

Resolución por la que se determina que la concentración que se refiere el aviso que se tramita en expediente AVC-001-2015, cumple con los incisos establecidos en el primer párrafo del artículo Noveno Transitorio del DECRETO por el que se expide la Ley Federal de Telecomunicaciones y Radiodifusión, y la Ley del Sistema Público de Radiodifusión del Estado Mexicano; y se reforman, adicionan y derogan diversas disposiciones en materia de telecomunicaciones y radiodifusión.

México, Distrito Federal, a catorce de abril de dos mil quince.- Visto el estado procesal del asunto radicado bajo el número de expediente UCE/ AVC-001-2015, así como los siguientes:

## I. ANTECEDENTES

**PRIMERO.** Con fecha once de junio de dos mil trece fue publicado en el Diario Oficial de la Federación (DOF) el “Decreto por el que se reforman y adicionan diversas disposiciones de los artículos 6o., 7o., 27, 28, 73, 78, 94 y 105 de la Constitución Política de los Estados Unidos Mexicanos, en materia de telecomunicaciones” (Decreto de Reforma Constitucional), que creó al Instituto Federal de Telecomunicaciones (Instituto) como un órgano autónomo con personalidad jurídica y patrimonio propio, cuyo objeto es el desarrollo eficiente de la radiodifusión y las telecomunicaciones conforme a lo dispuesto en la propia Constitución Política de los Estados Unidos Mexicanos (CPEUM) y en los términos que fijan las leyes, así como ser autoridad en materia de competencia económica en dichos sectores.

**SEGUNDO.** Con fecha veintitrés de mayo de dos mil catorce se publicó en el DOF el “Decreto por el que se expide la Ley Federal de Competencia Económica y se reforman y adicionan diversos artículos del Código Penal Federal”, mismo que entró en vigor el siete de julio del mismo año.

**TERCERO.** Con fecha catorce de julio de dos mil catorce se publicó en el DOF el “Decreto por el que se expiden la Ley Federal de Telecomunicaciones y Radiodifusión, y la Ley del Sistema Público de Radiodifusión del Estado Mexicano; y se reforman, adicionan y derogan diversas disposiciones en materia de telecomunicaciones y radiodifusión” (Decreto de la LFTR), mismo que entró en vigor el trece de agosto de dos mil catorce.<sup>1</sup>

**CUARTO.** Con fecha cuatro de septiembre de dos mil catorce se publicó en el DOF el Estatuto Orgánico del Instituto Federal de Telecomunicaciones (Estatuto), mismo que entró en vigor el veintiséis de septiembre de dos mil catorce y fue modificado mediante

---

<sup>1</sup> Disponible en: [http://www.dof.gob.mx/nota\\_detalle.php?codigo=5352323&fecha=14/07/2014](http://www.dof.gob.mx/nota_detalle.php?codigo=5352323&fecha=14/07/2014).

acuerdo publicado en el DOF el día diecisiete de octubre del mismo año. El Estatuto faculta a la Unidad de Competencia Económica (UCE) para dar trámite, a través de la Dirección General de Concentraciones y Concesiones (DGCC), (MarcadorDePosición1)<sup>2</sup> a este procedimiento y previa audiencia de los promoventes, someter a consideración del Pleno de este Instituto el proyecto de resolución correspondiente.

**QUINTO.** Con fecha ocho de enero de dos mil quince, los representantes legales de Grupo Televisa, S.A.B. de C.V. (GTV), Corporativo Vasco de Quiroga, S.A. de C.V. (CVQ), Promo-Industrias Metropolitanas, S.A. de C.V. (Promo-Industrias), Villacezan, S.A. de C.V. (Villacezan), y por su propio derecho, las personas físicas **CONFIDENCIAL POR LEY** (Vendedores), presentaron en la Oficialía de Partes del Instituto, escrito (Aviso de Concentración) mediante el cual dan aviso de la concentración respecto de la adquisición del **CONFIDENCIAL POR LEY** de las acciones representativas del capital social de Inmobiliaria Hevi, S.A. de C.V., así como de **CONFIDENCIAL POR LEY** empresas subsidiarias (MarcadorDePosición2)<sup>3</sup> (en conjunto, Grupo Hevi) de manera directa por las empresas GTV, CVQ, Promo-Industrias y Villacezan (Concentración). Las personas físicas y morales referidas en este párrafo son parte en este procedimiento (las Partes).

Las Partes indican que la Concentración se llevó a cabo el ocho de enero de dos mil quince.

**SEXTO.** Mediante acuerdo de fecha diecinueve de enero de dos mil quince, notificado el veinte del mismo mes y año, se radicó el Aviso de Concentración en el libro de gobierno de la UCE bajo el expediente número UCE/AVC-001-2015.

En esta fecha también se emitió un acuerdo de prevención, notificado personalmente al representante común de las Partes el día veinte de enero de dos mil quince, para que en un término de diez días hábiles presentara diversa información faltante (Acuerdo de Prevención). La información requerida fue presentada en tiempo y forma mediante escrito de fecha tres de febrero de dos mil quince (Desahogo de Prevención).

**SÉPTIMO.** Mediante acuerdo de fecha cinco de febrero de dos mil quince, notificado personalmente el día once del mismo mes y año, se turnó el asunto a la Dirección General de Concentraciones y Concesiones (DGCC), para dar el trámite correspondiente en términos de la Ley Federal de Procedimiento Administrativo (LFPA).

---

<sup>2</sup> Artículo 47 fracción V y 50 fracción IX del Estatuto.

<sup>3</sup> Cablevisión Red, S.A. de C.V. (Telecable); Administradora de Sistemas de Comunicación, S.A. de C.V. (Administración); Telecable de Michoacán, S.A. de C.V. (TCM); y Servicios Integrales para Sistemas de Cable, S.A. de C.V. (Servicios Integrales).

Asimismo, se informó a las Partes que el plazo de noventa días hábiles para tramitar el procedimiento relativo a la evaluación de la información y los elementos de convicción presentados por las Partes en el Aviso de Concentración, inició el día ocho de enero de dos mil quince, plazo que fue suspendido el día veinte de enero de dos mil quince, y se reinició el día cuatro de febrero del mismo año, día inmediato posterior a la fecha en la que las Partes presentaron el Desahogo de Prevención.

**OCTAVO.** Mediante acuerdo de fecha veintiséis de marzo de dos mil quince, notificado por instructivo el seis de abril del mismo año, el titular de la DGCC informó a las Partes el término de la tramitación del procedimiento y puso a su disposición el expediente con el fin de que presentaran las manifestaciones que a su derecho conviniera.

**NOVENO.** En fecha trece de abril de dos mil quince el representante legal de las Partes, el C. **CONFIDENCIAL POR LEY**, presentó escrito de respuesta y alegatos al acuerdo señalado en el numeral anterior, ante la Oficialía de Partes del Instituto, mismos que se engrosan al expediente y que son tomados en cuenta por el Pleno del Instituto al dictar la resolución (Escrito de Manifestaciones Adicionales).

**DÉCIMO.** En fecha catorce de abril de dos mil quince, en términos de lo dispuesto en los artículos 50, fracción IX, y 47, primer párrafo, del Estatuto Orgánico, la Unidad de Competencia Económica presentó a consideración del Pleno del Instituto el proyecto de resolución correspondiente y remitió el expediente para la emisión de la resolución que conforme a derecho resulte procedente.

## II. CONSIDERACIONES

### **PRIMERA. Competencia y facultades del Instituto.**

El Instituto Federal de Telecomunicaciones, conforme a lo dispuesto por los artículos 28 de la CPEUM; y, 1 y 7 de la Ley Federal de Telecomunicaciones y Radiodifusión (LFTR), tiene por objeto el desarrollo eficiente de la radiodifusión y telecomunicaciones. También es la autoridad en materia de competencia económica, por lo que además tiene por objeto garantizar la libre competencia y concurrencia, así como prevenir, investigar y combatir los monopolios, las prácticas monopólicas, las concentraciones y demás restricciones al funcionamiento eficiente de los mercados en los sectores de radiodifusión y telecomunicaciones.

Por lo anterior, el Instituto es legalmente competente para conocer y resolver sobre los procedimientos derivados de los avisos de concentración presentados por los Agentes Económicos de conformidad con lo establecido en los párrafos primero a cuarto del artículo Noveno Transitorio del Decreto de la LFTR.

En ese sentido, el Instituto está facultado para evaluar si la información y los documentos aportados por las Partes constituyen elementos de convicción que permitan resolver si la concentración cumple con los cuatro requisitos establecidos en los incisos **a.** a **d.** del primer párrafo del artículo Noveno Transitorio de la LFTR presentados por las Partes mediante el Aviso de Concentración presentado el ocho de enero de dos mil catorce.

## **SEGUNDA. Procedimiento de Aviso de Concentraciones que se tramita en términos de los párrafos primero a cuarto del artículo Noveno Transitorio del Decreto de la LFTR**

El artículo Noveno Transitorio del Decreto de la LFTR prevé dos procedimientos distintos en materia de concentraciones:

**El primer procedimiento, un Aviso de Concentraciones,** al que se refieren los párrafos primero a cuarto de esta disposición. Se trata de un Aviso que se presentará por escrito para efectos de proporcionar a esta autoridad la información y los elementos de convicción necesarios *que demuestren que la concentración cumple con los incisos establecidos en el primer párrafo de esa disposición.*

Los párrafos primero a cuarto del artículo Noveno Transitorio del Decreto de la LFTR establecen lo siguiente:

*"En tanto exista un agente económico preponderante en los sectores de telecomunicaciones y radiodifusión, con el fin de promover la competencia y desarrollar competidores viables en el largo plazo, **no requerirán de autorización del Instituto Federal de Telecomunicaciones las concentraciones** que se realicen entre agentes económicos titulares de concesiones, ni las cesiones de concesión y los cambios de control que deriven de éstas, que **reúnan los siguientes requisitos:***

- a. Generen una reducción sectorial del Índice de Dominancia "ID", siempre que el índice Hirschman-Herfindahl "IHH" no se incremente en más de doscientos puntos;*
- b. Tengan como resultado que el agente económico cuente con un porcentaje de participación sectorial menor al veinte por ciento;*
- c. Que en dicha concentración no participe el agente económico preponderante en el sector en el que se lleve a cabo la concentración, y*
- d. No tengan como efecto disminuir, dañar o impedir la libre competencia y concurrencia, en el sector que corresponda.*

*Por Índice Hirschman-Herfindahl "IHH" se entiende la suma de los cuadrados de las participaciones de cada agente económico ( $IHH = \sum i q_i^2$ ), en el sector que corresponda, **medida para el caso del sector de las telecomunicaciones con base en el indicador de número de suscriptores y usuarios de servicios de***

*telecomunicaciones*, y para el sector de la radiodifusión con base en audiencia. Este índice puede tomar valores entre cero y diez mil.

Para calcular el Índice de Dominancia "ID", se determinará primero la contribución porcentual  $h_i$  de cada agente económico al índice IHH definido en el párrafo anterior ( $h_i = 100 \times q_i^2 / IHH$ ). Después se calculará el valor de ID aplicando la fórmula del Hirschman-Herfindahl, pero utilizando ahora las contribuciones  $h_i$  en vez de las participaciones  $q_i$  (es decir,  $ID = \sum_i h_i^2$ ). Este índice también varía entre cero y diez mil.

Los agentes económicos **deberán presentar** al Instituto Federal de Telecomunicaciones, **dentro de los 10 días siguientes a la concentración, un aviso por escrito** que contendrá la información a que se refiere el artículo 89 de la Ley Federal de Competencia Económica referida al sector correspondiente así como **los elementos de convicción que demuestren que la concentración cumple con los incisos anteriores.** (Énfasis añadido).

El Aviso previsto en el artículo Noveno Transitorio del Decreto de la LFTR, es aplicable a las concentraciones que **"no requerirán de autorización del Instituto Federal de Telecomunicaciones"**. Esto es, establece un caso de excepción al régimen de concentraciones de la Ley Federal de Competencia Económica.

Por ende, el Aviso al que se refieren los párrafos primero a cuarto del artículo Noveno Transitorio del Decreto de la LFTR se sitúa en el supuesto establecido en el artículo 6 de la LFTR, y constituye un asunto que no tiene previsto un trámite específico conforme a la Ley Federal de Competencia Económica o la LFTR, por lo que debe tramitarse conforme a lo dispuesto en la LFPA.

Esto es, el Aviso al que se refieren los párrafos primero a cuarto del artículo Noveno Transitorio del Decreto de la LFTR otorga el derecho a los particulares de acogerse a un régimen de excepción, de no requerir la autorización del Pleno del Instituto, pero tal derecho está sujeto a que el Instituto verifique si los agentes económicos parte en la concentración acreditan o no el cumplimiento de los requisitos específicos establecidos en las mismas disposiciones legales.

Así quedó de manifiesto en el "DICTAMEN DE LAS COMISIONES UNIDAS DE COMUNICACIONES Y TRANSPORTES, DE RADIO, TELEVISIÓN Y CINEMATOGRAFÍA, Y DE ESTUDIOS LEGISLATIVOS, CON PROYECTO DE DECRETO POR EL QUE SE EXPIDEN LA LEY FEDERAL DE TELECOMUNICACIONES Y RADIODIFUSIÓN, Y LA LEY DEL SISTEMA PÚBLICO DE RADIODIFUSIÓN DEL ESTADO MEXICANO; Y SE REFORMAN, ADICIONAN Y DEROGAN

DIVERSAS DISPOSICIONES EN MATERIA DE TELECOMUNICACIONES Y RADIODIFUSIÓN.” (Dictamen de la Cámara de Senadores de la LFTR), <sup>4</sup> en el cual se establece que:

*“Teniendo en cuenta que el objetivo principal de la (sic) Decreto de Reforma Constitucional en materia de telecomunicaciones es aumentar la competencia económica en el sector. Estas Comisiones Dictaminadoras establecen en el artículo transitorio Noveno en el que se especifican los casos en que, con el fin de promover la competencia y desarrollar competidores viables en el largo plazo, y siempre que se observen determinados requisitos no se requerirá de autorización del Instituto Federal de Telecomunicaciones para llevar a cabo una concentración, hasta en tanto exista un agente económico preponderante en los sectores de telecomunicaciones y radiodifusión.”*

Por otra parte, el párrafo quinto del artículo Noveno Transitorio del Decreto de la LFTR se refiere a un segundo procedimiento, una investigación de las concentraciones previa resolución del Instituto en el sentido de que quedó acreditado lo exigido en el primer párrafo de esa disposición. El procedimiento de investigación debe abocarse a determinar si existe poder sustancial en el mercado de redes de telecomunicaciones que presten servicios de voz, datos o video o en el de radio y televisión según sea el caso. En caso que la concentración dé lugar a la existencia de poder sustancial, el Instituto podrá imponer las medidas necesarias para proteger y fomentar en dicho mercado la libre competencia y concurrencia, de conformidad con lo dispuesto en la Ley Federal de Telecomunicaciones y Radiodifusión y la Ley Federal de Competencia Económica, sin perjuicio de las concentraciones a que refiere el multicitado artículo.

A su vez, el párrafo sexto y último, del artículo Noveno Transitorio del Decreto de la LFTR señala que las medidas que imponga el Instituto se extinguirán una vez que se autorice a los agentes económicos preponderantes la prestación de servicios adicionales.

De lo anterior se desprende que el procedimiento que se resuelve en este expediente es el Aviso para efectos de que el Pleno del Instituto determine si, con base en la información y los elementos de convicción aportados por las Partes, se demuestra que la Concentración cumple con los requisitos establecidos en el primer párrafo del artículo Noveno Transitorio del Decreto de la LFTR, empleando para ello los criterios que establecen los párrafos segundo a cuarto de esa disposición, pues sólo tras verificar que las Partes han acreditado tales requisitos es que se puede concluir que no requiere de la autorización del Instituto Federal de Telecomunicaciones.

---

<sup>4</sup>Disponible en: [http://www.senado.gob.mx/comisiones/comunicaciones\\_transportes/docs/Telecom/dictamen\\_030714.pdf](http://www.senado.gob.mx/comisiones/comunicaciones_transportes/docs/Telecom/dictamen_030714.pdf)

Así, conforme a lo señalado en las Consideraciones Primera y Segunda de la presente Resolución, las actuaciones de este Instituto se fundamentan en los artículos 28 de la CPEUM; Noveno Transitorio, párrafos primero a cuarto, del Decreto de la LFTR; 1, 6, último párrafo, 7 y 15, fracción XVIII, de la LFTR; 8, 13, 14, 17 y 49, de la LFPA y 6, fracción IX, del Estatuto.

### TERCERA. Concentración materia del Aviso

Las Partes señalan que la Concentración se llevó a cabo el ocho de enero de dos mil quince y se implementó a través de TRES actos que se refieren a continuación.<sup>5</sup>

#### 1. Constitución de TTelecom H, S.A.P.I. de C.V. como resultado de la fusión de tres personas morales<sup>6</sup>

El ocho de enero de dos mil quince, Grupo Hevi, Galavisión DTH, S. de R.L. de C.V. (Galavisión) y Consorcio Nekeas, S. A. de C.V. (Nekeas) llevaron a cabo una fusión en virtud de la cual se extinguieron dichas sociedades en su carácter de fusionadas y resultó una nueva sociedad TTelecom H, S.A.P.I. de C.V. (TTelecom). Galavisión y Nekeas eran empresas subsidiarias de GTV.

Como resultado de la fusión, la estructura accionaria de TTelecom quedó conformada por dos series accionarias: una serie "A" de acciones representativas del **CONFIDENCIAL POR LEY** de su capital social; y una serie "B" de acciones representativas de **CONFIDENCIAL POR LEY** de su capital social. Las tenencias accionarias quedaron de la siguiente forma:

- **Serie "A"**. Quedó constituida por **CONFIDENCIAL POR LEY** acciones cuya propiedad se distribuyó entre **CONFIDENCIAL POR LEY** como se muestra en el Cuadro 1.

**Cuadro 1. Distribución de las acciones serie "A" de TTelecom**

Accionistas	Acciones Serie "A"
CONFIDENCIAL POR LEY	CONFIDENCIAL POR LEY
CONFIDENCIAL POR LEY	CONFIDENCIAL POR LEY
CONFIDENCIAL POR LEY	CONFIDENCIAL POR LEY
CONFIDENCIAL POR LEY	CONFIDENCIAL POR LEY
CONFIDENCIAL POR LEY	CONFIDENCIAL POR LEY

<sup>5</sup> Como referencia, la estructura de Grupo Hevi, así como las relaciones con sus subsidiarias antes de la Concentración se muestran en la Figura 1.

<sup>6</sup> Se presenta la escritura pública número setenta y un mil ochocientos veintidós de fecha ocho de enero de dos mil quince, donde consta la realización de la fusión, así como las publicaciones de fecha ocho de enero de dos mil quince en la Gaceta Oficial del Distrito Federal y en la Gaceta Oficial del Estado de Jalisco del aviso de fusión correspondiente.

Accionistas	Acciones Serie "A"
Total	CONFIDENCIAL POR LEY

- **Serie "B"**. Quedó formada por CONFIDENCIAL POR LEY acciones propiedad directa e indirecta de GTV, como se presenta en el Cuadro 2.

**Cuadro 2. Distribución de las acciones serie "B" de TTelecom**

Accionistas	Acciones Serie "B"
GTV	CONFIDENCIAL POR LEY
Promo-Industrias	CONFIDENCIAL POR LEY
Villacezan	CONFIDENCIAL POR LEY
Total	CONFIDENCIAL POR LEY

## 2. Reducción del capital social de TTelecom <sup>7</sup>

El ocho de enero de dos mil quince, TTelecom llevó a cabo una reducción de capital social representado por la serie "A". La reducción consistió en la cancelación de la totalidad de esas acciones, previo pago a los Vendedores, como se muestra en el Cuadro 3.

**Cuadro 3. Pago y cancelación de acciones en TTelecom**

Accionistas	Monto del Pago (nominal en pesos)	Acciones Redimidas y canceladas
CONFIDENCIAL POR LEY	CONFIDENCIAL POR LEY	CONFIDENCIAL POR LEY
CONFIDENCIAL POR LEY	CONFIDENCIAL POR LEY	CONFIDENCIAL POR LEY
CONFIDENCIAL POR LEY	CONFIDENCIAL POR LEY	CONFIDENCIAL POR LEY
CONFIDENCIAL POR LEY	CONFIDENCIAL POR LEY	CONFIDENCIAL POR LEY
CONFIDENCIAL POR LEY	CONFIDENCIAL POR LEY	CONFIDENCIAL POR LEY
Total	CONFIDENCIAL POR LEY	CONFIDENCIAL POR LEY

En virtud de la reducción de acciones en TTelecom, la nueva estructura accionaria de esta empresa quedó como se presenta en el Cuadro 4.

**Cuadro 4. Estructura accionaria de TTelecom después de la reducción de acciones**

Accionistas	Capital Fijo Acciones Serie "B"	Capital Variable Acciones Serie "B"	Participación (%)
GTV	CONFIDENCIAL POR LEY	CONFIDENCIAL POR LEY	CONFIDENCIAL POR LEY

<sup>7</sup> Las Partes presentan copia de las resoluciones unánimes adoptadas fuera de asamblea por los accionistas de TTelecom en las cuales se resuelve llevar a cabo la reducción de capital.



Accionistas	Capital Fijo Acciones Serie "B"	Capital Variable Acciones Serie "B"	Participación (%)
Promo-Industrias	CONFIDENCIAL POR LEY	CONFIDENCIAL POR LEY	CONFIDENCIAL POR LEY
Villacezan	CONFIDENCIAL POR LEY	CONFIDENCIAL POR LEY	CONFIDENCIAL POR LEY
Subtotal	CONFIDENCIAL POR LEY	CONFIDENCIAL POR LEY	CONFIDENCIAL POR LEY
Total	CONFIDENCIAL POR LEY	CONFIDENCIAL POR LEY	CONFIDENCIAL POR LEY

Como resultado de este acto, GTV obtuvo, directa e indirectamente a través de sus subsidiarias Promo-Industrias y Villacezan, la totalidad de las acciones representativas del capital social de TTelecom.

### 3. Compraventa de acciones de empresas antes subsidiarias de Grupo Hevi, entre CVQ y los Vendedores<sup>8</sup>

El mismo ocho de enero de dos mil quince, CVQ adquirió las tenencias accionarias que los Vendedores también mantenían en cuatro empresas antes subsidiarias de Grupo Hevi: Telecable, Administradora, TCM y Servicios Integrales. En estas sociedades como resultado de los dos actos anteriores, TTelecom ya tenía participaciones accionarias mayoritarias. La cantidad pagada a los Vendedores fue de CONFIDENCIAL POR LEY.

Como resultado, de los tres actos constitutivos de la Concentración, Grupo Hevi y sus cuatro empresas subsidiarias –Telecable, Administradora, TCM y Servicios Integrales– fueron adquiridos en su totalidad por GTV, a través de TTelecom y CVQ. En las figuras 1 y 2 se muestra la estructura de Grupo Hevi antes y después de la Concentración.

Figura 1. Estructura de Grupo Hevi antes de la Concentración

CONFIDENCIAL POR LEY

Figura 2. Estructura de TTelecom y subsidiarias después de la Concentración

CONFIDENCIAL POR LEY

#### CUARTA. Actividades de las Partes que participan en la Concentración.

GTV encabeza un grupo de empresas que realizan, entre otras, las siguientes actividades: producir y transmitir programas de televisión y radio, publicar y distribuir revistas, ofrecer servicios de publicidad en televisión, radio, medios impresos y electrónicos, ofrecer servicios de interconexión, telefonía fija e internet, enlaces

<sup>8</sup> Las Partes presentan el contrato de compraventa entre CVQ y los Vendedores.

dedicados, centros de datos, distribución de programación para televisión restringida, proporcionar servicios de televisión restringida vía satélite y por cable, ofrecer servicios de doblaje, participar en la industria de juegos y sorteos, y operar portales y páginas de Internet.

**Grupo Hevi** controlaba a un grupo de empresas que cuentan con concesiones, permisos e infraestructura para prestar servicios de telecomunicaciones de televisión restringida, Internet de banda ancha fija, telefonía fija, interconexión y enlaces dedicados.

Las empresas Telecable, Administradora, TCM y Servicios Integrales, antes pertenecientes a Grupo Hevi, prestan servicios en **CONFIDENCIAL POR LEY** localidades en el territorio nacional.<sup>9</sup>

Para mayor detalle en el Cuadro 5 se desglosan todas las actividades en las que cada grupo económico participa y se identifican las coincidentes.

**Cuadro 5. Coincidencias en servicios entre GTV y Grupo Hevi.**

Servicios/Actividades	GTV	Grupo Hevi
Internet de banda ancha fijo.	Sí	Sí
Telefonía fija.	Sí	Sí
Servicios de interconexión para terminación fija.	Sí	Sí
Enlaces dedicados.	Sí	Sí
Televisión y audio restringidos.	Sí	Sí
Contenidos/ Programación	Sí	No
Televisión abierta.	Sí	No

GTV y Grupo Hevi coinciden en la prestación de CINCO servicios de telecomunicaciones:

1. Internet de banda ancha fijo (Servicio de datos fijos),
2. Telefonía fija,
3. Interconexión para terminación fija,
4. Enlaces dedicados, y
5. Televisión y audio restringidos (o televisión restringida).

---

<sup>9</sup> En el Aviso de Concentración, las Partes señalan tener presencia en **CONFIDENCIAL POR LEY**, sin embargo de la misma información aportada en el expediente, se observa que únicamente en **CONFIDENCIAL POR LEY** tienen información de usuarios, por lo que para el análisis únicamente se considerarán **CONFIDENCIAL POR LEY**, a saber: 1.

Por lo anterior, se concluye que la Concentración tiene efectos en el sector de telecomunicaciones, sector en el que se realiza en análisis para determinar si la Concentración cumple los requisitos establecidos en los incisos a. a d. del primer párrafo del artículo Noveno Transitorio del Decreto de la LFTR.

**QUINTA. Servicios considerados para evaluar los efectos de la Concentración en el sector de telecomunicaciones.**

El veinticinco de marzo de dos mil catorce, el Pleno del Instituto emitió la “Resolución mediante la cual el Pleno del Instituto Federal de Telecomunicaciones determina al grupo de interés económico del que forman parte América Móvil, S.A.B. de C.V., Teléfonos de México, S.A.B. de C.V., Teléfonos del Noroeste, S.A. de C.V., Radiomóvil Dipsa, S.A.B. de C. V., Grupo Carso, S.A.B. de C.V., y Grupo Financiero Inbursa, S.A.B. de C.V., como agente económico preponderante en el sector de telecomunicaciones y le impone las medidas necesarias para evitar que se afecte la competencia y la libre concurrencia” (Resolución de Preponderancia en Telecomunicaciones).<sup>10</sup>

La Resolución de Preponderancia en Telecomunicaciones identifica SIETE servicios que sirvieron de referencia para estimar las participaciones en el sector de telecomunicaciones:

1. Servicio de telefonía fija,
2. Servicio de datos fijos,
3. Servicio de telefonía móvil,
4. Servicio de datos móviles: Internet móvil,
5. Servicio de televisión restringida,
6. Servicio de radiolocalización móvil de personas, y
7. Servicio móvil de radiocomunicación especializada de flotillas.

Los datos publicados por el Instituto para estimar las participaciones en el sector empleados en la Resolución de Preponderancia en Telecomunicaciones constituye la mejor información disponible para el análisis de las Partes en la Concentración y terceros participantes.

Esta información se emplea para actualizar lo dispuesto en el segundo párrafo del artículo Noveno Transitorio del Decreto de la LFTR. Esto es, para estimar las

---

<sup>10</sup> Para mayor referencia véase la versión pública de la “Resolución mediante la cual el Pleno del Instituto Federal de Telecomunicaciones determina al grupo de interés económico del que forman parte América Móvil, S.A.B. de C.V., Teléfonos de México, S.A.B. de C.V., Teléfonos del Noroeste, S.A. de C.V., Radiomóvil Dipsa, S.A.B. de C.V., Grupo Carso, S.A.B. de C.V., y Grupo Financiero Inbursa, S.A.B. de C.V., como agente económico preponderante en el sector de telecomunicaciones y le impone las medidas necesarias para evitar que se afecte la competencia y la libre concurrencia” disponible en: [http://apps.ift.org.mx/publicdata/P\\_IFT\\_EXT\\_060314\\_76\\_Version\\_Publica\\_Hoja.pdf](http://apps.ift.org.mx/publicdata/P_IFT_EXT_060314_76_Version_Publica_Hoja.pdf).

participaciones y los índices de concentración en el sector, debe tomarse como indicador el número de suscriptores y usuarios de servicios de telecomunicaciones.

**SEXTA. Evaluación de los requisitos establecidos en los párrafos primero a cuarto del artículo Noveno Transitorio del Decreto de la LFTR.**

La disposición referida establece que en tanto exista un agente económico preponderante en el sector de telecomunicaciones, terceros agentes económicos pueden:

1. Presentar un Aviso por escrito dentro de los diez días siguientes a la realización de una concentración, y
2. El Aviso debe contener la información a que se refiere el artículo 89 de la LFCE y referirse al sector correspondiente; y, los elementos de convicción que demuestren que la concentración cumple con los cuatro requisitos señalados en los incisos a. a d. del primer párrafo referido.

Como se establece en la Consideración CUARTA, las Partes involucradas en la Concentración coinciden en la provisión de servicios de telecomunicaciones, por lo que el análisis del cumplimiento de los supuestos que establecen los párrafos primero a cuarto del artículo Noveno Transitorio del Decreto de la LFTR se realiza respecto de ese sector.

De conformidad con la información y la documentación proporcionada por las Partes, los actos que constituyen la Concentración se formalizaron el ocho de enero de dos mil quince, y en esta misma fecha el Aviso fue presentado por escrito ante el Instituto. Por ende, el Aviso de la Concentración fue presentado en tiempo y forma ante el Instituto dentro del plazo establecido en el párrafo cuarto del artículo Noveno Transitorio del Decreto de la LFTR.

Con base en la información contenida en el Aviso, a continuación se presenta el análisis para determinar si la Concentración cumple los requisitos establecidos en los incisos a. a d. del primer párrafo del artículo Noveno Transitorio del Decreto de la LFTR.

Para efecto de evaluar las variaciones en la participación de GTV en el sector de telecomunicaciones se toman en consideración las reportadas por seis personas morales que forman parte de su Grupo de Interés Económico:

1. Cablemás, S.A. de C.V. y sus subsidiarias (colectivamente, Cablemás),
2. Empresas Cablevisión, S.A.B. de C. V. y subsidiarias (colectivamente, Cablevisión),
3. Televisión Internacional, S.A. de C.V. y subsidiarias (colectivamente, Televisión Internacional),
4. Grupo Cable TV. S.A. de C.V. (Cablecom),

5. Innova, S. de R. L. de C. V. y subsidiarias (colectivamente Sky) y
6. Letseb, S.A. de C.V. y sus subsidiarias (colectivamente, Bestel)

**a. Generen una reducción sectorial del Índice de Dominancia "ID", siempre que el índice Hirschman-Herfindahl "IHH" no se incremente en más de doscientos puntos.**

Los índices de concentración IHH e ID se estiman con base en las participaciones de las Partes y terceros agentes económicos que concurren en el sector y cuyo valor aporta indicios del nivel de concentración prevaleciente.

Para el cálculo de los índices de concentración, se está en lo dispuesto en los párrafos segundo y tercero del artículo Noveno Transitorio del Decreto de la LFTR. En particular, el segundo párrafo establece explícitamente que las participaciones de cada agente económico en el sector de telecomunicaciones deben medirse con base en el indicador de número de suscriptores y usuarios de servicios de telecomunicaciones. Para efectos de esta medición, toda vez que los suscriptores son usuarios finales, se toman en forma consistente los datos sobre usuarios finales.

A continuación se presentan los cálculos del ID e IHH con base en la información de la que dispone este Instituto respecto de SIETE servicios que forman parte del sector de telecomunicaciones, mismos que fueron referidos en la resolución de preponderancia en el sector que corresponde y constituyen la mejor información disponible con la que cuenta este Instituto. Los SIETE servicios considerados son: telefonía fija, datos fijos, telefonía móvil, datos móviles, televisión restringida, radiolocalización móvil de personas y radiocomunicación especializada de flotillas.

**Cuadro 6. Participaciones en el sector de telecomunicaciones en términos de suscriptores a nivel nacional.**

Agentes	Suscriptores (miles) <sup>1</sup>	Participación (%)
GTV <sup>2</sup>	CONFIDENCIAL POR LEY	CONFIDENCIAL POR LEY
Grupo Hevi	CONFIDENCIAL POR LEY	CONFIDENCIAL POR LEY
Otros	CONFIDENCIAL POR LEY	CONFIDENCIAL POR LEY
TOTAL	CONFIDENCIAL POR LEY	CONFIDENCIAL POR LEY

Notas:

1/ Datos correspondientes a junio de dos mil catorce

2/ Incluye Cablemás, Cablevisión, Televisión Internacional, Cablecom, SKY y Bestel.

Fuente: Instituto Federal de Telecomunicaciones.

Con base en los datos sobre el número de suscriptores y usuarios finales de los que dispone el Instituto en el ámbito nacional, se estima que GTV antes de la Concentración

tenía **CONFIDENCIAL POR LEY** de participación, por su parte, los usuarios de Grupo Hevi, le otorgan **CONFIDENCIAL POR LEY** de participación.

Como consecuencia de la Concentración, GTV acumula una participación de **CONFIDENCIAL POR LEY** en el sector. Con las participaciones en el sector, se calculan el IHH y el ID antes y después de la Concentración, de conformidad con la metodología establecida en el tercer párrafo del artículo Noveno Transitorio del Decreto de la LFTR.<sup>11</sup> Los resultados se presentan en el siguiente cuadro.

**Cuadro 7. Índices de concentración en el Sector de Telecomunicaciones antes y después de la Concentración.**

Índices	Antes de la Concentración	Después de la Concentración	Diferencia
HH	4,021	4,027	6
D	1,143	1,140	-3

Como se observa en el cuadro anterior, el ID disminuye en 3 (tres) puntos y el IHH aumenta en 6 (seis) puntos. La Concentración genera una reducción sectorial del ID y el IHH no se incrementa en más de doscientos puntos.

Por lo anterior, la Concentración cumple con el requisito establecido en el inciso **a.** del primer párrafo del artículo Noveno Transitorio del Decreto de la LFTR.

**b. Tengan como resultado que el agente económico cuente con un porcentaje de participación sectorial menor al veinte por ciento.**

Para evaluar el cumplimiento de este requisito debe determinarse la participación que GTV acumula tras la Concentración, medida en términos de suscriptores y usuarios finales.

---

<sup>11</sup> Por Índice Hirschman-Herfindahl "IHH" se entiende la suma de los cuadrados de las participaciones de cada agente económico ( $IHH = \sum q_i^2$ ), en el sector que corresponda, medida para el caso del sector de las telecomunicaciones con base en el indicador de número de suscriptores y usuarios de servicios de telecomunicaciones, y para el sector de la radiodifusión con base en audiencia. Este índice puede tomar valores entre cero y diez mil.

Para calcular el Índice de Dominancia "ID", se determinará primero la contribución porcentual  $h_i$  de cada agente económico al índice IHH definido en el párrafo anterior ( $h_i = 100 \times q_i^2 / IHH$ ). Después se calculará el valor de ID aplicando la fórmula del Hirschman-Herfindahl, pero utilizando ahora las contribuciones  $h_i$  en vez de las participaciones  $q_i$  (es decir,  $ID = \sum h_i^2$ ). Este índice también varía entre cero y diez mil.

**Cuadro 8. Participaciones en el sector de telecomunicaciones en términos de suscriptores antes de la Concentración.**

Agentes	Participación % <sup>1</sup> (antes)	Participación % (después)
GTV <sup>2</sup>	CONFIDENCIAL POR LEY	CONFIDENCIAL POR LEY
Grupo Hevi	CONFIDENCIAL POR LEY	CONFIDENCIAL POR LEY
Otros	CONFIDENCIAL POR LEY	CONFIDENCIAL POR LEY
<b>TOTAL</b>	CONFIDENCIAL POR LEY	CONFIDENCIAL POR LEY

Notas:

1/ Datos correspondientes a junio de dos mil catorce

2/ Incluye Cablemás, Cablevisión, Televisión Internacional, Cablecom, SKY y Bestel.

Fuente: Instituto Federal de Telecomunicaciones.

Como se observa en el cuadro anterior, la participación en el sector de telecomunicaciones, medida en términos de suscriptores y usuarios finales, de GTV después de la Concentración, es menor a 20% (veinte por ciento).

La Concentración cumple con el inciso **b.** del primer párrafo del artículo Noveno Transitorio del Decreto de la LFTR.

**c. Que en dicha concentración no participe el agente económico preponderante en el sector en el que se lleve a cabo la concentración.**

La Concentración materia del Aviso ocurre en el sector de telecomunicaciones por lo que, para que se cumpla este requisito, no debe estar involucrada ninguna persona que forme parte del agente económico declarado por el Pleno del Instituto como preponderante en el sector de telecomunicaciones.

Al respecto, el agente económico declarado por el Instituto como preponderante en el sector de telecomunicaciones, es el grupo de interés económico del que forman parte América Móvil, S.A.B. de C.V., Teléfonos de México, S.A.B. de C.V., Teléfonos del Noroeste, S.A. de C.V., Radiomóvil Dipsa, S.A.B. de C.V., Grupo Carso, S.A.B. de C.V. y Grupo Financiero Inbursa, S.A.B. de C.V.<sup>12</sup>

---

<sup>12</sup> Para mayor referencia véase la versión pública de la Resolución de Preponderancia en Telecomunicaciones.

Las partes que presentan el Aviso de Concentración son GTV<sup>13</sup> y Grupo Hevi. De la información aportada por las partes no se identifica que alguno de tales grupos de interés económico forme parte del mismo agente económico declarado como preponderante en el sector de telecomunicaciones.

Por lo anterior, la Concentración cumple con la condición establecida en el inciso c. del primer párrafo del artículo Noveno Transitorio del Decreto de la LFTR.

**d. No tengan como efecto disminuir, dañar o impedir la libre competencia y concurrencia, en el sector que corresponda.**

Para cumplir con este requisito se debe analizar si la Concentración tiene como efecto disminuir, dañar o impedir la libre competencia y concurrencia en el sector de telecomunicaciones.

#### **Ámbito del análisis: servicios en el sector de telecomunicaciones**

Tal y como lo señalan en el Dictamen de la Cámara de Senadores de la LFTR<sup>14</sup> y la Resolución de Preponderancia en Telecomunicaciones, el sector de telecomunicaciones está formado por un conjunto de servicios.

Por ello, se identifican los servicios involucrados y, con base en ellos, se determinan los efectos netos o agregados de la Concentración en el sector de telecomunicaciones.

#### **Criterios generales para evaluar la Concentración**

El análisis de los efectos netos en el sector de telecomunicaciones, considera los objetivos señalados en el primer párrafo del artículo 7 de la LFTR y el primer párrafo del artículo Noveno Transitorio del Decreto de la LFTR, consistentes en promover:

- La competencia,
- El desarrollo eficiente de las telecomunicaciones y la radiodifusión, y
- El desarrollo de competidores viables en el largo plazo.

A su vez, el Dictamen de la Cámara de Senadores de la LFTR, en el cual se establece que:

*"Teniendo en cuenta que el objetivo principal de la (sic) Decreto de Reforma Constitucional en materia de telecomunicaciones es aumentar la competencia*

---

<sup>13</sup> Para mayor referencia de este grupo de interés económico véanse las versiones públicas de la Resolución de Preponderancia en Radiodifusión y del Acuerdo mediante el cual el pleno del Instituto Federal de Telecomunicaciones emite resolución en el expediente UCE/AVC-001-2014.

<sup>14</sup> Disponibles en:

[http://www.senado.gob.mx/comisiones/comunicaciones\\_transportes/docs/Telecom/dictamen\\_030714.pdf](http://www.senado.gob.mx/comisiones/comunicaciones_transportes/docs/Telecom/dictamen_030714.pdf)  
y en [http://apps.ift.org.mx/publicdata/P\\_IFT\\_EXT\\_101214\\_273\\_Version\\_Publica.pdf](http://apps.ift.org.mx/publicdata/P_IFT_EXT_101214_273_Version_Publica.pdf).



*económica en el sector. Estas Comisiones Dictaminadoras establecen en el artículo transitorio Noveno en el que se especifican los casos en que, con el fin de promover la competencia y desarrollar competidores viables en el largo plazo, y siempre que se observen determinados requisitos no se requerirá de autorización del Instituto Federal de Telecomunicaciones para llevar a cabo una concentración, hasta en tanto exista un agente económico preponderante en los sectores de telecomunicaciones y radiodifusión.*

*Por lo anterior, es claro que el Proyecto de Decreto debe incluir medidas para impulsarlo, al promover la participación de agentes competitivos e incrementar la certidumbre para asegurar la realización de inversiones en pro de la competencia. Se debe fomentar la participación de inversionistas en pro de la competencia. Se debe fomentar la participación de inversionistas viables que puedan competir en el sector con el agente preponderante, incluso por medio de nuevas concentraciones entre agentes que no hayan sido declarados con dicho carácter.*

*(...)*

*Para fomentar la participación de nuevos jugadores y otorgar certidumbre a inversiones que beneficien la competencia, dado el carácter altamente litigioso del sector de telecomunicaciones en nuestro país, se propone un régimen de excepción en materia de concentraciones para los sectores donde exista un agente económico preponderante, en el contexto del tránsito hacia un sector con servicios convergentes.*

*Lo anterior encuentra plena justificación con la existencia de agentes económicos preponderantes, cuyo carácter impediría alcanzar **los objetivos del Decreto de Reforma Constitucional consistentes en crear condiciones de competencia efectiva en los sectores de radiodifusión y telecomunicaciones.***

*Como ya se dijo, debe tomarse en cuenta que el régimen de excepción se encontrará vigente exclusivamente en tanto existan agentes económicos preponderantes en el sector respectivo, y **que el objetivo del mismo es que permitan tener un sector menos concentrado, más competitivo, con participantes que puedan enfrentar al agente económico preponderante, facilitando tal circunstancia con la eliminación de barreras de entrada, en este caso de naturaleza regulatoria.***

Así, la LFTR establece un estándar de análisis de los efectos de la Concentración materia del Aviso en los servicios que conforman los sectores de telecomunicaciones que consiste en identificar su contribución a la competencia, el desarrollo eficiente de las

telecomunicaciones y la radiodifusión y al desarrollo de competidores viables en el largo plazo.

### **Análisis de los efectos de la Concentración**

La Concentración tiene como efecto directo que GTV acumule la infraestructura y las actividades económicas que prestaba Grupo Hevi. La infraestructura adquirida corresponde a una red pública de telecomunicaciones cableada a través de la cual Grupo Hevi prestaba CINCO servicios de telecomunicaciones:

1. Telefonía fija,
2. Internet de banda ancha fijo (Servicio de datos fijos),
3. Interconexión para terminación fija,
4. Enlaces dedicados, y
5. Televisión y audio restringidos (o televisión restringida).

En los demás servicios que se consideran parte del sector de telecomunicaciones (i.e. telefonía móvil, datos móviles, radiolocalización móvil de personas y radiocomunicación especializada de flotillas) la Concentración no tiene efectos.

Para evaluar los efectos de la Concentración en el sector, a continuación se presenta un análisis de los efectos identificados en cada uno de los servicios en los que existe coincidencia entre las actividades de GTV y Grupo Hevi en las **CONFIDENCIAL POR LEY** localidades donde Grupo Hevi participaba.

### **Efectos de la concentración en el sector de telecomunicaciones**

De la información y elementos aportados por las Partes sobre los efectos de la Concentración, se identifican efectos positivos y negativos en el proceso de libre competencia y concurrencia en las **CONFIDENCIAL POR LEY** localidades involucradas.

Los principales **efectos negativos** fueron identificados en **el servicio de televisión restringida** y son los siguientes:

- GTV es un participante que opera tecnología satelital con la marca comercial SKY, la cual tiene cobertura nacional.
- GTV adquiere a Grupo Hevi, el **CONFIDENCIAL POR LEY** participante, después de GTV, Dish y Megacable en la provisión de servicios de televisión restringida a nivel nacional. En esta medición de participaciones se incluyen todas las tecnologías disponibles para la provisión del servicio de televisión restringida.

- De acuerdo con datos de septiembre de dos mil catorce, los suscriptores de GTV contabilizaban **CONFIDENCIAL POR LEY** del total de suscriptores del servicio de televisión restringida en el territorio nacional. Por su parte, Grupo Hevi contabilizó **CONFIDENCIAL POR LEY**. Tras la concentración, GTV acumula **CONFIDENCIAL POR LEY** de los suscriptores registrados a nivel nacional hasta septiembre de dos mil catorce.

Por otro lado, GTV adquiere al participante que registró una tasa de crecimiento baja entre diciembre de dos mil doce a marzo de dos mil catorce. En este periodo Telecable registró una tasa de crecimiento acumulada de **CONFIDENCIAL POR LEY** la cual es inferior a la tasa de **CONFIDENCIAL POR LEY** registrada por GTV y **CONFIDENCIAL POR LEY** registrada por Dish en el mismo periodo.

Las Partes presentaron información de las participaciones en términos de usuarios en el servicio de televisión restringida en las **CONFIDENCIAL POR LEY** localidades donde Grupo Hevi ofrece estos servicios. De esta información, se observa lo siguiente.

- Se identifica que tras la Concentración, GTV acumula la mayor participación en las **CONFIDENCIAL POR LEY** localidades en términos de suscriptores. En todas las localidades, la participación de GTV después de la Concentración es superior a **CONFIDENCIAL POR LEY**.
- Asimismo, los niveles en el IHH después de la concentración son mayores a 2,500 (dos mil quinientos) puntos en las **CONFIDENCIAL POR LEY** localidades analizadas, por lo que de acuerdo a estándares internacionales, las **CONFIDENCIAL POR LEY** localidades afectadas por la Concentración en el servicio de televisión restringida, se consideran altamente concentradas.<sup>15</sup>
- El IHH se incrementa en más de 1000 (mil) puntos en **CONFIDENCIAL POR LEY** de las **CONFIDENCIAL POR LEY** localidades. En la localidad restante, Grupo Hevi cuenta

---

<sup>15</sup> Conforme a la "RESOLUCION por la que se da a conocer el método para el cálculo de los índices para determinar el grado de concentración que exista en el mercado relevante y los criterios para su aplicación", emitida por la extinta Comisión Federal de Competencia y publicada en el Diario Oficial de la Federación el veinticuatro de julio de mil novecientos noventa y ocho:

"(...)

PRIMERO. Los índices de concentración se calcularán a partir de las participaciones de los agentes económicos en el mercado relevante, sin considerar otra información para determinar el grado de competencia.

De ahí que sólo sean auxiliares en el análisis de la existencia de poder sustancial en el mercado relevante.

Ello implica que deberán analizarse en forma separada las demás cuestiones señaladas en los artículos 13 y 18 fracciones II y III de la Ley Federal de Competencia Económica y 12 de su Reglamento, tales como barreras a la entrada, el poder de los competidores, el acceso a fuentes de insumos, el comportamiento reciente de los agentes, el acceso a importaciones, la capacidad de fijar precios distintos de los de competencia y la existencia de diferenciales elevados en costos que pudieran enfrentar los consumidores al acudir a otros proveedores.

(...)

con una participación de **CONFIDENCIAL POR LEY** en los servicios de televisión restringida.

- Cuadro 9. Niveles y cambio promedio en el IHH y el ID en las **CONFIDENCIAL POR LEY** localidades afectadas por la Concentración en el servicio de televisión restringida.

IHH	IHH	IHH	ID	ID	ID
Antes	Después	Variación ( $\Delta$ )	Antes	Después	Variación ( $\Delta$ )
3,725	7,210	3,485	4,583	9,431	4,848

- Se identifica la existencia de significativas barreras a la entrada y la expansión en la provisión de este servicio en las localidades analizadas.

Entre las principales barreras normativas se identifican la necesidad de contar con concesiones, así como tramitar autorizaciones para instalar y desarrollar la

---

CUARTO. La Comisión considerará que una concentración tiene pocas probabilidades de afectar el proceso de competencia y libre concurrencia cuando el resultado estimado de la concentración, arroja alguno de los siguientes resultados:

- 4.1. El aumento de H sea menor de 75 puntos;
- 4.2. El valor de H sea menor de 2,000 puntos;

(...)"

En el caso de las guías de fusiones del Departamento de Justicia (DOJ, por sus siglas en inglés) y la Comisión Federal de Comercio (FTC, por sus siglas en inglés) de los Estados Unidos de América identifican los siguientes tipos de mercado de acuerdo al valor del índice HH (Fuente: Guías de fusiones horizontales, 2010):

- Mercado No Concentrado: índice HH < 1,500;
- Mercado Moderadamente Concentrado: 1,500 < índice HH < 2,500;
- Mercado Altamente Concentrado: índice HH > 2,500.

Asimismo, el DOJ y la FTC señalan los siguientes estándares generales para el análisis de las concentraciones:

- *Cambios pequeños en la concentración*: es poco probable que concentraciones con un incremento en el índice HH menor a 100 tengan efectos adversos a la competencia y generalmente no requieren mayor análisis;
- *Mercados no concentrados*: es poco probable que concentraciones con un índice HH menor a 1,500 tengan efectos adversos a la competencia y generalmente no requieren mayor análisis;
- *Mercados moderadamente concentrados*: concentraciones con un índice HH entre 1,500 y 2,500 puntos y que involucren un incremento mayor a 100 puntos. Potencialmente originan problemas de competencia y frecuentemente requieren escrutinio;
- *Mercados altamente concentrados*: concentraciones con un índice HH mayor a 2,500 y que involucren un incremento entre 100 y 200, potencialmente originarían problemas de competencia y frecuentemente requieren escrutinio. Se presumirá que concentraciones con un índice HH mayor a 2,500 y que involucren un incremento mayor a 200 puntos, probablemente aumenten el poder de mercado.

En el caso de la Unión Europea, es improbable que la Comisión de Competencia detecte problemas de competencia horizontal en un mercado que después de la concentración:

- Índice HH < 1,000.
- 1,000 ≤ índice HH ≤ 2,000 y  $\Delta$ HH ≤ 250
- Índice HH > 2,000 y  $\Delta$ HH < 150.

infraestructura. Entre las principales barreras económicas se encuentran los montos y los tiempos de recuperación de la inversión requerida para desarrollar infraestructura con capacidad para prestar múltiples servicios de telecomunicaciones.

La formación de un agente económico que concentre en promedio más de **CONFIDENCIAL POR LEY** de los suscriptores existentes en las **CONFIDENCIAL POR LEY** localidades donde tiene efectos la concentración se constituye en sí misma como una barrera económica a la entrada pues, al existir economías de escala en el despliegue de las redes para proveer servicios de telecomunicaciones, genera el riesgo de que terceros participantes – nuevos o existentes – tengan la capacidad de desplegar otras redes y allegarse de usuarios e ingresos que lo hagan viable.

En estas condiciones, se generan riesgos a las posibilidades de que se puedan desarrollar competidores viables en el largo plazo y, por ende, la competencia en la provisión de los servicios de telecomunicaciones y el desarrollo eficiente de esas redes.

Los **efectos positivos** asociados con la Concentración **son potenciales**, resultantes de posibles ganancias en eficiencias en la provisión de los servicios de telecomunicaciones a través de la red pública de telecomunicaciones y demás infraestructura que era propiedad de Telecable, consistentes en:

- GTV no opera una red pública de telecomunicaciones fija en ninguna de las **CONFIDENCIAL POR LEY** localidades donde tiene efectos la Concentración. Las participaciones que GTV tenía antes de la Concentración en esas **CONFIDENCIAL POR LEY** localidades están asociadas con la prestación del servicio de televisión restringida con tecnología satelital, la cual si bien tiene la capacidad tecnológica para prestar servicios de telefonía e internet de banda ancha, no están disponibles a precios equiparables a los que se proveen a través de redes de cable,
- Ampliación de la cobertura y la capacidad de las redes públicas de telecomunicaciones y demás infraestructura, así como de la oferta de servicios, que puede extender el acceso de servicios de telecomunicaciones a más consumidores,
- Mejora en la tecnología de las redes desplegadas por las empresas de Grupo Hevi, que permitirán prestar más y mejores servicios, como banda ancha y telefonía fija. De acuerdo con información de las Partes, del total de redes que Telecable tiene desplegadas en distintas localidades, aproximadamente el

**CONFIDENCIAL POR LEY** de éstas no tiene la capacidad de ofrecer servicios bidireccionales en la actualidad,

- Incremento en la cobertura de las redes que actualmente tienen las empresas de Grupo Hevi, aumentado el acceso a los servicios ofrecidos por esta empresa en las localidades donde tiene redes desplegadas, y
- Reducción en costos técnicos y administrativos de proveer los servicios, los cuales pueden reflejarse en mayores calidades a precios menores para los suscriptores.

A este respecto, las Partes presentaron los siguientes elementos sobre posibles ganancias en eficiencia<sup>16</sup>:

*" (...) a continuación se presentan y, en la medida de lo posible, se cuantifican, las diversas ganancias en eficiencia económica en el sector de las telecomunicaciones que derivan de la Operación que se avisa, con base en lo establecido en las fracciones I(sic) a V del artículo 13 de las Disposiciones Regulatorias.*

*Como se establece con claridad en dicho artículo, los agentes económicos podrán acreditar, entre otras, las siguientes ganancias en eficiencia:*

- I. *"La obtención de ahorros en recursos que permitan, de manera permanente, producir la misma cantidad del bien a menor costo o una mayor cantidad del bien del mismo costo."*
1. *La convergencia digital prevé que todas las redes **pueden** ser utilizadas para proveer cualquier servicio de telecomunicaciones. En virtud de lo anterior, la Operación tiene el objetivo de avanzar en la construcción de una red nacional de telecomunicaciones para estar en posibilidades de competir con la empresa dominante en el mercado, lo cual a su vez generará un crecimiento exponencial en la competencia del Mercado de Redes y consecuentemente una reducción de tarifas de los servicios de telecomunicaciones al consumidor. Lo anterior ya era incluso reconocido por la CEPAL desde el año 2009, quien señalaba que:  
*"En efecto, la convergencia, entendida como la erosión de las fronteras tradicionales entre servicios, redes y prácticas de negocio separadas, implicaba importantes desafíos y oportunidades para los usuarios de los servicios de tecnologías de la información y las comunicaciones, de los cuales a continuación se resaltan siete.**

---

<sup>16</sup> Información presentada por las Partes en el expediente AVC-001-2015 en los folios 15 a 62. En el texto que se transcribe las Partes se refieren a "Telecable" para hacer referencia a las subsidiarias de Grupo Hevi que participan en la prestación de servicios de telecomunicaciones bajo la marca "Telecable".

(... )

Tercero, la convergencia despliega impactos positivos para los usuarios a través de la reducción de tarifas. El motivador principal de esta disminución de los precios de los servicios TIC es la mayor dinámica competitiva asociada a la provisión de servicios similares por diferentes redes. Así mismo, los precios disminuyen por la reducción de costos que trae implícita el desarrollo tecnológico.<sup>17</sup>  
(Énfasis Añadido)

La Operación crea una red con una mayor cobertura que le permitirá a GTV competir en mejores condiciones con GEAM en beneficio del interés público. Ello en virtud de que la ampliación de la red pública de telecomunicaciones genera como una externalidad positiva que más usuarios estén conectados a través de ella, lo que a su vez reduce el costo de proveer los servicios de telecomunicaciones y por ende la posibilidad de ofrecer mejores precios y servicios a los consumidores. Entre otros aspectos, esto sucede en materia de infraestructura de la red.

En este sentido, la Operación contribuye a lograr una mayor penetración de los diferentes servicios de telecomunicaciones en el país y ayuda a evitar uno de los cuellos de botella que impiden el desarrollo de la infraestructura del sector en México. Esto es congruente con la visión de la Reforma Constitucional en telecomunicaciones y el Decreto LFT que busca poner en operación una red compartida pública de telecomunicaciones con el objetivo de ampliar la oferta de redes de telecomunicaciones.

La ampliación de la cobertura de las redes de telecomunicaciones resultado de la Operación fomenta la convergencia de los servicios de telecomunicaciones con una muy relevante cobertura geográfica en el país. Esta convergencia obtiene ahorros en recursos que permiten, de manera permanente, producir la misma cantidad del bien a menor costo o una mayor cantidad del bien del mismo costo.

La cobertura añadida como resultado de la Operación ilustra con claridad la mayor eficiencia y competencia generada a partir de la Operación.

---

<sup>17</sup> Guerra de la Espriella, María del Rosario y Oviedo Arango, Juan Daniel, *De las telecomunicaciones a las TIC: Ley de TIC de Colombia (L 1341/09)*, Serie de Estudios y Perspectivas, Colombia No. 22, Oficina de la CEPAL, Naciones Unidas, Colombia, Bogotá, abril 2009, p. 24.  
<http://www.cepal.org/publicaciones/xml/1/43371/LC-BOG-L.22.pdf>







<i>Rubro</i>	<i>Monto</i>
CONFIDENCIAL POR LEY	CONFIDENCIAL POR LEY
CONFIDENCIAL POR LEY	CONFIDENCIAL POR LEY
CONFIDENCIAL POR LEY	CONFIDENCIAL POR LEY
CONFIDENCIAL POR LEY	CONFIDENCIAL POR LEY
CONFIDENCIAL POR LEY	CONFIDENCIAL POR LEY
CONFIDENCIAL POR LEY	CONFIDENCIAL POR LEY
CONFIDENCIAL POR LEY	CONFIDENCIAL POR LEY
CONFIDENCIAL POR LEY	CONFIDENCIAL POR LEY
<b>TOTAL</b>	CONFIDENCIAL POR LEY

*Fuente:* Grupo Hevi

A fin de proveer un estimado de los ahorros intrínsecos a la Operación que se avisa en lo correspondiente a gastos de operación, considérese el siguiente procedimiento de estimación. En su solicitud de concentración en los Estados Unidos, y según lo reporta el análisis económico de S. Wallsten, las empresas cableras Comcast y Time Warner presentaron a las autoridades de ese país, estimaciones de los ahorros íter-temporales que derivan de una concentración de esta naturaleza.<sup>18</sup> Como se aprecia en la siguiente tabla, Comcast y Time Warner estimaron que el porcentaje de ahorro sobre los gastos de operación de la empresa adquirida (en este caso, Time Warner) es creciente a través del tiempo, conforme a los porcentajes contenidos en la siguiente tabla:

*Evolución de los Porcentajes de Ahorro sobre los Gastos de Operación de la Empresa Adquirida en la Concentración Comcast-Time Warner.*

<i>Años</i>	<i>% de Ahorro Concentración Comcast - Time Warner</i>
CONFIDENCIAL POR LEY	CONFIDENCIAL POR LEY
CONFIDENCIAL POR LEY	CONFIDENCIAL POR LEY

<sup>18</sup> Wallsten, S (2014) "An Economic Analysis of the Proposed Comcast/Time Warner Cable Merger". Technology Policy Institute. Washington, DC. Disponible en: [http://www.techpolicyinstitute.org/files/wallsten\\_evaluating%20the%20comcast%20twc%20merger.pdf](http://www.techpolicyinstitute.org/files/wallsten_evaluating%20the%20comcast%20twc%20merger.pdf)

<i>Años</i>	<i>% de Ahorro Concentración Comcast - Time Warner</i>
CONFIDENCIAL POR LEY	CONFIDENCIAL POR LEY
CONFIDENCIAL POR LEY	CONFIDENCIAL POR LEY
CONFIDENCIAL POR LEY	CONFIDENCIAL POR LEY

*Fuente:* Wallsten, 2014

Es importante observar que los "Gastos de Ventas" así como los "Gastos Generales" de Telecable reportados para 2013 en las tablas que anteceden corresponden a gastos de operación. En consecuencia, es posible realizar una aproximación de los ahorros que podrían derivar de la presente Operación aplicando los porcentajes de ahorro inter-temporales contenidos en la tabla anterior, una vez ajustados, al monto total de los gastos de operación (suma de los "Gastos de Ventas" y los "Gastos Generales") reportados por Telecable en 2013.

El ajuste realizado a los anteriores porcentajes deriva simplemente de asumir, conservadoramente, que sólo el CONFIDENCIAL POR LEY de los ahorros estimados en la concentración Comcast-Time Warner pueden ser materializados en la concentración GTV-Telecable que se avisa al Instituto. En el entendido de este supuesto, a continuación se presentan las estimaciones de los ahorros o ganancias en eficiencia económica que se observarían durante los próximos CONFIDENCIAL POR LEY años para la concentración que se avisa.

*Evolución de los Porcentajes de Ahorro sobre los Gastos de Operación de la Empresa Adquirida en la Concentración Comcast-Time Warner.*

<i>Años</i>	<i>% de Ahorro, Efectivo, Estimado<sup>19</sup></i>	<i>% de Ahorro Concentración Comcast - Time Warner</i>
CONFIDENCIAL POR LEY	CONFIDENCIAL POR LEY	CONFIDENCIAL POR LEY
CONFIDENCIAL POR LEY	CONFIDENCIAL POR LEY	CONFIDENCIAL POR LEY
CONFIDENCIAL POR LEY	CONFIDENCIAL POR LEY	CONFIDENCIAL POR LEY
CONFIDENCIAL POR LEY	CONFIDENCIAL POR LEY	CONFIDENCIAL POR LEY

---

<sup>19</sup> Los porcentajes contenidos en esta columna derivan simplemente de multiplicar el porcentaje de ahorro estimado para la concentración Comcast-Time/Warner por un factor de un tercio.

<i>Años</i>	<i>% de Ahorro, Efectivo, Estimado<sup>19</sup></i>	<i>% de Ahorro Concentración Comcast - Time Warner</i>
CONFIDENCIAL POR LEY	CONFIDENCIAL POR LEY	CONFIDENCIAL POR LEY
TOTAL ACUMULADO		CONFIDENCIAL POR LEY

La estimación anterior muestra que el acumulado de los ahorros durante un periodo de CONFIDENCIAL POR LEY años asociados a una mayor eficiencia en los gastos operativos de las Promoventes que se concentran puede ascender a un monto aproximado de casi CONFIDENCIAL POR LEY.

El ahorro en los costos derivados de la Operación se podrá trasladar a los consumidores de las siguientes maneras: extensión de la red, la reducción de precios y/o (sic) oferta de más y mejores servicios. Dichos beneficios se evidencian de lo sucedido en operaciones previas por las que GTV adquirió Cablevisión, TVI y Cablemás.

3. Otra ganancia en eficiencia económica asociada a la Operación es la atribuible al fenómeno económico denominado "extensión de mercado". El fenómeno de "extensión del mercado" ocurre cuando, como parte de la dinámica económica de un sector productivo, los agentes económicos que concurren en ese sector tienen los suficientes incentivos para cubrir un mayor nivel de demanda (usuarios) a los mismos precios o, incluso, a precios significativamente menores.

La Operación genera precisamente un conjunto de importantes incentivos económicos para que GTV busque ampliar la cobertura de sus servicios a través de la ampliación de sus redes públicas de telecomunicaciones y/o los servicios. La razón es que, conforme la empresa concentrada empieza a explotar sus economías de alcance en la provisión de los servicios los precios óptimos que derivan de la explotación eficiente de economías de alcance, reducirán los precios efectivos en el mercado, induciendo así un incremento en la demanda global de los servicios de la empresa concentrada. Esta mayor demanda, a su vez, generará fuertes incentivos para la ampliación de la cobertura de las redes de telecomunicaciones con las que estarán operando en lo sucesivo los Promoventes.

Lo anterior se acredita mediante el crecimiento anual histórico de GTV<sup>20</sup> en comparación con Telecable:

**TABLA COMPARATIVA CRECIMIENTO ANUAL RGUs TOTALES**

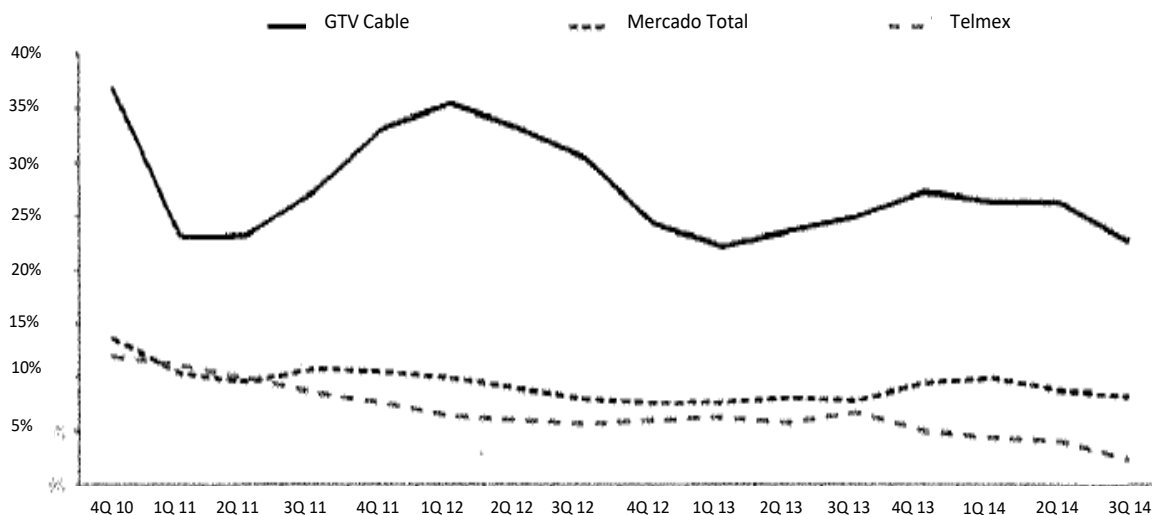
RGUs TOTALES	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013
CONFIDENCIAL POR LEY	CONFIDENCIAL POR LEY	CONFIDENCIAL POR LEY	CONFIDENCIAL POR LEY	CONFIDENCIAL POR LEY	CONFIDENCIAL POR LEY	CONFIDENCIAL POR LEY	CONFIDENCIAL POR LEY
CONFIDENCIAL POR LEY	CONFIDENCIAL POR LEY	CONFIDENCIAL POR LEY	CONFIDENCIAL POR LEY	CONFIDENCIAL POR LEY	CONFIDENCIAL POR LEY	CONFIDENCIAL POR LEY	CONFIDENCIAL POR LEY
CONFIDENCIAL POR LEY	CONFIDENCIAL POR LEY	CONFIDENCIAL POR LEY	CONFIDENCIAL POR LEY	CONFIDENCIAL POR LEY	CONFIDENCIAL POR LEY	CONFIDENCIAL POR LEY	CONFIDENCIAL POR LEY
CONFIDENCIAL POR LEY	CONFIDENCIAL POR LEY	CONFIDENCIAL POR LEY	CONFIDENCIAL POR LEY	CONFIDENCIAL POR LEY	CONFIDENCIAL POR LEY	CONFIDENCIAL POR LEY	CONFIDENCIAL POR LEY
CONFIDENCIAL POR LEY	CONFIDENCIAL POR LEY	CONFIDENCIAL POR LEY	CONFIDENCIAL POR LEY	CONFIDENCIAL POR LEY	CONFIDENCIAL POR LEY	CONFIDENCIAL POR LEY	CONFIDENCIAL POR LEY
CONFIDENCIAL POR LEY	CONFIDENCIAL POR LEY	CONFIDENCIAL POR LEY	CONFIDENCIAL POR LEY	CONFIDENCIAL POR LEY	CONFIDENCIAL POR LEY	CONFIDENCIAL POR LEY	CONFIDENCIAL POR LEY

4. La Operación implica una forma eficiente y rápida de expansión de la red pública de telecomunicaciones de GTV, con la ampliación de la oferta de servicios que esto significa, en las localidades donde opera Telecable, sin tener que esperar a instalar una nueva infraestructura.

Lo anterior lo ilustran las operaciones de GTV en los últimos años. Según información pública, en los últimos cuatro años las operaciones de Internet de GTV han sido las que presentan mayores tasas de crecimiento en México en términos de acceso de banda ancha.

---

<sup>20</sup> Dicha tabla excluye Cablecom toda vez que ésta no formaba parte de GTV en los años analizados.



Fuente: Reportes financieros Telmex, América Móvil, GTV.

Lo que es más, durante el último trimestre del 2014 el crecimiento de suscriptores de GTV para el servicio de Internet de banda ancha fue abismal contra aquel del resto de los competidores gracias al Lanzamiento de la marca comercial "izzi" (noviembre de 2014). Evidencia de lo anterior es que las ventas de GTV para dicho servicio tuvieron un incremento contra el mes inmediato anterior del **CONFIDENCIAL POR LEY** Esto significa que la oferta comercial de GTV es una opción atractiva para muchos usuarios en las localidades donde participa GTV.

Además de la consolidación de más y mejores ofertas, la significativa contribución de GTV al crecimiento de los accesos de banda ancha en el país se debe esencialmente a un esfuerzo sostenido de ampliación de infraestructura en las zonas concesionadas. En los últimos siete años el número de hogares con cobertura de cable de GTV prácticamente se ha duplicado, como consecuencia de la ejecución de ambiciosos planes de inversión destinados a ampliar, digitalizar y hacer bidireccionales las redes de telecomunicaciones de GTV. En contraste, la expansión de infraestructura por parte de Telecable ha sido limitada como resultado de una batalla dispareja frente al principal operador de Internet y telefonía en el país.

La acelerada expansión de la red y la importante ampliación de cobertura que GTV ha tenido en las localidades donde opera se explican principalmente por el sólido ritmo de inversiones que se han ejercido en los últimos años. Como se aprecia en la tabla siguiente, el monto de inversiones realizadas por las

operaciones de cable y telecomunicaciones de GTV en los últimos **CONFIDENCIAL POR LEY** ha crecido a una tasa anual compuesta de **CONFIDENCIAL POR LEY**

*Inversiones de capital y otras inversiones GTV (millones de dólares de los Estados Unidos de América).*

<i>n/a</i>	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	Tasa Anual Compuesta
CONFIDENCIAL POR LEY	CONFIDENCIAL POR LEY	CONFIDENCIAL POR LEY	CONFIDENCIAL POR LEY	CONFIDENCIAL POR LEY	CONFIDENCIAL POR LEY	CONFIDENCIAL POR LEY	CONFIDENCIAL POR LEY	CONFIDENCIAL POR LEY
CONFIDENCIAL POR LEY	CONFIDENCIAL POR LEY	CONFIDENCIAL POR LEY	CONFIDENCIAL POR LEY	CONFIDENCIAL POR LEY	CONFIDENCIAL POR LEY	CONFIDENCIAL POR LEY	CONFIDENCIAL POR LEY	CONFIDENCIAL POR LEY

Fuente: Reportes financieros GTV.

Además, destaca que a partir de 2008, una vez concretada la participación de GTV en las operaciones de Cablemás y TVI, las inversiones en los segmentos de cable y telecomunicaciones han excedido las utilidades obtenidas en estas operaciones, lo que refleja el compromiso de GTV en el desarrollo de infraestructura y renovación y adquisición de equipo, incluso siendo éste mayor a la ganancia obtenida en estos segmentos.

En caso de no haberse llevado a cabo la Operación, a efecto de que GTV pudiera proveer servicios en las localidades donde opera Telecable, requeriría realizar inversiones significativas que posiblemente tendrían mayores costos hundidos, aunado a que le llevaría un periodo de tiempo considerable entrar a dichas localidades.

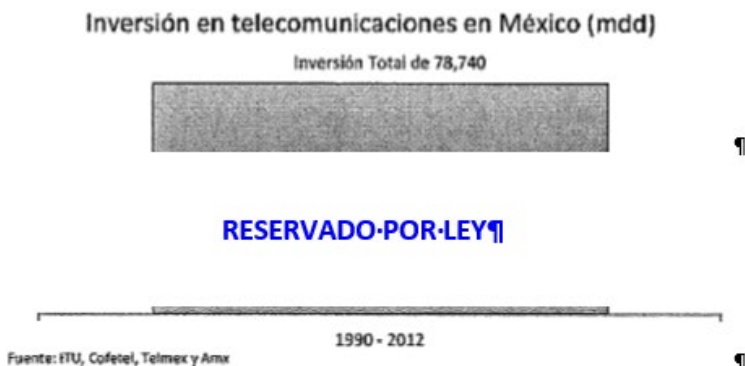
En virtud de lo anterior, de no haberse llevado a cabo la Operación es posible que (i) no hubiera sido económicamente factible y/o redituable para GTV desarrollar una red y ofrecer los servicios de telecomunicaciones (video, datos y voz) en las localidades donde opera Telecable, en cuyo caso los consumidores perderían la posibilidad de recibir mejores servicios y precios más competitivos; (ii) aun cuando GTV hubiera podido ingresar a las localidades de Telecable mediante una red propia, le tomaría aproximadamente 6 años para brindar servicios al 70% de los hogares cubiertos por Telecable, y más de 3 años en alcanzar un nivel de penetración del 35% de los hogares ubicados en cada una de dichas localidades una vez concluido el tendido de la red pública de telecomunicaciones, periodo en el cual los consumidores sufrirían por la falta de una competencia significativa con GEAM, y una vez que lo hiciera, no podría

ofrecer precios tan competitivos en vista de los costos hundidos en los que incurriría.

Más aún, GEAM como operador dominante, no tendría incentivo alguno para hacer inversiones en dichas localidades para prestar mejores servicios a los usuarios, bajar sus precios e invertir en tecnología para ser más eficiente, ya que de cualquier forma los usuarios tendrían que acudir a éste para poder recibir el servicio.

5. La ampliación de las redes y servicios de telecomunicaciones para que los consumidores tengan acceso a productos y servicios a mejores precios y calidades, como ya se dijo, requiere de importantes inversiones. En los últimos años, la mayor parte de dichas inversiones han sido realizadas por empresas de telecomunicaciones diferentes al operador dominante.

De 1990 a 2012 del total de la inversión en telecomunicaciones en México, GEAM únicamente aportó el **CONFIDENCIAL POR LEY** mientras que el resto de los operadores han aportado el **CONFIDENCIAL POR LEY** restante. Lo anterior, no obstante GEAM cuenta con una participación del **CONFIDENCIAL POR LEY** en el sector de telecomunicaciones nacional.



Adicionalmente, en los últimos años Telmex ha disminuido su inversión en capital (Capex) y se espera que esto continúe hasta el 2016 con una baja del **CONFIDENCIAL POR LEY**.

*Capex Telmex (miles de millones MXP)*

**CONFIDENCIAL POR LEY**

De no presentarse competencia a GEAM a través de un operador con infraestructura y amplia cobertura regional, en las localidades en que opera Telecable, así como que cuente con los recursos suficientes para realizar las



*inversiones necesarias, GEAM seguiría imponiendo altos precios y servicios de baja calidad, ya que Telecable no contaba con el capital suficiente para detonar las inversiones adicionales.*

*Por su parte, como resultado de la Operación, se espera que GTV pueda invertir en ampliar su infraestructura para proveer más y mejores servicios de telecomunicaciones a los usuarios que actualmente no cuentan con acceso a dichos servicios. Dicha inversión tendría como efecto inmediato dar acceso a Internet de banda ancha a habitantes de las localidades en las cuales participa Telecable que aún no contaban con dicho servicio en virtud de la falta de infraestructura. Lo anterior debido a que actualmente la infraestructura de Telecable únicamente tiene posibilidad de servir en promedio a aproximadamente **CONFIDENCIAL POR LEY** de las viviendas ubicadas en sus localidades.*

*De esta manera, de realizarse las inversiones necesarias en las localidades donde opera Telecable, la competencia redundará en una mayor cobertura y no sólo por parte de GEAM y de GTV, sino de nuevos proveedores.*

6. *En virtud de las economías de escala y las economías de alcance que se mencionan en la presente Sección, la tendencia mundial es la consolidación de operadores de servicios de telecomunicaciones<sup>21</sup>, ya que operadores pequeños o medianos que por lo regular operan localmente no pueden competir con operadores nacionales o de gran tamaño.*

*Al respecto John Malone, presidente de Liberty Media Corp en los Estados Unidos ha hecho ver dichas tendencias, así como las eficiencias que genera:*

*"(...) Las compañías cableras necesitan tener una mayor escala a través de la consolidación, ya sea mediante fusiones o coinversiones, según dijo el "Rey de las Cableras" (John Malone) en entrevista al margen de la conferencia anual de medios de Allen and Co en Sun Valley, Idaho (...).*

*(... ). Desde que Malone, de 72 años, regresó al mercado de los Estados Unidos con la inversión de Liberty Media en Charter a principios del año, los analistas han predicho una ola de consolidaciones en compañías cableras. El mercado de televisión por cable en los Estados Unidos enfrenta crecientes costos de programación, así como amenazas de competidores emergentes*

---

<sup>21</sup> <http://online.wsj.com/article/SB10001424127887323971204578627990224444174.html>

tales como Netflix que ofrecen películas y series de TV en línea a sus suscriptores.

"Ya sea que A se fusione con B, B compre a A o que A, B y C se unan para llevar a cabo una coinversión para llevar a cabo cosas que tienen que hacerse en una mayor escala es el mensaje que en realidad estoy tratando de dar", dijo sin especificar a qué compañías hacían referencia dichas letras.

Las Compañías tienen que crecer para tener éxito, dijo.

Respecto a qué clase de operaciones prefiere Malone, éste dijo que geográficamente "comprar a tu vecino es lo más sensato", haciendo referencia a una lucha de una década por parte de las grandes compañías para intercambiar sistemas de cable local para crear mayores conglomerados.

"Las fusiones horizontales son las operaciones más seguras, generan las mayores sinergias y son las más sencillas, pero ya se han hecho mucho de eso en la industria. En este punto, necesitas buscar más escala. (sic)

"Evidentemente si descubres que puedes comprar a tu vecino, eso es lo mejor pero esas oportunidades están un tanto limitadas", dijo Malone.<sup>22</sup>  
(Énfasis añadido)

---

<sup>22</sup> Traducción no oficial del siguiente texto en inglés: "(...) Cable companies need larger scale through consolidation, whether through mergers or joint ventures, the so-called "King of Cable" said (John Malone) in an interview on the sidelines of the annual Allen and Co media conference in Sun Valley, Idaho (...).

(...) Since the 72-year-old Malone jumped back into the U.S. market with Liberty Media's investment in Charter earlier this year, analysts have predicted a wave of cable consolidation. The U.S. cable TV market faces rising programming costs as well as technology threats from upstarts such as Netflix, which offers movies and TV shows to subscribers online.

"Whether A merges with B, B buys A or A, B and C get together to do a joint ventures to do things that have to be done in larger scale, that's really the message I'm trying to deliver", he said without specifying which companies those letters represent.

Companies have to get bigger to thrive, he said.

Comcast is large enough to do OK. The rest of the industry needs consolidation, in our view, in order to get scale economics," Malone said.

In terms of the kind of deals Malone likes, he said that geographically "buying the guy next door makes the most sense," referring to a decade-long push by larger companies to swap local cable systems with one another to create larger clusters.

"Horizontal mergers are the safest, usually have the most synergies and are the easiest, but a lot of that has already been done in the industry. At this point you tend to look more for scale."

"Obviously if you find you could buy the guy next door, that's the best but those opportunities are somewhat limited," Malone said.", mismo que se puede encontrar en el siguiente vínculo de Internet:

<http://www.reuters.com/article/2013/07/11/sunvalley-conference-malone-idUSL1NOFHOL420130711>

La Operación, significa un gran beneficio para los consumidores en virtud de que gracias a las economías de escala y alcance, los operadores podrán ofrecer mejores precios a los consumidores, así como una mayor calidad en los servicios ofrecidos, siempre y cuando exista una competencia real y significativa de los operadores restantes en el mercado.

Lo anterior ha sido evidenciado en otros países e industrias en donde a pesar de existir únicamente dos operadores de servicios, sus precios son competitivos y dichos operadores constantemente realizan inversiones en tecnología para mejorar su calidad en virtud de la álgida competencia<sup>23</sup>. Analizando el mercado mexicano se puede esperar que suceda lo anterior.

7. La entrada de GTV para competir en diversas localidades ha generado una competencia más fuerte en el sector de telecomunicaciones, la cual a su vez ha causado que los operadores participantes en el mismo ofrezcan mejores servicios, con una mayor tecnología y a menores precios.

La Operación generará una mejora en la calidad de los servicios y en la oferta costo-beneficio al consumidor, como sucedió con la adquisición y operación de las empresas de GTV (Cablevisión, Cablemás y TVI) en los últimos años, como se muestra a continuación. Aún más, el tipo y calidad de servicio se mejoró de manera sustancial. Las adquisiciones permitieron aprovechar economías de escala y de alcance.

A continuación se presenta la evolución de los precios nominales y reales de 2006 a julio de 2014 de los diferentes paquetes de servicios de las tres empresas que opera GTV. Para obtener el precio real, se utilizó el Índice Nacional de Precios al consumidor publicado por el Banco de México.

***Cablevisión TV***  
***Precios nominales y reales de paquetes***

Paquetes	Precios	2006	2014	Var 06-14	Notas
<i>Básico Digital/HD</i>	Nominal	275.00	309.00	12.4%	n/a
<i>Básico Digital/HD</i>	Real	358.02	309.00	-13.7%	Este paquete pasó de 121 a 158 canales (31% de incremento)
<i>Premium Familiar</i>	Nominal	360.00	409.00	13.6%	n/a

<sup>23</sup> Por ejemplo lo sucedido en la industria aeroespacial a nivel mundial en la cual como resultado de diversas fusiones permanecieron dos grandes competidores, Airbus, como un consorcio europeo, y la estadounidense Boeing, quien absorbió a su competencia McDonnell Douglas en 1997.

Paquetes	Precios	2006	2014	Var 06-14	Notas
<i>Digital/HD</i>					
<i>Premium Familiar Digital/HD</i>	Real	468.68	409.00	-12.7%	Este paquete pasó de 198 a 227 canales (15% de incremento)
<i>Premium Movie City Digital/HD</i>	Nominal	450.00	569.00	26.4%	n/a
<i>Premium Movie City Digital/HD</i>	Real	585.85	569.00	-2.9%	Este paquete pasó de 211 a 236 canales (12% de incremento)
<i>Premium HBO/MAX Digital/HD</i>	Nominal	465.00	569.00	22.4%	n/a
<i>Premium HBO/MAX Digital/HD</i>	Real	605.38	569.00	-6.0%	Este paquete pasó de 214 a 237 canales (11% de incremento)
<i>Digital Pack/HD</i>	Nominal	635.00	729.00	14.8%	n/a
<i>Digital Pack/HD</i>	Real	826.71	729.00	-11.8%	Este paquete pasó de 221 a 246 canales ( 11% de incremento)

Nota: El valor real se determinó con base en el Índice Nacional de Precios al Consumidor.  
Fuente: Cablevisión

Como puede observarse, la oferta de canales se incrementó para todos los paquetes de manera muy importante y, en el caso de Cablevisión, los precios de los diferentes paquetes de video se redujeron en términos reales en un rango de entre 2.9% y 13.7%.

### Cablemás

#### *Precios nominales y reales de paquetes*

Paquetes	Precios en pesos	2006	2014	Var 06-14	Notas
<i>Light (antes "Single play Internet")</i>	Nominal	208.15	188.00	-9.7%	n/a
<i>Light (antes "Single play Internet")</i>	Real	270.99	188.00	-30.6%	De 128Kbps pasó a 3Mbps
<i>Básica 100</i>	Nominal	190.33	179.00	-6.0%	n/a
<i>Básica 100</i>	Real	247.79	179.00	-27.8%	De 100 llamadas locales pasó 100 llamadas locales + 100 m in LDN
<i>YOO 2p VI (antes "Conecta+ 128K)</i>	Nominal	313.95	399.00	27.1%	n/a
<i>YOO 2p VI (antes "Conecta+ 128K)</i>	Real	408.73	399.00	-2.4%	De 40 canales+ 128 Kbps pasó a 68 canales + 6 Mbps

<i>Paquetes</i>	<i>Precios en pesos</i>	<i>2006</i>	<i>2014</i>	<i>Var 06-14</i>	<i>Notas</i>
<i>YOO 2p VT ilimitado (antes "Básico + Básica 100")</i>	Nominal	489.33	408.00	-16.6%	n/a
<i>YOO 2p VT ilimitado (antes "Básico + Básica 100")</i>	Real	637.06	408.00	-36.0%	De 70 canales + 100 llamadas locales pasó a 68 canales + llamadas locales ilimitadas + 1000 mins LDN + 100 a EEUU, Canadá y Cel. local.
<i>YOO 2p IT ilimitado (antes "128 K + Básica 100")</i>	Nominal	398.48	408.00	2.4%	n/a
<i>YOO 2p IT ilimitado (antes "128 K + Básica 100")</i>	Real	518.78	408.00	-21.4%	De 128Kbps + 100 llamadas locales pasó a 6 Mbps + llamadas locales ilimitadas + 1000 mins LDN + 100 a EEUU, Canadá y Cel. local
<i>YOO 3p ilimitado (antes "Básico + 128K + Básica 100")</i>	Nominal	678.96	559.00	-17.7%	n/a
<i>YOO 3p ilimitado (antes "Básico + 128K + Básica 100")</i>	Real	883.94	559.00	-36.8%	De 70 canales+ 128 Kbps + 100 llamadas locales pasó a 68 canales + 6 Mbps + llamadas locales ilimitadas + 1000 mins LDN + 100 a EEUU, Canadá y Cel. Local.

Fuente: Cablemás

De manera similar, los precios de los diferentes paquetes de servicios de Cablemás para telefonía, video, internet o una combinación de ellos, también bajan en términos reales salvo en un caso, si bien en todos ellos la oferta de servicios mejoró sustancialmente en términos de número de llamadas, cantidad de canales y/o velocidad de conexión de banda ancha. En el caso extremo, el precio bajó 36.8% en términos reales para el paquete YOO 3p y 36.0% para el paquete YOO 2p VT.

#### TV

#### Precios nominales y reales de paquetes

<i>Paquetes</i>	<i>Precios en pesos</i>	<i>2006</i>	<i>2014</i>	<i>Var 06-14</i>	<i>Notas</i>
<i>Cable Básico (antes "Yoo plus")</i>	<i>Nominal</i>	<i>330.00</i>	<i>249.00</i>	<i>-24.5%</i>	<i>n/a</i>
<i>Precio real</i>	<i>Real</i>	<i>429.63</i>	<i>249.00</i>	<i>-42.0%</i>	<i>n/a</i>
<i>Internet 2M (antes no había SP Internet)</i>	<i>Nominal</i>	<i>na</i>	<i>169.00</i>	<i>na</i>	<i>n/a</i>
<i>Precio real</i>	<i>Real</i>	<i>na</i>	<i>169.00</i>	<i>na</i>	<i>Antes no había SP de Internet, ahora hay de 2Mbps, 5Mbps y 300 Mbps. El plan de 2Mbps presenta una disminución en el precio de 19% respecto a 2013.</i>
<i>Dos en Uno Digital + Internet 6M (antes "Digital/ 256Kbps")</i>	<i>Nominal</i>	<i>574.00</i>	<i>581.00</i>	<i>1.2%</i>	<i>n/a</i>
<i>Precio real</i>	<i>Real</i>	<i>747.29</i>	<i>581.00</i>	<i>-22.3%</i>	<i>De 85 canales + 256Kbps pasó a 99 canales + 6Mbps</i>
<i>Dos en Uno Telefonía + Digital 1.0 Extra (antes Telefonía -Video 200/ Digital)</i>	<i>Nominal</i>	<i>505.00</i>	<i>539.00</i>	<i>6.7%</i>	<i>n/a</i>
<i>Precio real</i>	<i>Real</i>	<i>657.46</i>	<i>539.00</i>	<i>-18.0%</i>	<i>De 85 canales + 200 llamadas ilimitadas pasó a 99 canales + llamadas locales ilimitadas y 30 min a celular</i>
<i>Dos en Uno Telefonía + Internet 10.0 (antes Telefonía - Datos 200/ 1M)</i>	<i>Nominal</i>	<i>505.00</i>	<i>539.00</i>	<i>6.7%</i>	<i>n/a</i>
<i>Precio real</i>	<i>Real</i>	<i>657.46</i>	<i>539.00</i>	<i>-18.0%</i>	<i>De 1 Mbps + 200 llamadas locales pasó a 10Mbps + llamadas locales ilimitadas</i>
<i>Todo en Uno Digital 10.0 (antes Todo en Uno Digital/ 1.5M/ 200)</i>	<i>Nominal</i>	<i>804.00</i>	<i>753.00</i>	<i>-6.3%</i>	<i>n/a</i>

<i>Paquetes</i>	<i>Precios en pesos</i>	<i>2006</i>	<i>2014</i>	<i>Var 06-14</i>	<i>Notas</i>
<i>Precio real</i>	<i>Real</i>	1046.73	753.00	-28.1%	De 85 canales + 1.5 Mbps + 200 llamadas locales pasó a 99 canales + 10 Mbps + llamadas locales ilimitadas

na: no aplica

Fuente: TVI

Finalmente, para los paquetes de TVI que pueden incluir de manera individual o agregada servicios de telefonía, datos y video, los precios en términos reales bajaron para todos ellos en rangos que van de 18% a 2%. También la oferta de servicios se mejora sustancialmente a pesar de esta marcada disminución de precio.

Cabe señalar que si bien en el 2008 la entrada de un nuevo competidor (Dish) pudo incidir en cierta medida en la reducción de los precios durante los meses inmediatos posteriores a la entrada de Dish, es importante señalar que dichas reducciones de precios no representan la totalidad de las reducciones generadas por las cableras de GTV durante el periodo de 2006 a 2014 y, en cualquier caso, únicamente fue posible llevar a cabo dichas reducciones gracias a que dichas cableras eran propiedad de GTV toda vez que les brindó las economías de escala y alcance necesarias para llevar a cabo las reducciones de precios manteniendo la viabilidad del negocio.

Tomando como referencia el comportamiento de los precios reales de los servicios ofrecidos por las empresas de GTV en el sector de telecomunicaciones en los últimos años, es de esperarse que como producto de la Operación, los precios de Telecable también disminuyan, además de que el tipo y calidad de los servicios mejoren sustancialmente.

El comportamiento de los precios descrito para las empresas de GTV contrasta con las posibilidades reales de que el operador dominante reduzca los suyos, al menos en servicios de voz. Se acompaña al presente como Anexo 5 oficio CFT/001/P/122/2012 de fecha 31 de julio de 2012, emitido por el Maestro Mony de Swaan Aldati (sic), en el cual en su página 25 se evidencia que en un estudio realizado por Telmex, validado por sus auditores externos, Telmex manifiesta bajo protesta de decir verdad que el costo de su operación mensual para el servicio residencial de telefonía fija es de US\$18.45. De lo anterior es evidente que Telmex no tiene posibilidad de reducir sus precios a menos de su costo de operación, es

*decir aproximadamente \$243.54<sup>24</sup>. Adicionalmente, Telmex ofrece con un número limitado de llamadas locales, mientras que actualmente el precio más elevado de las empresas de cable de GTV en México por telefonía es \$217 e incluye llamadas ilimitadas locales. Por ende, es posible concluir que una vez que Telecable se integre al grupo de empresas de GTV podrá ofrecer los mejores precios y servicios a los consumidores en la región en la que opera Telecable.*

*Adicionalmente, el estudio del Maestro Mony de Swaan Aldati (sic) demuestra que de 2006 a 2008 las ganancias en productividad de Telmex para el servicio de telefonía fue de US\$0.33. De seguir ese ritmo de mejora en productividad, para que los habitantes de las localidades en las que opera Telecable puedan tener los beneficios que hoy tienen los habitantes ubicados en las localidades en que GTV presta servicios, tendrían que pasar 20 años y solo tendrían 100 llamadas locales, mientras que GTV ofrece llamadas ilimitadas.*

*La concentración contribuye también a crear una red a nivel nacional para proveer servicios de telecomunicación (audio, video y datos) y estar en posibilidades de competir en todos los servicios en todo el territorio del país.*

*Prueba adicional de que la entrada de GTV para competir en diversas localidades ha generado una competencia más fuerte en el sector de telecomunicaciones es el lanzamiento de "izzi".*

*Debido a las repercusiones esperadas en toda la industria y a los beneficios directos a los consumidores, el lanzamiento de izzi es el evento más importante en el mercado de voz desde la apertura de la Larga Distancia en 1997. A través de izzi, GTV introduce un concepto completamente disruptivo de llamadas auténticamente ilimitadas en duración y en cantidad a números fijos y celulares de México, Estados Unidos, Canadá, resto de América y Europa, para un uso familiar en el hogar.*

*Lo anterior por un precio fijo mensual de \$400, cantidad significativamente por debajo del promedio de lo que antes pagaban los usuarios, lo que además hace del consumo telefónico un gasto completamente predecible y transparente para el consumidor. Adicionalmente, por los mismos \$400, izzi ofrece Internet 3 veces más rápido (10 Mbps) que el paquete básico del preponderante.*

---

<sup>24</sup> Considerando un tipo de cambio de \$13.20 M.N. por dólar de los Estados Unidos de América.



*La oferta es tan disruptiva que a dos meses de su lanzamiento el agente preponderante ha reaccionado y por primera vez en la historia reduce sus precios de telefonía fija y mejora significativamente su oferta. Desde el 1 de enero de 2015 Telmex realizó ajustes a su oferta sacrificando prácticamente todos sus ingresos variables:*

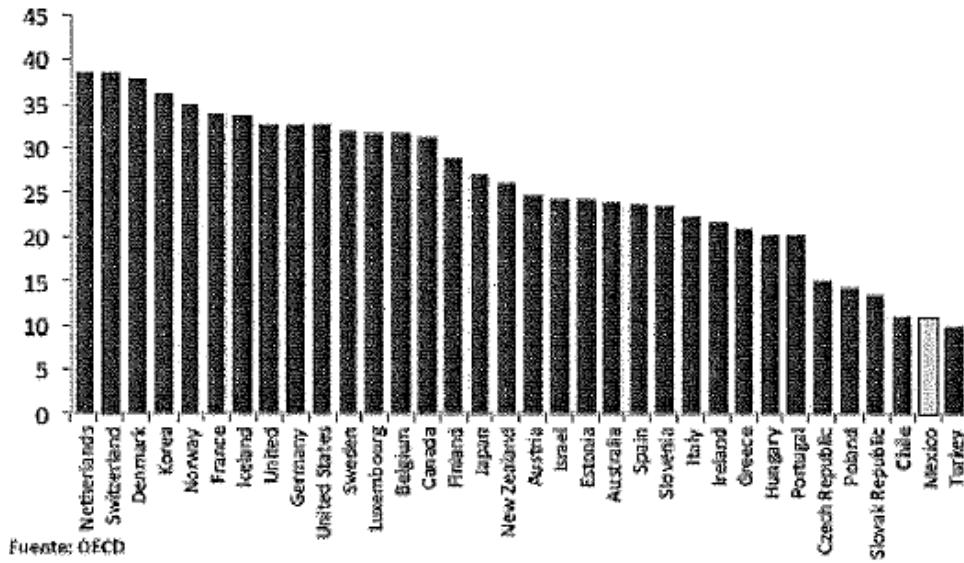
- En sus tres Paquetes Infinitum ofrecerá minutos ilimitados para larga distancia nacional e internacional (principalmente EU) con excepción de Cuba y algunas islas de África y Oceanía).*
- En Paquete Acerques y Todo México sin Límites, el número de llamadas locales sin cargo extra por excederse, así como los minutos a celular, serán ilimitados; su servicio de Claro Video estará sin costo por un año para ambos paquetes.*
- El paquete de \$999 ya no aparece en su publicidad.*

*Utilizando información pública, GTV estima que el impacto de estos ajustes en la oferta del agente económico preponderante en el sector de telecomunicaciones se traducirá en ahorros para los consumidores de al menos MXP\$6.8 mil millones al año.*

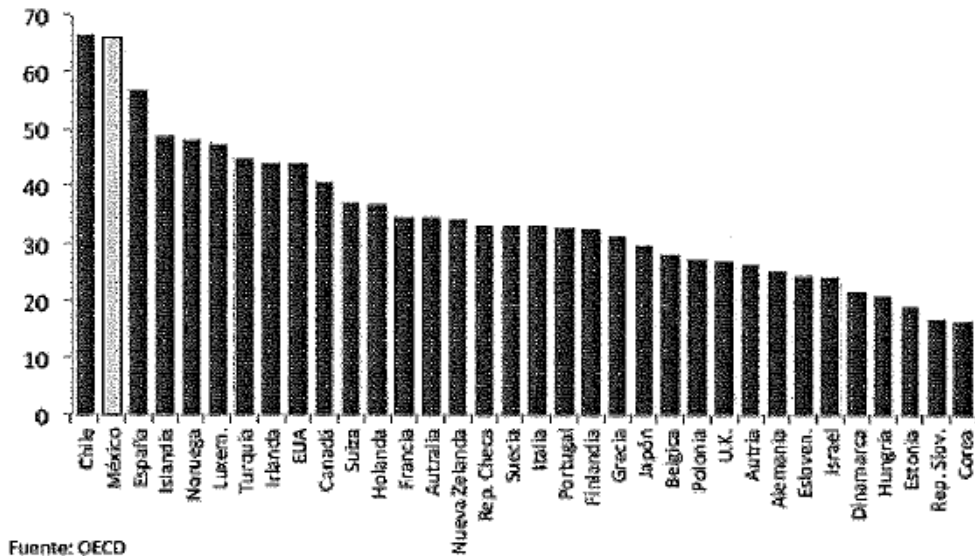
- 8. La Operación es de vital importancia para el sector de telecomunicaciones, específicamente por lo que hace al acceso a Internet, debido a que generará una competencia real y significativa a GEAM, quien actualmente tiene dominancia en el mercado y ha generado evidentes carencias y rezagos en dicho mercado en México.*

*Cifras proporcionadas por la OCDE que indican que México cuenta con una de las penetraciones más bajas en el acceso a Internet de banda ancha en comparación con otros países miembros de la OCDE, así como una baja calidad en la prestación de los mismos. Asimismo, los consumidores mexicanos pagan los precios más altos por dichos servicios.*

Penetración de internet fijo OECD 2012 (% de la población)



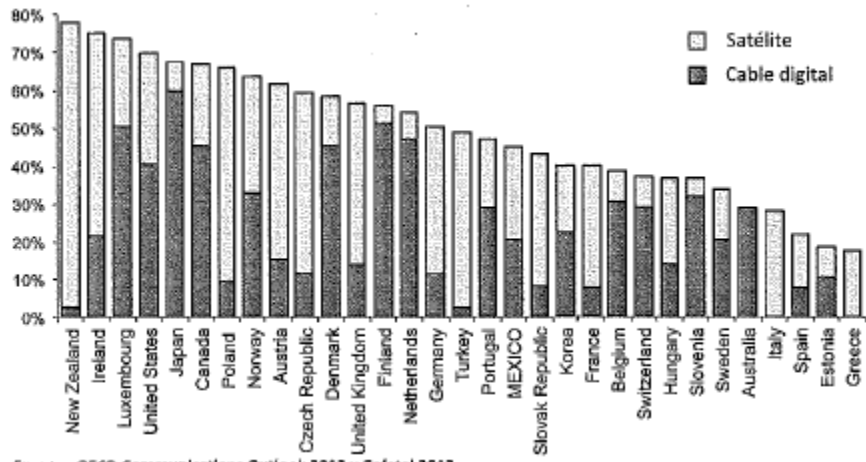
Precios de internet fijo OECD 2012 (11Gb/mes, 15Mbps/s, USD-PPP)



Es evidente que los esfuerzos de los operadores alternativos de Internet se han traducido en mejoras importantes en la calidad del servicio, y que son los nuevos entrantes al mercado los que más ganancias en calidad trasladan a los consumidores.

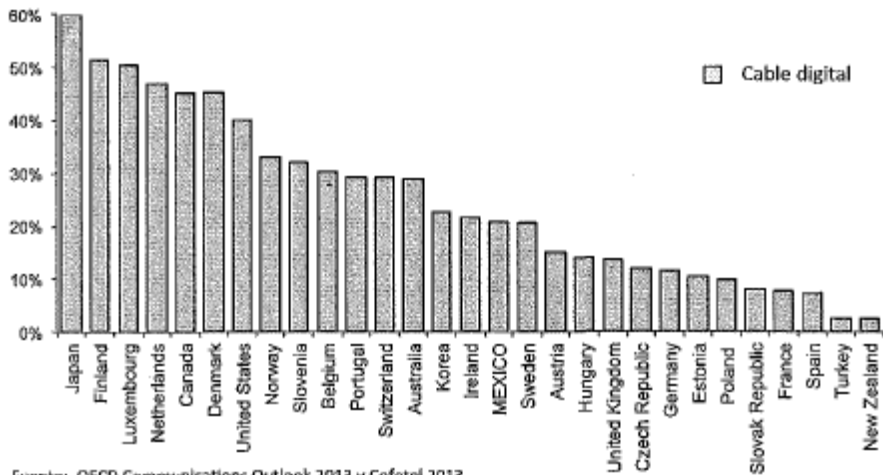
Ahora bien, a diferencia de lo que sucede con el servicio de acceso a internet de banda ancha, los servicios de video en México (inclusive sin considerar el IPTV) registran una mayor penetración dentro de la media de los países de la OCDE como se demuestra en las siguientes gráficas:

### Penetración de cable digital y satélite en países de la OECD



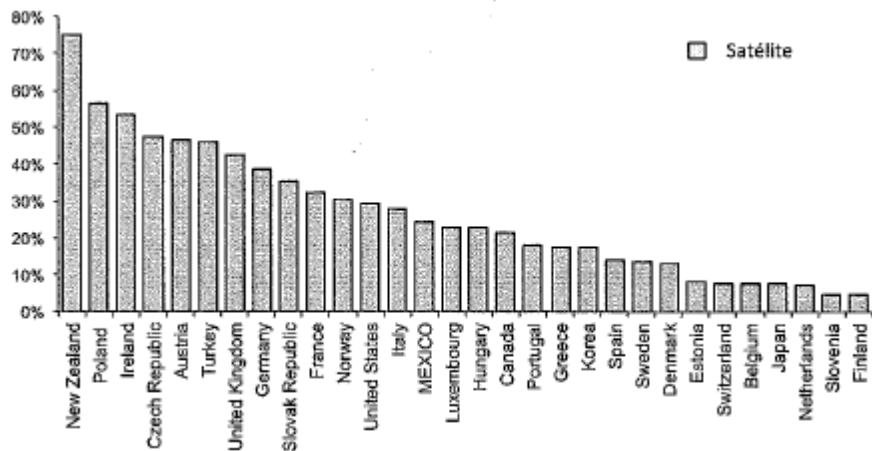
Fuente: OECD Communications Outlook 2013 y Cofetel 2013

### Penetración de cable digital en países de la OECD



Fuente: OECD Communications Outlook 2013 y Cofetel 2013

### Penetración de satélite en países de la OECD



Fuente: OECD Communications Outlook 2013 y Cofetel 2013

*A la luz de lo anterior, la Operación resulta de vital importancia para el sector de telecomunicaciones, específicamente por lo que hace al acceso a Internet, debido a que no solo no disminuye, daña o impide la competencia y la libre concurrencia en el sector sino que por el contrario la fomenta toda vez que generará una competencia real y significativa a GEAM, quien actualmente tiene dominancia en el mercado y ha generado evidentes carencias y rezagos en dicho mercado en México.*

*Es a través de mayor competencia que se garantizará el derecho al acceso a banda ancha plasmado en la Reforma Constitucional del sector aprobada recientemente por el Congreso.*

*La Operación tendrá como efecto que GTV impulse la competencia en la provisión de servicios de Internet en las localidades en las que participa Telecable generando con ello los incentivos adecuados para que GEAM invierta en nueva tecnología, se vuelva eficiente y reduzca sus precios en todos los servicios, especialmente en Internet de banda ancha, puesto que será en ellos la principal competencia por parte de los proveedores de servicios de telecomunicaciones. Todo ello en aras del interés público y del bienestar social de dichas localidades.*

- 9. La Operación también genera ganancias en eficiencias en (sic) sector de telecomunicaciones al promover una mayor competencia para proveer acceso a banda ancha de Internet, ya sea fija o móvil. Dada la convergencia tecnológica que hace posible tener acceso a datos, video y voz a través de Internet, la disponibilidad de banda ancha se vuelve fundamental para generar eficiencias en la provisión de estos tres servicios y reducir los precios al usuario.*
- 10. La Operación también contribuye en el fomento y acceso al contenido de video mediante la generación de una mayor competencia y acceso a Internet de banda ancha. Lo anterior en virtud de que mediante el acceso a Internet de banda ancha es posible acceder a los servicios de video prestados por proveedores conocidos como OVDs.*

*Prueba de lo anterior es que el crecimiento de la IPTV en los Estados Unidos fue muy superior al de video por cable y DTH. Entre el primer trimestre de 2011 y el cuarto trimestre de 2012 el incremento fue de: 24% contra -3.1% y 1.6%, respectivamente. Esta tendencia es también clara en México, al considerar que el crecimiento del proveedor Netflix se incrementó en 511% entre el primer trimestre de 2012 y el segundo de 2013 para alcanzar casi 560 mil suscripciones. De manera similar, otra estimación indica que el crecimiento de suscriptores de*

*IPTV en México será de más de 1000% entre 2010 y 2014 para llegar a más de 678 mil en el último año.*

*Las economías de escala en el IPTV se generan a través de la identificación de los gustos y necesidades de los usuarios por los proveedores, lo que les permite seleccionar el contenido que van a adquirir de los productores, de manera ilimitada en términos del número de consumidores. Los consumidores, por su parte, podrán comprar sólo el contenido que es de su interés. En virtud de lo anterior, al fomentar el acceso al Internet de banda ancha con la Operación, ella también generará un beneficio en bienestar al aumentar las opciones de los consumidores. Cabe señalar que dichas economías de escala en IPTV posiblemente expliquen el rápido crecimiento que ha tenido esta tecnología en los últimos años, tanto de proveedores como de consumidores.*

- 11. Asimismo, la Operación tendrá un impacto benéfico directo en la educación del país puesto que permitirá darles acceso a Internet a las escuelas ubicadas en las localidades en las que opera Telecable que aún no cuenten con él, o bien, darles un acceso de Internet más veloz.*
- 12. En virtud del incremento en el acceso a Internet de banda ancha en las localidades en las que opera Telecable, la Operación también tendrá como consecuencia nuevas oportunidades para el desarrollo social a través del intercambio de ideas que estimula la creatividad y nuevos canales de difusión de información y conocimiento. Lo anterior ya era incluso reconocido por la CEPAL desde el año 2009, quien señalaba que:*

*“En efecto, la convergencia, entendida como la erosión de las fronteras tradicionales entre servicios, redes y prácticas de negocio separadas, implicaba importantes desafíos y oportunidades para los usuarios de los servicios de tecnologías de la información y las comunicaciones, de los cuales a continuación se resaltan siete.*

*Séptimo y último, las oportunidades creadas por los nuevos servicios en línea, como blogs, repositorios de video y redes sociales, despliegan a su vez oportunidades para el desarrollo social. El intercambio de ideas incrementa los niveles de creatividad y estimula la proliferación de nuevos canales de difusión de información y Conocimiento.”<sup>25</sup> (Énfasis Añadido)*

---

<sup>25</sup> Op cit. Guerra de la Espriella, María del Rosario y Oviedo Arango, Juan Daniel, De las telecomunicaciones a las TIC: Ley de TIC de Colombia (L1341/09), Serie de Estudios y Perspectivas, Colombia No. 22, Oficina de la CEPAL, Naciones Unidas, Colombia, Bogotá, abril 2009, p. 25.  
<http://www.cepal.org/publicaciones/xml/1/43371/LC-BOG-L.22.pdf>

13. La Operación también tiene un impacto benéfico en el empleo puesto que permitirá que un mayor número de habitantes ubicados en las localidades en las que opera Telecable pueda conectarse a Internet y ser partícipes de la economía que se mueve a través del Internet. Asimismo, un mayor acceso a Internet y un mejor servicio de éste permitirá que las industrias y comercios localizados en dichas localidades logren una mejora de la eficiencia empresarial, en la productividad, en la recomposición de las cadenas de valor e innovación y por ende un crecimiento económico en dichas localidades. Lo anterior ha sido reconocido por el maestro David Evans y Elisa Mariscal quienes respecto al desarrollo del Internet y las comunicaciones móviles señalan que han impulsado la creación de negocios o ampliación de negocios existentes que utilizan esas tecnologías en línea.<sup>26</sup>

Aunado a lo anterior, estudios económicos<sup>27</sup> han demostrado que:

- El Internet es y seguirá siendo en las próximas décadas uno de los mayores impulsores del crecimiento económico global.
- El Internet crea hasta 20 euros de excedente del consumidor por los internautas al mes.
- Pequeñas y medianas empresas que usan las tecnologías Web crecen y exportan dos veces más aquellos que no lo hacen y crean el doble de puestos de trabajo.
- El Internet genera en promedio un incremento de 500 dólares en el PIB real per cápita.
- El Internet crea 2.4 puestos de trabajo para cada trabajo que se pierde en dicha industria.

Asimismo, Kerry A. Dolan, de la revista Forbes, ha señalado que:

*“Para el año 2015, tenemos que dar acceso de banda ancha a todos a través de móvil o fijo en el hogar y el trabajo y en las bibliotecas públicas digitales. TIC será una actividad muy importante la creación de muchos nuevos puestos de trabajo. Estamos encantados de llevar nuestra experiencia en América Latina para el trabajo de conectar a las familias*

---

<sup>26</sup> “Both developments have spurred the creation of businesses, or extensions of existing businesses, that rely on these online technologies.” Op cit, Evans, David y Mariscal, Elisa, p. 19.

<sup>27</sup> Asuntos relacionados con Internet: el impacto de barrido del Net en el crecimiento, el empleo y la prosperidad, Pelissie du Rausas, McKinsey Global Institute, mayo de 2011.

latinas en los Estados Unidos. Este esfuerzo puede servir de modelo para iniciativas similares de adopción de tecnología.”<sup>28</sup>

14. En la actualidad de las **CONFIDENCIAL POR LEY** localidades en la que opera Telecable, **CONFIDENCIAL POR LEY** de ellas no prestan servicios de acceso a Internet y/o telefonía generando por tanto una pérdida de bienestar debido al ineficiente uso de la infraestructura de Telecable, así como una pérdida de bienestar para los habitantes de dichas localidades toda vez que no cuentan con dichos servicios por parte de Telecable. En ese sentido existe una demanda potencial de servicios de acceso a Internet y telefonía fija no atendida.

Lo mismo sucede en las localidades en las que Telecable efectivamente ofrece servicios convergentes, ya que la penetración de los servicios de acceso a Internet y telefonía fija son sumamente inferiores a la penetración de los servicios de provisión de vídeo, como se ilustra en la siguiente tabla.

*Nivel de Penetración por Servicio de Telecable Septiembre 2014.*

<i>Servicio</i>	<i>Métrica</i>	<i>Penetración</i>
<b>CONFIDENCIAL POR LEY</b>	<b>CONFIDENCIAL POR LEY</b>	<b>CONFIDENCIAL POR LEY</b>
<b>CONFIDENCIAL POR LEY</b>	<b>CONFIDENCIAL POR LEY</b>	<b>CONFIDENCIAL POR LEY</b>
<b>CONFIDENCIAL POR LEY</b>	<b>CONFIDENCIAL POR LEY</b>	<b>CONFIDENCIAL POR LEY</b>

Fuente: Estadísticas Telecable.

15. Es también importante que el Instituto considere que la presente Operación tiene efectos pro-competitivos en mercados específicos del sector de las telecomunicaciones en México. Por ejemplo, en el mercado de vídeo, los suscriptores de Telecable podrán tener acceso a una mayor cantidad de contenidos y programación después de la concentración. De manera que el acceso a una mayor cantidad de contenidos programáticos como resultado de la concentración permitirá que los usuarios suscritos a la red de Telecable observen un incremento en la calidad de los servicios de televisión restringida que reciben en sus hogares. Por ejemplo, en poco más de un lustro, el incremento en la cantidad de canales de las empresas de televisión restringida que forman parte de GTV han observado incrementos sustanciales en este rubro, como se ilustra en las siguientes tablas.<sup>29</sup>

<sup>28</sup> Kerry A. Dolan, Forbes, 31 de mayo de 2012.

<sup>29</sup> El lapso específico de estas cifras corresponde al periodo 2006-2014.

**Incremento en el número de Canales en la Oferta Comercial de Televisión de Paga Cablevisión TV. 2006-2014.**

<i>Paquete</i>	<i>Canales 2006</i>	<i>Canales 2014</i>	<i>Variación Porcentual</i>
Básico Digital	121	158	30.58%
Premium Familiar Digital /HD	198	227	14.65%
Premium Movie City Digital/HD	211	236	11.85%
Premium HBO Max Digital/HD	214	237	10.75%
Digital Pack/HD	221	246	11.31%

*Nota:* Muestra de paquetes.

**Incremento en el número de Canales en la Oferta Comercial de Televisión de Paga Cablemás. 2006-2014.**

<i>Paquete</i>	<i>Canales 2006</i>	<i>Canales 2014</i>	<i>Variación Porcentual</i>
Y00 2p VI	40	68	70.00%

*Nota:* Muestra de paquetes.

**Incremento en el número de Canales en la Oferta Comercial de Televisión de Paga de TVI. 2006-2014.**

<i>Paquete</i>	<i>Canales 2006</i>	<i>Canales 2014</i>	<i>Variación Porcentual</i>
Dos en Uno Digital + Internet 6M	85	99	16.47%
Dos en Uno Telefonía + Digital 1.0 Extra	85	99	16.47%
Todo en Uno Digital10.0	85	99	16.47%

*Nota:* Muestra de paquetes.

La Operación también permitirá que los usuarios de Telecable puedan observar reducciones de precios de hasta 22% en sus compras de paquetes triple play.

Así, los cuadros anteriores muestran incrementos mínimos en el número de canales que recibe el consumidor en sus hogares del orden de 11% hasta niveles máximos de 70%. Es importante observar, sin embargo, que los menores incrementos en el número de canales ofrecidos al usuario se observan en paquetes de televisión restringida que ya contienen un número alto de canales, como en el caso particular del paquete Premium HBO Max Digital/HD de Cablevisión TV.



16. De manera similar a los servicios de video, en los servicios de telefonía fija y móvil GEAM es un agente preponderante. La Operación promueve una mayor competencia y concurrencia en dichos servicios al promover la competencia de un jugador incipiente de telefonía fija que está ampliando su red para proveer servicios de telecomunicaciones a nivel nacional. Al respecto hay que recordar que, al igual que en el caso de la IPTV, la mayor cobertura de banda ancha se constituye en una fuente adicional de competencia para los servicios de telefonía a través de Internet.

17. La red convergente de voz, video y datos de Telecable ofrece servicios de telecomunicaciones en que se ubican en **CONFIDENCIAL POR LEY** zonas metropolitanas, integradas por **CONFIDENCIAL POR LEY** localidades en las cuales participa. Hoy en día, las redes convergentes de GTV cubren aproximadamente **CONFIDENCIAL POR LEY** zonas metropolitanas, integradas por **CONFIDENCIAL POR LEY** localidades, en ninguna de las cuales participa Telecable. Como resultado de la Operación, GTV logró extender su red convergente para ofrecer servicios de telecomunicaciones en aproximadamente **CONFIDENCIAL POR LEY** zonas metropolitanas y **CONFIDENCIAL POR LEY** localidades, de un total de **CONFIDENCIAL POR LEY** localidades ubicadas en la República Mexicana. Por su parte, GEAM tiene una red convergente que ofrece servicios convergentes en la gran mayoría de las localidades e incluso municipios del país.

En virtud de lo anterior, la Operación creó una red con una mayor cobertura que le permitirá a GTV competir en mejores condiciones con el agente económico preponderante en el sector de telecomunicaciones en beneficio del interés público mediante paquetes de servicios de voz, video y datos. Ello en virtud de que la ampliación de la red pública de telecomunicaciones resultado de la concentración generó como una externalidad positiva que más usuarios estén conectados a través de ella, lo que a su vez reduce el costo de proveer los servicios de telecomunicaciones y por ende la posibilidad de ofrecer mejores precios y servicios a los consumidores.

Como se mencionó anteriormente, en virtud de lo anterior la Operación contribuirá a lograr una mayor penetración de los diferentes servicios de telecomunicaciones en el país y ayudará a evitar uno de los cuellos de botella que impiden el desarrollo de la infraestructura del sector en México.

Prueba contundente y clara de lo anterior es que con la implementación del paquete de telefonía e Internet ofrecido por GTV conocido como izzi, hoy en día los usuarios de las empresas de cable de GTV participantes de dicha oferta tienen acceso a un mejor servicio y a un menor precio. Específicamente, hoy en día los

*usuarios de izzi cuentan con llamadas a telefonía fija y móvil, tanto nacionales como internacionales, ilimitadas y acceso a internet de banda ancha de 10 hasta 100MB, todo por una tarifa única de \$400 (cuatrocientos pesos 00/100 M.N.). En ese sentido, se espera que como resultado de la Operación Telecable pronto pueda participar en la campaña izzi lo que generará un beneficio directo en los consumidores ubicados en las localidades en las que Telecable participa.*

*Asimismo, dicha ampliación de la cobertura fomenta una mayor competencia creíble de cara al jugador dominante en el conjunto de los servicios de telecomunicaciones con la misma infraestructura y costo que las empresas brindan al consumirse la Operación.*

*II. “La reducción de costos si se producen dos o más bienes o servicios de manera conjunta que separadamente;”*

- 1. Una ganancia en eficiencia económica derivada de la Operación está relacionada con la reducción en costos y precios de los servicios de telecomunicaciones que proveen los Promoventes derivado de la Operación.*

*Sin duda, uno de los resultados más importantes de la convergencia tecnológica en redes de telecomunicaciones deriva del siguiente fenómeno: conforme las capacidades técnicas de las redes se amplían y éstas pueden empezar a proveer una gama más amplia de servicios, se observan fuertes economías de alcance en la provisión simultánea de servicios de telefonía, video y datos. La presencia de fuertes economías de alcance en la provisión conjunta de estos servicios tiene una implicación económica importante, a saber, que los costos “stand-alone” de proveer un servicio específico en una red convergente tienden a ser significativamente menores que los costos “stand-alone” de proveer el mismo servicio en una red no convergente.*

*Esta reducción en costos que, bajo condiciones de competencia se traduce también en menores precios para los usuarios de estos servicios, es un resultado directo de la convergencia tecnológica y de sus efectos sobre la estructura de costos de las empresas que adoptan estas tecnologías.<sup>30</sup>*

*En este sentido, el aspecto más importante a destacar es que esta reducción de costos y, en última instancia, esta reducción de precios a los usuarios finales, en la presencia de importantes economías de alcance en la provisión conjunta de los servicios de voz, datos y video, representan importantes ganancias en eficiencia*

---

<sup>30</sup> Para mayor información véase: Pavón-Villamayor, Víctor (2008) “Economics of Technological Convergence”, Universidad de Oxford, Oxford, Reino Unido.

económica que deben ser consideradas en el proceso de evaluación de los efectos pro-competitivos de la Operación que se avisa.

A continuación se presenta un análisis del estimado de la magnitud de las ganancias en eficiencia económica que podrían derivar de la Operación por concepto de la explotación de economías de alcance en redes convergentes:

a) La siguiente tabla presenta, para un conjunto representativo de localidades donde Telecable provee servicios de telecomunicaciones, los precios asociados a cada uno de sus servicios de video, internet y telefonía, respectivamente. Es importante observar que estos precios son precios "stand-alone", es decir, precios que un usuario pagaría si consumiera cada uno de estos servicios de manera independiente y no como parte de una canasta de servicios. Los precios que se presentan a continuación toman como base, para el caso de servicios de televisión restringida, una canasta de 45 canales de programación que corresponde a la canasta de servicios conocida comercialmente como "POP"; para los servicios de Internet, una velocidad de 10MB y, finalmente, para los servicios de telefonía, servicios ilimitados.

**Precios "Stand-Alone" de los Servicios de Telecomunicaciones provistos por Telecable en una Muestra de Localidades. Cifras en Pesos (M. N.) a diciembre 2014.**

<i>Localidad</i>	<i>Video POP</i>	<i>Internet</i>	<i>Telefonía</i>
Aguascalientes	179.0	250.5	249.0
Irapuato	179.0	250.5	249.0
Puerto Vallarta	179.0	251.0	249.0
Zapopan Sur	179.0	250.5	249.0
Los Reyes	179.0	249.0	249.0
San Juan de Río	179.0	250.5	249.0
Nuevo Laredo	179.0	249.0	249.0
Tampico	179.0	251.0	249.0
Altamira	149.0	251.0	249.0

**Fuente:** Telecable

b) A su vez, la siguiente tabla muestra los precios que pagan los usuarios de Telecable en estas mismas localidades en caso que decidieran adquirir un paquete de "triple play" con las mismas características de cada uno de los servicios individuales mencionados anteriormente.

**Precios Promedio del "Triple Play" (Video POP, Internet 10MB y Telefonía) provistos por Telecable en una Muestra de Localidades. Cifras en Pesos (M.N.) a diciembre 2014.**

<i>Localidad</i>	<i>Triple Play</i>
<i>Aguascalientes</i>	<i>613.4</i>
<i>Irapuato</i>	<i>613.4</i>
<i>Puerto Vallarta</i>	<i>613.9</i>
<i>Zapopan Sur</i>	<i>612.7</i>
<i>Los Reyes</i>	<i>617.7</i>
<i>San Juan de Río</i>	<i>612.7</i>
<i>Nuevo Laredo</i>	<i>612.1</i>
<i>Tampico</i>	<i>613.2</i>
<i>Altamira</i>	<i>587.3</i>

*Fuente:* Telecable.

- c) *Una de las consecuencias económicas claves del proceso de convergencia tecnológica en redes de telecomunicaciones es que, en presencia de importantes economías de alcance, la suma de los precios individuales de un conjunto de servicios tiende a ser mayor que el precio total pagado por una canasta de servicios (bundle) producidos conjuntamente y que incluye ese mismo universo de servicios.*

*Este fenómeno económico ha sido identificado y analizado ampliamente en el sector de las telecomunicaciones. La OECD (2011), por citar un ejemplo, menciona a este respecto lo siguiente:<sup>31</sup>*

*“Los paquetes de banda ancha son típicamente vendidos con descuentos significativos respecto a los precios de los servicios individuales. El descuento promedio de un paquete comparado con la adquisición de los servicios de manera separada es de 15 USD (PPP) por mes...”<sup>32</sup>*

- d) *La siguiente tabla muestra tres columnas: (i) la primera de ellas se refiere al Precio Total “Stand-Alone” que enfrentaría un usuario en las localidades referidas cuando consume de manera independiente, pero simultánea, los siguientes tres servicios: video POP; Internet inalámbrico de 10MB y telefonía; (ii) la segunda columna presenta el Precio Total “Triple Play” que paga un usuario en las localidades referidas cuando decide consumir en paquete estos*

<sup>31</sup> OECD (2011) “Broadband Bundling: Trends and Policy Implications”, Working Party on Communication Infrastructures and Services Policies”, 21 de febrero de 2011.

<sup>32</sup> Traducción no oficial del siguiente texto: “Broadband bundles are typically sold with a significant price discount over stand-alone prices. The average bundled discount compared with buying the services separately is USD 15 (PPP) per month...”. OECD (2011). Op. cit.

mismos servicios y, finalmente, (iii) la última columna muestra la diferencia absoluta entre ambos precios totales.

*Precios y Diferencias en Servicios de Telecomunicaciones "Stand-Alone" y "Triple-Play" provistos por Telecable en una Muestra de Localidades. Cifras en Pesos (M. N.) a diciembre 2014.*

<i>Localidad</i>	<i>Precio Total "Stand Alone" (A)</i>	<i>Precio Total Triple Play (B)</i>	<i>Diferencia (B) - (A)</i>
Aguascalientes	678.5	613.4	-65.1
Irapuato	678.5	613.4	-65.1
Puerto Vallarta	679.0	613.9	-65.1
Zapopan Sur	678.5	612.7	-65.8
Los Reyes	677.0	617.7	-59.3
San Juan de Río	678.5	612.7	-65.8
Nuevo Laredo	677.0	612.1	-64.9
Tampico	679.0	613.2	-65.8
Altamira	649.0	587.3	-61.7

*Fuente:* <http://www.telecable.net.mx/Default.aspx>

- e) La tabla anterior muestra con claridad la reducción de precios, y en consecuencia, en costos, que deriva de la producción y comercialización conjunta de los servicios de voz, datos y video respecto a la producción y comercialización independiente de éstos para el caso particular de la oferta comercial de Telecable.
- f) La siguiente tabla presenta las reducciones porcentuales en el precio total que ofrece en la actualidad Telecable cuando su oferta comercial pasa de ser una oferta "stand-alone" de tres servicios a una oferta empaquetada de triple play, en las localidades anteriormente mencionadas.

*Reducciones Porcentuales en Precio Total entre la Oferta "Stand-Alone" de Tres Servicios y la Oferta de Triple Play de Telecable en una Muestra de Localidades. Diciembre 2014.*

<i>Localidad</i>	<i>Triple Play</i>
Aguascalientes	-9.59%
Irapuato	-9.59%
Puerto Vallarta	-9.59%
Zapopan Sur	-9.70%
Los Reyes	-8.76%
San Juan de Río	-9.70%
Nuevo Laredo	-9.59%
Tampico	-9.69%

<i>Localidad</i>	<i>Triple Play</i>
Altamira	-9.51%

*Fuente:* Telecable

g) Desde la perspectiva de la eficiencia económica, un aspecto de vital importancia sería conocer si las anteriores reducciones porcentuales en precios derivadas de la explotación de economías de alcance en la provisión de servicios de telecomunicaciones de Telecable, son o no particularmente competitivas. A este respecto, resulta relevante considerar lo sostenido por la OCDE (2011):<sup>33</sup>

“Los consumidores usualmente consideran el costo incremental de añadir banda ancha a un servicio ya existente de telefonía o de televisión restringida. El costo incremental mínimo de añadir el servicio de banda ancha a un servicio ya existente fluctúa entre 0 y 37 USD (PPP) en el universo de países a Octubre de 2009. En general, el precio promedio incremental de la banda ancha una vez que el usuario ya tiene una línea telefónica o una línea de cable es de 15 USD (PPP). Esto representa, en promedio, una reducción de 32% respecto al precio mínimo “stand-alone” disponible en el mercado”<sup>34</sup>

Esto es, la OECD estima, en promedio, que las economías de alcance en la provisión conjunta de servicios de telecomunicaciones entre sus países miembros es de tal magnitud que éstas se pueden traducir en reducciones de precios del orden de 32% en promedio.

h) A fin de validar la anterior reducción de precios promedio estimada por la OCDE, es importante observar que, si obtenemos el promedio de las reducciones de precios de los servicios de telecomunicaciones de similares características que prestan “Cablemás” e izzi cuando estos servicios dejan de consumirse en su modalidad “stand-alone” y se consumen como parte de una canasta de “triple play”, esta reducción es del orden de 31.90%, una cifra esencialmente idéntica a la estimada por la OCDE. En particular, la variación

<sup>33</sup> OECD (2011) “Broadband Bundling: Trends and Policy Implications”, Working Party on Communication Infrastructures and Services Policies”, 21 de Febrero de 2011.

<sup>34</sup> Traducción directa del siguiente texto: “Consumers often consider the incremental cost of adding broadband to an existing phone and television subscription. The minimum incremental cost of adding broadband service to an existing service ranges from USD 0 to 37 (PPP) across countries in October 2009. Overall, the average incremental price of broadband once a user already has a phone or cable line is USD 15 (PPP). This is, on average, a 32% reduction off the minimum stand-alone price available in the market”. OECD (2011). Op. cit.

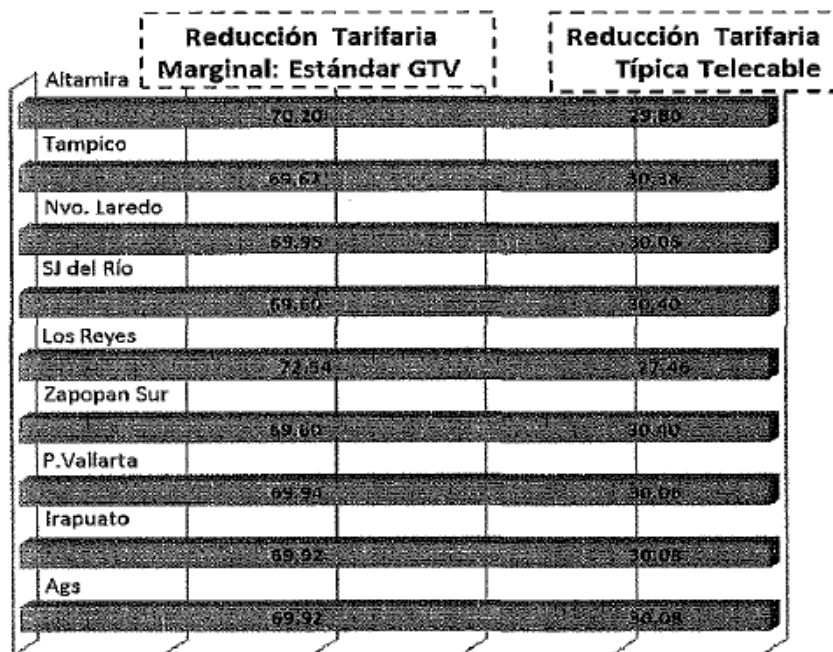
de los precios de la oferta comercial de Cablemás cuando se consumen sus servicios como parte de una canasta se reduce en 26.28%, mientras que la oferta comercial de izzi cuando se consumen sus servicios como parte de una canasta se reduce en una magnitud de 37.43% (promedio: 31.90%).

Los servicios "stand-alone" de Cablemás que se consideraron para calcular la anterior reducción de precios fue una canasta de 50 canales; un servicio de Internet de velocidad de 10.1 MB y acceso ilimitado a llamadas de telefonía. Por su parte, los servicios "stand-alone" de izzi que se consideraron para calcular la anterior reducción de precios fue una canasta de 52 canales; un servicio de Internet de velocidad de 10MB y también un acceso ilimitado a llamadas de telefonía.

Los servicios de "triple play" de Cablemás que se consideraron para calcular la anterior reducción de precios estuvo conformada, a su vez, por una canasta de 60 canales; un servicio de Internet de velocidad de 10.1 MB y acceso ilimitado a llamadas de telefonía. En el caso de los servicios de "triple play" de izzi que se consideraron para calcular la anterior reducción de precios se consideró exactamente la misma canasta de servicios descritos anteriormente en la oferta "stand-alone".

No obstante que la cifra estimada por la OCDE y la reducción de precios observada en las ofertas comerciales de Cablemás e izzi son idénticas, a continuación se emplea la cifra de 31.9% de reducción de precios como referente en el siguiente ejercicio numérico.

- i) Si normalizamos la reducción de precios promedio estimada para las ofertas comerciales de Cablemás e izzi (31.9%) a 100, es posible derivar la siguiente gráfica:



- j) La porción roja de las gráficas muestra la reducción de precios que actualmente Telecable ofrece a sus usuarios como proporción de la reducción total de precios que podría realizarse en el mercado, de acuerdo al estándar de la reducción de precios que GTV hoy en día instrumenta en el mercado. Por esta razón, la porción azul de la gráfica anterior representa la reducción de precios potencial que aún podría realizarse en esas localidades y que podrían materializarse como resultado de la Operación y una vez que se materialicen las economías de alcance intrínsecas a la misma.
- k) En este sentido, la reducción de precios potencial ilustrada en la anterior gráfica representa una métrica de las ganancias en eficiencia asociadas a la Operación por las siguientes dos razones. En primer lugar, porque estas reducciones de precios potenciales tienen por efecto incrementar de manera unívoca el bienestar social de toda la industria. En segundo lugar, porque estas reducciones de precios sólo pueden materializarse como consecuencia de la explotación de economías de alcance a nivel de la producción y comercialización de estos servicios de telecomunicaciones, lo que implica una reducción de costos que podría ser de poco más del 20%, por lo que resulta claro que la eficiencia productiva en el sector se incrementa sustancialmente como resultado de la Operación que se avisa.
2. La Operación genera importantes economías de alcance en virtud de que permite ofrecer una más amplia gama y combinación de servicios en las



localidades donde opera Telecable. Actualmente el agente dominante en el sector de telecomunicaciones, al contar con una red nacional, ya tiene la posibilidad de hacerlo.

Estas economías de alcance son posibles gracias a la convergencia de las redes de telecomunicaciones, ya que a través de ellas puede transmitirse cualquier contenido (datos, video y voz). Pero, adicionalmente, gracias a la banda ancha, dichos servicios se pueden proporcionar a través de Internet, lo que genera economías de alcance adicionales. La Operación genera economías de alcance no sólo por la oferta de diversos servicios en una misma red, sino por el acceso que (sic) se puede tener a ellos a través de Internet.

Adicionalmente, toda vez que el costo del riesgo de la inversión destinada a infraestructura y el costo de inversión en tecnología se distribuyen proporcionalmente entre el número de usuarios, la Operación tiene como consecuencia economías de alcance en tanto que con ésta se acumulan mayores usuarios a GTV.

Cabe resaltar que hoy en día GEAM ya cuenta con dichas economías de alcance en el sector de telecomunicaciones en virtud de que opera a nivel nacional y cuenta con más del 57.4% del Mercado de Redes.

La fracción II del artículo 13 de las Disposiciones Regulatorias refleja precisamente las ganancias que se obtienen con la convergencia de servicios de telecomunicaciones gracias a la digitalización y al uso de las distintas redes para proveer servicios de voz, video y datos. La Operación permite la disponibilidad de redes para la convergencia, al tiempo que permite visualizar inversiones futuras para aumentar la infraestructura adquirida y conectarla con el resto del país.

III. “La transferencia de tecnología de producción o conocimiento de mercado”

Como producto de la Operación, la experiencia, capacidad y conocimiento de GTV, contribuirá a una mayor competencia en las localidades donde participa Telecable, lo cual es particularmente relevante considerando la presencia de un agente dominante en los servicios de telecomunicaciones.

El éxito de un bien o servicio en las preferencias de los consumidores depende en buena parte de su capacidad de ese bien o servicio de diferenciarse de su competencia, sobre todo a través de la calidad. Dada la importante aportación de la tecnología en la proveeduría de servicios de telecomunicaciones, las empresas que ofrecen estos servicios buscan atributos diferenciadores en sus

*servicios con la oferta de las tecnologías más avanzadas e innovadoras para sus consumidores.*

*Estos beneficios no serían factibles de no suscitarse una competencia por los consumidores basada en el cambio tecnológico que exige este sector. Esto implica que la adquisición de Telecable conllevaría una importante mejora, inversión y transferencia de tecnologías de punta en un mercado en permanente cambio.*

*GTV tiene la posibilidad de allegarse de la mejor tecnología disponible en el mundo, así como un importante incentivo para hacerlo con vistas a estar en posición de competir exitosamente con el agente dominante. Esto último ha quedado claro con las operaciones de Cablevisión, TVI y Cablemás, empresas en las que, como ya se dijo, GTV realizó importantes inversiones en capital, que le permitieron contar con mejor tecnología y equipo, y que se tradujo en más y mejores servicios para los consumidores.*

*En particular, una de las ganancias en eficiencia asociadas a la presente Operación se refiere a la transferencia de tecnología que GTV realizará a Telecable con el objeto de mejorar sustancialmente la calidad de los servicios que presta. Naturalmente, los usuarios en las zonas de cobertura de la red GTV-Telecable podrán beneficiarse inmediatamente de esta transferencia tecnológica, ya que podrán acceder a servicios de mejor calidad sin cambios significativos en los niveles de precios.*

*Como es del conocimiento del Instituto, los usuarios de los servicios de telecomunicaciones valoran de manera significativa la transferencia de tecnología que se traduce en un mayor nivel de calidad en los servicios que consumen. En el caso de los servicios de banda ancha, por ejemplo, la literatura económica ha identificado que los consumidores de estos servicios están dispuestos a pagar "precios incrementales" significativos por mejoras relevantes en la calidad de su banda ancha. A este respecto, Rosston, Savage y Waldman (2010) argumentan lo siguiente:<sup>35</sup>*

*"...calculamos que una familia representativa estaría dispuesta a pagar aproximadamente \$59 dólares por mes por un servicio de Internet menos confiable pero de velocidad rápida ("Básico"), aproximadamente \$85*

---

<sup>35</sup> Rosston, G., Savage, S y Waldman, D. (2010) "Household Demand for Broadband Internet Service", Final Report to the Broadband.gov Task Force, Federal Communications Commission FCC, Disponible en: [http://siepr.stanford.edu/system/files/shared/Household\\_demand\\_for\\_broadband.pdf](http://siepr.stanford.edu/system/files/shared/Household_demand_for_broadband.pdf)

*dólares por un servicio de Internet confiable de velocidad rápida con capacidad de priorización ("Premium") y aproximadamente \$98 dólares por un servicio de Internet confiable de velocidad rápida más todas las demás características"*<sup>36</sup>

*Si bien las anteriores cifras deben ser ajustadas a fin de elaborar inferencias cuantitativas válidas para el caso mexicano, lo que resulta importante a destacar es que la transferencia tecnológica que GTV hará sobre las redes adquiridas de Telecable permitirán mejorar, por ejemplo, la calidad de los servicios de banda ancha provistos en esas zonas de cobertura. Este incremento en la calidad de los servicios de banda ancha no puede despreciarse y, sin duda, representa una importante ganancia en eficiencia que se transfiere inmediatamente a los usuarios de estos servicios.*

IV. *"La disminución del costo de producción o comercialización derivada de la expansión de una red de infraestructura o distribución".*

1. *La Operación que se avisa incide también en la disminución de los costos asociados al inicio de la comercialización de servicios de telecomunicaciones en diversas zonas del país. Efectivamente, la Operación tiene como uno de sus objetivos principales continuar avanzado en la construcción de una red nacional de telecomunicaciones que se encuentre en posibilidades de competir de manera eficiente y directa con el agente económico preponderante en el sector de las telecomunicaciones. Toda vez que esta red nacional de telecomunicaciones busca ampliar su presencia y cobertura a lo largo y ancho del país expandiendo su huella de infraestructura en todo el país, esta red permitirá generar una presión competitiva relevante para el agente económico preponderante en el sector de las telecomunicaciones.*

*La Operación disminuye los costos asociados al inicio de la comercialización de servicios de telecomunicaciones en diversas zonas del país ya que, si la Operación no ocurriera y GTV deseara entrar a las localidades donde Telecable tiene presencia pero GTV no, se vería obligado a realizar inversiones significativas en*

---

<sup>36</sup> Traducción no oficial del siguiente texto: Using these results, we calculate that a representative household would be willing to pay about \$59 per month for a less reliable Internet service with fast speed ("Basic"), about \$85 for a reliable Internet service with fast speed and the priority feature ("Premium"), and about \$98 for a reliable Internet service with fast speed plus all other activities ("Premium Plus"). Rosston, Savage y Waldman (2010). Op. cit. (Abstract).

nueva infraestructura de red en esas localidades que impondría dos tipos de costos adicionales.

El primero de estos costos adicionales estaría asociado a la probable duplicación ineficiente de infraestructura de red en algunos mercados donde la propia dinámica de la demanda mandata evitar la duplicación de costos fijos y costos hundidos para el despliegue de red. La siguiente tabla muestra algunos de los costos directos en los que tendría que incurrir GTV en caso de verse obligado a desplegar una red cableada en zonas donde hoy tiene presencia Telecable de no llevarse a cabo la presente Operación.

*Costos Directos de Desplegar una Red Cableada por Nivel de Viviendas Objetivo, 2014.*

<i>Viviendas</i>	<i>Inversión USD</i>	<i>Inversión MXP<sup>37</sup></i>
CONFIDENCIAL POR LEY	CONFIDENCIAL POR LEY	CONFIDENCIAL POR LEY
CONFIDENCIAL POR LEY	CONFIDENCIAL POR LEY	CONFIDENCIAL POR LEY
CONFIDENCIAL POR LEY	CONFIDENCIAL POR LEY	CONFIDENCIAL POR LEY
CONFIDENCIAL POR LEY	CONFIDENCIAL POR LEY	CONFIDENCIAL POR LEY
CONFIDENCIAL POR LEY	CONFIDENCIAL POR LEY	CONFIDENCIAL POR LEY
CONFIDENCIAL POR LEY	CONFIDENCIAL POR LEY	CONFIDENCIAL POR LEY

*Fuente:* Estimación interna de GTV.

Es importante observar que los montos de las inversiones requeridas para desplegar una red de fibra óptica para cada uno de los rangos de viviendas descritas en la tabla anterior comprenden todos los costos fijos y variables asociados a los siguientes tres rubros: construcción de la red, equipamiento técnico e infraestructura.<sup>38</sup>

<sup>37</sup> Tipo de cambio empleado para la conversión de monedas: 13 pesos por dólar.

<sup>38</sup> Los costos variables de despliegue para este tipo de red han sido calculados considerando los siguientes elementos: Tipo de Construcción: Aérea; Tecnología: Fiber Deep; Ratio Hps x Km; Ratio Hp's x Nodo; Ratio Nodos x CMTS; Enlace de Fibra Óptica: No necesario; CPEs y licenciamientos. A su vez, los costos fijos de despliegue para este tipo de red han sido calculados considerando los siguientes elementos: Equipamiento Video; Transporte Datos; NOC e Infraestructura CRC.

*El punto importante a destacar es que, de no haberse llevado a cabo la Operación que se avisa, fomentar la competencia "relevante" en todas las localidades donde Telecable tiene presencia pero GTV no, hubiera implicado incurrir en inversiones de capital de aproximadamente \$2,800 millones de pesos. En la mayoría de las localidades donde la Operación tiene alguna incidencia, este monto de inversiones adicionales son innecesarias, por lo que la Operación tiene la virtud de promover sustancialmente la eficiencia económica al evitar la duplicación innecesaria e ineficiente de estos costos de despliegue en redes cableadas.*

*El segundo de estos costos adicionales estaría asociado al hecho que, de no haberse llevado a cabo la Operación, los consumidores no podrían contar con una entrada inmediata de GTV a esos mercados, retrasando la competencia efectiva y relevante en esas localidades y, por tanto, imponiendo un costo económico implícito, pero significativo, en todas los mercados donde GTV no podría entrar de forma expedita. Por ejemplo, aún en el supuesto que GTV entrara a las localidades donde Telecable tiene actualmente presencia mediante una red propia, como se señaló anteriormente ello implicaría esperar aproximadamente 6 años para brindar servicios al 70% de los hogares cubiertos por Telecable, y más de 3 años en alcanzar un nivel de penetración del 35% de los hogares ubicados en cada una de dichas localidades una vez concluido el tendido de la red pública de telecomunicaciones. Naturalmente, y como la teoría económica lo establece con claridad, el retraso en la entrada de competencia efectiva y relevante en un mercado en particular impone costos importantes a los usuarios de estos servicios en términos de mejores precios, mejor calidad y mayor cobertura, costos implícitos que no pueden ser menospreciados por el Instituto.*

- 2. Por otra parte, la Operación que se avisa también reduce los costos de provisión de los servicios de telecomunicaciones como resultado de la expansión de la infraestructura de red de las partes concentradas.*

*En la actualidad, del total de localidades del país donde Telecable tiene concesión, las siguientes **CONFIDENCIAL POR LEY** únicamente tienen infraestructura de red unidireccional:*

***Localidades donde Telecable tiene infraestructura de Red Unidireccional 2014***

*Localidad.*

*Estado*

## CONFIDENCIAL POR LEY

*En principio, esto implica que los suscriptores de Telecable localizados en CONFIDENCIAL POR LEY localidades no tienen acceso a servicios convergentes, por lo que en esas localidades existe una demanda potencial para la provisión de estos servicios.*

*La presente Operación permitirá que en el futuro las redes de telecomunicaciones de Telecable pudieran proveer de manera generalizada servicios de "triple play", lo que permitirá incrementar la oferta de servicios disponibles a los usuarios de Telecable que hoy en día no tienen acceso a este tipo de servicios.*

*En este mismo sentido, es importante también observar que en las localidades donde Telecable provee exclusivamente servicios de televisión restringida a través de redes unidireccionales, la modernización de estas redes tendría un impacto pro-competitivo importante, ya que la Operación implicaría, en los hechos, la entrada de un nuevo competidor (GTV) en los segmentos de provisión de servicios de banda ancha y servicios de voz.*

*l) "Las demás que demuestren que las aportaciones netas al bienestar del consumidor derivadas de la concentración superan sus efectos anticompetitivos."*

- 1. La Operación que se avisa posee también la virtud de incrementar sustancialmente el bienestar del consumidor debido a la fuerte presencia de "externalidades de red" en el sector de las telecomunicaciones.*

*En el contexto del sector de las telecomunicaciones, la "externalidad de red" es el valor económico que el usuario promedio de una red asocia a formar parte de una red de comunicación específica. Es importante observar que, cuando los usuarios de una red se benefician de la decisión de otro usuario de formar parte de la red a la que pertenecen, el bienestar que se obtiene a nivel social es siempre mayor al bienestar privado que experimenta el usuario que se adhiere a la red. Este último argumento es clave, ya que implica que en un sector como el de las telecomunicaciones caracterizado por importantes "externalidades de red", el número de usuarios totales que se encuentran en interacción a través de una misma red, incrementa el bienestar social total observado en la industria más allá de la suma de los beneficios privados. Por esta razón, es importante que el Instituto incorpore en su análisis competitivo de la presente Operación los beneficios netos al consumidor que derivan de los efectos de externalidad de red.*

*Algunas de las externalidades de red benéficas para los usuarios son la calidad estándar de los productos ofrecidos por el proveedor, en este caso GTV, al ser un producto de presencia nacional y no únicamente regional, los procesos agilizados y la calidad en la atención al cliente y los servicios adicionales ofrecidos por una red con cobertura nacional tales como la posibilidad de utilizar los conocidos "hot-spots" para tener acceso a internet de banda ancha en lugares públicos. Resulta indispensable llevar a cabo una estimación de dichos beneficios al consumidor generados a partir de la presencia de externalidades de red presentes en la Operación que se avisa.*

#### **Elementos adicionales presentados por las Partes el día trece de abril de dos mil quince.**

En el Escrito de Manifestaciones Adicionales, señalado en el Antecedente Noveno, las Partes presentan la siguiente información:

*"(...) una copia certificada de la fe de hechos llevada a cabo ante la fe del Lic. **CONFIDENCIAL POR LEY**, titular de la Notaría Pública número 18 del Distrito Federal, en la que se hace constar un extracto de la publicación del periódico Reforma en la que se evidencia cómo los diversos participantes en el mercado de video consideran que los servicios de video transmitidos a través de internet son claros sustitutos de los servicios de video transmitidos a través de cualquier otra tipo de tecnología, incluyendo tecnologías que utilizan cable (ya sea coaxial o de fibra óptica), satelital (también conocida como Direct-to-Home) y MMDS. (la "Fe de Hechos").*

*Por otra parte, se hace del conocimiento de ese Instituto que ninguna de las Sociedades Adquiridas (según dicho término se define en el Aviso de Concentración y que incluye Inmobiliaria Hevi, S.A. de C.V., Cablevisión Red, S.A. de C.V., Administradora de Sistemas de Comunicación, S.A. de C.V., Servicios Integrales para Sistemas de Cable, S.A. de C.V. y Telecable de Michoacán, S.A. de C.V.) tiene o ha tenido desde la fecha en que se llevó a cabo la Operación ninguna participación, directa o indirecta, en el capital social de Productora y Comercializadora de Televisión, S.A. de C.V."*

#### **Estándar para evaluar efectos positivos frente a los negativos en el sector de telecomunicaciones**

La Ley Federal de Competencia Económica, en lo que se refiere a la evaluación de efectos positivos y negativos de una Concentración en el proceso de competencia y libre concurrencia establece el siguiente criterio en forma consistente.

La fracción V del artículo 63 de la LFCE, establece que entre los elementos para evaluar las concentraciones se considerarán:

«**Los elementos que aporten los agentes económicos** para acreditar la **mayor eficiencia** del mercado que se lograría derivada de la concentración y que incidirá favorablemente en el proceso de competencia y libre concurrencia, y (...).»

El análisis de ganancias en eficiencia establecido en la LFCE, se realiza sobre los mercados relevantes donde incidan las concentraciones. En este caso, los efectos de la Concentración se analizan en términos del inciso **d.** del primer párrafo del artículo Noveno Transitorio del Decreto de la LFTR que corresponde a “(...) *la libre competencia y concurrencia, en el sector que corresponda.*”

Este es el criterio que se considera aplicable **por analogía** para el análisis, en materia de competencia económica, de las Concentraciones que exhiben efectos positivos y negativos, para determinar si los efectos positivos superan sus posibles efectos anticompetitivos, resultando en una mejora neta en el ámbito de análisis que corresponda. En este caso, en el ámbito de los servicios que conforman el sector de telecomunicaciones.

**En lo que respecta la infraestructura (redes) que GTV adquiere de Telecable**, se reporta que esta última tiene presencia en **CONFIDENCIAL POR LEY** localidades, de las cuales en **CONFIDENCIAL POR LEY** presta servicios de banda ancha, en **CONFIDENCIAL POR LEY** presta servicios de telefonía fija y en todas presta el servicio de televisión restringida. GTV opera una plataforma satelital a través de la cual presta servicios de televisión restringida con cobertura en todo el territorio nacional.

Si Grupo Televisa, derivado de la Concentración, invierte en las redes fijas de Telecable, se estima que las personas que habitan en las localidades donde actualmente no se ofrecen los servicios de banda ancha y telefonía fija, se verían potencialmente beneficiados, debido a que podrán tener acceso a servicios adicionales, que actualmente sólo estaban disponibles con un operador. Esto es, sólo en caso de que tales inversiones ocurran, GTV participaría en **CONFIDENCIAL POR LEY** localidades como un nuevo proveedor de servicios de banda ancha y en **CONFIDENCIAL POR LEY** de servicios de telefonía fija.

Con base en información publicada por GTV, al treinta y uno de diciembre de dos mil catorce, se reportaron las siguientes unidades generadoras de ingresos (UGI o RGU por



las siglas que corresponden a *Revenue Generating Units*) por servicio para el segmento de Telecomunicaciones de GTV.<sup>39</sup>

**Cuadro 10. Unidades generadoras de ingresos reportadas de las empresas del segmento Telecomunicaciones pertenecientes a GTV**

UGI	2014	2013
Video	3,356,732	2,495,312
Banda ancha	2,288,709	1,666,788
Voz	1,228,182	915,927
Suma	6,873,623	5,078,027

Fuente: Información de los reportes trimestrales de Grupo Televisa disponible en: <http://i2.esmas.com/documents/2015/02/26/3431/resultados-del-cuarto-trimestre-y-ano-completo-20141.pdf>

Notas:

Por video se entiende la prestación del servicio de televisión restringida. En este servicio, el reporte señala "(1) Los RGUs de video de Cablecom fueron previamente reportados en el tercer trimestre de 2014 como 803,850. Esta cifra debió haber sido reportada como 745,995."

Por banda ancha se refieren los servicios de acceso a Internet.

Por voz se entiende el servicio de telefonía fija.

La información publicada por GTV no permite estimar las UGI que corresponden a cada empresa que presta los servicios de telecomunicaciones.

De la información disponible a la fecha, las empresas de GTV han aumentado el número de usuarios en la provisión de los servicios de banda ancha (acceso a internet) y telefonía (voz) a través de las empresas concesionarias de redes públicas fijas de telecomunicaciones. Por su parte, las subsidiarias de Grupo Hevi muestran bajos niveles de uso de las capacidades de las redes establecidas para la prestación de servicios de banda ancha y de telefonía fija, pues, de acuerdo con la información presentada por las Partes, la proporción de unidades generadoras de ingreso por el servicio de telefonía fija y el de banda ancha respecto al número de sus suscriptores de servicios de Televisión Restringida es de **CONFIDENCIAL POR LEY** y **CONFIDENCIAL POR LEY** respectivamente..<sup>40</sup>

El número de suscriptores de las subsidiarias de Grupo Hevi en las localidades en las que presta el servicio de televisión restringida, pero que no ofrece los servicios de banda ancha y telefonía fija, es de aproximadamente **CONFIDENCIAL POR LEY**. En estas localidades, de acuerdo con los datos del Censo de Población y Vivienda de dos mil diez, publicados por el Instituto Nacional de Estadística y Geografía (INEGI), existen trescientos veintidós mil cuatrocientos hogares. Esto es, GTV a través de Telecable, no

<sup>39</sup> Reporte Financiero del Cuarto Trimestre y Año completo dos mil catorce de Grupo Televisa S.A.B., publicado el veintiséis de febrero de dos mil quince, disponible en: <http://i2.esmas.com/documents/2015/02/26/3431/resultados-del-cuarto-trimestre-y-ano-completo-20141.pdf>

<sup>40</sup> Página 43 del escrito de fecha ocho de enero de dos mil quince presentado por el representante legal de las Partes.

adquiere una participación potencial significativa en la provisión de estos servicios y, si invierte en el desarrollo de redes bidireccionales, tendrá la capacidad de competir frente a los demás concesionarios establecidos por un número significativo de usuarios potenciales, con potenciales beneficios a la población que actualmente no tiene acceso a este tipo de servicios.

En la prestación de los servicios de telecomunicaciones, los niveles de cobertura varían entre localidades. Esto se debe principalmente a la presencia de economías de escala. La instalación de las redes, su expansión en cobertura y capacidad, y la actualización tecnológica generan altos costos fijos. En consecuencia, los costos promedio se van reduciendo a medida que se aumenta el número de usuarios finales que se agregan a la red instalada. Ante la existencia de economías de escala es previsible que en localidades pequeñas sólo resulte viable la instalación y operación de un bajo número de redes. Mientras que en localidades de mayor tamaño es posible la concurrencia de un mayor número de participantes.

Dado que la Concentración materia del Aviso genera altos niveles de concentración en las **CONFIDENCIAL POR LEY** localidades involucradas en el servicio de televisión restringida, respecto al número de suscriptores existentes, resulta necesario identificar las posibilidades de que otros participantes puedan concurrir y competir en ellas. Con este propósito se estima la proporción de hogares existentes en esas **CONFIDENCIAL POR LEY** localidades que no tienen servicios de televisión restringida suscritos con Telecable.

Para estas localidades se identifica el número total de hogares, con base en datos de INEGI. En estas localidades se mide la proporción del número de suscriptores de Telecable respecto del total de hogares registrados, el cual se expresa como porcentaje. La diferencia corresponde al número de hogares que pueden suscribir los servicios con terceros distintos de las subsidiarias de Grupo Hevi.

**Cuadro 11. Proporción del número de suscriptores de las subsidiarias de Grupo Hevi en las localidades afectadas por la Concentración, respecto del número total de hogares registrados**

Tamaño de la Localidad <sup>41</sup>	Hogares Censales	Suscriptores de las subsidiarias de Grupo Hevi	Proporción (%)	Diferencia (%)
CONFIDENCIAL POR LEY	CONFIDENCIAL POR LEY	CONFIDENCIAL POR LEY	CONFIDENCIAL POR LEY	CONFIDENCIAL POR LEY
CONFIDENCIAL POR LEY	CONFIDENCIAL POR LEY	CONFIDENCIAL POR LEY	CONFIDENCIAL POR LEY	CONFIDENCIAL POR LEY
CONFIDENCIAL POR LEY	CONFIDENCIAL POR LEY	CONFIDENCIAL POR LEY	CONFIDENCIAL POR LEY	CONFIDENCIAL POR LEY

Fuente: Elaboración propia con información proporcionada por Las Partes y del Instituto Nacional de Geografía y Estadística (INEGI).

De lo anterior se observa que la red que GTV adquirió de Telecable tiene presencia principalmente en ciudades pequeñas, en las cuales tiene niveles de participación de aproximadamente **CONFIDENCIAL POR LEY**, medida en número de hogares.

Se realizó la misma estimación para SKY, que es la única empresa de GTV que presta el servicio de televisión restringida en esas **CONFIDENCIAL POR LEY** localidades.

**Cuadro 12. Proporción del número de suscriptores de SKY en las localidades afectadas por la Concentración, respecto del número total de hogares registrados**

Tamaño de la Localidad	Hogares Censales	Suscriptores SKY	Proporción (%)	Proporción Grupo Hevi + Sky (%)	Diferencia (%)
CONFIDENCIAL POR LEY	CONFIDENCIAL POR LEY	CONFIDENCIAL POR LEY	CONFIDENCIAL POR LEY	CONFIDENCIAL POR LEY	CONFIDENCIAL POR LEY
CONFIDENCIAL POR LEY	CONFIDENCIAL POR LEY	CONFIDENCIAL POR LEY	CONFIDENCIAL POR LEY	CONFIDENCIAL POR LEY	CONFIDENCIAL POR LEY
CONFIDENCIAL POR LEY	CONFIDENCIAL POR LEY	CONFIDENCIAL POR LEY	CONFIDENCIAL POR LEY	CONFIDENCIAL POR LEY	CONFIDENCIAL POR LEY

Fuente: Elaboración propia con información proporcionada por Las Partes y del Instituto Nacional de Geografía y Estadística (INEGI).

En las localidades afectadas por la Concentración, GTV a través de las subsidiarias de Grupo Hevi y las demás concesionarias pertenecientes a su grupo de interés económico

<sup>41</sup> Para estos efectos, las localidades se clasifican por su tamaño en pequeñas (de 20 mil a 120 mil habitantes), medianas (más de 120 mil y hasta 600 mil habitantes) y grandes (más de 600 mil habitantes). Esta información se adopta de la sección 1.5. del "Documento Metodológico INPC", publicado por el Banco de México en enero de dos mil once, disponible en: <http://www.banxico.org.mx/politica-monetaria-e-inflacion/material-de-referencia/intermedio/inflacion/elaboracion-inpc/%7B50ECE064-0F0A-F533-1477-3C77A959CE7B%7D.pdf>.

acumulan participaciones, en niveles superiores a **CONFIDENCIAL POR LEY** para los tres tamaños de localidad.

A pesar de que no existe información suficiente para identificar con exactitud la demanda potencial de cada localidad, se tiene información que permite estimar la demanda potencial a nivel de entidad federativa con el número de hogares que no está suscrito a un proveedor del servicio de televisión restringida.<sup>42</sup> De esta información se tiene que en las diez entidades federativas que corresponden a las **CONFIDENCIAL POR LEY** localidades en las que tiene efectos la Concentración, en promedio, **CONFIDENCIAL POR LEY** de los hogares no están suscritos a un servicio de televisión restringida. De las diez entidades federativas, ocho muestran proporciones de suscriptores sobre hogares mayores a **CONFIDENCIAL POR LEY**. En todos ellos, se tienen niveles mayores a 31% (treinta y uno por ciento).

Si bien es cierto que previsiblemente no todos los hogares forman parte de la demanda, actual o potencial por este servicio, sí se puede prever lo siguiente: i) existe una demanda potencial (residual) por la que los concesionarios establecidos y nuevos pueden competir; ii) la demanda potencial es menor a la que ya está suscrita a un proveedor de servicios de televisión restringida y, que entre los proveedores ya establecidos; y iii) las empresas de GTV tienen significativas participaciones respecto a los demás participantes, como se ilustra en el Cuadro 13.

**Cuadro 13. Estimación de número de hogares suscritos al servicio de televisión restringida, por entidad federativa**

Entidad Federativa	Número de Hogares	Usuarios Finales	Proporción de (suscriptores/hogares)*100
1. Aguascalientes	289,575	161,948	55.9
2. Chiapas	1,072,560	335,364	31.3
3. Colima	177,848	113,579	63.9
4. Guanajuato	1,266,772	618,108	48.8
5. Jalisco	1,802,424	1,090,072	60.5
6. Michoacán	1,066,630	607,687	57.0
7. Nayarit	288,680	146,215	50.6
8. Querétaro	450,104	373,842	83.1
9. Tamaulipas	868,244	520,236	59.9
10. Zacatecas	372,662	193,962	52.0
Promedio	765,550	416,101	54.4

<sup>42</sup> Para efectos de esta estimación se considera que se tiene una suscripción por hogar. Bajo este supuesto, se están sobreestimado las participaciones, toda vez el número de suscriptores incluye usuarios residenciales y comerciales, pero la base sólo incluye hogares y no incluye establecimientos comerciales.

Fuente: Elaboración propia con base en información del Instituto Federal de Telecomunicaciones y el Instituto Nacional de Estadística y Geografía.

Nota: Previsiblemente la proporción se encuentra sobreestimada debido a que el número de suscriptores contempla tanto a usuarios residenciales como empresariales, mientras que el número de hogares sólo contempla hogares (i.e. no incluyen locales comerciales u otras unidades productivas).

Esto es, aun tomando en consideración la existencia de una demanda potencial<sup>43</sup> en el servicio de televisión restringida, ésta no se prevé suficiente para permitir que un agente económico independiente de GTV pueda desarrollar una participación equiparable a la que tienen actualmente las empresas pertenecientes al mismo grupo de interés económico al que pertenece GTV.

Por otro lado, las Partes aportaron información estadística con datos de los años dos mil doce y dos mil trece publicados por la OCDE para demostrar que México cuenta con una de las penetraciones más bajas en el acceso a Internet de banda ancha en comparación con otros países miembros de ese organismo, así como una baja calidad en la prestación de los mismos y a precios más altos; y que, por otro lado, la penetración del cable digital y de los servicios satelitales muestra un mejor desempeño que la penetración de internet al ser comparado con la media de los países de la OCDE.

Si bien las condiciones de penetración, precios y calidad en los servicios de telecomunicaciones son hechos conocidos por esta autoridad, se toma la información estadística como un referente internacional. Sin embargo, la información presentada sólo permite identificar que en México previsiblemente existen oportunidades para el despliegue de redes y provisión de servicios de telecomunicaciones, sobre todo el de banda ancha.

Las Partes manifestaron que tienen previsto realizar inversiones para el desarrollo y modernización de la infraestructura, sin embargo, no aporta elementos de convicción que permita verificar la cuantía y el momento en que prevén realizar las inversiones señaladas.

**La inversión en infraestructura para servicios de telecomunicaciones**, incluida la instalación y el despliegue de las redes públicas de telecomunicaciones, requiere de altos montos de inversión, tiempo para generar un negocio en marcha, generan altos costos hundidos y exhiben economías de escala importantes. Estas características constituyen altas barreras a la entrada a nuevos participantes y barreras a la expansión

---

<sup>43</sup> La demanda potencial se encuentra sobreestimada, al considerar el universo total del número de hogares, no obstante se considera útil para el análisis realizado.

de los participantes establecidos. No se acreditó ningún elemento que demuestre un compromiso firme, garantizado de inversión a futuro.

Los agentes económicos que prestan servicios de televisión restringida a través de redes fijas de telecomunicaciones, incluyendo las de cable, compiten a través de inversiones en la capacidad y cobertura de sus redes.

Las redes son plataformas para la transmisión de servicios de comunicaciones, las cuales exhiben economías de escala y externalidades de red. Estos atributos específicos a la red involucrada causan que los costos sean decrecientes en el largo plazo, de tal manera que al acumular participaciones significativas de mercado sus costos de operar la red son significativamente menores a los de sus competidores de menor tamaño.

Tales características, asociadas con la tecnología involucrada, permiten prever que las condiciones de competencia viable en la provisión de estos servicios puede ocurrir entre un número reducido de competidores con la capacidad de generar presiones competitivas entre sí.

Por ende, corresponde a este Instituto promover y proteger las condiciones para que pueda ocurrir la competencia efectiva entre los sectores de telecomunicaciones, a la par de incentivar las inversiones que propicien el desarrollo eficiente de la infraestructura y los servicios, en condiciones eficientes para la sociedad.

Las Partes señalan que en promedio, la cobertura de las redes fijas desplegadas por las subsidiarias de Grupo Hevi es de **CONFIDENCIAL POR LEY** de casas pasadas en las localidades donde participan. Sin embargo, no presentan información desagregada por localidad, ámbito en el que es previsible que el porcentaje de cobertura sea distinto entre localidades.

En relación con la penetración por el servicio de Televisión Restringida en las localidades donde este grupo tiene desplegada infraestructura, se observa lo siguiente.

**Cuadro 14. Nivel de Penetración en el servicio de Televisión Restringida de Grupo Hevi, Septiembre 2014.**

Servicio	Métrica	Penetración (%)
Televisión Restringida	Suscriptores Cable / Casas Pasadas	<b>CONFIDENCIAL POR LEY</b>

Fuente: Información aportada por las partes.

Por su parte, la proporción de UGI por el servicio de telefonía fija y el de banda ancha respecto al número de sus suscriptores de servicios de Televisión Restringida es de **CONFIDENCIAL POR LEY** y **CONFIDENCIAL POR LEY** respectivamente. De lo anterior se puede inferir que el número de suscriptores del servicio de telefonía fija y el de banda

ancha es significativamente menor que el de los suscriptores del servicio de Televisión Restringida.

En relación con las **CONFIDENCIAL POR LEY** localidades donde Grupo Hevi sólo tiene infraestructura unidireccional, las Partes señalan que con la Concentración, se espera una penetración por servicio similar a la que actualmente tiene el grupo en las demás localidades.

Por ende, es previsible que GTV en la provisión de los servicios de telefonía fija y banda ancha fija deba enfrentar a otros participantes establecidos, incluyendo al agente económico declarado Preponderante en el sector de telecomunicaciones.

En el servicio de televisión restringida, concurre otro concesionario, que incursionó en el mercado en el año dos mil ocho y no es parte ni está afiliada al grupo de interés económico al que pertenece GTV, quien bajo la marca comercial Dish, opera con tecnología satelital y tiene la capacidad de proveer el servicio a la totalidad de las localidades involucradas en la Concentración y mostró crecimientos significativos en sus participaciones, medidas en términos de usuarios finales, en el periodo comprendido de dos mil ocho a dos mil once. Actualmente este agente económico mantiene participaciones significativamente menores a las del grupo económico al que pertenece GTV, medidas en número de suscriptores.

No obstante lo anterior, las Partes no proporcionan medios ni elementos que permitan a esta autoridad tener la convicción de que la Concentración materia del Aviso es el medio a través del cual GTV va a mejorar los niveles de penetración y acceso a los servicios de telecomunicaciones a través de la red concesionada a las subsidiarias de Grupo Hevi.

Tampoco aporta elementos que permitan identificar la forma en la que las ganancias que GTV pueda obtener de la operación de la red concesionada a las subsidiarias de Grupo Hevi se destinarán a inversiones y desarrollo tecnológico de la infraestructura y el tiempo para realizarlos. La ocurrencia y el monto de las eficiencias que las Partes señalan no son verificables en cuantía ni en tiempo.

Las Partes afirman que derivado de la Concentración se generarán ganancias en eficiencia y aportan elementos que permiten a esta autoridad identificar que tal potencialidad existe. Sin embargo estas manifestaciones no son suficientes para generar la convicción sobre cuándo, de qué manera y en qué cuantía tales ganancias en eficiencia ocurrirán.

**En materia de precios a los usuarios finales,** Las partes presentan información sobre las variaciones en precios de paquetes de servicios, que incluyen telefonía, Internet y televisión restringida. Entre los años dos mil seis y dos mil catorce, las variaciones de

precios en términos reales que reportan para Cablevisión, Cablemás y TVI se presentan a continuación.

**Cuadro 15. Variaciones en los precios de los paquetes de servicios de telecomunicaciones que incluyen televisión restringida, telefonía fija y acceso a internet, 2006 y 2014**

Empresa	Variación en precios nominales	Variación en precios reales
Cablevisión	12.4 - 26.4	(-13.7) - (-2.9)
Cablemás	(-17.7) - 27.1	(-36.8) - (-2.4)
TVI	(-25.5) - 6.7	(-42.0) - (-18.0)

Fuente. Elaboración en UCE con base en información presentada por las Partes en el expediente AVC-001-2015 en las folios 31 a 33.

Las Partes no proporcionan información desagregada para el servicio de televisión restringida, ni aportan información anual entre dos mil seis y dos mil catorce que permitan identificar los efectos para los usuarios de este servicio, en el cual se identifica que la Concentración genera altos niveles de concentración. No obstante, a continuación se presenta el análisis en materia de precios con base en la mejor información disponible. De acuerdo con la información que obra en el expediente, se observa que en promedio, los precios de los paquetes ofrecidos por las empresas de GTV que operan con redes cableadas en los últimos ocho años (Periodo 2006-2014):

- Han disminuido 20.6% (veinte punto seis por ciento) considerando los paquetes que incluyen telefonía fija y banda ancha; y
- Si se consideran únicamente los paquetes que incluyen televisión restringida, la disminución en precios de los últimos ocho años ha sido únicamente de 10.85% (diez punto ochenta y cinco por ciento).

Por su parte, en relación con las tarifas por los servicios de televisión restringida de Telecable, se observa lo siguiente:

**Cuadro 16. Precios reales de servicios de TV restringida ofrecidos por las subsidiarias de Grupo Hevi en 2009, 2010 y 2015**

Localidad n/a	2009	2009	2010	2010	2015	2015
	Básico	Pop	Básico	Pop	Básico	Pop
Zapopan, Jalisco	\$366.12	\$161.52	n.d.	n.d.	\$353	\$179
Zapopan, Jalisco	63 canales	30 canales	n.d.	n.d.	90 canales	48 canales



Localidad	2009	2009	2010	2010	2015	2015
<b>San Juan del Río, Querétaro</b>	\$343.51	\$160.44	\$329.37	\$178.13	\$331	\$179
<b>San Juan del Río, Querétaro</b>	72 canales	30 canales	80 canales	45 canales	89 canales	45 canales

Nota: Los precios reales se determinaron con base en el Índice Nacional de Precios Fuente: Libros de tarifas registrados ante el Instituto Federal de Comunicaciones, y página web de Grupo Hevi.

Se observan incrementos en el precio del paquete “Pop” que ofrecen las concesionarias antes subsidiarias de Grupo Hevi entre los años dos mil nueve y dos mil quince, periodo en el cual se incrementó en 10.82% (diez punto ochenta y dos por ciento), lo que representa una tasa de crecimiento promedio anual de 1.73% (uno punto setenta y tres por ciento). Por su parte, el Paquete Básico exhibe un efecto contrario, con una disminución en los precios reales de 3.54% (tres punto cincuenta y cuatro por ciento) en promedio durante los últimos seis años, con una tasa de crecimiento promedio anual de -0.61% (menos cero punto sesenta y un por ciento).

En relación con el número de canales incluidos en los paquetes analizados, se observa un incremento en los distintos paquetes. El paquete “Básico” aumentó 33.23% (treinta y tres punto veintitrés por ciento) su oferta de canales en ambas localidades, mientras que el paquete “Pop” incrementó 55% (cincuenta y cinco por ciento) su oferta.

En efecto, si bien las empresas concesionarias de televisión restringida que forman parte de GTV han presentado recientemente al mercado tarifas y ofertas de servicios que han aumentado sus niveles de ventas. Sin embargo, las Partes no presentan elementos que permitan verificar cuándo, de qué manera y qué cuantía prevén ofrecer tales beneficios a los usuarios finales en las localidades en donde tiene efectos la Concentración materia del Aviso.

Como referencia, a continuación se presentan los precios de los servicios ofrecidos por Grupo Hevi con la marca comercial “Telecable” en su página de internet, así como los precios ofrecidos por GTV bajo la marca izzi.

#### **Cuadro 17. Comparación de precios entre izzi y Telecable (pesos mensuales)**

Tarifas	izzi	izzi	izzi	izzi	Telecable	Telecable	Telecable	Telecable
n/a	TV Restringida, contratación Individual	Triple Play <sup>1</sup> (A)	Stand Alone <sup>2</sup> (B)	B-A <sup>3</sup>	TV Restringida, contratación Individual	Triple Play <sup>1</sup> (A)	Stand Alone <sup>2</sup> (B)	B-A <sup>3</sup>
Baja	SP PackTV \$179	\$550	\$879	\$329	TV Pop \$179	\$562	\$628	\$66
Media	SP PackHD \$400	\$700	\$1,100	\$400	TV Básico \$353	\$651	\$802	\$151
Media	SP PackHD \$400	\$700	\$1,100	\$400	Mini digital \$383	\$675	\$832	\$157
Alta	SP PackHDMAX * \$600	\$900	\$1,300	\$400	Básico Digital \$424	\$709	\$873	\$164
Alta	SP PackHDMAX * \$600	\$900	\$1,300	\$400	Alta definición HD/DVR \$512	\$780	\$961	\$181
Alta	SP PackHDMAX * \$600	\$900	\$1,300	\$400	Alta definición HD/DVR PRO \$555	\$815	\$1,004	\$189

Notas:

1/ Para los paquetes Triple Play se consideró telefonía ilimitada e internet de 10 (diez) Mbps tanto para izzi como para Telecable. Asimismo para los precios de Telecable se consideró la localidad de Zapopan, Jalisco.

2/ Stand Alone se refiere al costo total de contratar los servicios telefonía ilimitada, internet de 10 (diez) Mbps y televisión restringida de manera individual.

3/ Esta diferencia representa el ahorro estimado del consumidor al contratar los paquetes en paquete en vez de contratarlos de manera individual.

Fuente: Información disponible en: <http://www.telecable.net.mx/> y en <https://www.izzi.mx/home>

Se observa que los precios de los paquetes de televisión restringida de izzi son iguales o mayores que las tarifas reportadas por Telecable para este mismo servicio. No obstante, el número de canales de los paquetes que ofrece izzi es mayor en todos los casos a los ofrecidos por Telecable. Por ejemplo, el paquete "SP Pack TV" de izzi, incluye 56 canales, mientras que el paquete "TV Pop" de Telecable contiene 48 canales, por su parte, el paquete "SP Pack HD" de izzi, incluye 154 canales, 53 de los cuales se entregan en alta definición, mientras que el paquete de "Básico Digital" de Telecable incluye 130 canales, de los cuales ninguno se entrega en alta definición.

Por otra parte, para paquetes "Triple Play", se observa que Telecable cuenta con menores precios por rango, únicamente en el rango de tarifa baja, el paquete de izzi es más económico que el de Telecable. No obstante, se siguen manteniendo las diferencias en número de canales para los servicios de televisión restringida. Asimismo, el servicio de telefonía ilimitada con izzi tiene mayores beneficios que el ofrecido con la marca "Telecable", ya que este último únicamente incluye llamadas internacionales ilimitadas a Estados Unidos y Canadá, mientras que el servicio de izzi, incluye distintos países de Europa y América Latina dentro de su servicio ilimitado.

Se observa que los costos "Stand Alone" de los servicios ofrecidos por izzi, son considerablemente mayores que los ofrecidos con la marca "Telecable", razón por la que los descuentos por la contratación de paquetes son mayores en GTV. Es importante señalar que el precio por la contratación del servicio de telefonía ilimitada con izzi es de 400 (cuatrocientos) pesos mensuales, precio que se mantiene si además se contrata internet de 10 (diez) Mbps, es decir, el servicio de internet es gratis. Sin embargo si se contrata únicamente internet de 10 (diez) Mbps, el precio es de 300 (trescientos) pesos mensuales, cantidad que se eleva a 400 (cuatrocientos) pesos si se contrata con telefonía.

GTV señala en el Aviso de Concentración que el descuento por contratación de los tres servicios en un paquete ofrecido por izzi es aproximadamente 31.9% (treinta y uno punto nueve por ciento), mientras que el ofrecido con la marca "Telecable" es en promedio 9.59 % (nueve punto cincuenta y nueve por ciento). Asimismo argumenta que en promedio en la OCDE la reducción de precios por contratación en paquete es de 32% (treinta y dos por ciento), rango que se acerca mucho al ofrecido por GTV.

A pesar de las mayores tasas de descuento por contratación de paquete que señala izzi, el precio total final de los paquetes es superior al ofrecido con la marca "Telecable" en casi todas sus modalidades. Aunado a lo anterior, de acuerdo con la información proporcionada por las Partes, existen diferencias en las plataformas tecnológicas adoptadas por cada una de ellas, por lo que se puede inferir que la estructura de costos puede ser distinta. GTV manifiesta su intención de desplegar infraestructura de banda ancha, sin embargo, no aporta elementos de convicción que permitan a esta autoridad verificar cuándo, cómo y de qué manera ocurrirán los efectos en los costos, precios y calidad en los servicios que prevén prestar.

Sin embargo, las Partes no aportan elementos de convicción que permitan a esta autoridad verificar que la disminución de 31.9% (treinta y uno punto nueve por ciento) de la que hace mención GTV sea inherente a la Concentración y ocurra en el corto plazo en beneficio para los usuarios finales. El precio "Stand Alone" del servicio de

telefonía fija, según lo anuncia izzi, es exactamente el mismo que el precio por la contratación del paquete de telefonía ilimitada más internet de 10 (diez) Mbps. De tal forma que los niveles de precios que reportan las Partes para los servicios involucrados en la Concentración corresponden a estrategias o planes comerciales, pero no permiten verificar a esta autoridad que tales reducciones se producen por ganancias en eficiencia derivadas de la Concentración y tampoco el momento y la cuantía en la que se reducirán los precios a favor de los usuarios finales actuales y potenciales.

De la información anterior, es poco probable que los precios de los servicios que se ofrecen con la marca comercial "Telecable" disminuyan con la Concentración, debido a que en la actualidad en casi todas las opciones, las tarifas de los servicios de este operador son menores que las ofrecidas por GTV bajo la marca izzi. No obstante, es probable que exista una mejora en la oferta de los servicios, ya que se observan mayores beneficios de los servicios de GTV que los ofrecidos por Telecable, como el mayor número de canales y llamadas ilimitadas a distintos destinos internacionales.

Los precios de los paquetes ofrecidos por izzi son mayores que los que se comercializan con la marca Telecable. Sin embargo, los usuarios enfrentarían costos mayores en caso de contratar con otras empresas servicios comparables a los que se ofrecen con la marca Telecable. En las localidades involucradas en la Concentración, participan Dish, en la provisión del servicio de TV Restringida, y Telmex, en la provisión de los servicios de telefonía fija y acceso a Internet. Los precios de las ofertas alternativas de servicios comparables a los que ofrecen con la marca Telecable se muestran en el siguiente cuadro.

**Cuadro 18. Precios de servicios ofrecidos por Dish y Telmex (pesos mensuales)**

Servicio	TV restringida Básico	TV restringida HD	TV restringida acceso total
TV restringida (Dish)	164	309	619
Telefonía fija (Telmex) <sup>1</sup>	189	189	189
Acceso internet 10 Mb (Telmex)	499	499	499
Paquete de Telefonía fija + Acceso a internet <sup>2</sup> (Telmex)	599	599	599
Servicios integrados Telmex+Dish	763	908	1,218

Notas:

1/ El precio del servicio de telefonía fija no es comparable con el ofrecido por Telecable o izzi, debido a que sólo incluye 100 llamadas al mes. No se identificó el precio individual del servicio ilimitado de telefonía fija como los ofrecidos por Telecable e izzi.

2/ Incluye telefonía ilimitada, local, nacional, internacional y llamadas a celulares. No se especifica la velocidad del servicio de internet.

Los precios de Telmex y Dish son los mismos en todas las localidades donde ofrecen los servicios, aunque las condiciones de los servicios contratados con Telmex pueden variar.

Fuente: Información del registro de tarifas del Instituto, disponible en <http://rpc.ift.org.mx/rpc/> y en la página de internet de Telmex, disponible en: <http://www.telmex.com/fr/web/hogar/conexion-internet>.

Tener acceso en forma agregada a los servicios de TV Restringida (con Dish) más telefonía fija y acceso a internet (con Telmex) genera para los usuarios un costo mayor frente a la oferta de Triple Play que actualmente se comercializa con la marca Telecable. Además, el número de canales ofrecidos en los servicios de TV restringida es menor a los que ofrecen con la marca Telecable e izzi.

Por otra parte, para evaluar la posibilidad de que GTV reduzca precios tras adquirir la red pública de telecomunicaciones ya establecida por las subsidiarias de Grupo Hevi, se toma como referente lo ocurrido tras una concentración previa en la que GTV adquirió a Cablemás en el año dos mil ocho.

Las Partes señalan que los precios de los diferentes paquetes ofertados por Cablemás entre dos mil seis y dos mil catorce disminuyeron en términos reales. Si bien señalan lo anterior, no se acredita que esto haya ocurrido en un periodo corto de tiempo. La información aportada sólo permite observar que tal variación ocurrió en un periodo de ocho años y ello no acredita que haya ocurrido como resultado de las concentraciones previas por las que GTV adquirió a empresas establecidas.

Un hecho notorio para esta autoridad es que en el año dos mil ocho incursionó un nuevo participante en la provisión del servicio de televisión restringida, con el nombre comercial de Dish. De los registros de tarifas del Instituto, se observa que tras la entrada de Dish al mercado, el precio y la cantidad de señales incluidas en los paquetes básicos de los proveedores disminuyeron, ofertando a los usuarios finales acceso de bajo costo al servicio.<sup>44</sup> Esto es, la reducción en los precios respondió a un cambio estructural en el mercado derivado de la incursión de un nuevo participante.

## **Cuadro 19. Precios de los paquetes básicos de servicios antes y después de Dish <sup>1/</sup>**

---

<sup>44</sup> Información pública de tarifas y condiciones proporcionadas por los concesionarios que prestan servicios de televisión restringida bajo los nombres comerciales de Dish, Sky, Cablevisión, Megacable. Visibles en página 105 de la Versión Pública de la Resolución mediante la cual el Pleno del Instituto Federal de Telecomunicaciones resuelve el expediente E- 1FT /UC/DGIPM/PMR/001/2013. Disponible en la página de Internet del Instituto, en: [http://apps.ift.org.mx/publicdata/Version\\_Publica\\_P\\_IFT\\_EXT\\_150814\\_195.pdf](http://apps.ift.org.mx/publicdata/Version_Publica_P_IFT_EXT_150814_195.pdf).

Empresa	Antes de Dish	Antes de Dish	Antes de Dish	Después de Dish	Después de Dish	Después de Dish	n/a
n/a	Nombre	Precio	Señales	Nombre	Precio	Señales	Lanzado en
Dish	n.a.	n.a.	n.a.	Básico	149	37	Octubre 2008
Cablevisión <sup>2/</sup>	Básico	295	94	YOO	189	50	Mayo 2009
Megacable <sup>3/</sup>	Conecta	179	50	Conecta	179	50	n.d.
SKY <sup>4/</sup>	Básico	309	89	VeTV	169	40	Tercer trimestre 2009

1/ Excluye los canales de audio.

2/ El precio corresponde a la Ciudad de México.

3/ El precio corresponde a Cholula, Puebla.

4/ El paquete VeTV es exclusivo para el territorio nacional.

Se observa que el ingreso de la oferta del servicio de televisión restringida de DISH puede explicar las variaciones en los precios de los paquetes de servicios de las empresas de GTV.

No obstante lo anterior, la caída en precios se observa únicamente en los paquetes básicos en los servicios que se ofrecen con tecnología de cable, un segmento en el que Dish se comportó de manera agresiva a su entrada.

**En relación con la cobertura de la infraestructura** actual de Telecable, y los potenciales beneficios al complementarla con la infraestructura de Grupo Televisa, se observa lo siguiente.

De acuerdo con la información presentada por las Partes, actualmente, la infraestructura desplegada por las subsidiarias de Grupo Hevi en las localidades donde ofrece sus servicios, en promedio accede a sólo **CONFIDENCIAL POR LEY** de la población de la localidad. No obstante, la penetración por el servicio de televisión restringida reportada por Grupo Hevi en las localidades donde presta servicios bidireccionales es de: **CONFIDENCIAL POR LEY** y se estima inferior en los servicios de telefonía fija y banda ancha.

Con base en la información sobre las UGI reportadas por GTV con datos a diciembre de dos mil catorce, se estima el número de unidades que tienen contratado el servicio de banda ancha y de telefonía como proporción de las unidades que tienen contratado el servicio de televisión restringida, para sus empresas concesionarias de redes fijas de telecomunicaciones por cable.

**Cuadro 20. Proporción que representan las UGI reportadas por las empresas de GTV respecto a las unidades generadoras de ingresos correspondientes al servicio de televisión restringida**

Concepto	2014	2013
UGI de banda ancha/UGI de televisión restringida	68.18%	66.80%
UGI de telefonía fija/ UGI de televisión restringida	36.59%	36.71%
Unidades generadoras de ingreso de televisión restringida	3,356,732	2,495,312

Fuente: Reportes Trimestrales de Grupo Televisa disponibles en:

<http://i2.esmas.com/documents/2015/02/26/3431/resultados-del-cuarto-trimestre-y-ano-completo-20141.pdf>

De lo anterior se desprende que la estrategia comercial de GTV consiste en incrementar el uso de los servicios de banda ancha y de telefonía, además del servicio de televisión restringida a través de las redes fijas de telecomunicaciones de sus empresas concesionarias.

La Concentración implica la adquisición de un competidor que actualmente cuenta con un número relevante de unidades generadoras de ingresos, 650 mil de acuerdo a los resultados del cuarto trimestre y año completo dos mil catorce que reporta GTV.<sup>45</sup> La Concentración, por sí misma no incrementará significativamente el número de usuarios en los servicios de telefonía fija y banda ancha de esta empresa. Lo anterior, debido a que se necesitan inversiones importantes, ya sea en despliegue, modernización o capacidad de la infraestructura, que permita dar acceso a más usuarios a servicios bidireccionales.

Se prevé que la inversión en infraestructura, además de incrementar la cantidad de servicios ofrecidos y el acceso a los mismos, mejorará la calidad de los servicios que actualmente son ofrecidos con la marca "Telecable", beneficiando a los usuarios actuales de los servicios de esta empresa.

Con base en la información presentada por las Partes sobre los niveles de penetración y relaciones de UGI entre los servicios ofrecidos con la marca "Telecable" y sus UGI presentado en el cuarto informe trimestral de GTV para el año dos mil catorce, se estima el número de UGI asociados con los servicios proporcionados con la marca "Telecable" por servicio.

## Cuadro 21. Unidades generadoras de ingresos estimadas por Servicio de Telecable

<sup>45</sup> Información disponible en: <http://i2.esmas.com/documents/2015/02/26/3431/resultados-del-cuarto-trimestre-y-ano-completo-20141.pdf>

Servicio	RGUs Estimadas
Televisión Restringida	CONFIDENCIAL POR LEY
Telefonía fija	CONFIDENCIAL POR LEY
Internet	CONFIDENCIAL POR LEY

Fuente. Elaboración en UCE con base en información presentada por las Partes en el expediente AVC-001-2015 en el folio 43 y los Reportes Trimestrales de Grupo Televisa disponibles en: <http://i2.esmas.com/documents/2015/02/26/3431/resultados-del-cuarto-trimestre-y-ano-completo-20141.pdf>

A partir de la información obtenida, se estima el número de UGI que tienen contratado el servicio de banda ancha y de telefonía como proporción de las unidades que tienen contratado el servicio de televisión restringida con la marca “Telecable”.

**Cuadro 22. Proporción que representan las UGI de los servicios marca “Telecable” respecto a las UGI correspondientes al servicio de televisión restringida**

Concepto	2014
UGI de banda ancha/UGI de televisión restringida	CONFIDENCIAL POR LEY
UGI de telefonía fija/ UGI de televisión restringida	CONFIDENCIAL POR LEY
Unidades generadoras de ingreso de televisión restringida	CONFIDENCIAL POR LEY

Fuente. Elaboración propia con base en información presentada por las Partes en el expediente AVC-001-2015 en el folio 43 y los Reportes Trimestrales de Grupo Televisa disponibles en: <http://i2.esmas.com/documents/2015/02/26/3431/resultados-del-cuarto-trimestre-y-ano-completo-20141.pdf>

De la información presentada en el cuadro anterior, se observa que la proporción de unidades de los servicios de banda ancha y telefonía fija respecto de las unidades de televisión restringida de GTV, es mayor que las proporciones observadas en los servicios marca “Telecable”. De esta manera, podría existir un potencial beneficio a los usuarios finales, si esta proporción se incrementa a niveles similares a los de las subsidiarias de GTV.

Asimismo, argumentan las Partes que al conectar una mayor cantidad de usuarios a la red de GTV, los costos de proveer los servicios se reducirán y que estas reducciones se transferirán a los usuarios finales a través de mejoras en precios, calidad, cobertura y capacidad de transmisión.

Por lo anterior, es previsible que exista un potencial beneficio derivado de la inversión en infraestructura en la red desarrollada por Grupo Hevi. Sin embargo, las Partes no



aportaron información suficiente que permita conocer de qué manera, el monto y en cuánto tiempo se realizarían las inversiones en esta infraestructura.

Respecto a la cobertura y la capacidad de la red concentrada, las Partes señalan que con la Concentración, la cobertura de la infraestructura desarrollada por Grupo Hevi se incrementará, con lo que más personas podrán acceder a los servicios de telecomunicaciones que se ofrecen con la marca "Telecable". No obstante, no presentan la manera en la que se llevarán a cabo las inversiones para el desarrollo y ampliación de infraestructura.

De la información reservada que obra en los expedientes sobre concentraciones previas realizadas por GTV de otros concesionarios de redes públicas de telecomunicaciones con tecnologías de cable, se observa que se han realizado inversiones en redes que generaron mejoras en la capacidad de la infraestructura de las empresas adquiridas y un aumento en el número de los suscriptores de los servicios convergentes. Sin embargo, se identifica que estos efectos no se presentaron en el corto plazo tras la realización de la concentración. Por ejemplo, cuando GTV concentró a Cablemás en el año dos mil ocho, se observó que en determinadas Entidades Federativas fue hasta cinco años después, en el año dos mil trece, que GTV comenzó a ofrecer servicios de telefonía fija y banda ancha a través de la red pública de telecomunicaciones por cable.

En relación con la concentración realizada por GTV con Cablecom en agosto de dos mil catorce, a la fecha, no se han observado menores precios en los servicios o acceso a mejores ofertas de servicios, como el ofrecido bajo la marca izzi. De la información disponible en la página de internet de Cablecom<sup>46</sup> se desprenden el siguiente análisis de precios para esta empresa.

**Cuadro 23. Precios de los Paquetes Mini Básico y Básico de Cablecom (abril 2015)**

No.	Estado	Localidad	Mini Básico	Mini Básico	Básico	Básico
No	Estado	Localidad	Precio (pesos)	No. Canales	Precio (pesos)	No. Canales
1	Campeche	Cd. Del Carmen	199.00	42	348.00	90
2	Coahuila	Piedras Negras	230.00	42	355.00	86
3	Estado de México	Amecameca	210.00	39	315.00	76
4	Estado de México	Chalco	210.00	39	315.00	76
5	Estado de México	Coacalco	210.00	42	315.00	88

<sup>46</sup> <http://www.cablecom.com.mx/>. Consultada el día seis de abril de dos mil quince.

No.	Estado	Localidad	Mini Básico	Mini Básico	Básico	Básico
No	Estado	Localidad	Precio (pesos)	No. Canales	Precio (pesos)	No. Canales
6	Estado de México	Cuautitlán	210.00	42	315.00	88
7	Estado de México	Ecatepec	210.00	42	315.00	88
8	Estado de México	Los Reyes	210.00	39	315.00	76
9	Estado de México	Melchor Ocampo	210.00	42	315.00	88
10	Estado de México	Nezahualcóyotl	210.00	42	315.00	88
11	Estado de México	Ojo de Agua	210.00	42	315.00	88
12	Estado de México	Teoloyucan	210.00	42	315.00	88
13	Estado de México	San Juan Teotihuacán	210.00	42	315.00	88
14	Estado de México	Tepexpan	210.00	42	315.00	88
15	Estado de México	Tepetzotlán	210.00	42	315.00	88
16	Estado de México	Texcoco	210.00	42	315.00	88
17	Estado de México	Tultepec	210.00	42	315.00	88
18	Estado de México	Tultitlán	210.00	42	315.00	88
19	Estado de México	Zumpango	210.00	42	315.00	88
20	Guanajuato	Acámbaro	170.00	36	255.00	79
21	Guanajuato	Celaya	199.00	47	310.00	90
22	Guanajuato	Salvatierra	170.00	38	255.00	80
23	Guanajuato	Sta. Ana Pacueco			260.00	65
24	Guanajuato	Valle de Santiago	170.00	37	250.00	79
25	Guanajuato	Yuriria	185.00	37	260.00	84
26	Guerrero	Taxco	205.00	35	290.00	78
27	Hidalgo	Apan	200.00	44	280.00	91
28	Hidalgo	Pachuca	215.00	44	335.00	91
29	Hidalgo	Sahagún	200.00	44	280.00	91
30	Hidalgo	Tizayuca	205.00	44	300.00	91
31	Hidalgo	Tulancingo	215.00	44	320.00	91
32	Jalisco	La Barca	214.00	45	319.00	95

No.	Estado	Localidad	Mini Básico	Mini Básico	Básico	Básico
No	Estado	Localidad	Precio (pesos)	No. Canales	Precio (pesos)	No. Canales
33	Michoacán	Purépero	199.00	33	265.00	69
34	Michoacán	Zacapu	155.00	43	245.00	96
35	Puebla	Atencingo	205.00	35	290.00	78
36	Puebla	Atlixco	210.00	50	300.00	93
37	Puebla	Chietla	205.00	35	290.00	78
38	Puebla	Izúcar de Matamoros	205.00	35	290.00	78
39	Puebla	San Martín	210.00	47	310.00	90
40	Puebla	Teziutlán	180.00	41	250.00	84
41	Querétaro	Querétaro	180.00	47	260.00	90
42	San Luis Potosí	San Luis Potosí	220.00	41	370.00	88
43	Tabasco	Cárdenas	199.00	41	374.00	82
44	Tabasco	Comalcalco	199.00	43	374.00	82
45	Tabasco	Cunduacán	199.00	41	374.00	82
46	Tabasco	Huimanguillo	199.00	41	374.00	82
47	Tabasco	Jalpa de Méndez	199.00	41	374.00	82
48	Tabasco	Macultepec	199.00	41	374.00	82
49	Tabasco	Macuspana	199.00	36	374.00	81
50	Tabasco	Nacajuca	199.00	41	374.00	82
51	Tabasco	Paraíso	199.00	43	374.00	82
52	Tabasco	Playas del Rosario	199.00	41	374.00	82
53	Tabasco	Villa Parrilla	199.00	41	374.00	82
54	Tabasco	Villahermosa	199.00	41	374.00	82
55	Tamaulipas	Reynosa	214.00	43	348.00	85
56	Tlaxcala	Apizaco	210.00	47	310.00	90
57	Tlaxcala	Huamantla	205.00	47	300.00	90
58	Tlaxcala	Teolochoalco	210.00	47	310.00	90
59	Tlaxcala	Tlaxcala	210.00	47	310.00	90
60	Veracruz	Acayucan	199.00	33	286.00	71
61	Veracruz	Alvarado	199.00	34	270.00	82
62	Veracruz	Amatlán	199.00	43	299.00	95
63	Veracruz	Catemaco			286.00	79
64	Veracruz	Cd. Mendoza	199.00	43	299.00	95
65	Veracruz	Chocaman	199.00	43	286.00	92
66	Veracruz	Córdoba	199.00	43	299.00	95

No.	Estado	Localidad	Mini Básico	Mini Básico	Básico	Básico
No	Estado	Localidad	Precio (pesos)	No. Canales	Precio (pesos)	No. Canales
67	Veracruz	Coscomatepec	199.00	43	286.00	92
68	Veracruz	Cuautlalpan	199.00	43	299.00	95
69	Veracruz	Fortín	199.00	43	299.00	95
70	Veracruz	Huatusco			286.00	68
71	Veracruz	Lerdo de Tejada	199.00	34	270.00	82
72	Veracruz	Orizaba	199.00	43	299.00	95
73	Veracruz	Peñuela	199.00	43	299.00	95
74	Veracruz	Río Blanco	199.00	43	299.00	95
75	Veracruz	San Andrés Tuxtla	199.00	33	286.00	81
76	Veracruz	Santiago Tuxtla	199.00	34	270.00	82
77	Zacatecas	Fresnillo	150.00	45	230.00	95
78	Zacatecas	Zacatecas	160.00	45	240.00	95

Fuente: Elaboración propia con información disponible en la página web de Cablecom consultada el seis de abril de dos mil quince. <http://www.cablecom.com.mx/television/index.php>

Para los paquetes Mini Básico y Básico de Cablecom se observan tarifas mensuales entre los \$200.64 (doscientos punto sesenta y cuatro pesos) y los \$308.92 (trescientos ocho punto noventa y dos pesos) respectivamente, con variaciones importantes entre ciudades. Para el paquete Mini Básico se observa un mínimo de \$150.00 (ciento cincuenta pesos) y un máximo de \$230.00 (doscientos treinta pesos), mientras que para el paquete Básico los precios se ubican entre los \$230.00 (doscientos treinta pesos) y los \$374.00 (trescientos setenta y cuatro pesos).

En relación con los precios de los paquetes ofrecidos por izzi, a la fecha, no se ha observado que éstos sean similares a los de Cablecom. A partir de la información del sitio de internet de Cablecom, se identificaron 30 (treinta) localidades en las que se ofrece un paquete de telefonía ilimitada e internet de 10MB, paquetes similares a los ofrecidos con la marca izzi, sin embargo, se observa que el precio del paquete en 26 (veintiséis) localidades asciende a \$649.00 (seiscientos cuarenta y nueve pesos), mientras que en las cuatro restantes es de \$599.00 (quinientos noventa y nueve pesos).

**Cuadro 24 Precios Paquete Telefonía Ilimitada e Internet de 10 MB**

Estado	Localidad	Precio
Guanajuato	Celaya	599
Querétaro	Querétaro	599
Zacatecas	Fresnillo	599

Estado	Localidad	Precio
Zacatecas	Zacatecas	599
Campeche	Cd. Del Carmen	649
Coahuila	Piedras Negras	649
Estado de México	Coacalco	649
Estado de México	Cuautitlán	649
Estado de México	Melchor Ocampo	649
Estado de México	Nezahualcóyotl	649
Estado de México	Ojo de Agua	649
Estado de México	Tepotztlán	649
Estado de México	Tultepec	649
Estado de México	Tultitlán	649
Hidalgo	Tulancingo	649
Hidalgo	Pachuca	649
Tabasco	Macultepec	649
Tabasco	Playas del Rosario	649
Tabasco	Villa Parrilla	649
Tabasco	Villahermosa	649
Tamaulipas	Reynosa	649
Tlaxcala	Tlaxcala	649
Veracruz	Amatlán	649
Veracruz	Cd. Mendoza	649
Veracruz	Córdoba	649
Veracruz	Cuautlalpan	649
Veracruz	Fortín	649
Veracruz	Orizaba	649
Veracruz	Peñuela	649
Veracruz	Río Blanco	649

Fuente: Elaboración propia con información disponible en la página de internet de Cablecom consultada el seis de abril de dos mil quince. Disponible en: <http://www.cablecom.com.mx/cablepaquetes.php>

No obstante lo anterior, la expansión y modernización de redes de telecomunicaciones, normalmente requieren de plazos mayores a un año, por lo que no resultaría viable emitir una valoración de la concentración de GTV con Cablecom en este momento. .

Por otra parte, el potencial beneficio generado por la mayor competencia estimada en las localidades donde se presta o prestarán los servicios de banda ancha y telefonía fija, se observará en **CONFIDENCIAL POR LEY** localidades, lo que puede generar beneficios a aproximadamente uno punto ocho millones de hogares. En especial, se espera que los beneficios potenciales de la Concentración, sean mayores en las **CONFIDENCIAL POR LEY** localidades donde actualmente la red de Grupo Hevi no presta servicios bidireccionales, por lo que se esperaría que la población de esas localidades tenga acceso a una mayor cantidad de servicios de mejor calidad.

Adicionalmente, manifiestan que la inversión de GTV en el segmento de cable y telecomunicaciones ha crecido sustancialmente en los últimos siete años. Al respecto, las Partes presentan un indicador construido como Inversión/EBITDA, donde se observa que desde el año dos mil ocho este indicador ha sido mayor a uno, siendo de 1.26 para el año de dos mil trece. Si bien es cierto que no se especifica el destino de dichas inversiones, el indicador refleja inversiones importantes en este segmento.

Si bien es posible que se desarrollen ganancias en eficiencia, las Partes no aportan elementos de convicción de que exista algún tipo de plan de desarrollo de infraestructura que permita generar los beneficios señalados.

**Por otro lado, en el Escrito de Manifestaciones Adicionales,** las Partes señalan que los servicios de video transmitidos a través de internet son claros sustitutos de los servicios de video transmitidos a través de cualquier otra tipo de tecnología, incluyendo tecnologías que utilizan cable (ya sea coaxial o de fibra óptica), satelital (también conocida como Direct-to-Home) y MMDS.

Al respecto de lo anterior, lo manifestado por las Partes no aporta elementos adicionales para el análisis de la Concentración, debido a que el análisis realizado por el Instituto para la tramitación de lo establecido en el artículo Noveno Transitorio del Decreto de la LFTR, no contempla una definición de mercado relevante en términos del artículo 58 de la Ley Federal de Competencia Económica, por lo que no se realiza un análisis de sustitución entre servicios.

**Respecto de la adquisición de señales de televisión para formar una oferta en la provisión de servicios de televisión restringida,** los proveedores de estos servicios forman una oferta multi-canal para competir por los usuarios finales.

GTV integra verticalmente la producción y comercialización al mayoreo de señales de televisión para su transmisión en sistemas de televisión restringida; y también cuenta con significativas participaciones en la comercialización de espacios publicitarios para televisión, tanto radiodifundida como restringida.

La integración vertical entre la provisión de señales de televisión o contenidos audiovisuales y los medios de transmisión para proveer el servicio de televisión restringida pueden generar ahorros en los costos de adquisición de los primeros para ser utilizados en los segundos.

La integración vertical también crea incentivos para que el agente económico verticalmente integrado impida el acceso a contenidos audiovisuales relevantes (ej. a través de acuerdos de exclusividad) o genere condiciones menos favorables de acceso (ej. a través de acuerdos que impongan condiciones discriminatorias) que desplacen a terceros competidores en la provisión del servicio de televisión restringida. Estas conductas pueden constituir barreras significativas a la entrada.

De conformidad con los Lineamientos generales en relación con lo dispuesto por la fracción I del artículo Octavo Transitorio del Decreto por el que se reforman y adicionan diversas disposiciones de los artículos 6°, 7°, 27, 28, 73, 78, 94 y 105 de la Constitución Política de los Estados Unidos Mexicanos, en materia de telecomunicaciones (Lineamientos Must Carry y Must Offer),<sup>47</sup> GTV se encuentra obligado a proporcionar por lo menos las dos señales<sup>48</sup> que registran mayores niveles de audiencia en forma gratuita

---

<sup>47</sup> Disponibles en:

[http://www.ift.org.mx/iftweb/wp-content/uploads/2014/02/Lineamientos\\_MC\\_MO\\_aislados\\_VF1.pdf](http://www.ift.org.mx/iftweb/wp-content/uploads/2014/02/Lineamientos_MC_MO_aislados_VF1.pdf). y su modificación disponible en: [http://www.ift.org.mx/iftweb/wp-content/uploads/2015/02/DOF\\_P\\_IFT\\_280115\\_7.pdf](http://www.ift.org.mx/iftweb/wp-content/uploads/2015/02/DOF_P_IFT_280115_7.pdf).

<sup>48</sup> El artículo 4 de los Lineamientos establece la obligación por parte de los Concesionarios de Televisión Radiodifundida consistente en permitir la retransmisión de Señales Radiodifundidas, conlleva la obligación de los Concesionarios de Televisión Restringida de realizar dicha retransmisión en la Misma Zona de Cobertura Geográfica sin necesidad de contar con manifestación de voluntad alguna por parte del Concesionario de Televisión Radiodifundida. En términos del artículo 5 de los Lineamientos, los Concesionarios de Televisión Restringida Terrenal están obligados a retransmitir las Señales Radiodifundidas de cualquier Concesionario de Televisión Radiodifundida únicamente dentro de la Misma Zona de Cobertura Geográfica, de Manera Gratuita y No Discriminatoria, en Forma Íntegra y Sin Modificaciones, Simultánea, incluyendo la publicidad y con la Misma Calidad de la señal que se radiodifunde. Tratándose de señales radiodifundidas transmitidas a través de Multiprogramación, los Concesionarios de Televisión Restringida Terrenal observando lo establecido en el párrafo anterior deberán retransmitir la señal radiodifundida multiprogramada por cada Canal de Transmisión que tenga mayor audiencia. En caso de diferendo, el Instituto determinará la señal radiodifundida que deberá ser retransmitida a través del procedimiento a que se refiere el artículo 13 de los presentes Lineamientos.

Lo anterior, sin perjuicio de que los Concesionarios de Televisión Restringida Terrenal puedan retransmitir las demás señales radiodifundidas multiprogramadas en términos de la fracción I del artículo Octavo Transitorio del Decreto, a saber, de manera gratuita y no discriminatoria, dentro de la misma zona de cobertura geográfica, en forma íntegra, simultánea y sin modificaciones, incluyendo la publicidad y con la misma calidad de la señal que se radiodifunde, e incluirla sin costo adicional en los servicios contratados por los suscriptores y usuarios. Todos los concesionarios de televisión restringida deberán retransmitir las señales radiodifundidas por instituciones públicas federales. En términos del artículo 6, Los Concesionarios de Televisión Restringida Vía Satélite están obligados a retransmitir obligatoriamente las Señales Radiodifundidas de 50% (cincuenta por ciento) o más de Cobertura del Territorio Nacional únicamente dentro de la Misma Zona de Cobertura Geográfica en que dichas señales son radiodifundidas, de Manera Gratuita y No Discriminatoria, en Forma Íntegra y Sin Modificaciones, Simultánea, incluyendo la publicidad y con la Misma Calidad de la señal que se radiodifunde Tratándose de señales radiodifundidas transmitidas a través de

y no discriminatoria a todos los concesionarios que prestan servicios de televisión restringida.

Respecto de las señales de televisión que GTV adquiere de terceros productores nacionales e internacionales, está sujeta al cumplimiento de medidas que le son aplicables al ser parte del agente económico declarado Preponderante en el sector de radiodifusión, diseñadas para:

- Impedir que adquiera de forma exclusiva, contenidos audiovisuales de alta popularidad o realice cualquier otra conducta con efectos similares.
- Evitar que ofrezca canales de programación de forma discriminatoria a plataformas tecnológicas distintas a la de televisión concesionada radiodifundida.
- Evitar que los beneficios de participar en clubes de compra de contenidos audiovisuales sea utilizado con propósitos anticompetitivos.

Por esta razón, se prevé que las medidas impuestas a GTV pueden prevenir que el agente económico al que pertenece ejerza su capacidad para impedir o restringir el acceso a señales de televisión relevantes a terceros competidores en la provisión del servicio de televisión restringida. Aunado a lo anterior, esta autoridad tiene la facultad de modificar o imponer las medidas que considere necesarias.

Adicionalmente, las Partes señalan que ninguna de las sociedades adquiridas (Inmobiliaria Hevi, S.A. de C.V., Cablevisión Red, S.A. de C.V., Administradora de Sistemas de Comunicación, S.A. de C.V., Servicios Integrales para Sistemas de Cable, S.A. de C.V. y Telecable de Michoacán, S.A. de C.V.) tiene o ha tenido desde la fecha en que se llevó a cabo la Concentración ninguna participación, directa o indirecta, en el capital social de Productora y Comercializadora de Televisión, S.A. de C.V., sociedad cuya

---

Multiprogramación, los Concesionarios de Televisión Restringida Vía Satélite observando lo establecido en el párrafo anterior deberán retransmitir las señales radiodifundidas multiprogramadas de 50% o más de Cobertura del Territorio Nacional de mayor audiencia. En caso de diferendo, el Instituto determinará la señal radiodifundida que deberá ser retransmitida a través del procedimiento a que se refiere el artículo 13 de los presentes Lineamientos.

Lo anterior, sin perjuicio de que los Concesionarios de Televisión Restringida Vía Satélite puedan retransmitir las demás señales radiodifundidas multiprogramadas en términos de la fracción I del artículo Octavo Transitorio del Decreto, a saber, de manera gratuita y no discriminatoria, dentro de la misma zona de cobertura geográfica, en forma íntegra, simultánea y sin modificaciones, incluyendo la publicidad y con la misma calidad de la señal que se radiodifunde, e incluirla sin costo adicional en los servicios contratados por los suscriptores y usuarios. Todos los concesionarios de televisión restringida deberán retransmitir las señales radiodifundidas por instituciones públicas federales. Las señales a las que se refiere el artículo 6 son las identificadas con los nombres comerciales "Canal de las Estrellas", "Canal 5", "Azteca Siete" y "Azteca Trece". Para mayor referencia, dichas señales coinciden con las transmitidas por las estaciones XEWT (canal 2), XHGC-TV (canal 5), XHIMT-TV (canal 7) y XHDF-TV (canal 13), respectivamente, sin que ello implique considerar como tales necesariamente a las que se transmiten en la Ciudad de México, sino cualquiera en el país que cumpla las características de identidad programática señaladas.



principal actividad es la prestación de servicios de adquisición, producción, comercialización y distribución de contenidos para sistemas de televisión restringida por cable.<sup>49</sup> Es un hecho notorio para esta autoridad que, antes de la Concentración, Grupo Hevi tenía participación accionaria en la empresa Productora y Comercializadora de Televisión, S.A. de C.V. Si bien las partes manifiestan haber concluido tal participación antes de la Concentración, no aportan elementos que lo acrediten. Por ello, se tiene por hechas las manifestaciones de GTV sin perjuicio de que esta autoridad ejerza sus facultades para verificarlo.

**El servicio de televisión restringida, como medio publicitario.** Los medios de comunicación, entre los que se incluye el servicio de televisión restringida, son considerados como mercados de dos lados (two sided markets, en inglés). Un mercado de dos lados es aquél en el que dos grupos distintos de consumidores o usuarios que interactúan a través de una plataforma que provee bienes o servicios a ambos grupos, y las decisiones de un grupo afectan los resultados del otro grupo, generalmente a través de una externalidad. En los mercados de dos lados, el nivel y la estructura de los precios es el mecanismo para inducir a ambos grupos de consumidores o usuarios a unirse o adoptar la plataforma.

El servicio de televisión restringida constituye un mercado de dos lados, pues existen dos grupos de usuarios, los televidentes y los anunciantes, quienes interactúan a través de la transmisión de las señales de televisión y, a través de esta plataforma, el valor que el grupo de anunciantes deriva de un lado de la plataforma (i.e. los espacios publicitarios que se insertan en la programación de la señal de televisión) aumenta con el número

---

<sup>49</sup> El grupo económico al que pertenece GTV se encuentra impedido de participar en agentes económicos que comercialicen al mayoreo contenidos audiovisuales para televisión. Esta condición ha sido impuesta en resoluciones emitidas por el Pleno de la extinta Comisión Federal de Competencia de fechas dieciséis de agosto de dos mil doce, en el expediente RA-029-2006, y dieciocho de diciembre de dos mil doce, en el expediente RA-026-2007; así como la "Resolución mediante la cual el Pleno del Instituto Federal de telecomunicaciones determina al grupo de interés económico del que forman parte Grupo Televisa S.A.B., Canales de Televisión Populares, S.A. de C.V., Radio Televisión, S.A. de C.V., Radiotelevisora de México Norte, S.A. de C.V., T.V. de los Mochis, S.A. de C.V., Teleimagen del Noroeste, S.A. de C.V., Televimex, S.A. de C.V., Televisión de Puebla, S.A. de C.V., Televisora de Mexicali, S.A. de C.V., Televisora de Navojoa, S.A., Televisora de Occidente, S.A. de C.V., Televisora Peninsular, S.A. de C.V., Mario Enríquez Mayans Concha, Televisión La Paz, S.A., Televisión de la Frontera, S.A., Pedro Luis Fitzmaurice Meneses, Telemisión, S.A. de C.V., Comunicación del Sureste, S.A. de C.V., José de Jesús Partida Villanueva, Hilda Graciela Rivera Flores, Roberto Casimiro González Treviño, TV Diez Durango, S.A. de C.V., Televisora de Durango, S.A. de C.V., Corporación Tapatía de Televisión, S.A. de C.V., Televisión de Michoacán, S.A. de C.V., José Humberto y Loucille, Martínez Morales, Canal 13 de Michoacán, S.A. de C.V., Televisora XHBO, S.A. de C.V., TV Ocho, S.A. de C.V., Televisora Potosina, S.A. de C.V., TV de Culiacán, S.A. de C.V., Televisión del Pacífico, S.A. de C.V., Tele-Emisoras del Sureste, S.A. de C.V., Televisión de Tabasco, S.A. y Ramona Esparza González, como agente económico preponderante en el sector radiodifusión y le impone las medidas necesarias para evitar que se afecte la competencia y la libre concurrencia". PCTV es un agente económico que comercializa al mayoreo contenidos audiovisuales para televisión.

de televidentes en el otro lado de la plataforma (i.e. los niveles de audiencia), pues así los anunciantes logran transmitir la información publicitaria a un mayor número de posibles compradores. Por su parte, los televidentes obtienen un valor de la programación diseñada y transmitida en las señales que oferta un proveedor determinado del servicio. La oferta de señales de televisión incluidas en el servicio de televisión restringida se financia, por la venta de publicidad que el proveedor de la señal puede comercializar a los anunciantes, pero también del pago por el servicio que realizan los usuarios finales.

**Los espacios publicitarios que los proveedores de servicios de televisión restringida pueden comercializar** es, en términos generales, resultado de negociaciones con el titular de los derechos de la señal. En algunos casos, los espacios disponibles para inserciones publicitarias dentro de una misma señal pueden distribuirse entre el titular de los derechos y el que presta el servicio al usuario final. En otros casos, el titular de los derechos paga a quien presta el servicio al usuario final por portar la señal.

Los acuerdos dependen de la capacidad de negociación de las partes, la cual se asocia con la contribución al valor de la señal. De tal forma que si la señal no tiene altos niveles de penetración en términos de audiencia y el uso de una plataforma de transmisión determinada (cable o satelital) agregan una cobertura que aumenta significativamente el valor de la señal para los anunciantes, entonces el titular de los derechos de la señal tiene incentivos a otorgar una mayor proporción de los ingresos de publicidad con quien provee el servicio al usuario final. En sentido contrario, si el contenido de una señal aporta un alto valor a la oferta de los proveedores de servicios, éste tiene incentivos a pagar al primero para tener acceso a la señal.

GTV, de acuerdo con información pública,<sup>50</sup> comercializa al mayoreo dieciséis señales propias de televisión a concesionarios que prestan el servicio de televisión restringida; y representa comercialmente a tres proveedores internacionales. Además, produce cuatro señales de televisión para su retransmisión en televisión radiodifundida.

Entre las señales de televisión, propias y de terceros, que GTV comercializa a concesionarios que prestan el servicio de televisión restringida, se identifican que las señales de televisión abierta denominadas Canal 2 XEW y Canal 5 XHGC son las que registran niveles significativos de audiencia, cuya retransmisión agrega valor a las ofertas que los concesionarios de televisión restringida comercializan a los usuarios finales.

Sin embargo, al entrar en vigor los Lineamientos de Must Carry y Must Offer emitidos por el Pleno de este Instituto, GTV está obligado a proporcionarlos en condiciones no

---

<sup>50</sup> Disponible en: <http://www.televisa.com/empresas-del-grupo/245033/televisa-networks/>.

discriminatorias para su retransmisión por parte de los concesionarios de televisión restringida. Todos los concesionarios de televisión restringida tienen acceso a las señales de televisión abierta producidas por GTV que importan mayor valor para los suscriptores. No tienen derecho a la regla de gratuidad los Concesionarios de Televisión Restringida que hayan sido declarados con poder sustancial en cualquiera de los mercados de telecomunicaciones o radiodifusión o como agentes económicos preponderantes.

GTV, al ser productor y titular de los derechos de esas dos señales, otorga el acceso a concesionarios de televisión restringida para que las retransmita, pero sin alteración o privación de alguna de las partes componentes de las Señales Radiodifundidas, incluida la publicidad.

De esta forma, los niveles de audiencia que los canales 2 y 5 producidos por GTV se incrementan al ser retransmitidos en sistemas de televisión restringida. Estos incrementos en los niveles de audiencia, si bien agregan valor a los espacios publicitarios disponibles en esas señales, no lo pueden comercializar los concesionarios de televisión restringida, sino que GTV internaliza estos efectos en los precios y la disponibilidad de espacios publicitarios desde la programación de las señales de televisión abierta, actividad que forma parte del sector de radiodifusión.

Esta situación es reconocida en la Resolución de Preponderancia en Radiodifusión,<sup>51</sup> en la que se señala que el grupo de interés económico al que pertenece GTV tiene un fuerte posicionamiento en el mercado de publicidad; y, en consecuencia, le impuso medidas tienen el objetivo de:

- Evitar que el agente económico preponderante utilice la venta de publicidad como instrumento para restringir la entrada y crecimiento de agentes en otros sectores, y
- Evitar que este agente ofrezca sus espacios publicitarios de forma condicionada o discriminatoria; o realice negativas de trato.

En caso de incumplimiento de las medidas impuestas, el Instituto puede ordenarle que proporcione el uso de espacios disponibles, sin perjuicio de las sanciones a que haya lugar.

Además, los concesionarios de servicios de televisión restringida, pueden comercializar publicidad que transmiten a través de las señales cuyos derechos de transmisión adquieren de empresas pertenecientes a sus propios grupos de interés económico y/o de terceros.

---

<sup>51</sup> Páginas 624 a 626 de la versión pública disponible en:  
[http://apps.ift.org.mx/publicdata/P\\_IFT\\_EXT\\_060314\\_77.pdf](http://apps.ift.org.mx/publicdata/P_IFT_EXT_060314_77.pdf).

GTV al adquirir a Grupo Hevi como concesionaria de servicio de televisión restringida, amplía su capacidad de comercialización específica para usuarios de televisión restringida, pero las partes son omisas al presentar información sobre este efecto de la concentración.

A manera de referencia, se tiene información pública en la que GTV ha reportado ingresos crecientes por publicidad en señales de televisión restringida. En 2010, los ingresos fueron de 714.2 (setecientos catorce punto dos) millones de pesos. En 2011, ascendieron a 873.9 (ochocientos setenta y tres punto nueve) millones de pesos. Para el año dos mil catorce, GTV reportó el equivalente a 1,527.9 (mil quinientos veintisiete punto nueve) millones de pesos por venta de publicidad en sus canales de televisión de paga.<sup>52</sup>

Como se señaló anteriormente, las partes fueron omisas en señalar estos efectos de la Concentración en actividades económicas directamente afectadas.

De acuerdo con información pública, se tiene que la comercialización de publicidad en el medio que ofrece el servicio de televisión restringida es una actividad en crecimiento. Esta actividad también constituye un medio para obtener ingresos para el desarrollo en la prestación de servicios de telecomunicaciones.

**En la evaluación de los efectos netos de la Concentración en la provisión del servicio de televisión restringida,** se identifica que las Partes sólo logran mostrar que los efectos **positivos** que pueden derivar directamente de la Concentración son potenciales.

Los posibles efectos positivos de la Concentración, se observan en los servicios de telefonía fija y banda ancha, entre los que destacan los siguientes:

- Expansión y modernización de las redes desarrolladas por Grupo Hevi en las **CONFIDENCIAL POR LEY** localidades donde actualmente se ofrecen servicios de telecomunicaciones con la marca “Telecable”.
- Acceso a mejores ofertas en la prestación de estos servicios para los actuales usuarios de los servicios de telecomunicaciones marca “Telecable”.
- Acceso a los servicios de telefonía fija y banda ancha a los usuarios que actualmente no tienen acceso a ellos.

Como se señaló con anterioridad, estos efectos positivos pueden beneficiar potencialmente a alrededor de 1.8 millones de hogares, en particular se espera que los beneficios potenciales de la Concentración, sean mayores en las **CONFIDENCIAL POR**

---

<sup>52</sup> Calculado a partir de la información presentada en la página 2 del Cuarto Reporte Trimestral del año dos mil catorce de Grupo Televisa disponible en: <http://i2.esmas.com/documents/2015/02/26/3431/resultados-del-cuarto-trimestre-y-ano-completo-20141.pdf>

**LEY** localidades donde actualmente la red de Grupo Hevi no presta servicios bidireccionales

Por su parte, del análisis realizado se identificó la existencia de efectos negativos en la prestación del servicio de televisión restringida derivados de la Concentración. No obstante lo anterior, se identificaron elementos que pueden contrarrestar tales efectos negativos entre los que destacan:

- La existencia de un competidor en la prestación de este servicio que incursionó en el año dos mil ocho ofreciendo precios menores lo que le permitió registrar tasas de crecimiento significativas en su base de suscriptores, en el periodo comprendido de dos mil ocho a dos mil once. Actualmente este agente económico mantiene participaciones significativamente menores a las del grupo económico al que pertenece GTV, medidas en número de suscriptores.
- La potencial extensión de la cobertura de la red desarrollada por Grupo Hevi en las localidades donde actualmente tiene presencia.
- La existencia de un entorno dinámico y convergente en la prestación de los servicios de telecomunicaciones.

Adicionalmente, en caso de que los elementos arriba mencionados no fueran suficientes para contrarrestar los efectos negativos identificados en el servicio de televisión restringida, existen mecanismos en el propio artículo Noveno Transitorio del Decreto de la LFTR, así como en la Ley Federal de Competencia Económica que permiten establecer medidas para proteger y fomentar la libre competencia y concurrencia.

De lo anterior se concluye que el Aviso presentado por los Agentes Económicos presenta información a que se refiere el artículo 89 de la Ley Federal de Competencia Económica y aporta elementos que permiten prever las posibles ganancias en eficiencia, y los potenciales efectos benéficos de la Concentración en la prestación de distintos servicios de telecomunicaciones,

Adicionalmente, con la mejor información disponible, se tienen indicios de que la Concentración podría generar efectos positivos relacionados principalmente con el aumento en la calidad y cantidad de servicio de telecomunicaciones y de la expansión de la red desarrollada por Grupo Hevi. Esas mejoras en la tecnología y expansión de la red, traerán beneficios a los usuarios que actualmente tienen contratados servicios marca "Telecable", y los que potencialmente tendrán acceso a los servicios.

La evaluación realizada, se hace en cumplimiento de los objetivos señalado en el artículo 7, primer párrafo de la Ley Federal de Telecomunicaciones y Radiodifusión, y

Noveno Transitorio, primer párrafo, del Decreto por el que se expiden la Ley Federal de Telecomunicaciones y Radiodifusión, y la Ley del Sistema Público de Radiodifusión del Estado Mexicano; y se reforman, adicionan y derogan diversas disposiciones en materia de telecomunicaciones y radiodifusión que establecen el propósito de promover la competencia y desarrollar competidores viables en el largo plazo.

Dado que la Concentración genera riesgos que potencialmente son controlables con los mecanismos establecidos en la Ley Federal de Telecomunicaciones y Radiodifusión, así como en la Ley Federal de Competencia Económica; y asimismo genera potenciales efectos positivos en los servicios de telefonía fija y banda ancha, **el Pleno del Instituto determina que se tienen elementos suficientes para determinar que la Concentración cumple con el requisito señalado en el inciso d. establecido en el primer párrafo del artículo Noveno Transitorio del Decreto por el que se expiden la Ley Federal de Telecomunicaciones y Radiodifusión, y la Ley del Sistema Público de Radiodifusión del Estado Mexicano; y se reforman, adicionan y derogan diversas disposiciones en materia de telecomunicaciones y radiodifusión.**

Con base en lo anterior y con fundamento en lo dispuesto por los artículos 28, párrafos décimo quinto y décimo sexto de la Constitución Política de los Estados Unidos Mexicanos; 1, 6, último párrafo, 7, 15, fracción XVIII, de la Ley Federal de Telecomunicaciones y Radiodifusión; artículo Noveno Transitorio del Decreto por el que se expiden la Ley Federal de Telecomunicaciones y Radiodifusión, y la Ley del Sistema Público de Radiodifusión del Estado Mexicano; y se reforman, adicionan y derogan diversas disposiciones en materia de telecomunicaciones y radiodifusión; los artículos 3, 8, 13, 17, de la Ley Federal de Procedimiento Administrativo, y los artículos 1º, 4º, fracción I, 6, fracción IX y XXXVII, del Estatuto Orgánico del Instituto Federal de Telecomunicaciones, el Pleno del Instituto Federal de Telecomunicaciones,

### III. RESUELVE

**PRIMERO.-** La Concentración cumple con los requisitos establecidos en los incisos **a.** a **d.** del primer párrafo del artículo Noveno Transitorio del Decreto por el que se expiden la Ley Federal de Telecomunicaciones y Radiodifusión, y la Ley del Sistema Público de Radiodifusión del Estado Mexicano; y se reforman, adicionan y derogan diversas disposiciones en materia de telecomunicaciones y radiodifusión.

**SEGUNDO.-** La Concentración se encuentra en el supuesto de excepción de requerir la autorización del Pleno de este Instituto Federal de Telecomunicaciones.

**TERCERO.-** **CONFIDENCIAL POR LEY**

**CUARTO.-** Notifíquese personalmente al representante legal de las Partes.

**QUINTO.-** En términos del artículo 3, fracción XIV, de la Ley Federal de Procedimiento Administrativo, de aplicación en el presente asunto de conformidad con lo dispuesto en el artículo 6, último párrafo, de la Ley Federal de Telecomunicaciones y Radiodifusión, se informa a las Partes que podrán consultar el expediente en que se actúa en las oficinas de la Unidad de Competencia Económica del Instituto Federal de Telecomunicaciones, ubicadas en el Avenida Insurgentes Sur 1143, col. Noche Buena, Código Postal 03720, Delegación Benito Juárez; México, D.F., en días y horas hábiles.

**SEXTO.-** En cumplimiento a lo dispuesto en los artículos 3, fracción XV y 39 de la Ley Federal de Procedimiento Administrativo, se hace del conocimiento de las Partes, que la presente Resolución es un acto administrativo definitivo respecto de la evaluación del cumplimiento de los requisitos previstos en los párrafos 1 a 4 del artículo Noveno Transitorio de la Ley Federal de Telecomunicaciones y Radiodifusión y, por lo tanto, de conformidad con lo dispuesto en el artículo 28 de la Constitución Política de los Estados Unidos Mexicanos, en caso de así disponerlo las Partes, procede interponer ante los juzgados de distrito especializados en materia de competencia económica, radiodifusión y telecomunicaciones, con residencia en el Distrito Federal y jurisdicción territorial en toda la República, el juicio de amparo indirecto dentro del plazo de quince días hábiles contados a partir de que surta efectos la notificación de la presente Resolución, en términos del artículo 17 de la Ley de Amparo, Reglamentaria de los artículos 103 y 107 de la Constitución Política de los Estados Unidos Mexicanos.

La presente Resolución fue aprobada por el Pleno del Instituto Federal de Telecomunicaciones en su XXIII Sesión Extraordinaria celebrada el 20 de abril de 2015, por mayoría de votos de los Comisionados presentes Gabriel Oswaldo Contreras Saldívar, Luis Fernando Borjón Figueroa, Ernesto Estrada González, Mario Germán Fromow Rangel y Adolfo Cuevas Teja, con los votos en contra de las Comisionadas Adriana Sofía Labardini Inzunza y María Elena Estavillo Flores, quien manifiesta que se reserva la emisión de un voto particular, con fundamento en los párrafos vigésimo, fracciones I y III; y vigésimo primero, del artículo 28 de la Constitución Política de los Estados Unidos Mexicanos; artículos 7, 16 y 45 de la Ley Federal de Telecomunicaciones y Radiodifusión; artículos 5 y 18 de la Ley Federal de Competencia Económica; así como en los artículos 1, 7, 8 y 12 del Estatuto Orgánico del Instituto Federal de Telecomunicaciones, mediante Acuerdo P/IFT/EXT/200415/85.