENTE DE ENTRADA
COMISION NACIONAL DE DEFENSA
DE LA COMPETENCIA



conformación de un Joint Venture, acto que encuadra en el Artículo 6°, incisos a), b) y c) de la Ley N° 25.163.

Que la empresa NOKIA CORPORATION controla en la REPUBLICA ARGENTINA a la empresa NOKIA ARGENTINA S.A., a través del NOVENTA Y CINCO POR CIENTO (95%) de participación societaria y del CINCO POR CIENTO (5%) de la empresa OY NORDIC TRADING AB., cuyo CIEN POR CIENTO (100%) del capital accionario corresponde a la empresa NOKIA CORPORATION.

Que asimismo la empresa SIEMENS AKTIENGESSELLSCHAFT, controla en la REPUBLICA ARGENTINA a la empresa SIEMENS S.A. sociedad cuyo NOVENTA Y OCHO POR CIENTO (98%) de tenencia accionaria corresponde a la empresa SIEMENS INTERNATIONAL HOLDING B.V. DEN HAAG y el DOS POR CIENTO (2%) restante, a la empresa SIEMENS AKTIENGESSELLSCHAFT.

Que la implementación del Joint Venture en la REPUBLICA ARGENTINA, involucrará previamente una transferencia intra-societaria (escisión) de negocio de equipamiento de redes de la empresa SIEMENS S.A. a la empresa SIEMENS NETWORKS S.A.

Que a cierre de la operación, la empresa NOKIA CORPORATION también contribuirá con su negocio de equipamiento de redes a la empresa SIEMENS NETWORKS S.A., al mismo tiempo, las acciones en la empresa SIEMENS NETWORKS S.A., se transferirán a la empresa NOKIA SIEMENS NETWORKS HOLDING B.V. el NOVENTA Y SIETE COMA TRES POR CIENTO (97,3%) y a la empresa NOKIA TIETOLIKENNE OY, el DOS COMA SIETE POR CIENTO (2,7%).

Que a su vez la empresa NOKIA TIETOLIKENNE OY, es controlada en un CEN POR CIENTO (100%) por la empresa NOKIA FINLAND OY, siendo asimismo ésta,

ES COPIA FIEL
DEL ORIGINAL



Ministerio de Economía y Producción
Secretaría de Comercio Exterior

"2007 - Año de la Seguridad Social"

DR. MARIO M. CAMARGO
JEFE ASSESOR DE ENTRADA
COMISION NACIONAL DE DEFENSA
DE LA COMPETENCIA



controlada en un CIENTO POR CIENTO (100%) por la empresa NOKIA SIEMENS NETWORKS HOLDING B.V.

Que el objeto del Joint Venture en la REPUBLICA ARGENTINA, será la venta y comercialización de equipamientos de redes para telecomunicaciones y servicios asociados para el mercado argentino, a través de la sociedad a la empresa SIEMENS NETWORKS S.A.

Que la operación de concentración económica que se notifica, no infringe al 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 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 el Artículo 2° de la Resolución N° 40 de fecha 22 de febrero de 2001 de la ex - SECRETARIA DE DEFENSA DE LA COMPETENCIA Y DEL CONSUMIDOR del ex - MINISTERIO DE ECONOMIA.

Por ello,

EL SECRETARIO DE COMERCIO INTERIOR

RESUELVE:

ARTICULO 1°.- Autorízase la operación de concentración notificada, por medio de la cual la empresa NOKIA CORPORATION adquiere el control de la empresa NOKIA SIEMENS NETWORKS HOLDING B.V., una sociedad de reciente creación, a la cual las empresas NOKIA CORPORATION y SIEMENS AKTIENGESELLSCHAFT, aportarán sus negocios

ES COPIA FIEL
DEL ORIGINAL



Ministerio de Economía y Producción
Secretaría de Comercio Interior

"2007 - Año de la Seguridad Vial"

DR. MARCELO CAMARGO
JEFE DE LA SECCIÓN DE ENTRADA
COMISION NACIONAL DE DEFENSA
DE LA COMPETENCIA



mundiales de equipos para redes de telecomunicaciones fijas y móviles incluyendo servicios asociados, mediante la conformación de un Joint Venture. La implementación del Joint Venture en la REPUBLICA ARGENTINA, involucrará previamente una transferencia intra-societaria (escisión) del negocio de equipamiento de redes de la empresa SIEMENS S.A. a la empresa SIEMENS-NETWORKS S.A. Al cierre de la operación, la empresa NOKIA ARGENTINA S.A. también contribuirá con su negocio de equipamiento de redes a la empresa SIEMENS NETWORKS S.A., al mismo tiempo, las acciones en la empresa SIEMENS NETWORKS S.A., se transferirán a la empresa NOKIA SIEMENS NETWORKS HOLDING B.V. el NOVENTA Y SIETE COMA TRES POR CIENTO (97,3%) y a la empresa NOKIA TIETOLIKENNE OY, el DOS COMA SIETE POR CIENTO (2,7%), de acuerdo a lo previsto en el Artículo 13, inciso a) de la Ley Nº 25.156.

ARTICULO 2º.- Considérese parte integrante de la presente resolución, el dictamen emitido por la COMISION NACIONAL DE DEFENSA DE LA COMPETENCIA, organismo desconcentrado en la órbita de la SECRETARIA DE COMERCIO INTERIOR del MINISTERIO DE ECONOMIA Y PRODUCCION, de fecha 21 de mayo de 2007, que en CINCUENTA Y TRES (53) hojas autenticadas se agragan como Anexo a la presente medida.

ARTICULO 3º.- Regístrese, comuníquese y archívese.



RESOLUCION Nº 69

DR. MARCELO CAMARGO
JEFE DE LA SECCIÓN DE ENTRADA
COMISION NACIONAL DE DEFENSA
DE LA COMPETENCIA

ES COPIA FIEL
DEL ORIGINAL

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

ES COPIA FIEL



DR. MARILYN A. CUFFARI
SECRETARÍA LEGAL
COMISIÓN NACIONAL DE DEFENSA DE LA COMPETENCIA
DR. MATÍAS A. CAMARÓ
SECRETARÍA DE ENTRADA
COMISIÓN NACIONAL DE DEFENSA DE LA COMPETENCIA

Ref: Expte N° 501:0382973/2005 (Conf. N° 594) DP/CRB-FB-MPM

DICTAMEN N° 506

BUENOS AIRES, 21 MAY 2007

SEÑOR SECRETARIO:

Se aviene para su consideración el presente dictamen referido a la operación de concentración económica que tramita bajo el Expediente N° 501:0382973/2005 de Registro del Ministerio de Economía y Producción, caratulado: "NOKIA CORPORATION Y SIEMENS AKTIENGESELLSCHAFT S/ NOTIFICACIÓN ARTICULO 8° LEY N° 25.166 (C.594)".

I. DESCRIPCIÓN DE LA OPERACIÓN Y ACTIVIDAD DE LAS PARTES

1. La operación

El 26 de septiembre de 2005, la Comisión recibió una notificación de una concentración económica, por medio de la cual NOKIA CORPORATION (en adelante NOKIA CORP.) adquiere el control de la empresa NOKIA SIEMENS NETWORKS HOLDING B.V. (en adelante NSN), una sociedad de reciente creación, a la cual NOKIA CORP. y SIEMENS AKTIENGESELLSCHAFT (en adelante SIEMENS AG), aportarán sus negocios mundiales de equipos para redes de telecomunicaciones fijas y móviles, incluyendo servicios asociados. En el marco de la conformación de un Joint Venture.

2. NOKIA CORP. controla en Argentina a NOKIA ARGENTINA S.A., (en adelante NOKIA), a través de su 95% de participación societaria y del 5% de DY NORDDIC TRADING AB cuyo 100% del capital accionario corresponde a NOKIA CORP. Asimismo SIEMENS AG, controla en Argentina a SIEMENS S.A. (en adelante SIEMENS), sociedad cuyo porcentaje de tenencia accionaria corresponde el 98% a SIEMENS INTERNATIONAL HOLDING B.V. Don Hoag y el 2% restante a SIEMENS AG.



ES COPIA FIEL
DEL ORIGINAL

ES COPIA FIEL



Ministerio de Economía y Promoción
Secretaría de Comercio Exterior
Comisión Nacional de Defensa de la Competencia

Dr. MARCELO A. DUEVENS
SECRETARÍA DE COMERCIO EXTERIOR
COMISIÓN NACIONAL DE DEFENSA DE LA COMPETENCIA
Dr. MARCELO A. DUEVENS
SECRETARÍA DE COMERCIO EXTERIOR
COMISIÓN NACIONAL DE DEFENSA DE LA COMPETENCIA

3. La implementación del Joint Venture en Argentina, involucrará previamente una transferencia intra-societaria (escisión) del negocio de equipamiento de redes de SIEMENS a SIEMENS NETWORKS S.A. Al cierre, NOKIA también participará con su negocio de equipamiento de redes a SIEMENS NETWORKS S.A.; al mismo tiempo, las acciones en SIEMENS NETWORKS S.A. se transferirán a NSN (97,3%) y a NOKIA TIETOLIKENNE Oy (2,7%). A su vez Nokia Tietollikenne Oy es controlada en un 100% por Nokia Finland Oy, que a su vez es controlada en un 100% por Nokia Siemens Networks Holding B.V.

4. El objeto del Joint Venture en Argentina será la venta y comercialización de equipamientos de redes para telecomunicaciones y servicios asociados para el mercado Argentino, a través de la sociedad a SIEMENS NETWORKS S.A.

2. La actividad de las partes.

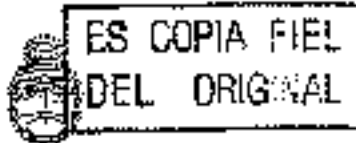
5. NOKIA CORPORATION es una sociedad constituida de acuerdo a las leyes de Finlandia, que cotiza en las bolsas de comercio de Nueva York, Frankfurt, Estocolmo, y Helsinki, es activa mundialmente principalmente en telecomunicaciones móviles tiene establecimientos de producción en más de 8 países, ventas en más de 130 países y una red mundial de ventas, atención al consumidor y otras unidades de operaciones no inscripta en la República Argentina.

6. NOKIA ARGENTINA S.A. es una sociedad, constituida conforme las leyes de la República Argentina y cuyo porcentaje de tenencia accionaria, corresponde el 95% a NOKIA CORP. y el 5% restante a OY NORDIC TRADING AB.

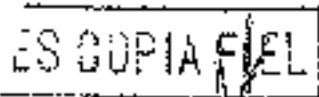
7. SIEMENS AKTIENGESELLSCHAFT es una sociedad constituida conforme las leyes de Alemania que está inscripta en la República Argentina ante la Inspección General de Justicia como sociedad extranjera a solo efecto de participar como accionista de sociedades locales. Es una sociedad alemana, que cotiza en las bolsas de Nueva York y Frankfurt y otras bolsas de comercio alemanas. Su portafolio de negocios comprende las siguientes áreas de negocios: (1) información y comunicación; (2) automatización y control; (3) energía; (4) transporte; (5) medicina; (6) iluminación; y (7) financiamiento e inmuebles.

8. SIEMENS VERMÖGENSVERWALTUNGS GMBH es una compañía de responsabilidad limitada, constituida de acuerdo a las leyes de Alemania - tiene aproximadamente el 1,2%

10/10/10



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



Dr. MARCELO CAJANOTE
JEFE INSA DE ENTRADA
COMISIÓN NACIONAL DE DEFENSA
DE LA COMPETENCIA



del total del capital social de SIEMENS AG y, en virtud de un poder de aproximadamente el 4,2% del capital social, tiene el control de los votos de SIEMENS AG.

- 9. SIEMENS S.A., es una sociedad constituida conforme las leyes de la República Argentina, y cuyo porcentaje de tenencia accionaria corresponde el 98% a SIEMENS INTERNATIONAL HOLDING B.V. Den Haag y el 2%, restante a SIEMENS AG.
- 10. NOKIA SIEMENS NETWORKS HOLDING B.V., es una sociedad de responsabilidad limitada constituida en los Países Bajos, a la cual cada parte, NOKIA CORP. y SIEMENS AG., aportará su negocio de equipos de redes (incluyendo los activos, derechos de propiedad intelectual, administración y persona involucrados) y como contraprestación recibirán una participación comercial en la compañía. NSN será la casa matriz del Joint Venture. Todas las actividades a nivel mundial del Joint Venture en el área de equipos de redes de líneas fijas y móviles, serán controladas por NSN.
- 11. SIEMENS NETWORKS S.A., es una sociedad anónima, cuya participación accionaria esta conformada por el 97,3% de NSN y el restante 2,7% por SIEMENS NETWORKS GmbH & Co KG. El objeto del Joint Venture en Argentina será la venta y comercialización de equipos de redes de líneas y servicios asociados para el mercado Argentino, a través de la prechada sociedad. Cabe destacar que la tenencia del 2,7% sobre Siemens Networks S.A. que detentaba Siemens Networks GmbH & Co. KG se transfiere de manera indirecta de a Nokia Siemens Networks Holding B.V.

B. ENCUADRAMIENTO JURÍDICO

12. Las empresas involucradas formalizaron en tiempo y forma la operación de concentración económica de acuerdo a lo establecido en el artículo 6° de la ley n° 25.156, habiendo dado cumplimiento a los requerimientos efectuados por esta Comisión Nacional de Defensa de la Competencia.

13. Siendo que la operación notificada refiere a una transacción que involucrará: (i) una escisión intra-societaria de ciertos activos y derechos de Siemens a Siemens Networks S.A. bajo la Ley de Sociedades Comerciales N° 19.550 (ii) una transferencia de acciones al Joint Venture y (iii) un transferencia del fondo de comercio de Nokia a Siemens Networks

[Handwritten signatures and notes]



Ministerio de Economía y Finanzas
 Dirección de Comercio Exterior
 División de Asesoría y Logística de la Competencia

ES COPIA FIEL
 DEL ORIGINAL

ES COPIA FIEL

DR. MARCO ANTONIO CAMARÓN
 JEFE DESECTE DE ENTRADA
 COMISIÓN NACIONAL DE DEFENSA
 DE LA COMPETENCIA

DR. MAGDALENA RIVERA
 JEFE DESECTE DE ENTRADA
 COMISIÓN NACIONAL DE DEFENSA
 DE LA COMPETENCIA



S.A. la misma encuadra en las previsiones del Artículo 8º inciso a), b) y c) de la Ley Nº 25.158.

14. La obligación de publicar la notificación obedece a que el volumen de negocios de las empresas afectadas supera el umbral establecido en el Artículo 8º de la Ley Nº 25.158 y la operación no se encuentra alcanzada por ninguna de las excepciones dispuestas en dicha norma.

III. PROCEDIMIENTO

15. El día 25/08/06 notificaron en forma conjunta la operación de concentración económica referida, mediante la presentación del Formulario F1.

16. Con fecha 29/08/06, esta Comisión Nacional consideró que previo todo proveer debería darse estricto cumplimiento a la Resolución SDOyC Nº 40/2001. Dicha providencia fue notificada con fecha 03/09/06 a los apoderados de NOKIA y SIEMENS.

17. En el marco de la operación en análisis, con fecha 03/10/06, se solicitó a la COMISIÓN NACIONAL DE COMUNICACIONES, tome la intervención que le compete, de acuerdo a lo establecido en el artículo 16 de la ley 26.156. Como así también, se puso en conocimiento de la PROCURACIÓN DEL TESORO DE LA NACION, siendo notificados ambos organismos, respectivamente los días 12/10/06 y 11/09/06.

18. El 04/09/06 las partes en forma conjunta acompañan documentación solicitando se tenga por cumplido el requerimiento efectuado y comience a correr el plazo establecido en el artículo 18 de la ley 25.158. Actualizada que fuera la presentación realizada, el 10/10/06, esta Comisión Nacional entendió que la misma no daba estricto cumplimiento a lo dispuesto por la Resolución SDOyC Nº 40/2001, notificándose ambas partes, con fecha 13/10/06 y poniendo en su conocimiento que el plazo del artículo Nº 18 de la ley 25.158, no comenzaba a correr.

19. El 26/10/06 las partes se presentan conjuntamente, contestando el requerimiento de fecha 10/09/06. Así, con fecha 30/10/06, esta Comisión Nacional entendió que se había dado cumplimiento con la totalidad de los recaudos establecidos por la Resolución SDOyC Nº

[Handwritten signature]

ES COPIA FIEL
DEL ORIGINAL

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

ES COPIA FIEL

DR. JUAN N. CAVARO
JEFE AJUSA DE SECCIÓN
COMISIÓN NACIONAL DE DEFENSA
DE LA COMPETENCIA

69
DR. MARTÍN F. G. SUZUKI
SECRETARÍA DE DEFENSA
DE LA COMPETENCIA



10/2001, teniendo por ratificada la operación de concentración económica de día 28/10/06.

20. Asimismo que fuera la documentación presentada, esta Comisión Nacional de Defensa de la Competencia entendió que la presentación de la operación de concentración económica no satisfacía los requerimientos establecidos en el Formulario F1, por lo que procedió a realizar las primeras observaciones con fecha 30/10/06, las cuales fueron notificadas a los presentantes el 02/11/06, suspendiendo en consecuencia el plazo previsto en el artículo 10 de la Ley N° 25.156.

21. El día 30/10/06, contesta la COMISIÓN NACIONAL DE COMUNICACIONES, manifestando que las empresas mencionadas, proveedoras de equipamientos, no son prestadoras de servicios de telecomunicaciones y en consecuencia no disponen de la licencia respectiva y que por lo tanto no se cuentan con antecedentes económicos que permitan efectuar el análisis referido.

22. Con fecha 17/11/06, los apoderados de las empresas notificadas, contestar las observaciones realizadas por esta Comisión Nacional. Asimismo, con fecha 20/11/06, acompañan copia debidamente traducida y legalizada del comunicado de prensa por el cual se informa que la transacción fue aprobada sin condiciones por la Comisión Europea.

23. En mérito de las facultades emergentes del artículo 24 inciso b) de la ley 25.156, esta Comisión Nacional con fecha 24/11/06, cito a prestar declaración testimonial a representantes de las empresas, TELECOM ARGENTINA S.A.; TELEFONICA ARGENTINA S.A.; NORTEL NETWORKS ARGENTINA S.A. y OTI COMPAÑIA DE TELEFONOS DEL INTERIOR S.A.

24. Así el día 7 de diciembre de 2006 se recibió declaración testimonial al Sr. Alejandro Daniel Verloh, en su carácter de Gerente de Planificación de Capacidad y Servicios de TELECOM ARGENTINA S.A.

25. Con fecha 12 de diciembre de 2006 se recibió declaración testimonial al Sr. Carlos Orlando Uza' en su carácter de Gerente de Ingeniería y Obras de Radio e Infraestructura de TELEFONICA ARGENTINA S.A.

[Handwritten signatures and initials]

ES COPIA FIEL
DEL ORIGINAL

ES COPIA FIEL



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

DR. MARTINA GONZALEZ
SECRETARÍA GENERAL
COMISIÓN NACIONAL DE DEFENSA
DE LA COMPETENCIA

DR. MARCO CARRO
JEFE SECCIÓN DE ENTRADA
COMISIÓN NACIONAL DE DEFENSA
DE LA COMPETENCIA

25. El día 13 de diciembre de 2006 se recibió declaración testimonial al Sr. Eduardo Ramiro González Mengo en su carácter de Gerente de Operaciones de NORTEL NETWORKS ARGENTINA S.A.

27. En la misma fecha se recibió declaración testimonial al Sr. Eduardo Javier Petrecca, en su carácter de Director de Compras de CTI COMPANÍA DE TELEFONOS DEL INTERIOR S.A.

28. Con fecha 26/12/06, se presenta el Sr. Luis José Castellano, Gerente Consultor de TELECOM ARGENTINA S.A., completando el requerimiento de información que le fuera solicitado a la firma precitada, en el marco de la audiencia testimonial, efectuada al Sr. Alejandro Varich.

28. Analizada que fuera, la documentación presentada por las partes notificantes de la presente operación de concentración económica, esta Comisión Nacional, observó que la misma se hallaba incompleta, razón por la cual realizó nuevas observaciones, con fecha 17/01/07, siendo notificadas a las partes a día 24/01/07.

30. Con fecha 05/01/07, se presenta el Sr. Mario Augusto Pontieraca, en su carácter de asociado de NORTEL NETWORKS DE ARGENTINA S.A., completando el requerimiento de información que le fuera solicitado a la firma precitada, en el marco de la audiencia testimonial efectuada al Sr. Eduardo Ramiro González Mengo.

31. Con fecha 15/01/07, se presenta el Sr. José María Marcucci en su carácter de apoderado de CTI COMPANÍA DE TELEFONOS DEL INTERIOR S.A., completando el requerimiento de información que le fuera solicitado a la firma precitada, en el marco de la audiencia testimonial efectuada al Sr. Eduardo Javier Petrecca.

32. El día 22/01/07 y en uso de las facultades establecidas por el artículo 24 inciso b) de la Ley N° 26.156, esta Comisión Nacional decidió llamar a prestar declaración testimonial a los representantes de las firmas que se detallan ER COSCOM/MARCONI, ALCATEL LUCENT, HUAWEI ARGENTINA S.A. y NERA ARGENTINA S.A.

33. El día 7 de febrero de 2007 se recibió declaración testimonial al Sr. José Luis Plasencia

Handwritten signatures and initials at the bottom of the page.



ES COPIA FIEL DEL ORIGINAL

ES COPIA FIEL

2/96

Ministerio de Economía y Finanzas
Secretaría de Comercio Exterior
Comisión Nacional de Defensa de la Competencia

DR. MARCO ANTONIO CAVARO
SECRETARÍA DE DEFENSA
COMISIÓN NACIONAL DE DEFENSA
DE LA COMPETENCIA

69

DR. MARCO ANTONIO CAVARO
SECRETARÍA DE DEFENSA
COMISIÓN NACIONAL DE DEFENSA
DE LA COMPETENCIA

en su carácter de Responsable Comercial de Network para el grupo Telecom, de la firma ERICSSON.

- 34. Con fecha 8 de febrero de 2007 se recibió declaración testimonial al Sr. Federico Alfonso O'Neil Pusey, en su carácter de Gerente de Marketing y ventas para el cono sur, de la firma NERA ARGENTINA S.A.
- 35. Con fecha 16/02/07, TELECOM ARGENTINA S.A. efectúa una presentación a través de su Gerente Consultor, Sr. Luis José Costabanzo, a fin de realizar aclaraciones respecto a las modificaciones realizadas durante el mes de enero de 2007, en la página web institucional de la firma.
- 36. El día 16/02/06 las partes contestaron las observaciones formuladas, por esta Comisión Nacional, al Formulario #1 el día 17/01/06.
- 37. Con fecha 21/02/07, COMPAÑIA ERICSSON S.A.CI. efectúa una presentación a través de Sr. José Luis Plasanzotti, a fin de adjuntar información que le fuera requerida en el marco de la testimonial brindada oportunamente, solicitando se le otorgue a la misma carácter confidencial.
- 38. Tras analizar la información presentada por los notificantes, esta Comisión Nacional consideró, de conformidad con lo establecido por la Resolución N° 40/01 de la SDCyC (B.O. 22/03/01), que la misma se hallaba incompleta, y en razón de ello con fecha 21/03/07 se efectuaron nuevas observaciones. Ello fue notificado a las partes con fecha 02/03/07. En esa oportunidad se les reiteró a las partes que hasta tanto no suministraran en forma completa la información solicitada continuaría suspendido el proceso establecido en el artículo 13° de la Ley N° 26.156.
- 39. El día 2 de marzo de 2007 se recibió declaración testimonial al Sr. Guillermo Mario Lanzetta, en su carácter de Director de un Fixed Customer Account Team, de la firma ALCATEL.
- 40. El mismo día se recibió declaración testimonial al Sr. Dong Ming Xing en su carácter de Vice General Manager de la oficina Argentina de HUAWAI.

[Handwritten signatures and marks]



ES COPIA FIEL DEL ORIGINAL

ES COPIA FIEL

Ministerio de Comercio y Producción
Comisión de Comercio Exterior
Comisión Nacional de Defensa de la Competencia

D. S. MACIARO, J. J. CAMARO
SECRETARÍA EJECUTIVA
COMISIÓN NACIONAL DE DEFENSA
DE LA COMPETENCIA

D. S. MACIARO, J. J. CAMARO
JEFES DE BRANCHA
COMISIÓN NACIONAL DE DEFENSA
DE LA COMPETENCIA



- 41. Con fecha 14/03/07, se presenta José Luis Pesezzotti, representante de la firma ERICSSON, a fin de acompañar un informe no confidencial de la información brindada con fecha 07/02/07.
- 42. El día 18/03/07 esta Comisión Nacional en uso de las facultades emergentes el artículo 24 inciso a) de la Ley 25.156 requirió información a las siguientes empresas: RUCHTINSON TELECOMUNICACIONES ARGENTINA S.A.; ZTE CORPORATION SUC ARGENTINA y CISCO SYSTEMS ARGENTINA.
- 43. Por su parte, esta Comisión Nacional en uso de las facultades emergentes del artículo 13 último párrafo de la ley 25.156 y lo establecido en la Resolución N°40/01, con fecha 29/03/07 lo requirió a las partes notificantes que suministren información adicional, notificándose a las partes intervinientes en la misma fecha.
- 44. Con fecha 03/04/07, los apoderados de las partes notificantes contestaron el requerimiento de las observaciones efectuadas con fecha 01/03/07.
- 45. Con fecha 24/04/07, se presenta el Gerente General y apoderado de la firma HUTCHINSON TELECOMUNICATIONS ARGENTINA S.A., dando respuesta a la información solicitada.
- 46. A su turno y con fecha 25/04/06, se presenta la firma CISCO SYSTEMS, a través del Sr. Sebastián Baherini, Country Manager, de la citada firma, dando las respuestas solicitadas por esta Comisión Nacional.

47. La firma ZTE CORPORATION-SUCURSA ARGENTINA, no contestó en tiempo y forma el requerimiento efectuado por esta Comisión Nacional. Por ello con fecha 27/04/07 se reiteró el pedido de información siendo la firma precitada, notificada nuevamente el día 30/04/07. Más allá que ZTE CORPORATION SUCURSA ARGENTINA no contestó el oficio reiterativo, y ello la hace pasible de la sanción establecida en el artículo 50 de la ley 25.156, es dable señalar que la parte sustancial de la información requerida ha podido ser suplida por otras constancias existentes en estos actuados, de forma tal que esta Comisión Nacional de Defensa de la Competencia no se encuentra imposibilitada para emitir e dictamen correspondiente.



Firmas manuscritas de los miembros de la Comisión Nacional de Defensa de la Competencia.

ES COPIA FIEL
DEL ORIGINAL

Ministerio de Economía y Desarrollo
Secretaría de Comercio Exterior
Comisión Nacional de Defensa de la Competencia

ES COPIA FIEL

DR. MARCO ANTONIO GONZALEZ
SECRETARIO GENERAL
COMISION NACIONAL DE DEFENSA DE LA COMPETENCIA



48. Seguidamente y con fecha 02/05/07, se presentaron los apoderados de NOKIA y SIEMENS, contestando el pedido de información adicional, requerido por esta Comisión Nacional de Defensa de la Competencia y acompañando el día 08/05/07 el soporte magnético correspondiente.
49. Efectuado el análisis correspondiente de toda la información presentada, esta Comisión Nacional, entendió que la misma no satisfacía los requerimientos establecidos por la Resolución N° 40/01 de la SDCyC (B.O. 22/02/01), considerando que se hallaba incompleta y en consecuencia, con fecha 15/05/07, se efectuaron nuevas observaciones. Dicho fue notificado a las partes con fecha 16/05/07. En esa oportunidad se les reiteró a las partes que hasta tanto no suministraran en forma completa la información solicitada continuaría suspendido el plazo establecido en el artículo 13° de la Ley N° 25.155.
50. Finalmente, el día 17/05/07, las partes contestaron el requerimiento efectuado y acompañando el mismo soporte magnético correspondiente.

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

1. Consideraciones generales sobre la industria de las telecomunicaciones

51. El decreto 784/2000 define a las telecomunicaciones como toda transmisión, emisión o recepción de signos, señales, escritos, imágenes, sonidos o informaciones de cualquier naturaleza, por hilo, radioeléctricidad, medios ópticos u otros sistemas electromagnéticos.
52. De la anterior definición se desprende que las telecomunicaciones abarcan un conjunto amplio y variado de servicios que posibilitan las comunicaciones y el envío de información entre individuos.
53. Los pasos que sigue una telecomunicación a grandes rasgos pueden clasificarse como: emisión de la información a través de la terminal del usuario originador; codificación de

ES COPIA FIEL
DEL ORIGINAL

Ministerio de Economía y Finanzas
Fomento de Comercio Exterior
Comisión Nacional de Defensa de la Competencia

ES COPIA FIEL

INFORMACIÓN AL PÚBLICO
SECRETARÍA GENERAL
COMISIÓN NACIONAL DE DEFENSA
DE LA COMPETENCIA

DR. MARCO A. SÁVAGE
Jefe de Mesa de Entrada
COMISIÓN NACIONAL DE DEFENSA
DE LA COMPETENCIA



mensaje y transporte a través de la red de telecomunicaciones y finalmente a decodificación y recepción de la información a través de la terminal del usuario de destino.

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

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

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

57. Se puede hacer una diferenciación bastante clara en cuanto a los niveles de la red. Por un lado se pueden clasificar a las redes troncales y por el otro a las redes de acceso local. Las primeras tienen la característica de soportar grandes niveles de capacidad y tienen como función unir grandes conmutadores (switches) que vinculan el tránsito agregado entre

¹ Estos casos se refieren tanto a las comunicaciones unidireccionales como bidireccionales.
² La OCDE en algunos artículos sobre el tema, marca esta diferenciación en cuanto a las funciones y capacidades de los distintos tramos de la red.



ES COPIA FIEL
DEL ORIGINAL

ES COPIA FIEL

DR. MARCELO C. GONZALEZ
SECRETARIO GENERAL
COMISION NACIONAL DE DEFENSA
DE LA COMPETENCIA

DR. MARCELO CAMARGO
JEFE DE OFICINA DE ENTRADA
COMISION NACIONAL DE DEFENSA
DE LA COMPETENCIA

distintas áreas. Las segundas son las que soportan bajas capacidades de transmisión y tienen la función de unir los switches con los consumidores².

58. Los niveles de red mencionados anteriormente a su vez están asociados al alcance que puede tener la competencia entre las redes. El grado de competencia entre redes va a estar determinado por los costos de construir la red, y por el flujo de tráfico, que en general es función de la densidad poblacional, del área y de variables socioeconómicas. Por lo tanto, para niveles de transporte con iguales capacidades de transmisión y costos, el mayor tráfico determinará menores costos de entrada al mercado y por ende sería esperable la aparición de un mayor número de firmas, lo que en general se vincula con un mayor nivel de competencia. De esta forma es esperable que en los tramos de red troncales exista un mayor número de oferentes en el mercado si se lo compara con la cantidad de oferentes que existirían en el tramo de oferta de redes para acceso local³. Asimismo las zonas más densamente pobladas y con mayor flujo de tráfico van a experimentar mayores niveles de competencia.

59. Los medios de transporte que conforman una red pueden ser tanto alámbricos como inalámbricos. Los medios alámbricos pueden ser hilos de par de cobre (DSL), fibra óptica (FTL, FTTB y FTTX) o cable coaxial de redes CATV (HFC). Mientras que los inalámbricos están compuestos por redes celulares, radiomóviles del tipo WLL, LMDS y MMDS y por enlaces satelitales.

60. En cuanto a las tecnologías utilizadas para la transmisión de la información existen distintos modos de transmisión de información que están asociados a ellas, entre ellos se destacan: transmisión por conmutación de circuitos (para el caso de la voz); transmisión por conmutación de paquetes (para el caso de datos-y-voz-P); transmisión por paquetes tipo cuadros (Frame Relay) y por paquetes tipo celdas (ATM).

61. La naturaleza de los servicios de telecomunicaciones, donde es determinante la posibilidad de comunicarse con otros usuarios y de estar disponible para las comunicaciones enviadas por éstos, da a los activos de red un rol muy importante. La valoración de los usuarios

² Se pueden encontrar casos en los que por el nivel de tráfico, esta clasificación se desdibuja.

³ Una excepción a esta apreciación ocurre en los áreas locales de muy alta densidad de población y con sistemas cooperativos donde pueden concurrir a mercado un número más elevado de oferentes.

ES COPIA FIEL
DEL ORIGINAL

Ministerio de Economía y Producción
Comisión Nacional de Defensa de la Competencia
Resolución Nacional de Defensa de la Competencia

ES COPIA FIEL

DR. M. JOSÉ A. GONZALEZ
SECRETARIO GENERAL
COMISION NACIONAL DE DEFENSA
DE LA COMPETENCIA

DR. MARCO ANTONIO CALABRO
JEFE DE LA ENTADA
COMISION NACIONAL DE DEFENSA
DE LA COMPETENCIA



respecto de los servicios de telecomunicaciones aumenta en la medida en que puedan comunicarse con una mayor cantidad de usuarios. Es decir que en la medida en que la red de telecomunicaciones tenga mayor alcance, mayor será el bienestar del consumidor⁵.

62. Con base en los efectos anteriores, los operadores deben tener la capacidad de poner en contacto potencial a sus usuarios entre ellos y con el resto de los usuarios de los servicios de telecomunicaciones. Este objetivo lo pueden llevar adelante a través de la ampliación de la cobertura de sus redes (ya sea mediante tramos de red propia o alquilados) y a través de la interconexión (funcional y física) de su red con las redes de otros operadores.
63. Los trazados geográficos de las redes y sus funciones pueden transformarse a la vez en activos sustitutos y complementarios. Por ejemplo si existieran dos redes independientes que conectarán a un usuario A con uno B, el envío de información entre ellos podría ser cursado a través cualquiera de estas redes; cumpliéndose en este caso el carácter de sustituibilidad entre ellas. En cambio si el usuario A solamente fuera alcanzado por la red X y el usuario B fuera alcanzado solamente por la red Y, la información enviada entre ellos debía ser cursada a través de ambas redes; en este caso la red Y es complementaria de la red X. Esta complementariedad entre redes queda establecida a través de su interconexión.
64. La infraestructura utilizada en el sector de las telecomunicaciones es particularmente relevante para analizar las posibilidades de competencia puesto que en algunos segmentos de ella se dan donde se producen los principales "cuellos de botella" de dicho sector. Estos "cuellos de botella" están dados por la existencia de activos que no pueden ser reemplazados por infraestructura y/o servicios alternativos y cuyo duplicación no es eficiente. Un ejemplo de esto es el "loop-loop" o misma milla del tendido de la red pública de telefonía para brindar servicios de telefonía residencial⁶.
65. En casos como el mencionado los operadores deberán tener acceso a la infraestructura ya instalada para poder estar capaces como competidores efectivos.

⁵ Este efecto es el que se conoce en la literatura económica como efecto de red.

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

COPIA FIEL
DEL ORIGINAL

Ministerio de Recreación y Producción
Secretaría de Comercio Exterior
Comisión Nacional de Fomento de Exportaciones

ES COPIA FIEL

COMISION NACIONAL DE FOMENTO DE EXPORTACIONES
SECRETARIA DE COMERCIO EXTERIOR
MINISTERIO DE RECREACION Y PRODUCCION

DR. MARCO ANTONIO CARRERA
Jefe de Oficina de Entrada
COMISION NACIONAL DE DEFENSA DE LA COMPETENCIA



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

67. Más allá del mencionado grado relativo de convergencia alcanzado en lo que hace a las redes, cada tipo de servicio requiere distintos elementos y/o funciones de esos elementos de infraestructura. Además, las condiciones de competencia respecto a los proveedores de infraestructura varían dependiendo de sobre cuál de esos elementos se focalice el análisis, es decir, que para aquellos activos de difícil o inconveniente duplicación el nivel de competencia será bajo mientras que en aquellos que no reúnen tal característica el nivel de competencia será mayor.

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

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

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

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

* Como ejemplo de este tipo de empresas pueden citarse a los concesionarios de las Autoridades Locales, empresas de ferrocarriles, las cooperativas eléctricas de interior del país, etcétera.

ES COPIA FIEL
DEL ORIGINAL

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

ES COPIA FIEL

DR. JOSÉ ANTONIO COLERA
SECRETARIO GENERAL
COMISIÓN NACIONAL DE DEFENSA
DE LA COMPETENCIA

DR. MARIANO CAMARÓ
JEFE DE LA SECCIÓN DE ENTRADA
COMISIÓN NACIONAL DE DEFENSA
DE LA COMPETENCIA

- Economías de escala: para un flujo de tráfico dado, a medida que aumenta el tamaño de la red de telecomunicaciones los costos medios de prestación del servicio disminuyen.
- Economías de densidad: para un tamaño de red dado, el aumento del tráfico en la misma genera reducciones en los costos medios de prestación del servicio.
- Economías de alcance: para un tamaño de red dado, la prestación conjunta de distintos servicios presenta menores costos medios que la prestación de cada uno de ellos por separado.

2. Aspectos Conceptuales

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

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

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



Ministerio de Economía y Finanzas
 Secretaría de Comercio Exterior
 Dirección General de Defensa de la Competencia

ES COPIA FIEL
 DEL ORIGINAL

ES COPIA FIEL

DR. MARCO ANTONIO GARCÍA
 COMISIONADO NACIONAL DE DEFENSA
 DE LA COMPETENCIA

DR. MARCO ANTONIO GARCÍA
 COMISIONADO NACIONAL DE DEFENSA
 DE LA COMPETENCIA

75. Una vez definido el o los mercados relevantes, se procederá al análisis de los niveles de concentración, de los participantes de mercado, y de las características de la competencia en dicho mercado. Si del análisis de estos elementos se desprende la probabilidad de un aumento en el poder de mercado como consecuencia de la operación de concentración se procederá al análisis de las barreras a la entrada y de las posibles ganancias de eficiencia productivas.

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

77. Los principales aspectos a considerarse son:

- La existencia de otros costos fijos y hundidos.
- En algunos casos la presencia de economías de alcance respecto de un conjunto de servicios. Para algunos de estos servicios existe una competencia en variables distintas del precio.
- Los servicios de telecomunicaciones en general son consumidos en paquetes y, además son producidos a través de empresas multiservicio.

78. En la metodología convencional, tomar como base del análisis precios por arriba de los niveles de competencia puede generar una definición de mercados demasiado amplia al ~~incorporar como sustitutos a productos que no lo serán~~ si en el mercado que se intenta definir hubiera una situación de competencia y por tanto, se cobrarán precios de competencia.

79. En esta misma línea de razonamiento, para el enfoque tradicional, un precio que se cobra por sobre el costo marginal, es decir un precio supracompetitivo, denota la existencia de poder de mercado por parte de las firmas que ofrecen el producto en esas condiciones.

80. Cuando se aplican estos criterios a sector telecomunicaciones debe tomarse en

[Handwritten signature] - 15

ES COPIA FIEL
DEL ORIGINAL
Comisión Nacional de Estudios de Competencia

ES COPIA FIEL

DR. MARTÍN...
SECRETARÍA DE ECONOMÍA
SECRETARÍA DE ECONOMÍA
SECRETARÍA DE ECONOMÍA

69
DR. MARCELO CAMARÓ
JEFE DE LA DIVISIÓN DE DEFENSA
COMERCIAL DE LA ENTREGA
DE LA COMPETENCIA

consideración, en primer lugar, que la presencia de importantes costos hundidos, que además se presentan en forma recurrente, y de economías de escala, determinan un markup (dado por la diferencia entre el precio y el costo marginal del servicio) que por un lado es condición necesaria para que la industria sea viable y por otro también es compatible con una situación de competencia.

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

82. En otras palabras la sustituibilidad de la demanda y de la oferta podrían evaluarse no solamente a través de los precios sino de otras variables de performance como por ejemplo, la calidad de los servicios, la amplitud de la cobertura de las redes, la incorporación de los cambios tecnológicos y el nivel de gastos en investigación y desarrollo. Asimismo podría considerarse a sensibilidad de los consumidores a dichos cambios, que se incorporan en los productos (servicios) que se les ofrecen, y la amplitud de los competidores potenciales en base a las distintas posibilidades tecnológicas disponibles para prestar un determinado servicio.

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

[Handwritten signatures]

ES COPIA FIEL
DEL ORIGINAL

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

ES COPIA FIEL

Dra. M. L. ...
Secretaría de ...
Comisión Nacional de Defensa de la Competencia

Dra. MARIANA CAMARÓ
JEFE MESAS DE ENJUICIA
COMISION NACIONAL DE DEFENSA DE LA COMPETENCIA

- 84. En contraposición, una definición más restringida de estos mercados que considere e prisma tradicional de identificación de competidores potenciales inmediatos estaría dejando de lado el hecho de que la propia dinámica de estos mercados lleva a que las participaciones de los distintos oferentes puedan cambiar en un corto periodo de tiempo⁶.
- 85. El tercer aspecto a considerar surge del hecho de que algunos de los servicios se demandan en forma conjunta y también se producen en forma conjunta, con lo cual es difícil identificar el impacto sobre las decisiones del consumidor de cambios en los precios de alguno de los componentes de la canasta, como es también asignar costos a servicios individuales.
- 86. Estos atributos tienen una implicancia directa en la definición de mercado relevante ya que la existencia de un alto grado de complementariedad desde la demanda con otros productos (servicios) hace que un incremento en el precio de un determinado servicio considerado individualmente no haga disminuir en forma significativa la cantidad demandada del mismo⁷.
- 87. Esta respuesta de los consumidores se debe a que cambiar de proveedor de un servicio implica cambiar de oferente de un conjunto de servicios que se ofrecen dentro de una misma canasta. La existencia de un conjunto de servicios que se demandan incrementa los costos del cambio y de hecho esta es la unidad que el consumidor toma como referencia a la hora de optar entre distintos proveedores. De ahí que sea menos sensible a las variaciones en el precio de un servicio individual, vis a vis otro bien o servicio que se ofrece y demanda sólo en forma individual en cualquier otro mercado.
- 88. Por lo tanto ante la presencia de bienes (servicios) que por el lado de la demanda presentan altas complementariedades y por el lado de la oferta se producen más eficientemente en forma conjunta que individual, el criterio tradicional que surge de aplicar

⁶ En mercados de alta innovación tecnológica donde las ventajas de la firma que introduce tales cambios son un atributo competitivo de sí mismo suele afirmarse que las empresas no compiten en el mercado sino por el mercado mismo (Lundquist 2001)

⁷ La reacción del consumidor ante el cambio en el precio de uno de los servicios de la canasta dependerá de la participación que tenga este servicio en particular dentro de la canasta consumida. Cuanto mayor sea la participación en el consumo del servicio cuyo precio aumentó más sensible será el consumidor ante ese cambio de precio.

ES COPIA FIEL
DEL ORIGINAL

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

ES COPIA FIEL

DR. MARCELO M. SIVARDO
JEFE DE LA ASISTENCIA TÉCNICA
COMISIÓN NACIONAL DE DEFENSA
DE LA COMPETENCIA



el test de monopolista hipotético a un servicio individual no reflejaría adecuadamente el poder de mercado que sus oferentes tienen en la medida que están vendiendo este servicio en forma conjunta con otros.

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

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

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

3. Características de la industria de equipos para redes de telecomunicaciones

i. Las Redes de Telecomunicaciones Móviles

92. Las partes actúan como oferentes de equipamiento para redes móviles de telecomunicaciones. La característica principal de estas es que permiten al usuario una conectividad permanente (para recibir y realizar llamadas o recibir y enviar información) más allá de que éste modifique su localización o se encuentre en movimiento. Las tecnologías disponibles en la actualidad permiten que la conectividad que el usuario mantenga se concrete a través de servicios de voz, de datos o de internet.

93. Por su parte, la telefonía móvil permite la existencia de conectividad permanente a sus usuarios porque los accesos de la red a los terminales se montan sobre medios

15

ES COPIA DEL
DEL ORIGINAL

ES COPIA FIEL

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

Dr. MARTÍN CANARO
COMISION NACIONAL DE DEFENSA DE LA COMPETENCIA



inalámbricas. Estos accesos se logran a partir de la instalación de antenas con radios base (entre otros equipos como por ejemplo: refrigeración, energía, transmisión, etc.) que permiten la comunicación entre las terminales y la red de transmisión. Los demás servicios de telecomunicaciones móviles (por ejemplo, el de transmisión de datos o acceso a Internet), son generalmente ofrecidos conjuntamente dentro del paquete de servicios de telefonía móvil, aunque también existen casos de redes inalámbricas que proveen servicio privado de transmisión de datos entre puntos móviles en forma separada de servicios de telefonía celular.

- 94. En definitiva, al igual que en las redes fijas, dentro del equipamiento para redes móviles queda incluida toda la infraestructura necesaria para lograr servicios de comunicaciones, ya sean de voz y/o de datos. A su vez, estos servicios pueden requerir de conexión a la red pública nacional de telecomunicaciones (RTPN) o puede tratarse de redes privadas de telecomunicaciones (voz y/o datos).
- 95. Como complemento de la infraestructura, todas las redes inalámbricas utilizan un insumo indispensable y escaso: el espectro radioeléctrico. A través de este insumo son enviadas las ondas de comunicación. Es decir que una empresa que desee montar una red de transmisión inalámbrica (independientemente de cual sea el servicio montado sobre ella) y no contare con acceso al espectro radioeléctrico no tendrá la posibilidad de prestar servicios. En lo que respecta a los servicios ofrecidos por la telefonía celular, o conjunto de una antena con una radio base y una determinada cantidad de espectro radioeléctrico conforman una determinada área de influencia denominada celda.
- 96. Los usuarios que se encuentren en un mismo momento localizados en una misma celda establecen comunicaciones a través de dicha antena y por ende comparten el recurso radioeléctrico.
- 97. Las comunicaciones originadas en las distintas celdas de la red de transmisión son enviadas a otras y a los conmutadores a través de enlaces inalámbricos o alámbricos (como por ejemplo de fibra óptica).
- 98. De esta forma, las antenas y los enlaces que les comunican entre ellas y con los conmutadores conforman la red destinada a prestar servicios de telecomunicaciones. A

[Handwritten signatures and initials]

ES COPIA FIEL
DEL ORIGINAL

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

ES COPIA FIEL

Dr. LUIS ALBERTO GARCÍA
SECRETARIO DE DEFENSA Y COMERCIO
COMISIÓN NACIONAL DE DEFENSA DE LA COMPETENCIA

690
Dr. MARCO A. CAYARO
JEFE DE LA DIVISIÓN DE DEFENSA DE LA COMPETENCIA
COMISIÓN NACIONAL DE DEFENSA DE LA COMPETENCIA

grandes rasgos la red de telecomunicaciones móviles consta de antenas y radios base, conmutadores (switches) que establecen y mantienen la comunicación entre usuarios y una red de transmisión que comunica a los nodos entre sí. Dicha red a su vez se conecta a los puntos de terminación de la red de telefonía pública y/o a otras redes de empresas que prestan telecomunicaciones móviles.

a). Tecnologías de redes móviles

98. El avance tecnológico en equipamiento de redes móviles ha sido agrupado en 'generaciones', cada generación fue incrementando tanto la capacidad de transmisión como la capacidad tecnológica. Las tecnologías de equipamiento actualmente en uso pueden ser clasificadas en productos de segunda generación (2G) y tercera generación (3G).

99. Varios de estas tecnologías móviles y estándares coexisten globalmente. La mayoría (80%) de los suscriptores globales, se suscriben a servicios basados en soluciones de Sistemas de Comunicaciones Globales Móviles (Global System for Mobile Communication) (GSM) (incluyendo su mejora de categoría, Servicios Generales de Radio (General Packet Radio Service) (GPRS), y Optimizadores de Niveles de Datos para GSM (Enhance Data Rates for GSM Evolution) (EDGE)) - que son denominados de segunda generación, o tecnología '2G',¹⁰ y soluciones de Acceso Múltiple a Código de División de Banda Ancha (Wide Band Code Division Multiple Access) (W-CDMA) (tecnología de tercera generación, o tecnología '3G'). En algunos países, existen otros estándares basados en Acceso Múltiple a Código de División (Code Division Multiple Access) (CDMA), incluyendo cdmaOne (estándar 2G), CDMA 2000 1x (estándar 2.5G), y CDMA 1x EV-DO (estándar 3G)

101. Los equipos que intervienen en la red difieren dependiendo de los estándares móviles o tecnología de generación que utilice el prestador de servicio. Como se puede apreciar, las Partes solo se encuentran activas en los equipos de acceso al abonado, GSM y W-CDMA, y consecuentemente en la práctica proveen elementos para el sistema central de la red sólo a operadores GSM y W-CDMA.

¹⁰ GPRS y EDGE también son denominadas tecnología 2.5G

ii. Las Redes de Telecomunicaciones Fijas

102. El conjunto de redes fijas incluye tanto a la infraestructura requerida por servicio tradicional de telefonía básica, como la requerida por todos los servicios de telecomunicaciones entre puntos (fijos, ya sea) de voz o de datos, conectados a la red pública nacional de telecomunicaciones o privados (redes privadas).

103. La estructura de las redes de telefonía fija puede sistematizarse partiendo del sistema de conmutación central a partir del cual se organiza el tráfico de las llamadas. Este tráfico es transportado dentro de la red a partir de diferentes medios de transporte (fibra óptica, radioenlaces en algunos casos, etc), hasta llegar a las centrales locales y de allí al acceso local en los domicilios de los clientes.

104. En los siguientes apartados se avanzará en una descripción más detallada, tanto de la estructura como del funcionamiento de las redes fijas y las redes móviles.

105. Como ya se afirmó tanto para las redes móviles como para las fijas, las comunicaciones de voz no son los únicos servicios incluidos. Sin embargo, cada su preeminencia sustancial frente a los demás servicios y las características de las empresas notificantes, el análisis del mercado relevante hará especial énfasis en la estructura y funcionamiento de las redes de telefonía móvil y de telefonía fija.

106. Más allá de la división por empresas proveedoras de servicios de telecomunicaciones, las dos redes de telecomunicaciones más importantes de país son la red de telefonía básica (fija) y la red de telefonía móvil celular. Esta importancia queda de manifiesto al señalar que los principales proveedores de servicios de telefonía móvil celular son los más importantes demandantes de equipamiento para redes móviles, y los principales proveedores de telefonía fija son los más importantes demandantes de equipamiento para redes fijas.

107. A su vez, como se expondrá en detalle más adelante, las empresas notificantes se encuentran dentro del grupo de oferentes de equipamiento que, por la amplitud del conjunto de productos que fabrican, son los proveedores que suelen abastecer a los operadores de las principales redes de telecomunicaciones del país cuando se trata de



**ES COPIA FIEL
DEL ORIGINAL**

Ministerio de Economía y Producción
Secretaría de Comercio Exterior
Comisión Nacional de Defensa de los Consumidores

ES COPIA FIEL

Dr. MARTÍN GARCÍA
JEFE MES DE ENTRADA
COMISION NACIONAL DE DEFENSA
DE LOS CONSUMIDORES

proyectos de infraestructura de convergencia en el que se requieren soluciones globales

a). Tecnologías de redes fijas

108. En cuanto al equipamiento para acceder a los clientes el servicio tradicional de telefonía utiliza como medio tecnológico para acceder a los abonados (o tíma millar o local loop) los cables de cobre. Más allá de este servicio, existen redes fijas que acceden a los abonados utilizando una variedad de tecnologías, las más importantes son (a) acceso de banda estrecha; (b) acceso de banda ancha DSL; (c) acceso de redes basadas en fibra (banda ancha); y (d) acceso inalámbrico de redes (banda ancha). En contraposición a las de banda ancha, las redes de acceso de banda estrecha soportan una tasa un poco menor de transferencia de información sobre las líneas telefónicas ordinarias de cobre.

109. El equipamiento de acceso de redes inalámbrico puede ser diferenciado de los productos que utilizan infraestructura de cobre ya existente y también de aquellos que requieren el tendido de fibra óptica, ya que es usualmente utilizado en áreas remotas sin infraestructura existente o en áreas en donde el contexto geográfico imposibilita los tendidos de cables. Estos tendidos permiten ofrecer todos tipo de servicios fijos, tanto telefonía como datos o internet, podemos citar como ejemplo de empresas que acceden de esta forma a sus clientes a la empresa VECOM S.A.

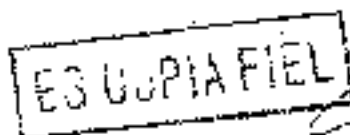
110. En lo que hace al sistema central de la red existen dos tecnologías preponderantes para la interconexión pública: Multiplexores de División de Tiempo (Time Division Multiplexing, TDM) y soluciones de interconexión de software (softswitch).

111. Mientras que en la infraestructura de transporte y transmisión, más allá de productos ópticos de red (wroline), pueden distinguirse equipamiento de transmisión de radio por microondas punto a punto (Point-to-Point microwave radio transmission equipment, PTP) y equipamiento de transmisión de radio por microondas multipunto (Multipoint microwave radio transmission equipment, PMP). Aun más, el equipamiento de transmisión de radio por microondas punto-a-punto varía de acuerdo a su función para transmisiones de transporte largo (long-haul) y de transporte corto (short-haul).

[Handwritten signatures and scribbles]



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



Dr. [illegible]
[illegible]
[illegible]



4. Naturaleza de la operación

112. Como fuera expuesto anteriormente: con fecha 23 de septiembre de 2006, la Comisión recibió una notificación de una concentración económica, por medio de la cual NOKIA CORPORATION adquiere el control de la empresa NOKIA SIEMENS NETWORKS HOLDING B.V., una sociedad de reciente creación, a la cual NOKIA CORP. y SIEMENS AKTIENGESELLSCHAFT, aportará sus recursos mundiales de equipos para redes de telecomunicaciones fijas y móviles, incluyendo servicios asociados, mediante la conformación de un Joint Venture.

113. NOKIA CORP. controla en Argentina a NOKIA ARGENTINA S.A., a través de su 95% de participación societaria y del 5% de OY NORDIC TRADING AB, cuyo 100% del capital societario corresponde a NOKIA CORP. Asimismo SIEMENS AG, controla en Argentina a SIEMENS S.A., sociedad, cuyo porcentaje de tenencia accionaria corresponde el 98% a SIEMENS INTERNATIONAL HOLDING B.V. Den Haag y el 2% restante a SIEMENS AG.

114. La implementación del Joint Venture en Argentina, involucrará previamente una transferencia intra-societaria (cesión) del negocio de equipamiento de redes de SIEMENS e SIEMENS NETWORKS S.A. Al mismo tiempo, NOKIA también contribuirá con su negocio de equipamiento de redes a SIEMENS NETWORKS S.A.; al mismo tiempo, las acciones de SIEMENS NETWORKS S.A. se transferirán a NSN (97,3%) y a NOKIA TIETOLIKKINNE Oy (2,7%). A su vez Nokia Tietolikkenne Oy es controlada en un 100% por Nokia Finland Oy, que a su vez es controlada en un 100% por Nokia Siemens Networks Holding B.V.

115. El objeto de Joint Venture en Argentina, será la venta y comercialización de equipamientos de redes para telecomunicaciones y servicios asociados para el mercado Argentino a través de la sociedad a SIEMENS NETWORKS S.A.

116. La compañía matriz del Joint Venture será NSN. En forma posterior del cierre de la transacción a nivel mundial, todas las actividades a nivel mundial del Joint Venture en el área de los equipos de redes de líneas fijas y móviles, serán controlados por NSN.

117. Como consecuencia de la operación notificada, NOKIA CORP. y SIEMENS AG crearán una sociedad de responsabilidad limitada, denominada NSN, constituida en los

[Handwritten signature]

ES COPIA FIEL
DEL ORIGINAL

ES COPIA FIEL

69



Ministerio de Economía y Producción
Fomento de Comercio Exterior
Comisión Nacional de Defensa de la Competencia

COMISION NACIONAL DE DEFENSA DE LA COMPETENCIA

DR. MARCELO CASARDO
JEFE AREA DE DEFENSA DE LA COMPETENCIA

Países Bajos, a la cual cada parte aportará su negocio de equipos de redes (incluyendo los activos, derechos de propiedad intelectual administración y personal involucrados) y como contraprestación recibirán una participación de interés en la compañía.

118. La red de equipamiento de redes, (principalmente móviles) y servicios asociados con la cual Nokia contribuirá al Joint Venture, tienen aproximadamente 20.000 empleados, operan 5 plantas de producción (dos en Finlandia, dos en China y una en India). Nokia retendrá su negocio de fabricación y venta de aparatos de telefonos móviles fuera del Joint Venture.

119. El negocio de equipamiento de redes, principalmente líneas fijas, con el cual SIEMENS contribuirá al Joint Venture tiene aproximadamente 37.000 empleados en 150 países, opera varias plantas de producción en Alemania, Italia, Brasil y China. Sin embargo, SIEMENS AG retendrá fuera del Joint Venture su negocio de Redes de Empresas (Enterprise Networks business), (un negocio activo en equipamiento de telecomunicaciones para uso interno en redes de empresas), así como su negocio de Módulos inalámbricos (Wireless Modules Business), (una unidad de negocios activa en telecomunicaciones entre varias máquinas y en un entorno de automatización).

120. Consecuentemente, la transacción en Argentina se clasifica de acuerdo a los Artículos 8 (a), (b) y (c) de la Ley de Defensa de la Competencia atenta a que la transacción involucrará: (i) una extinción intra-societaria de ciertos activos y deudas de SIEMENS a SIEMENS NETWORKS S.A. bajo la Ley de Sociedades Comerciales N° 19.550; (ii) una transferencia de acciones a Joint Venture y (iii) un transferencia del fondo de comercio de NOKIA a SIEMENS NETWORKS S.A.

121. Las partes aditadas en su presentación de Formulario F1 de información, informaron que la presente operación de concentración económica ha sido también aprobada por las autoridades de defensa de la competencia de la Unión Europea (Comisión Europea) e Israel. Asimismo la Transacción fue aprobada, sin condiciones, en los Estados Unidos de Norteamérica el 30 de octubre de 2006, fecha en que venció período de espera de acuerdo a las normas aplicables en dicho país.

122. La operación excluye del negocio la fabricación y venta de aparatos de telefonos móviles de Nokia Corp. como así también el negocio de aparatos de telefonos móviles de Siemens AG S. que fue vendida a Barco de Telefonos en el 2005.

ES COPIA FIEL
DEL ORIGINAL

ES COPIA FIEL

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

SECRETARÍA DE COMERCIO EXTERIOR
COMISIÓN NACIONAL DE DEFENSA DE LA COMPETENCIA

69
DI. MAR...
GOBIERNO NACIONAL DE DEFENSA DE LA COMPETENCIA

122. Los efectos de dicha operación se extienden a diversos países debido a que tanto NOKIA CORP como SIEMENS AG, tienen subsidiarias a nivel mundial, incluyendo a la República Argentina.

123. NSN tiene un total de 100.073 acciones, de las cuales: 49.999 son acciones de Clase A; (i) 49.999 son acciones de Clase B, (ii) 25 son acciones de Clase C; y (iv) 50 son acciones de Clase D. Las Acciones Clase A, B, y C otorgan 4 votos por acción; las acciones Clase B otorgan un voto por acción. Por su parte, las acciones Clase A y B otorgan el derecho a dividendos sobre el capital por acción, las acciones Clase C otorgan 0,04 derecho a dividendos sobre el capital por acción, y las acciones Clase D otorgan 0,04 derecho a dividendos sobre el capital por acción.

124. En definitiva, los accionistas de NSN, son NOKIA CORP con una participación accionaria en los derechos de voto del 50,01% y una participación accionaria en cuanto a los derechos económicos del 49,999%. Por su parte SIEMENS AG, posee una participación accionaria en relación a su derechos de voto del 49,99% y una participación accionaria en cuanto a sus derechos económicos del 50,001%.

125. En su conjunto, las acciones Clase A, B, C y D otorgan un total de 400.142 derechos de voto en las asambleas generales. NOKIA CORP, como tenedora de las acciones Clase A y C, tendrá acciones que le otorgarán más de la mitad de los derechos de voto en las asambleas generales mientras que SIEMENS AG, como tenedora de las acciones Clase B y D, tendrá acciones que le otorgarán más de la mitad de los derechos económicos.

126. NSN estará administrada por un directorio compuesto por 7 directores, de los cuales, 3 serán directores A, 3 serán directores B y 1 director será C.

127. Con fecha 15 de febrero de 2007 e identificado como Anexo "A", las partes acompañaron una copia del proyecto de Acuerdo de Accionistas, de donde surgen los términos convenidos por las partes notificantes de la presente operación de concentración económica.

128. Como titular de las acciones Clase A y C, NOKIA designará a los directores A y C, y en consecuencia, a más de la mitad del directorio de NSN, NOKIA CORP, también controlará

Handwritten marks and signatures at the bottom left of the page.



ES COPIA FIEL DEL ORIGINAL

Ministerio de Economía y Finanzas
Comisaría de Hacienda Interior
Comisión Nacional de Defensa de la Competencia

ES COPIA FIEL

COMISION NACIONAL DE DEFENSA DE LA COMPETENCIA
Jefe Mesa de Enlaces
22

La designación de los cargos gerenciales senior claves de NSN. El Gerente General (Chief Executive Officer) ("CEO") de NOKIA CORP., e Sr. Olli-Pekka Kallasyva, será el Presidente de NSN, y NOKIA CORP. también tendrá derecho a designar al CEO y al Gerente de Operaciones (Chief Operation Officer) ("COO"). Inicialmente, SIEMENS AG tiene derecho a designar al Gerente Financiero (Chief Financial Officer) ("CFO") y al Gerente de Operaciones de Mercado (Chief of Market Operations Officer) ("CMO"). El CEO de NSN, designado por NOKIA CORP., tendrá derecho a designar o a remover al CFO, CMO, y al COO pasados los primeros 12 meses, lo cual confiere el control exclusivo de NOKIA CORP sobre NSN.

129. Por lo expuesto, NSN, estará sujeta al control exclusivo de NOKIA CORP. Ello así, ya que NOKIA CORP. designará cuatro de los seis miembros del Directorio del Joint Venture. Las decisiones comerciales claves y estratégicas que afecten la estrategia y el día a día del Joint Venture, incluyendo el Presupuesto y Plan de Negocios, serán decididas por el voto de la mayoría simple en el Directorio, las mismas pueden ser tomadas por NOKIA CORP. actuando individualmente, ya que posee la mayoría de los miembros del directorio.

130. Aunque la aprobación de ciertas cuestiones comerciales del Joint Venture están sujetas a requisitos de "supermayorías" y a unanimidad, ("Cuestiones Reservadas"), sin embargo, las mismas sólo se refieren a derechos de protección de las minorías del tipo que no otorgan control. Ello así, ya que los derechos de supermayoría y las cuestiones reservadas no tienen el objeto de otorgar a SIEMENS AG derechos de veto sobre cuestiones de estrategia comercial de NSN.

131. En consecuencia, ninguna de las supermayorías o cuestiones reservadas en particular, otorgan a SIEMENS AG derechos de veto sobre el presupuesto y plan de negocios, designaciones de cargos gerenciales claves de NSN. Por lo tanto, SIEMENS AG carece del derecho de veto sobre cuestiones de estrategia comercial, y NOKIA CORP puede llevar adelante todas esas decisiones estratégicas de NSN a través de simple mayoría en el directorio.

132. Más allá de que las empresas notificantes no son proveedores de servicios de telefonía, tienen un muy amplio portafolio de productos para la industria de las telecomunicaciones en general. De todas ellas sólo se enumeran a continuación aquellos

Handwritten marks and signatures on the left margin.

Handwritten signatures and the number 29 at the bottom of the page.



ES COPIA FIEL
DEL ORIGINAL

ES COPIA FIEL

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

SECRETARÍA DE COMERCIO EXTERIOR
COMISIÓN NACIONAL DE DEFENSA DE LA COMPETENCIA

DR. MARIANA GARRASO
JEFE DE LA SECCIÓN DE DEFENSA DE LA COMPETENCIA



cuyas unidades de negocios son objeto del presente acuerdo de fusión

133. Siemens ofrece tanto equipamiento de redes móviles como elementos de redes fijas. Entre ellos podemos mencionar entre los elementos de núcleo de redes móviles a los Módulos Switching Center,

134. Dentro de los elementos de núcleo de redes fijas Siemens ofrece alrededor de 12 productos, los cuales se pueden mencionar TDM Switches, Puertas de entradas de señales, de accesos y de medios, Softswitches y Servers. Por otra parte ofrece también una vasta gama de elementos de acceso móvil y fijo, entre los que se encuentran; Estaciones base y productos de banda estrecha (DSC) y de banda ancha (PON).

135. En cuanto a los productos de equipamiento de transporte se encuentran redes de transmisiones de alta capacidad, Acceso ATM, interconexiones de Ethernet, productos de hardware, etc. El conjunto de todos los productos ofrecidos por Siemens involucrados en la presente operación se enumeran en el Anexo 1.a.

136. Por lo anterior y en base a las participaciones de los distintos productos en las ventas totales de Siemens es posible apreciar una importante posición de esta empresa en el equipamiento de transporte y en centrales de conmutación para redes de telefonía fija

137. Por su parte, Nokia ofrece los siguientes productos: Elementos de núcleo de red móviles (Mobile Switching Center, Base de datos DNS, elementos de la red GPRS); elementos de núcleo de red fija (Elemento de interconexión digital software de interconexión); Elementos de acceso móvil e equipos de clientes (Estaciones Base, Transceptor, Controlador de red de Radio); Elementos de acceso fijo a equipos de clientes (Productos de banda estrecha y ancha); Equipamientos de transporte (productos de transmisión inalámbrica). (Ver Anexo 1.b)

138. Es posible advertir una fuerte presencia de Nokia en el equipamiento de acceso móvil, según las participaciones de estos productos sobre las ventas totales.

139. El Cuadro N° 1, presenta las participaciones de los distintos segmentos en el total de ventas de Siemens y Nokia para el año 2008 en Argentina.

[Handwritten signature]

COPIA FIEL
DEL ORIGINAL

ES COPIA FIEL

Ministerio de Economía y Finanzas
Presidencia de la Comisión Intersectorial
Comisión Intersectorial de Defensa de la Competencia

DR. JESÚS A. GARCÍA
PRESIDENTE DE LA COMISIÓN INTERSECTORIAL DE DEFENSA DE LA COMPETENCIA

DR. NARCISO GIMENO
JEFE DE AREA DE DEFENSA DE LA COMPETENCIA



Cuadro N° 1: Participaciones de los distintos segmentos en el total de ventas de Siemens y Nokia

VENTAS EN 2000		
AREA DE PRODUCTO	NOKIA	SIEMENS
EQUIPAMIENTO DE NUCLEO DE RED	617.6	5
MOVIL LANSA FIJA	617.6	5
EQUIPAMIENTO DE ACCESO	590.4	65.2
MOVIL LANSA FIJA	590.4	65.2
EQUIPAMIENTO DE TRANSPORTE	0	611.3

Fuente: Elaboración propia en base a datos suministrados en el presente expediente.

140. Concluyendo las actividades involucradas en la concentración bajo análisis determinar que la operación es de naturaleza horizontal.

5. Definición del mercado relevante

i. Mercado relevante del producto

141. El análisis de la provisión de equipamiento para redes de telecomunicaciones puede realizarse teniendo en consideración las siguientes subdivisiones:

- Elementos para redes móviles o para redes fijas
- Elementos pertenecientes al acceso a abonado, o al núcleo de la red (conmutación y plataformas de servicios de valor agregado), o a la infraestructura de transporte.

142. La primera subdivisión responde principalmente a que los diferentes servicios que ofrecen al consumidor las redes móviles y las redes fijas, no son sustitutos¹², y, por lo

¹² Al evaluar si la telefonía móvil es un sustituto del servicio de telefonía fija, la evidencia actual en términos de diferencias de precios relativos permite considerar a este último como un mercado relevante en sí mismo. En conclusión, y como ya se ha señalado en la definición del mercado de servicios de telefonía fija local, a pesar de que la telefonía móvil podría constituir un sustituto de la telefonía fija para un determinado segmento del mercado, ello no es así para la mayoría de los usuarios... Por lo tanto, el

ES COPIA FIEL
DEL ORIGINAL

Misión Ejecutiva de Regulación y Supervisión
del Mercado de Telecomunicaciones
Comisión Nacional de Defensa de la Competencia

ES COPIA FIEL

Dr. J. JOSÉ M. GARCÍA
SECRETARIO
COMISION NACIONAL DE DEFENSA
DE LA COMPETENCIA

Dr. MARCELO CAMAR
JEFE DE LA DELEGACION
COMISION NACIONAL DE DEFENSA
DE LA COMPETENCIA



tanto, desde el punto de vista de la demanda de equipamiento que realizan los operadores de servicios de telecomunicaciones, las redes móviles tampoco pueden ser sustituidas por redes fijas ni a la inversa,

143. En este sentido, cabe analizar si existe algún tipo de sustitución por el lado de la oferta de equipos de redes móviles y de equipos de redes fijas que tenga la suficiente importancia como para permitir la consideración conjunta de dichos equipos dentro de un mismo mercado relevante.

144. Sin embargo para analizar esto es necesario pasar a considerar la segunda subdivisión referida arriba que segmenta transversalmente a ambos tipos de redes.

145. Esta segunda subdivisión queda corroborada por las declaraciones de los principales competidores y dantes citados en audiencia testimonial. Por ejemplo, el representante de Telefónica afirmó, respecto de la red de telefonía fija de su empresa, que "estaría compuesta por la red de transporte, la red de acceso y los nodos de servicio. La red de transporte es toda a transmisión de larga distancia y la transmisión entre los nodos de servicio, de cualquier naturaleza. Estaría compuesta por fibras ópticas, radio enlaces, equipos multiplexadores de longitud de onda (DWDM), equipos de transmisiones SDH. Los nodos de servicio serían las centrales de conmutación, los centros de tránsito urbanos e interurbanos, la red inteligente, los routers, los DSLAM para servicios de internet, los switches metro ethernet, además tenemos unas plataformas de control portadas por servidores que corren diversos programas. Por ejemplo los radius. Y las redes de acceso son las redes de cobre que van desde las centrales hasta la casa del cliente". (Fs. 1065/1096).

146. El representante de Telefónica de Argentina también se refirió a la existencia de diferentes estadios dentro de las redes de telecomunicaciones, y señaló que "la red se descompone entre distintas sub-redes, está o que se conoce como el 'core' (núcleo), que puede ser las plataformas centralizadas o la red de transporte y la red de acceso". (Fs. 1096/1097)

Notado así proceso se refiere como el de telefonía móvil y servicios de valor agregado Ver Ordenamiento de este ONDC N° 417 de 22/09/2004 (BELL SOUTH CORPORATION y TELEFÓNICA MÓVILES S.A. Cond. 44c)

ES COPIA FIEL
DEL ORIGINAL
Ministerio de Economía y Producción
Secretaría de Turismo y Turismo
Instituto Nacional de Estudios de la Competencia

ES COPIA FIEL



Dr. MARCELO J. JARAMA
JEFE MESAJES ENTRANSA
COMISION NACIONAL DE DEFENSA
DE LA COMPETENCIA

- 147. También se aceptó este tipo de subdivisión en el dictamen de la Comisión Europea respecto de esta misma operación.
- 148. Por lo tanto, a continuación se analizará las posibilidades de sustitución entre el equipamiento para redes fijas y el equipamiento para redes móviles al interior de cada uno de las tres salidas o capas de red recién diferenciadas.
- 149. Desde un punto de vista técnico, cabe señalar que las redes móviles tienen una infraestructura de acceso al cliente que necesariamente se realiza a través de ondas radioeléctricas que conectan las terminales (teléfonos móviles) de los abonados con la red en forma inalámbrica. En el caso de la telefonía móvil, la infraestructura de acceso está conformada principalmente, como ya se dijo, por radiobases emplazadas en los distintos sitios pertenecientes al área de cobertura de cada red.
- 150. Por su parte, en lo que hace a redes fijas el servicio "tradicional" de telefonía básica, brindado en Argentina por los prestadores históricos (Telefónica de Argentina y Telecom), implica una infraestructura de acceso a los clientes sustancialmente distinta de la referida en el párrafo anterior³⁴. Aquí, los abonados son conectados a la red de telefonía a través de tendido de cables que recorren desde las centrales locales hasta los domicilios de los abonados (denominado también "última milla" o "local loop").
- 151. La inexistencia de sustitución por el lado de la demanda y las profundas diferencias técnicas que se presentan entre una y otra infraestructura de acceso, que dificulta la sustitución por el lado de la oferta, permitiría concluir que se trata de dos segmentos claramente diferenciados dentro de la oferta de equipos de telecomunicaciones.

152. En lo que hace a la relación entre los elementos pertenecientes al núcleo de las redes móviles y con los de las redes fijas cabe considerar lo planteado en audiencia testimonial

³⁴ Más allá de si bien en redes fijas de telefonía pueden acceder también en forma inalámbrica a los abonados, no utilizan las mismas radiobases propias de la telefonía móvil. Esto se debe a factores técnicos tales como diferentes tecnologías de transmisión y conmutación. A su vez, existen factores regulatorios que distinguen estas tecnologías (diferentes frecuencias del espectro radioeléctrico atribuidas por la Secretaría de Comunicaciones a los servicios móviles y fijos).

33

ES COPIA FIEL
DEL ORIGINAL

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

ES COPIA FIEL

Dr. Martín Gavasa
Jefe de Unidad
Comisión Nacional de Defensa de la Competencia

por el representante de Telefónica de Argentina "en Telefónica, nacieron como 'copie' de faxes, pero actualmente estamos trabajando para la unificación (futuro)". (Fs. 1097)

153. Sin embargo, la unificación referida está fuertemente subordinada a la transformación radical de las formas de conmutación de la telefonía fija: "Son tendencias que necesita la gente. Hoy día los grados de unificación dependen de la historia de los operadores, en el caso de Telefónica, los clientes fijos están soportados sobre 4 tecnologías de conmutación tradicional; los clientes de voz de telefónica fijos, están soportados sobre 4 tecnologías propietarias de conmutación (Siemens, Ericsson, Nec y Alcatel). Esas redes tradicionales, están evolucionando a los que se llama redes de nueva generación (NGN). Tal vez llevar 10 años. Las redes de nueva generación trabajan en el mundo IP. Estas tecnologías que tiene Telefónica: Siemens, Ericsson, Nec y Alcatel, están con crecimiento vegetativo. Realmente depende de la demanda del mercado. En este momento la telefonía fija, tiene un crecimiento vegetativo, ya que la gente está demandando más telefonía móvil". (Fs. 1097)

154. Como surge de la declaración citada en el párrafo anterior, la subsistencia fundamental de la conmutación tradicional en las redes de telefonía fija de los prestadores históricos que se diferencian marcadamente de las nuevas tecnologías de conmutación de las redes móviles, implica la necesidad de considerar, más allá de las tendencias de mediano y largo plazo dos segmentos claramente diferenciados dentro de la oferta de equipos para redes de telecomunicaciones.

155. Esto no quita la posibilidad puntual de sustituir ciertas plataformas informáticas (por ejemplo, las que se encargan de la administración de la facturación de los cargos por el uso de la red a los clientes) del núcleo o de adaptar las plataformas de redes móviles para redes fijas (o viceversa), a un determinado costo. Sin embargo, con el desarrollo actual de las redes, cabe reconocer un conjunto de equipos propio de cada sistema de conmutación (fijo o móvil) y de sus respectivos servicios de valor agregado.

156. En cambio, en lo que refiere al transporte y transmisión, la investigación de esta ONDC permite corroborar la existencia de una sola infraestructura (ya sea mediante radio enlaces, tendidos de fibra óptica u otros medios) efectivamente compartida entre las redes móviles y las fijas. Es usual encontrar que los operadores de telefonía móvil realizan el

[Handwritten signature] - 31

ES COPIA FIEL
DEL ORIGINAL
Ministerio de Industria y Producción
Dirección de Comercio Exterior
Banco de Comercio de Argentina de la República

ES COPIA FIEL

Dr. Juan Carlos...
COMISION NACIONAL DE ENTREGA
COMISION NACIONAL DE DEFENSA
DE LA COMPETENCIA



transporte de las llamadas de sus clientes mediante enlaces de fibra óptica, y a la inversa, los radio enlaces son también utilizados para transportar las llamadas de abonados de una red fija.

157. El representante de Telefónica en su declaración se refirió a esta convergencia en la infraestructura y señaló que "en el transporte si es una fibra óptica hay tráfico del mundo móvil como del mundo fijo" (Fs. 1097)

158. Por lo tanto, esta posibilidad tecnológica de compartir la infraestructura de transporte y transmisión implica que no es necesario considerar dos segmentos separados en la oferta de estos elementos de red¹⁴.

159. Esta separación del análisis en: elementos de acceso móvil, elementos de núcleo de redes móviles, elementos de acceso fijo, elementos de núcleo de redes fijas, y elementos de la infraestructura de transporte, refueza de manera más acelerada la dinámica del proceso competitivo en el sector, ya que muchos oferentes tienen una posición competitiva marcadamente dispar de acuerdo al segmento que se trate.

160. Esto implica un cierto grado de especialización de muchos competidores por ejemplo en lo que es la infraestructura de acceso de redes móviles, o en lo que es centrales de conmutación, etc.

161. En declaración testimonial, el representante de Telefónica afirmó que existen "procedimientos que se especializan en una capa en particular y otros que tienen portafolio para todas las capas" (fs. 1098) y, en particular sobre las empresas notificadas, agregó que "en Argentina, veo que son: redes complementarias, Nokia y Siemens, como mencionándose como proveedores fuertes, Siemens si bien tiene elementos móviles, son insignificantes en comparación con Nokia, y si bien Nokia tiene elementos de red de transporte (como radioenlaces), son insignificantes frente a la presencia de Siemens" (fs. 1099).

¹⁴ Ver Dictamen de esta CNDC N° 417 de 22/12/2000 (BELL SOUTH CORPORATION y TELEFONICA MOVILES S.A. caso 413)

ES COPIA FIEL
DEL ORIGINAL
Comisión Nacional de Defensa de la Competencia

ES COPIA FIEL

Dr. MARTÍN CARRAN
COMISIÓN NACIONAL DE DEFENSA DE LA COMPETENCIA

162. Ciertamente, esta segmentación también implica posibilidades para competir en segmentos en los que no se es fabricante, por ejemplo de acuerdo con la declaración testimonial del representante de la empresa Nortel (competidor de las empresas notificantes) señaló que su compañía no es fabricante de cables pero sí provee como parte de la solución integral, inclusive si hay que tender por ejemplo fibra óptica, con la necesaria obra de infraestructura, Nortel lo hace. La fibra óptica por ejemplo se adquiere a Pirajit. (Fs. 1100). A su vez, el representante de NERA afirmó en su declaración que existen efectivamente compañías (...) que tienen un portafolio bastante extenso y que concentran la provisión de plataformas de telefonía celular. Nera es un proveedor específico de transmisión, dans otros pueden proveer tanto transmisión como conmutación y radiobases. Ahí estarían entre otros Ericsson, Nokia, Siemens, Alcatel. (Fs. 1784 / 1785)

163. Sin embargo, aun a nivel de este grupo de empresas que ofrecen el mayor grupo de productos, puede existir, como en el caso de las empresas notificantes, una dispersión por segmentos.

164. Por ejemplo, Siemens, gracias a su relación histórica de proveedor de las empresas del servicio de telefonía básica (relación vigente desde antes de la privatización de la empresa ENTEL) tiene una muy fuerte presencia en la oferta de elementos de núcleo de redes fijas (centrales de conmutación tradicional), mientras que Nokia ha logrado una mayor participación en la provisión elementos de acceso en redes móviles (switches y radiobases).

165. Este fenómeno que da a lugar a distintas condiciones de competencia según el segmento de que se trate es otra manifestación de la complejidad y el dinamismo que entorpece el análisis antitrust en este tipo de sectores.

166. Como quedó expresado en los apartados relativos a las características generales de sector de las telecomunicaciones y su relación con la defensa de la competencia, la definición de mercados relevantes para el análisis de concentraciones en esta industria requiere evaluar el impacto económico de los permanentes cambios tecnológicos adquiriendo, por lo tanto, un carácter fuertemente dinámico.

167. En este sentido la Comisión Nacional analizó, en el año 2000, la operación de

ES COPIA FIEL
DEL ORIGINAL

Comisión de Economía y Producción
Comisión de Comercio Exterior
Comisión Nacional de Defensa de la Competencia

ES COPIA FIEL

DR. MARCELO A. DE SOTOMAYOR
CONSEJO DE DEFENSA DE LA COMPETENCIA



concentración Newbridge Networks Corporation - Alcatel. Como figura en el dictamen de esta Comisión Nacional con fecha del 2 de Agosto de 2006, el mercado relevante de producto involucrado en dicha operación fue definido como el de "comercialización e instalación de equipos y soluciones informáticas para el mercado de las telecomunicaciones". Sin embargo dada la mayor amplitud de la cartera de productos ofrecidos por las empresas notificantes de la presente operación, temiese implícito conjunto muchísimo más amplio de productos involucrados, modificando el escenario analizado en el dictamen citado.

168. Por todo lo dicho, esta Comisión Nacional considera que el impacto de la presente operación debe ser analizado a partir de la evaluación global de la oferta de equipamiento para redes de telecomunicaciones en su conjunto, y también, debe realizarse una evaluación de sus efectos al interior de cada uno de los segmentos descriptos en el presente apartado.

169. Asimismo, esta ONDC considera que no es necesario, para el presente caso, definir una definición de mercado de producto, toda vez que esta operación, de no resultar problemática desde el punto de vista de la defensa de la competencia en el análisis de subgrupos más pequeños de productos, tampoco podría ser problemática al analizar el conjunto de todos los productos ofrecidos.

170. Por último, cabe agregar que la provisión de los elementos de red mencionados suele ir acompañada de servicios asociados de instalación, mantenimiento y/o customización de las distintas soluciones tecnológicas ofrecidas.

171. Existen casos de proveedores de equipos que sólo realizan estos servicios como complemento de la venta de sus productos, mientras que existen empresas que más allá de proveer elementos, también ofrecen el servicio de instalación de equipos de otros proveedores en los casos de determinado cliente¹⁶.

172. Es usual que tanto las empresas que fabrican la mayoría de los productos como también empresas con ofertas de equipamiento más puntual actúen como "integradores" de redes, esto implica la asamblea, instalación y configuración de determinados equipos con

¹⁶ Ver Audiencia empresa Nokia (fs. 1102) y Audiencia e representación de la empresa Alcatel (fs. 2001)

ES COPIA FIEL
DEL ORIGINAL

Ministerio de Economía y Producción
Comisión de Comercio Exterior
Comisión Nacional de Defensa de la Competencia

ES COPIA FIEL

SECRETARÍA DE ECONOMÍA
COMISIÓN NACIONAL DE DEFENSA DE LA COMPETENCIA



la red de cliente. El representante de Telefónica de Argentina afirmó en su declaración que "el integrador de red, toma sub partes de distintos proveedores de núcleos y los integra en una única red. Generalmente esta función de integración, esta incorporada en los proveedores tradicionales de las empresas de telecomunicaciones. Existen empresas proveedoras que son solo integradoras. Por ejemplo, un Banco si carece de equipo técnico recurre a empresas integradoras para que le construyan el proyecto que ellos necesitan, o le construyan el pliego, sobre el cual después van a concursar. Telefónica, tiene este proceso in house. (...) La etapa de integración de las redes puede encontrarse tanto en los proveedores de los equipos como en los clientes. El integrador suele actuar en la confección de un pliego, en la instalación de una red, o en una actualización. De hecho, si bien Nokia no tiene elementos de la red móvil de Movistar, sí realizó tareas de consultoría con Movistar". Pg 1095.

173. Más allá de las diferencias entre la integración en redes móviles y en redes fijas, la sustitución por el lado de la oferta en la provisión de estos servicios es lo suficientemente significativa como para considerarlos en conjunto, dado que las empresas que proveen amplia gama de productos tienen los conocimientos técnicos como para encarar este servicio en ambos tipos de redes...

174. De este modo, a continuación se evaluarán los efectos de la presente concentración teniendo en cuenta tanto el escenario competitivo en el conjunto de las ventas de equipamiento y servicios para redes de telecomunicaciones, como para cada uno de los segmentos diferenciados a lo largo del presente apartado y que a continuación se listan:

- Provisión de equipos para el acceso en redes móviles
- Provisión de elementos de núcleo de redes móviles
- Provisión de equipos para el acceso en redes fijas
- Provisión de elementos de núcleo de redes fijas
- Provisión de equipamiento de transporte de datos y voz para redes de telecomunicaciones
- Servicios asociados a la provisión de equipamiento para redes de telecomunicaciones

[Handwritten signatures and scribbles]

ES COPIA
DEL ORIGINAL
Comisión de Defensa y Producción
Ministerio de Economía y Finanzas
Comisión Nacional de Defensa de la Competencia

COPIA FIEL

DR. MARCELO CAMERINO
JEFE AREA DE ENTREGA
COMISION NACIONAL DE DEFENSA
DE LA COMPETENCIA

ii. Mercado geográfico relevante

175. Las empresas notificantes al igual que sus competidores comercializan sus productos, al menos, en todo el territorio, dado que existen negociaciones con los más importantes clientes del país que se realizan a nivel regional¹⁷
176. A su vez las empresas que brindan servicios de telecomunicaciones, tengan o no cobertura a nivel nacional, realizan la adquisición centralizada para toda su red. De hecho, la importación de los equipos necesarios para montar una red puede caer tanto a cargo del proveedor como del cliente.¹⁸
177. De acuerdo con lo expuesto, cabría señalar que si no existe preocupación desde el punto de vista de la defensa de la competencia considerando el mercado nacional, tampoco lo habrá de considerarse un mercado más amplio de carácter regional.
178. Por lo tanto se en los apartados siguientes se analizan las ventas en todo el territorio de la República Argentina

6. Evaluación del impacto de la operación notificada sobre el nivel de concentración

179. Primero se efectuará una evaluación de las participaciones en las ventas de cada uno de los competidores de las empresas notificantes de forma de dar cuenta del impacto de la operación en las posiciones de mercado. Luego se realizará una descripción cualitativa de las características fundamentales y las principales tendencias presentes en estos mercados, que ayudarán comprender en forma más acurada el funcionamiento de esta industria.

I. Participaciones de mercado

180. Se analizarán las participaciones de mercado teniendo en cuenta tanto el escenario de conjunto de la oferta de equipos para telecomunicaciones en general, como, luego, la situación en que se encuentra la provisión de cada uno de los tipos de equipos ofrecidos de acuerdo a lo señalado más arriba en la definición de mercado relevante.

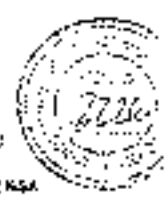
¹⁷ Ver por ejemplo Autor de Cobertura a la empresa telefónica de Argentina (06/1998);

ES COPIA FIEL
DEL ORIGINAL

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

ES COPIA FIEL

Dr. M. J. CAMARGO
COMISIÓN NACIONAL DE DEFENSA DE LA COMPETENCIA



- a) Equipamiento y servicios para redes de telecomunicaciones móviles y fijas y servicios para redes móviles ofrecidos en la Argentina por todos los participantes del mercado para los años 2003, 2004, 2005
- b) A continuación se detallan las participaciones en las ventas de todos los equipos y servicios para redes móviles ofrecidos en la Argentina por todos los participantes del mercado para los años 2003, 2004, 2005

Cuadro N° 2: Participaciones en las ventas de todos los equipos y servicios para redes móviles ofrecidos en la Argentina

	Participación de mercado 2003 en %	Participación de mercado 2004 en %	Participación de mercado 2005 en %
Nokia/Siemens	0	31	27
Nokia	0	20	26
Siemens	0	11	1
Ericsson	54	39	69
Alcatel/Lucent	46	5	0
Nortel	0	2	1
Motorola	0	3	9
Otros	0	20	12
Ventas Totales (%)	100	100	100
Ventas Totales (en millones de dólares)	655 millones	636 millones	6426 millones Arg\$ 1.534 millones

Fuente: información provista por Nokia y Siemens.

102. Por otra parte, se detallan las participaciones en las ventas de todos los equipos y servicios de redes fijas ofrecidos en la Argentina por todos los participantes del mercado para los años 2003, 2004, 2005.

103. Ver Audiencia a la empresa COT (fs. 1005) y a la empresa Telefónica (fs. 1059)

Handwritten signatures and initials.

ES COPIA FIEL
DEL ORIGINAL

Comisión de Economía y Participación
Sectorial de Telecomunicaciones
Resolución del Consejo de Defensa de la Competencia

ES COPIA FIEL

SECRETARÍA DE ECONOMÍA
COMISIÓN NACIONAL DE DEFENSA DE LA COMPETENCIA

DR. MARCELO CAMARÓ
JEFE MESAS DE ENTREGA
COMISION NACIONAL DE DEFENSA
DE LA COMPETENCIA



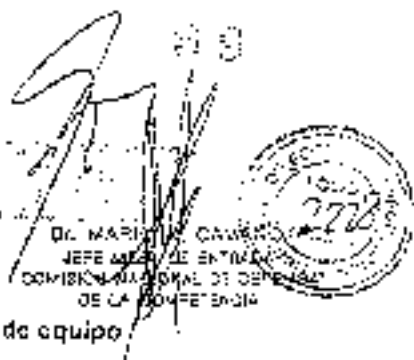
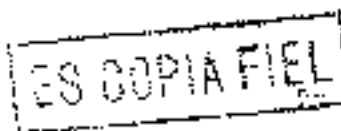
Cuadro N° 3: Participaciones en las ventas de todos los equipos y servicios para redes fijas ofrecidos en la Argentina

	Participación de mercado 2003 en %	Participación de mercado 2004 en %	Participación de mercado 2005 en %
Nokia/Siemens	3	3	6
Nokia	0	2	1
Siemens	3	1	5
Ericsson	9	0	1
Alcatel/Lucent	13	14	14
Nortel	18	16	16
NCC	8	3	3
Huawei	1	7	20
Otros	52	52	48
Ventas Totales (%)	100	100	100
Ventas Totales (en valores)	\$200 millones	\$254 millones	\$258 millones Arg\$ 929 millones

Fuente: Información provista por Nokia y Siemens

163 De las tablas anteriores, podemos observar, en primer lugar, que en el momento de equipos y servicios para redes móviles las empresas notificantes luego de la fusión, se encuentran en segundo lugar, detrás de la empresa Ericsson. No obstante, la variación en el índice HHI es poco significativa, pasando de 2082 a 3002 puntos.

164 Por otro lado si observamos el mercado de equipos y servicios para redes fijas encontramos que las empresas se ubicaron en cuarto o quinto lugar detrás de Nortel y



Arcotel/Lucent y Huawei.

b). Equipamiento y servicios para redes de telecomunicaciones por tipo de equipo

b.1) Equipamiento de acceso para redes móviles.

185. A continuación se detallan las participaciones en las ventas de equipamiento de acceso para redes móviles ofrecido en la Argentina para los años 2004, 2005, 2006

Cuadro N° 4: Participaciones en las ventas de equipamiento de acceso para redes móviles ofrecidos en la Argentina

	Participación de mercado 2004 en %	Participación de mercado 2005 en %	Participación de mercado 2006 en %
NOKIA + SIEMENS	35%	28%	29%
NOKIA	33%	28%	27%
SIEMENS	2%	0%	2%
Ericsson	30-31%	45-55%	35-35%
Nortel	0-10%	0-10%	0-10%
Arcotel/Lucent	0-10%	-	-
Motorola	0-10%	-	-
Huawei	-	-	-
NEC	-	-	-
OTROS	6%	12%	11%
VENTAS TOTALES (%)	100	100	100
VENTAS TOTALES (EN VALORES)	6156 MILLONES	6202 MILLONES	6184 MILLONES

Fuente: Informes de la Subsecretaría por Nokia y Siemens

186. De acuerdo a la tabla anterior, se puede observar que en el mercado de equipamiento de acceso a redes móviles las empresas notificantes, luego de la fusión, se ubicarán en segundo lugar, detrás de la empresa Ericsson. En un mercado con un importante nivel de concentración pre fusión, cabe señalar que la variación del índice HHI pasaría de 3604 antes de la operación a 4016.

187. No obstante la estructura de competencia resultante de la concentración, y que tiene

ES COPIA FIEL
DEL ORIGINAL



Ministerio de Economía y Producción
Secretaría de Promoción Económica
Comisión Nacional de Defensa de la Competencia

ES COPIA FIEL

DR. MARCELO CAMARGO
JEFE MES DE ENTRADA
DIVISION NACIONAL DE DEFENSA
DE LA COMPETENCIA
del Poder Ejecutivo



no modificaría la preexistente en la medida que continuará siendo Ericsson el líder del mercado y enfrentaría la competencia de Nokia/Siemens con participaciones similares

b.2) Equipamiento de núcleo de redes móviles.

188. A continuación se detallan las participaciones en las ventas de equipamiento de núcleo de redes móviles ofrecido en la Argentina para los años 2004, 2005, 2006.

Cuadro Nº 4: Participaciones en las ventas de equipamiento de núcleo de redes móviles ofrecidos en la Argentina

	Participación de mercado 2004 en %	Participación de mercado 2005 en %	Participación de mercado 2006 en %
NOKIA + SIEMENS	36%	22%	25%
NOKIA	36%	28%	25%
SIEMENS	0%	0%	0%
Ericsson	20-80%	35-73%	40-75%
Nortel	0-10%	-	-
Alcatel-Lucent	0-10%	0-10%	0-10%
Motolora	0-10%	-	-
Huawei	-	-	-
ZTE	-	-	-
OTROS	15%	4,5%	7,5%
VENTAS TOTALES (%)	100	100	100
VENTAS TOTALES (EN VALORES)	433 MILLONES	678 MILLONES	671 MILLONES

Fuente: Información suministrada por Nokia y Siemens

189. Del análisis de la tabla anterior, se puede observar que en el mercado de equipamiento de núcleo de redes móviles, las empresas notificantes, luego de la fusión, se ubicarán en segundo lugar, detrás nuevamente de la empresa Ericsson. Pero la empresa Siemens no va vender equipamiento de esta tipo en los años consiguientes, por lo cual no hay variación en los niveles de concentración.

ES COPIA FIEL
DEL ORIGINAL

Ministerio de Economía y Inclusión
Comisión de Economía y Comercio
Comisión Nacional de Defensa de la Competencia

ES COPIA FIEL

OT. MARCO SEGARDO
JEFE DE DIVISION
COMISION NACIONAL DE DEFENSA
DE LA COMPETENCIA

b.3) Equipamiento de acceso para redes fijas.

190. En la tabla que se muestra a continuación se detallan las participaciones en las ventas de equipamiento de acceso para redes fijas ofrecido para los años 2004, 2005, 2006.

Cuadro Nº 6: Participaciones en las ventas de equipamiento de acceso para redes fijas ofrecidos en la Argentina

	Participación de mercado 2004 en %	Participación de mercado 2005 en %	Participación de mercado 2006 en %
NOKIA+SIEMENS	2%	3%	<5%
NOKIA	0%	0%	0%
SIEMENS	2%	3%	<5%
Ericsson	<5%	<5%	<5%
Nortel	15-15%	<5%	5-10%
AlcatelLucent	30-40%	70-80%	20-30%
Norona	<5%	<5%	<5%
Huawei	<5%	<5%	<5%
Nec	10-20%	10-20%	<5%
OTROS	13%	20,5%	37,5%
VENTAS TOTALES (%)	100	100	100
VENTAS TOTALES (En dólares)	822	814	819
	MILLONES	MILLONES	MILLONES

Fuente: Información suministrada por Nokia y Siemens

191. Del análisis de la misma, se puede observar que en el mercado de equipamiento de núcleo de redes móviles, dado que Nokia no ha vendido este tipo de productos entre 2004 y 2006, a empresas resultante de la operación, se ubicarían en cuarto lugar, detrás nuevamente de las empresas AlcatelLucent, Nortel, Ericsson, Motorola, Huawei y Nec, sin que se genere mayor concentración en este mercado.

b.4) Equipamiento de núcleo de redes fijas.

192. A continuación se detallan las participaciones en las ventas de equipamiento de núcleo de redes fijas ofrecido en la Argentina para los años 2004, 2005, 2006.

ES COPIA
DEL ORIGINAL

Ministerio de Economía y Producción
Comisión de Comercio Exterior
Comisión Nacional de Defensa de la Competencia

COPIA FIEL

BO
HABIBO ALVARO
Jefe de Gabinete
COMISION NACIONAL DE DEFENSA
DE LA COMPETENCIA



Cuadro N° 7: Participaciones en las ventas de equipamiento de núcleo de redes fijas ofrecidos en la Argentina

	Participación de mercado 2004 en %	Participación de mercado 2005 en %	Participación de mercado 2006 en %
NORTEL-SIEMENS	18%	14%	5-13%
NORTEL	0%	0%	0%
SIEMENS	13%	14%	5-10%
Ericsson	<5%	<5%	<5%
Nortel	15-20%	5-10%	15-20%
Alcatel/Lucent	20-30%	15-20%	20-30%
Motorola	<5%	<5%	<5%
Huawei	15-20%	15-20%	15-20%
NBC	5-10%	5-10%	25-30%
OTROS	0%	26%	0%
VENTAS TOTALES (%)	100	100	100
VENTAS TOTALES (EN VALORES) MILLONES	534	542	650

Fuente: Información suministrada por Nortel y Siemens

193. Del análisis de la tabla anterior se puede observar que en el mercado de equipamiento de núcleo de redes fijas, las empresas notificantes, luego de la fusión, se ubicarán en quinto lugar, detrás nuevamente de las empresas Alcatel/Lucent, Nec, Nortel y Huawei y sin que ello implique una mayor concentración del mercado como consecuencia de la operación bajo análisis.

b.5) Equipamiento de transporte de datos y voz para redes de telecomunicaciones

194. A continuación se detallan las participaciones en las ventas de equipamiento para el transporte de telecomunicaciones ofrecido en la Argentina para los años 2004, 2005, 2006

Cuadro N° 8: Participaciones en las ventas de equipamiento para el transporte de telecomunicaciones móviles y fijas ofrecidos en la Argentina

Handwritten signatures and initials.

COPIA FIEL ORIGINAL

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

COPIA FIEL

Dr. MARCO S. CAMARÉ
 Jefe Mesa de Trabajo
 Comisión Nacional de Defensa de la Competencia



	Participación de mercado 2004	Participación de mercado 2005	Participación de mercado 2006
	en %	en %	en %
NOKIA + SIEMENS	1,3%	3%	10-15%
NOKIA	0%	3%	0%
SIEMENS	7%	10%	10-15%
Ericsson	<5%	<5%	<5%
Nortel	20-25%	30-33%	15-20%
Alcatel-Lucent	5-10%	10-15%	10-15%
Motorola	<5%	<5%	<5%
Huawei	<5%	10-15%	15-20%
STC	<5%	<5%	<5%
OTROS	30%	11,5%	35%
VENTAS TOTALES (%)	100	100	100
VENTAS TOTALES (EN VALORES)	8101 MILLONES	691 MILLONES	691 MILLONES

Fuente: Información suministrada por Nokia y Siemens

185. Del análisis de la tabla anterior se puede observar que en el mercado de equipamiento de núcleo de redes fijas, las empresas notificadas, luego de la fusión, se ubicarán en tercer lugar, detrás nuevamente de las empresas Nortel, Huawei y junto con Alcatel-Lucent.

b.6) Servicios asociados a la provisión de equipamiento para redes de telecomunicaciones

186. A continuación se detallan las participaciones en las ventas de servicios asociados a la provisión de equipamiento para redes de telecomunicaciones ofrecidos en la Argentina para el año 2005.

Cuadro N° 9: Participaciones en las ventas de servicios asociados a la provisión de equipamiento para redes de telecomunicaciones ofrecidos en la Argentina

ES COPIA FIEL
DEL ORIGINAL



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

ES COPIA FIEL

DE MARCO ANTONIO
LEDESMA
COMISION NACIONAL DE DEFENSA
DE LA COMPETENCIA

EMPRESA	VENTAS	PORCENTAJE
Nokia/Siemens	80,64	16,5%
Nokia	72	15,0%
Siemens	3,54	1,8%
Ericsson	223,55	46,8%
Alcatel-Lucent	15,2	3,4%
None	25,2	5,2%
NEC	5,34	1,3%
Huawei	10,8	2,2%
Otros	118,8	24,7%
Ventas totales	490,24	100,0%

Fuente: información suministrada por Nokia y Siemens

197. Del análisis de la tabla anterior, se puede observar que en el mercado de servicios asociados, las empresas notificantes, luego de la fusión, se ubicarán en segundo lugar, detrás nuevamente de la empresa Ericsson posición que ya ostentaba antes de la operación bajo análisis y que aun que la misma signifique un incremento significativo de su participación de mercado.

198. A modo de conclusión, puede advertirse en todos los segmentos y en el análisis de conjunto que la presente operación no implica cambios importantes en la concentración y que, en todos los casos, se encuentran con las empresas Ericsson y/o Alcatel-Lucent como principales competidores.

ii. La provisión de equipamiento y servicios de redes

199. Dado que, como se desarrolló en los apartados relativos a la relación general entre la defensa de la competencia y los mercados de telecomunicaciones, el análisis de las participaciones de mercado, aun cuando éstos no se presenten como preocupantes, tal como en la presente operación es sólo uno de los elementos a tener en cuenta para el análisis.

200. A continuación se señalan otros elementos cualitativos que constituyen características fundamentales para la comprensión de la dinámica de la oferta de equipos para redes de telecomunicaciones.

[Handwritten notes and scribbles]

ES COPIA FIEL
DEL ORIGINAL

Comisión de Investigación y Producción
de la Comisión de Telecomunicaciones
del Poder Judicial de la Federación

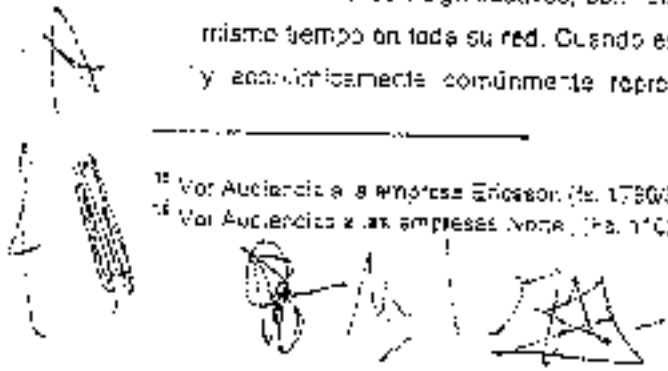
ES COPIA FIEL

30
DR. MARCELO DAMAZO
JEFE DE LA DIVISION DE INVESTIGACION
COMISION NACIONAL DE CEREBROS

201. En primer lugar, dada la convergencia económica de los demandantes de este tipo de servicios (sobre todo los licenciados de los servicios de telefonía básica y los incumbentes de servicios de telefonía móvil), es posible apreciar la existencia de un fuerte poder de negociación por el lado de los compradores.
202. De hecho, la convergencia de algunos clientes se manifiesta en la propia organización interna de las compañías proveedoras de equipos que conforman consorcios alrededor de contratos en previsión con clientes de ese tipo¹⁸.
203. En otro sentido, para algunos clientes de convergencia, el proceso de selección de tecnologías y la adquisición de los productos y servicios correspondientes se realiza a nivel regional. Un ejemplo de este tipo de decisiones estratégicas de los clientes se desprende de la audiencia testimonial realizada al representante de la empresa Telefónica, en la cual expresó que "los procesos de selección de tecnologías comienzan con un pedido de información al mercado; posterior concreción de especificaciones, requisitos, y proceso de obtención de listas cortas para la adquisición de productos y servicios, pruebas de laboratorio y de campo. Este proceso regional, sirve como marco a las operadoras locales para el posterior proceso de compra" (fs. 1008).
204. A su vez, existen muchos operadores que tienen fabricación de sólo algunos de los múltiples equipos que requiere una red (ya sea móvil o fija), pero que, mediante acuerdos de asociación ("partnership") con fabricantes de los otros productos también logran ofrecer soluciones integrales a los clientes¹⁹.
205. Otro de los elementos que deben considerarse en el análisis por sus efectos directos sobre el proceso competitivo en la oferta de estos equipos es el de la interoperabilidad.
206. Si bien los clientes tienen, especialmente los más grandes, acuerdos quietos, conforme a la investigación de esta ONDC se determinó que las remodelaciones/extensiones de sus redes cuando son significativas, son realizadas en forma gradual y no necesariamente al mismo tiempo en toda su red. Cuando estas extensiones de redes son importantes técnica y económicamente comúnmente representan un momento especialmente viable para

¹⁸ Ver Audiencia a la empresa Ericsson (fs. 1790/31).
¹⁹ Ver Audiencias a las empresas Nokia (fs. 1102) y T (fs. 1105).

A
Z



ES COPIA FIEL
DEL ORIGINAL

Ministerio de Economía y Finanzas
Comisión Nacional de Defensa de la Competencia

[Redacted box]

GRACIANO CARRASCO
JEFE VIZCAYA-ENTRADA
COMISIÓN NACIONAL DE DEFENSA
DE LA COMPETENCIA



atraer competencia y superar así 'efectos de incumbencia'²⁰. Cabe recordar que muchos de estos clientes son las principales empresas de servicios de telefonía básica y telefonía móvil celular del país.

207. A su vez, desde el punto de vista técnico, la interoperabilidad tiene diferente alcance de acuerdo a los distintos elementos de la red. Tal como afirmó el representante de CTI 'generalmente, uno compra los radiobases con los mismos switches, compra el sistema por así decir, pero si uno quisiera podría intercalar radiobases de un proveedor y switches de otro sin problemas. En el caso de las plataformas, cuando CTI decide qué plataformas adquirir, elige al proveedor y luego para crecer en capacidad de esa plataforma debe continuarse con el mismo proveedor (o adquirir otra plataforma a otro proveedor). Acá si hay especialistas, Technomax en prepago, Lógica en mensajería de texto, Nokia, Siemens y Ericsson, por ejemplo son también proveedores' (fs. 1104/1105).

208. Cabe resaltar que la posibilidad de interoperabilidad entre las radiobases y los switches (es decir el acceso a los clientes de redes móviles), es uno de los rubros de mayor importancia económica en la red. El representante de Telefónica afirmó que 'si bien el cable y la red de transporte puede implicar una muy fuerte inversión, ésta se promedia en la población de clientes de la compañía, mientras que la tecnología y los equipos de acceso debido a su replicabilidad, son uno a uno, terminan imponiendo la mayor parte del costo total de la red' (fs. 1099)

209. Sin embargo, frente a la existencia de equipos 'específicos' (de nicho), que podrían implicar costos para la interoperabilidad, existen comportamientos directos de los comandantes para contrarrestar dichos efectos. Así como se encargan de contrarrestar posibles dificultades también lo que hace a las tecnologías principales de conmutación y transmisión. Cabe citar al representante de Telefónica de Argentina quien declaró que su empresa 'intenta en todas las especificaciones ir hacia soluciones estandarizadas y así tener multiplicidad de suministradores evitando soluciones propietarias. Es frecuente que un elemento de la red sea provisto por una empresa y otro elemento de la misma red sea provisto por otra' (fs. 1098)

²⁰ Ver dictamen de la Comisión Europea N° COMP/94/4257, del 13/11/2000 p. 16.

[Handwritten signatures and notes at the bottom of the page]

ES COPIA FIEL
DEL ORIGINAL

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

ES COPIA FIEL

DE MARCELO CÁMERO
JEFES DEL SUBCOMITÉ
COMISIÓN NACIONAL DE DEFENSA
DE LA COMPETENCIA

69



210. En la práctica, se bien podría pensarse que hay clientes que tienen acceso a la mayoría de los elementos de su red al mismo proveedor, de forma de garantizarse su integración e interconexión: las principales redes del país cuentan con más de un proveedor para los mismos tipos de equipos.

211. Por ejemplo, la red de Telecom está compuesta, en el caso de los conmutadores poseen productos de Siemens, Nec, Ericsson, Alcatel y Alcatel, en el caso de los routers son proveedores Cisco y Huawei para los equipos de transmisión SDH están presentes Alcatel, Siemens y Marconi, en lo que hace a los radio enlaces, Siemens, Alcatel, Hótel, Nec Harris, Ericsson, entre otros. A su vez, la red inteligente de Telecom es Alcatel y Huawei, sus conmutadores 'Metro Ethernet' son Huawei. Los DSLAM son Alcatel, Huawei y ZTE. Los DWDM son Cisco, Alcatel y Huawei.

212. Asimismo, se hace notar que las partes señalan, en el marco específico de esta operación a nivel global, la existencia de eficiencias significativas y reducción de costos esencialmente a través de economías de escala, inclusive en los niveles de administración, comercial, técnica, de marketing, e investigación y desarrollo. Según afirman las Partes, las estimaciones de los ahorros involucrados en estas ganancias de eficiencia serían superiores a los 1.000 millones de Euros para los próximos años. Las partes plantean, además, que la fuerte y continua competencia en el plano internacional, aseguraría que este ahorro en los costos beneficiaría a los consumidores.

213. Por todo lo antedicho, esta Comisión Nacional considera que la presente operación no genere preocupaciones desde el punto de vista de la competencia.

V. CLÁUSULAS CON RESTRICCIONES ACCESORIAS

214. Habiendo analizado los contratos suministrados por las partes, se advierte que en el mismo no hay cláusulas con restricciones accesorias.

VI. CONCLUSIONES

215. De acuerdo a lo expuesto precedentemente, esta COMISIÓN NACIONAL DE DEFENSA DE LA COMPETENCIA concurre que la operación de concentración económica

ES COPIA FIEL
DEL ORIGINAL

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

ES COPIA FIEL

89
DR. MARTINA CASARRO
JEFERA DE ENTRADA
COMISION NACIONAL DE DEFENSA
DE LA COMPETENCIA
2238

notificada no infringe el artículo 7º de la Ley Nº 25.156, ya que no tiene por objeto o efecto restringir o distorsionar la competencia de modo que pueda resultar perjudicial al interés económico general.

216. En consecuencia, esta COMISION NACIONAL DE DEFENSA DE LA COMPETENCIA aconseja al SEÑOR SECRETARIO DE COMERCIO INTERIOR autorizar la operación de concentración económica por medio de la cual NOKIA CORPORATION adquiere el control de la empresa NOKIA SIEMENS NETWORKS HOLDING S.V., una sociedad de reciente creación, a la cual NOKIA CORPORATION y SIEMENS AKTIENGESELLSCHAFT, aportarán sus negocios mundiales de equipos para redes de telecomunicaciones fijas y móviles, incluyendo servicios asociados, mediante la conformación de un Joint Venture. La implementación del Joint Venture en Argentina, involucrará previamente una transferencia intra-societaria (escisión) del negocio de equipamiento de redes de SIEMENS S.A. a SIEMENS NETWORKS S.A. Al serlo, NOKIA ARGENTINA S.A. también contribuirá con su negocio de equipamiento de redes a SIEMENS NETWORKS S.A.; al mismo tiempo, las acciones en SIEMENS NETWORKS S.A. se transferirán a NOKIA SIEMENS NETWORKS HOLDING B.V (97,3%) y a NOKIA TELELIKENNE Oy (2,7%). Todo ello, de acuerdo a lo previsto en el artículo 13 (inclu.a) de la Ley Nº 25.156.

DIEGO PABLO PERAZA
VOCAL
COMISION NACIONAL DE DEFENSA
DE LA COMPETENCIA

HUBERTO GUARDIA RENDON
VOCAL
COMISION NACIONAL DE DEFENSA
DE LA COMPETENCIA

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

MARCELO BUTERA
VOCAL
COMISION NACIONAL DE DEFENSA
DE LA COMPETENCIA



COPIA FIEL
 DEL ORIGINAL

COPIA FIEL

CI. MARCELO GARIBAY
 JEFE UNIDAD EJECUTIVA
 DIRECCIÓN GENERAL DE DEFENSA
 DE LA COMPETENCIA

I. DESCRIPCIÓN DE LA OPERACIÓN Y ACTIVIDAD DE LAS PARTES

1. La operación 1
2. La actividad de las partes 2

II. ENCUADRAMIENTO JURÍDICO..... 3

III. PROCEDIMIENTO..... 3

IV. EVALUACIÓN DE LOS EFECTOS DE LA OPERACIÓN DE CONCENTRACIÓN SOBRE LA COMPETENCIA..... 8

1. Consideraciones generales sobre la industria de las telecomunicaciones..... 8
2. Aspectos Conceptuales..... 12
3. Características de la industria de equipos para redes de telecomunicaciones..... 16
4. Las Redes de Telecomunicaciones Móviles 16
 - a) Tecnologías de redes móviles..... 17
5. Las Redes de Telecomunicaciones Fijas 19
 - a) Tecnologías de redes fijas..... 19
4. Naturaleza de la operación 20

5. Definición del mercado relevante..... 24
 - i) Mercado relevante del producto..... 24
 - ii) Mercado geográfico relevante..... 31
6. Evaluación del impacto de la operación notificada sobre el nivel de concentración..... 31
 - i) Participaciones de mercado..... 32

[Handwritten signatures and initials]



Ministerio de Economía y Finanzas
 Secretaría de Comercio Exterior
 Comisión Nacional de Defensa de la Competencia

ES COPIA FIEL
 DEL ORIGINAL

ES COPIA FIEL

69



DR. MARCO ANTONIO
 COMISIONADO EN JEFE
 COMISION NACIONAL DE DEFENSA
 DE LA COMPETENCIA

a) Equipamiento y servicios para redes de telecomunicaciones	33
b) Equipamiento y servicios para redes de telecomunicaciones por tipo de equipo	33
b.1) Equipamiento de acceso para redes móviles	33
b.2) Equipamiento de núcleos de redes móviles	34
b.3) Equipamiento de acceso para redes fijas	35
b.4) Equipamiento de núcleos de redes fijas	38
b.5) Equipamiento de transporte de datos y voz para redes de telecomunicaciones	37
b.6) Servicios asociados a la provisión de equipamiento para redes de telecomunicaciones	36
ii. La provisión de equipamiento y servicios de redes	38
V. CLÁUSULAS CON RESTRICCIONES ACCESORIAS	42
VI. CONCLUSIONES	42

[Handwritten notes and signatures on the left margin]

[Handwritten signatures and initials]

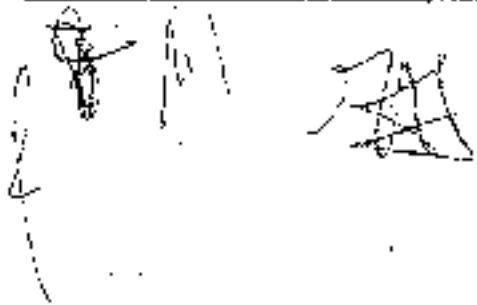
ES COPIA FIEL DEL ORIGINAL

Anexo 1. (a) Productos ofrecidos de Nokia

ES COPIA FIEL


 DEPARTMENT OF DEFENSE
 OFFICE OF DEFENSE REFERENCE

Categoría	Producto	Descripción	Detalle
Equipos de redes de móvil	MSR	Mobile Switching Center	Base de datos de usuarios
	MSR-SMT	Una versión moderna del MSR	Base de datos de usuarios
	Home Location Register (HLR)	Base de datos GSM	Base de datos de usuarios
	Mobile GPRS	Servicio GPRS (General Packet Radio Service) en la red GSM	Provee funcionalidad de interconexión y adaptación por medio de HLR con usuarios GPRS. El SGSN se conecta entre otros con el HLR y el GPRS.
Equipos de redes de móvil	Home GPRS	General Packet Radio Service (GPRS) al tiempo en la red GPRS	Provee una puerta de acceso entre la red móvil GPRS y el resto de la red GSM. Se conecta con el HLR y el GPRS.
	Mobile IP (Mobile IP) Service Node (SN)	Ejemplar de la red GPRS	Un elemento crítico de una red móvil para proporcionar y controlar servicios que ofrecen acceso seguro, calidad de servicio, igualdad de prioridad y control de carga, asegurando y mejorando el rendimiento de datos móviles, video y voz móvil.
Equipos de redes de móvil	OMC (Operation and Maintenance Center)	Software de interconexión	Software para proporcionar funcionalidad de interconexión a través de hardware y software.
	OMS (Operation and Maintenance System)	Software de interconexión	Software para proporcionar funcionalidad de interconexión a través de hardware y software.
Acceso móvil a servicios de clientes	MSR	Estación Base	Equipamiento para interconectar y controlar servicios de acceso (MSR, BSC, etc.), antenas y equipamiento para control y desarrollo de aplicaciones con el Software de Interconexión.
	BSC (Base Station Controller)	Estación Base	Equipamiento para interconectar y controlar servicios de acceso (MSR, BSC, etc.), antenas y equipamiento para control y desarrollo de aplicaciones con el Software de Interconexión.
	TCS (Transcoder)	Transcode	Convertir señales de tráfico de voz y datos en sus correspondientes formatos de tiempo.
	MSR (Mobile Switching Center)	Estación Base	Equipamiento para interconectar y controlar servicios de acceso (MSR, BSC, etc.), antenas y equipamiento para control y desarrollo de aplicaciones con el Software de Interconexión.
Acceso a equipos de clientes	MSR (Mobile Switching Center)	Estación Base	Equipamiento para interconectar y controlar servicios de acceso (MSR, BSC, etc.), antenas y equipamiento para control y desarrollo de aplicaciones con el Software de Interconexión.
	BSC (Base Station Controller)	Estación Base	Equipamiento para interconectar y controlar servicios de acceso (MSR, BSC, etc.), antenas y equipamiento para control y desarrollo de aplicaciones con el Software de Interconexión.
	TCS (Transcoder)	Transcode	Convertir señales de tráfico de voz y datos en sus correspondientes formatos de tiempo.
	MSR (Mobile Switching Center)	Estación Base	Equipamiento para interconectar y controlar servicios de acceso (MSR, BSC, etc.), antenas y equipamiento para control y desarrollo de aplicaciones con el Software de Interconexión.
Equipamiento de transporte	MSR (Mobile Switching Center)	Estación Base	Equipamiento para interconectar y controlar servicios de acceso (MSR, BSC, etc.), antenas y equipamiento para control y desarrollo de aplicaciones con el Software de Interconexión.
	BSC (Base Station Controller)	Estación Base	Equipamiento para interconectar y controlar servicios de acceso (MSR, BSC, etc.), antenas y equipamiento para control y desarrollo de aplicaciones con el Software de Interconexión.
	TCS (Transcoder)	Transcode	Convertir señales de tráfico de voz y datos en sus correspondientes formatos de tiempo.
	MSR (Mobile Switching Center)	Estación Base	Equipamiento para interconectar y controlar servicios de acceso (MSR, BSC, etc.), antenas y equipamiento para control y desarrollo de aplicaciones con el Software de Interconexión.



ES COPIA FIEL DEL ORIGINAL

ES COPIA FIEL

Anexo I. b) Productos ofrecidos por Siemens

69

Dr. CARLOS JOSÉ MORALES
COMISION NACIONAL DE DEFENSA DEL CONSUMIDOR



Designación	Modelos	Descripción	Uso
Demanda de líneas de transmisión	SIEMENS GMR-3075	Redes de transmisión	Utilizado para proveer servicios de transmisión de energía eléctrica.
	SIEMENS GMR-3075	Redes de transmisión	Utilizado para proveer servicios de transmisión de energía eléctrica.
	SIEMENS HÉ 5700 TDM	Transmisión	Utilizado para proveer servicios de transmisión de energía eléctrica.
	SIEMENS HÉ 700	Transmisión	Utilizado para proveer servicios de transmisión de energía eléctrica.
	SIEMENS HÉ 9000 IP1	Transmisión	Utilizado para proveer servicios de transmisión de energía eléctrica.
	SIEMENS HÉ 9000	Transmisión	Utilizado para proveer servicios de transmisión de energía eléctrica.
	SIEMENS HÉ 9000	Transmisión	Utilizado para proveer servicios de transmisión de energía eléctrica.
	SIEMENS HÉ 9000	Transmisión	Utilizado para proveer servicios de transmisión de energía eléctrica.
	SIEMENS HÉ 9000	Transmisión	Utilizado para proveer servicios de transmisión de energía eléctrica.
	SIEMENS HÉ 9000	Transmisión	Utilizado para proveer servicios de transmisión de energía eléctrica.
Demanda de redes de distribución	SIEMENS HÉ 1000	Redes de distribución	Utilizado para proveer servicios de distribución de energía eléctrica.
	SIEMENS HÉ 1000	Redes de distribución	Utilizado para proveer servicios de distribución de energía eléctrica.
	SIEMENS HÉ 1000	Redes de distribución	Utilizado para proveer servicios de distribución de energía eléctrica.
	SIEMENS HÉ 1000	Redes de distribución	Utilizado para proveer servicios de distribución de energía eléctrica.
	SIEMENS HÉ 1000	Redes de distribución	Utilizado para proveer servicios de distribución de energía eléctrica.
	SIEMENS HÉ 1000	Redes de distribución	Utilizado para proveer servicios de distribución de energía eléctrica.
	SIEMENS HÉ 1000	Redes de distribución	Utilizado para proveer servicios de distribución de energía eléctrica.
	SIEMENS HÉ 1000	Redes de distribución	Utilizado para proveer servicios de distribución de energía eléctrica.
	SIEMENS HÉ 1000	Redes de distribución	Utilizado para proveer servicios de distribución de energía eléctrica.
	SIEMENS HÉ 1000	Redes de distribución	Utilizado para proveer servicios de distribución de energía eléctrica.
Acceso a redes de equipos de clientes	SIEMENS HÉ 1000	Redes de distribución	Utilizado para proveer servicios de distribución de energía eléctrica.
	SIEMENS HÉ 1000	Redes de distribución	Utilizado para proveer servicios de distribución de energía eléctrica.
	SIEMENS HÉ 1000	Redes de distribución	Utilizado para proveer servicios de distribución de energía eléctrica.
	SIEMENS HÉ 1000	Redes de distribución	Utilizado para proveer servicios de distribución de energía eléctrica.
	SIEMENS HÉ 1000	Redes de distribución	Utilizado para proveer servicios de distribución de energía eléctrica.
	SIEMENS HÉ 1000	Redes de distribución	Utilizado para proveer servicios de distribución de energía eléctrica.
	SIEMENS HÉ 1000	Redes de distribución	Utilizado para proveer servicios de distribución de energía eléctrica.
	SIEMENS HÉ 1000	Redes de distribución	Utilizado para proveer servicios de distribución de energía eléctrica.
	SIEMENS HÉ 1000	Redes de distribución	Utilizado para proveer servicios de distribución de energía eléctrica.
	SIEMENS HÉ 1000	Redes de distribución	Utilizado para proveer servicios de distribución de energía eléctrica.

[Handwritten signatures and notes at the bottom of the page.]

ES COPIA FIEL

ES COPIA FIEL DEL ORIGINAL

69



Equipamiento de transporte	SURPASS 17 7500 - Avión	Requisitos de mantenimiento de aeronaves	Licitación para el suministro de partes de aeronaves y otros servicios de mantenimiento de aeronaves.
	SURPASS 17 7500 - Avión	Requisitos de mantenimiento de aeronaves	
	SURPASS 17 7500 - Avión	Requisitos de mantenimiento de aeronaves	
	SURPASS 17 7500 - Avión	Requisitos de mantenimiento de aeronaves	
	SURPASS 17 7500 - Avión	Requisitos de mantenimiento de aeronaves	
	SURPASS 17 7500 - Avión	Requisitos de mantenimiento de aeronaves	
	SURPASS 17 7500 - Avión	Requisitos de mantenimiento de aeronaves	
	SURPASS 17 7500 - Avión	Requisitos de mantenimiento de aeronaves	
	SURPASS 17 7500 - Avión	Requisitos de mantenimiento de aeronaves	
	SURPASS 17 7500 - Avión	Requisitos de mantenimiento de aeronaves	
O.S.S.B.S.	Modulo Comando	Manejo de Software	Administración de redes y sistemas.
	Modulo Controlador	Manejo de Software	
	Modulo de Controlador	Manejo de Software	
	Modulo de Controlador	Manejo de Software	
	Modulo de Controlador	Manejo de Software	
	Modulo de Controlador	Manejo de Software	
	Modulo de Controlador	Manejo de Software	
	Modulo de Controlador	Manejo de Software	
	Modulo de Controlador	Manejo de Software	
	Modulo de Controlador	Manejo de Software	
	Modulo de Controlador	Manejo de Software	
	Modulo de Controlador	Manejo de Software	
	Modulo de Controlador	Manejo de Software	
	Modulo de Controlador	Manejo de Software	
	Modulo de Controlador	Manejo de Software	

[Handwritten signature]

[Handwritten signature]