



**Conferencia de las  
Naciones Unidas sobre  
Comercio y Desarrollo**

Distr.  
GENERAL

TD/RBP/CONF.6/5  
6 de septiembre de 2005

ESPAÑOL  
Original: INGLÉS

---

QUINTA CONFERENCIA DE LAS NACIONES UNIDAS  
ENCARGADA DE EXAMINAR TODOS LOS  
ASPECTOS DEL CONJUNTO DE PRINCIPIOS  
Y NORMAS EQUITATIVOS CONVENIDOS  
MULTILATERALMENTE PARA EL CONTROL DE  
LAS PRÁCTICAS COMERCIALES RESTRINGIDAS  
Antalya (Turquía) 14 a 18 de noviembre de 2005  
Tema 6 *a*) del programa provisional

**CASOS IMPORTANTES RECIENTES QUE ABARCAN  
A MÁS DE UN PAÍS**

**Informe de la secretaría de la UNCTAD**

### Resumen

En el presente informe se examinan diversos casos recientes que entrañan prácticas comerciales restrictivas y fusiones en países desarrollados, países en desarrollo y economías en transición. Algunos de estos casos tienen aspectos transfronterizos en la medida en que abarcan a países extranjeros que realizan operaciones en el país en cuestión. El presente informe ilustra el hecho de que la aplicación del derecho de la competencia en los países en desarrollo ha mejorado a lo largo del tiempo mediante un mayor esfuerzo y el aumento del apoyo, tanto en el plano nacional como mediante la cooperación con otras autoridades de defensa de la competencia. La cooperación entre las autoridades de defensa de la competencia de los países desarrollados y los países en desarrollo, a nivel bilateral y regional, ha mejorado la capacidad para abordar los casos que se plantean en los países en desarrollo. Algunos países en desarrollo también han seguido revisando los métodos de aplicación mediante la adopción de medios convencionales, tales como la introducción de programas de clemencia en investigaciones de cárteles y otras investigaciones. Otra esfera en la que los países en desarrollo están tratando de mejorar la aplicación del derecho de la competencia es la de los exámenes voluntarios por otros expertos. No obstante, esos países siguen haciendo frente a nuevos problemas a medida que intensifican sus esfuerzos para abordar los casos eficazmente. Algunos problemas derivan de la debilidad estructural de las legislaciones en materia de competencia y otros de conflictos normativos entre las políticas de la competencia y otras políticas gubernamentales, por ejemplo, las que regulan las entidades de reglamentación, que pueden o no tener competencia concurrente con los organismos de defensa de la competencia sobre asuntos relacionados con la competencia.

## ÍNDICE

	<i>Párrafos</i>	<i>Página</i>
INTRODUCCIÓN Y SINOPSIS .....	1 - 3	4
I. PRÁCTICAS CONTRARIAS A LA LIBRE COMPETENCIA .....	4 - 29	5
1. Argentina: Cártel en el mercado de provisión de oxígeno para uso medicinal .....	4 - 6	5
2. Sudáfrica: Imposición de precios mínimos de reventa en la industria automotriz .....	7 - 10	6
3. Zambia: Restricciones a la libre competencia en las exportaciones de cemento .....	11 - 14	7
4. República Checa: Colusión en la industria de distribución de combustible .....	15 - 17	8
5. Jamaica: Denegación de acceso a instalaciones portuarias .....	18 - 21	9
6. Hungría: Cártel en la industria de fertilizantes .....	22 - 25	10
7. Costa Rica: Imposición de precios de reventa y contratos de exclusividad en el mercado de bebidas gaseosas no alcohólicas y jugos de frutas embotellados.....	26 - 29	11
II. FUSIONES Y ADQUISICIONES .....	30 - 52	12
8. Sudáfrica: Prohibición de una fusión en el mercado de servicios de salud .....	30 - 35	12
9. República de Corea: Medidas correctivas impuestas a una fusión entre conglomerados .....	36 - 39	14
10. Zimbabwe: Operaciones comerciales de empresa conjunta en la industria del mueble .....	40 - 46	15
11. Noruega: Intervención en la fusión entre empresas de equipos de perforación estadounidenses.....	47 - 49	17
12. Argentina: Aprobación condicional de una fusión en el mercado de las telecomunicaciones .....	50 - 51	

## INTRODUCCIÓN Y SINOPSIS

1. El presente informe forma parte de una serie preparada por la secretaría de la UNCTAD en la que se examinan casos de competencia, centrándose especialmente en los países en desarrollo. En el informe se examinan algunos casos que ofrecen enseñanzas especiales con respecto a la aplicación del derecho de la competencia. En el párrafo 6 c) de las conclusiones convenidas del Grupo Intergubernamental de Expertos en Derecho y Política de la Competencia en su sexto período de sesiones se pidió a la secretaría de la UNCTAD que preparase, para su consideración por la Quinta Conferencia de las Naciones Unidas Encargada de Examinar todos los Aspectos del Conjunto de Principios y Normas Equitativos Convenidos Multilateralmente para el Control de las Prácticas Comerciales Restrictivas "una nota informativa sobre casos recientes importantes, con especial referencia a los casos de competencia que abarquen a más de un país, teniendo en cuenta la información que se reciba de los Estados miembros hasta el 31 de enero de 2005"<sup>1</sup>.

2. En consecuencia, los casos examinados en el presente informe se han seleccionado a partir de la información presentada por algunos Estados miembros en respuesta a una solicitud de información remitida por la secretaría de la UNCTAD y de otra documentación públicamente disponible. Teniendo en cuenta el número relativamente reducido de casos que abarcan a países en desarrollo respecto de los cuales fue posible obtener información, se seleccionó una variedad de casos para el examen, que incluyen: a) los que tienen efectos en los mercados de más de un país, incluido un país en desarrollo; b) los que abarcan empresas no domiciliadas en el país en el que el caso se examinó; o c) los casos de países desarrollados y países en desarrollo que se refieren a cuestiones o sectores que tienen importancia internacional, en particular para los países en desarrollo.

3. Los casos examinados en el presente informe muestran que, en el contexto de la globalización y la liberalización, el derecho y la política de la competencia se están convirtiendo en un elemento fundamental de las políticas de algunos países en desarrollo. Cada vez un número mayor de países aplican la legislación en materia de competencia de forma más rigurosa y también adoptan tácticas tales como la introducción de programas de clemencia y los allanamientos a primeras horas del día. La importancia del intercambio de información entre las autoridades de defensa de la competencia también constituye un aspecto que se menciona en este informe. Sin embargo, el número relativamente escaso de casos y países de los que se han tomado estos ejemplos sugiere que, aunque muchos países en desarrollo están adoptando o han adoptado recientemente leyes en materia de competencia, es menester que esos países redoblen sus esfuerzos para aplicar efectivamente el derecho de la competencia y crear o fortalecer una cultura de la competencia en sus mercados. Algunos de los casos examinados demuestran que las prácticas contrarias a la libre competencia, tales como la colusión y el abuso de una posición dominante, se producen en diversos sectores, y que en muchos casos las prácticas contrarias a la libre competencia entrañan una combinación de prácticas verticales y horizontales. De modo análogo, cada vez más se solicita a los organismos de defensa de la competencia que evalúen los posibles efectos contrarios a la libre competencia de las fusiones y adquisiciones que tienen una dimensión nacional o bien internacional. En el presente informe se abordan los resultados satisfactorios, los conflictos de las diversas políticas o su coordinación y también los problemas en materia de aplicación. No obstante, aún es posible introducir numerosas mejoras en las

---

<sup>1</sup> Véase el documento TD/B/COM.2/CLP/48 de la UNCTAD, de 22 de diciembre de 2004.

técnicas de aplicación y también en materia de coordinación entre los organismos de defensa de la competencia recientemente creados en los países en desarrollo y las economías en transición, y los organismos pertinentes de los países desarrollados.

## I. PRÁCTICAS CONTRARIAS A LA LIBRE COMPETENCIA

### 1. Argentina: Cártel en el mercado de provisión de oxígeno para uso medicinal

#### Breve descripción

4. La Comisión Nacional de Defensa de la Competencia adoptó una decisión, en julio de 2005<sup>2</sup>, con arreglo a la cual cuatro empresas extranjeras que realizaban actividades en la Argentina, como proveedores de oxígeno para uso medicinal al público y a los hospitales privados fueron sancionadas con una multa de 70,3 millones de pesos (24 millones de dólares de los EE.UU.) por mantener un cártel de precios con respecto al oxígeno para uso medicinal. Las empresas son filiales locales de Air Liquide (Francia), Praxair (Estados Unidos), AGA (Alemania) e Indura (Chile).

5. La investigación se inició en 1997 y llegó a la conclusión de que las empresas infractoras habían acordado distribuirse los clientes entre ellas y también habían participado en prácticas de licitación colusoria (concertación en las ofertas). En el curso de su investigación, la Comisión llevó a cabo cuatro allanamientos a primeras horas del día, que permitieron descubrir algunos documentos clave que demostraban el intercambio de información acerca de clientes, ofertas, precios y el mecanismo para distribuir los clientes, acordando qué empresa ganaría cada licitación. Como resultado del cártel, se aplicaba a los hospitales y los consumidores precios elevados por el oxígeno de uso medicinal y los miembros del cártel disfrutaban de beneficios adquiridos ilícitamente.

#### Comentario

6. En particular, la existencia de cárteles en el sector de los servicios médicos tiene efectos especialmente perjudiciales en los países en desarrollo, en los que estos bienes y servicios vitales son escasos. La colusión entre empresas privadas es una fuente importante de conducta de entidades extranjeras contraria a la libre competencia que cada vez más da lugar a manipulaciones para alterar los precios y el mercado por parte de cárteles en los países en desarrollo, lo que sofoca la competencia en los mercados de los países desarrollados y de los países en desarrollo. Si no se aplican enérgicamente las leyes sobre libre competencia, esos cárteles seguirán causando un gran perjuicio a los consumidores del mundo en desarrollo y esto, a su vez, tendrá un efecto adverso en el desarrollo. El éxito obtenido en la detección, investigación y enjuiciamiento de este cártel indica claramente los progresos realizados por los organismos de defensa de la competencia de los países en desarrollo en la erradicación de estos cárteles nocivos.

---

<sup>2</sup> Basado en la información recibida de la Comisión Nacional de Defensa de la Competencia de la Argentina.

## 2. Sudáfrica: Imposición de precios mínimos de reventa en la industria automotriz<sup>3</sup>

### Breve descripción

7. La Comisión de Defensa de la Competencia de Sudáfrica fue advertida por un particular que descubrió, mientras negociaba la compra de un nuevo vehículo Toyota Corolla, que varias empresas vendedoras de automóviles Toyota ofrecían los mismos descuentos sobre la nueva gama de Toyota Corolla. Además, esa persona informó que los vendedores le habían comunicado que si no aplicaban esta estructura de descuentos se exponían a que se les aplicase una multa estipulada. Esta denuncia llegó en un momento oportuno, en que la Comisión aún estaba examinando la protesta pública acerca de los elevados precios de los automóviles, y se inició inmediatamente una investigación. Durante la misma se estableció contacto con varias empresas vendedoras de automóviles y en el curso de la misma la Comisión obtuvo una copia del documento de estructura de precios y descuentos de Toyota South Africa Motors (Pty) Ltd. Este documento se había distribuido a todas las empresas de ventas de automóviles Toyota y era una posible prueba de la imposición de precios de reventa.

8. La investigación preliminar realizada por la Comisión respecto de las empresas de venta de automóviles y los principales fabricantes e importadores de automóviles nuevos en todo el país sugirió que la práctica de imposición de precios mínimos de reventa era generalizada en el sector del automóvil. La imposición de precios de reventa se produce cuando un fabricante impone un precio de reventa mínimo a un comerciante, limitando así o incluso excluyendo la capacidad del comerciante para ofrecer descuentos. Esa práctica está categóricamente prohibida por el párrafo 2 del artículo 5 de la Ley de defensa de la competencia.

9. La Comisión decidió citar a cinco importantes empresas vendedoras de automóviles Toyota para que comparecieran a las audiencias convocadas por la Comisión y presentaran copia de toda documentación relacionada con la determinación de los precios de reventa. Las pruebas halladas indicaron que se estaba infringiendo la ley, lo que significaba que el asunto se debía remitir a los tribunales para el enjuiciamiento de la empresa Toyota SA. No obstante, antes de que el caso promovido contra Toyota se pudiera remitir al tribunal, las partes entablaron negociaciones con la Comisión para resolver el caso sin remitirlo al tribunal. En consecuencia, se concertó una transacción con Toyota, con arreglo a la cual esa empresa acordó poner fin a la práctica y pagar una multa administrativa de 12 millones de rand sudafricanos. La sanción aplicada a Toyota indica claramente que la Comisión está decidida a perseguir toda infracción de la Ley de defensa de la competencia.

### Comentario

10. Este caso pone de manifiesto la importancia de las campañas de sensibilización del público respecto de la detección de comportamientos contrarios a la libre competencia en los países en desarrollo, y de los efectos beneficiosos que puede tener la actuación de las autoridades de defensa de la competencia en favor de los consumidores. Mediante esas campañas, dichas

---

<sup>3</sup> Basada en datos disponibles en el sitio web de la Comisión de Defensa de la Competencia de Sudáfrica, [www.compcom.co.za](http://www.compcom.co.za).

autoridades estimulan una cultura de la competencia y hacen que el público comprenda cuán perjudiciales son las prácticas contrarias a la libre competencia. Además, alientan al público a denunciar a toda empresa que siga infringiendo la legislación en materia de competencia. También ilustra una situación en la que los infractores de las leyes sobre competencia pueden cooperar con las autoridades pertinentes para resolver los casos sin someterse a rigurosos procedimientos judiciales. La eficacia de estas alternativas depende en gran medida de las prescripciones legales y de la buena disposición de las partes afectadas para recurrir a las alternativas disponibles.

### **3. Zambia: Restricciones a la libre competencia en las exportaciones de cemento<sup>4</sup>**

#### **Breve descripción**

11. El mercado del cemento de Zambia está virtualmente controlado en un 100% por la empresa monopólica Chilanga Cement, que forma parte del Grupo Lafarge. A nivel regional, Lafarge tiene participación mayoritaria en la industria del cemento en países tales como Zimbabwe, Sudáfrica, Mozambique, Malawi, la República Unida de Tanzania y Kenya. Entre los años 2002 y 2003, Chilanga Cement realizó actividades que al parecer impedían, limitaban y distorsionaban la producción y la comercialización de cemento de Zambia a los mercados de exportación tradicionales del cemento zambiano, que esa empresa controlaba en la República Democrática del Congo, Burundi y Rwanda (la región de los Grandes Lagos). Al parecer, Chilanga Cement ejecutaba estrategias de producción y fijación de precios que hacían que el cemento zambiano exportado fuera menos competitivo en comparación con el cemento proveniente de su fábrica de Mbeya (República Unida de Tanzania).

12. En la investigación llevada a cabo por la Comisión se puso de manifiesto que Chilanga Cement deseaba dividir el mercado regional (reparto del mercado y restricciones territoriales), mediante lo cual las exportaciones de Zambia se dirigirían a la República Democrática del Congo, mientras que su fábrica establecida en Tanzania suministraría el producto a los mercados de Burundi y Rwanda. Esa conducta probablemente haría que la fábrica de Zambia fuera menos competitiva al limitar su capacidad de producción. Al parecer, la fijación de precios de exportación también hacían que el precio del cemento zambiano en el punto de destino fuera más elevado. Se alegó también que Chilanga Cement había contenido el suministro local de cemento a fin de elevar los precios. Otras investigaciones demostraron asimismo la probabilidad de que existiera un cártel de distribuidores que presuntamente estaba acaparando el producto, creando así una escasez artificial en el mercado, lo que daba lugar al aumento de los precios. Esto resultó también agravado por la existencia de mayores exportaciones no oficiales de cemento a Malawi y a la República Democrática del Congo (incluido el contrabando).

13. La Comisión abogó por el aumento de las importaciones de cemento, especialmente el proveniente de Zimbabwe (debido a que sus costos logísticos eran inferiores en comparación con Sudáfrica), a fin de poner freno a este probable abuso de posición dominante en el mercado por parte de Chilanga Cement. Además, se decidió que era menester llevar a cabo otras

---

<sup>4</sup> Basado en información obtenida por la secretaría de la UNCTAD, proporcionada por la Comisión de Defensa de la Competencia de Zambia.

investigaciones para analizar el régimen de precios al por menor recomendados a fin de asegurar que en el mercado de Zambia prevalecieran precios de mercado realistas. La Comisión también recomendó que el Gobierno examinara nuevamente la estructura arancelaria del cemento a fin de que el precio en el punto de destino del cemento importado de Zimbabwe fuera más competitivo de lo que era en ese momento.

## **Comentario**

14. Este caso demuestra que, en ausencia de pruebas suficientes para enjuiciar las prácticas contrarias a la libre competencia, en algunos casos los países en desarrollo pueden utilizar otras políticas gubernamentales para abordar un caso de competencia. En este caso, se aplicaron las políticas gubernamentales de Zambia en materia de exportaciones, importaciones y aranceles. Esto plantea la cuestión fundamental de la coordinación de las políticas oficiales, dando a los organismos de defensa de la competencia una vía alternativa para abordar las cuestiones en materia de competencia. Es importante a este respecto que dichos organismos establezcan sistemas de redes con otros órganos gubernamentales como parte de sus programas de promoción, y que aseguren que estos órganos comprendan debidamente los beneficios de sus actuaciones.

### **4. República Checa: Colusión en la industria de distribución de combustible<sup>5</sup>**

#### **Breve descripción**

15. En mayo de 2001, en un período de 34 horas, seis distribuidores de combustible aumentaron considerablemente sus precios de venta del producto en casi la misma cantidad, en toda la red nacional de gasolineras. Estos seis distribuidores mantuvieron los altos precios del combustible hasta noviembre de 2001, a pesar de la continua tendencia de reducciones sustanciales de sus precios de compra del producto. La Oficina de Protección de la Competencia (la Oficina) comprobó que no había ninguna justificación objetiva para este aumento de los precios, excepto que hubiera un acuerdo mutuo como resultado de los contactos establecidos entre los distribuidores por conducto de la Asociación Checa de la Industria y el Comercio de Gasolina. La Oficina llevó a cabo un allanamiento a primeras horas del día en los locales de las partes, lo que permitió encontrar pruebas en forma de correspondencia y otros documentos electrónicos.

16. La conducta colusoria distorsionaba la competencia en el mercado del combustible, en perjuicio de los clientes finales que compraban el producto a las estaciones de servicio. La Oficina prohibió la conducta contraria a la libre competencia y aplicó una multa de 313 millones de coronas checas (aproximadamente 10,6 millones de dólares de los EE.UU.). Esto representó la multa total más elevada que se aplicó en un único procedimiento en la historia de la Oficina. Las partes interpusieron recurso de apelación y el Presidente de la Oficina confirmó la decisión de primera instancia en mayo de 2004.

---

<sup>5</sup> Basado en información obtenida por la secretaría de la UNCTAD, proporcionada por la Oficina de Protección de la Competencia de la República Checa.



## Comentario

17. La colusión en la industria petrolera fue objeto de sospechas en muchos países en desarrollo, pero por lo general se ha carecido de pruebas para enjuiciar a los responsables. El caso de la República Checa representó un éxito notable en la lucha contra los cárteles; es un ejemplo que puede ser seguido por los países en desarrollo y también demuestra que es posible tener éxito en la detección y enjuiciamiento de los cárteles. El allanamiento a primeras horas del día fue el método utilizado en este caso para la obtención de pruebas. Para que estas medidas tengan éxito es necesario contar con recursos suficientes y también con la coordinación de otras dependencias oficiales, como las fuerzas policiales. No obstante, para mejorar la coordinación es menester que la policía y otros actores comprendan el perjuicio que la actividad de los cárteles causa en una economía. Esto se puede lograr mediante programas de promoción elaborados y aplicados por las autoridades de defensa de la competencia.

### 5. Jamaica: Denegación de acceso a instalaciones portuarias<sup>6</sup>

#### Breve descripción

18. En febrero de 2002, la Comisión de Comercio Leal recibió una denuncia de una empresa de carga y descarga (SSL Ltd) contra otra empresa del mismo sector (KWL LTD), propietaria de muelles en el puerto de Kingston. Se alegó que KWL había denegado a las empresas de carga y descarga independientes el acceso a las instalaciones portuarias, lo que, a juicio de SSL era necesario para llevar a cabo sus actividades. Como KWL se ocupaba de toda la carga no contenedorizada en el puerto de Kingston, la existencia de elevados obstáculos a la entrada (debido a la falta de instalaciones portuarias adecuadas) y la ausencia de un poder de compra compensatorio, se consideró que KWL era un actor dominante en el mercado para el suministro de acceso a la infraestructura de carga y descarga. La decisión de KWL, como operador portuario dominante, de prohibir que las empresas de carga y descarga independientes utilizaran sus instalaciones portuarias se consideró como una práctica contraria a la libre competencia, destinada a expulsar a los competidores actuales o potenciales en mercados subsidiarios, tales como los mercados de carga y descarga y de remolque.

19. La Comisión de Comercio Leal sostuvo que KWL tenía derecho a promover sus intereses comerciales, pero que esa conducta no era aceptable en virtud del artículo 20 de la Ley de competencia leal si su propósito real era fortalecer su posición dominante y abusar de la misma. Según KWL sus acciones estaban destinadas a aumentar la eficiencia de las operaciones portuarias. La Comisión de Comercio Leal estimó que este objetivo se podía alcanzar mediante medidas menos restrictivas.

20. El Tribunal Supremo dictó una orden provisional mediante la cual ordenó a KWL que no adoptara ninguna medida destinada a evitar, obstaculizar o disuadir al demandante de llevar a cabo actividades de carga y descarga, de agencia de transporte marítimo y/u operaciones subsidiarias en los muelles pertinentes o con respecto a ellos. Esta orden provisional, que hacía posible el mantenimiento de la competencia en el mercado respecto de la prestación de servicios

---

<sup>6</sup> Basado en información obtenida por la secretaría de la UNCTAD, proporcionada por la Comisión de Comercio Leal de Jamaica.

de carga y descarga, está todavía en vigor, ya que el Tribunal Supremo aún no ha pronunciado una decisión definitiva.

### **Comentario**

21. El abuso de posición dominante por parte de empresas que actúan en pequeños mercados en los que no hay un ámbito suficiente para el funcionamiento de muchas empresas es corriente en los países en desarrollo. En el caso planteado, la denegación de acceso a las instalaciones portuarias por parte del agente dominante tiene efectos negativos y contrarios a la libre competencia en Jamaica. Este caso podría resolverse fácilmente mediante procedimientos administrativos si las partes interesadas así lo decidieran. De otro modo, los procedimientos judiciales pueden requerir mucho tiempo para resolver el caso, y en este ejemplo ya ha supuesto un período bastante prolongado. Algunas jurisdicciones han establecido tribunales especializados para tratar los casos de competencia, a fin de evitar tales demoras. Sin embargo, el aspecto positivo de este caso es que la orden provisional dictada por el Tribunal Supremo ha procurado mantener la competencia en el mercado hasta que el caso se resolviera.

### **6. Hungría: Cártel en la industria de fertilizantes<sup>7</sup>**

#### **Breve descripción**

22. En junio de 2005, el Consejo de la Competencia del Organismo de Defensa de la Competencia de Hungría (GVH - Gazdasági Versenyhivatal) encontró pruebas que demostraban que la empresa Kemira Graw Haow de Finlandia, que era el segundo productor de fertilizantes de Europa, y la empresa Tessanderlo de Bélgica, habían incurrido en prácticas colusorias en el mercado de fertilizantes de Hungría. Esta infracción, llevada a cabo como parte de un cártel internacional, era el cártel que había tenido una duración más larga en Hungría, y había operado desde 1991 hasta 2003. El acuerdo de cártel abarcaba la repartición del mercado y la fijación de precios en la producción y distribución de fosfato para piensos, utilizado principalmente por los productores de pienso para animales y por grandes productores de productos cárnicos; ambos tipos de empresas producen piensos.

23. Los miembros del cártel intercambiaban información acerca de, entre otras cosas, las cantidades de fertilizante vendidas, los precios de venta y evaluaciones de la demanda del mercado. También compartían cuotas de mercado y, cuando las cuotas acordadas se superaban, existía un mecanismo de compensación.

24. El GVH ha aplicado en este asunto su política de clemencia. Con arreglo a la misma, el GVH puede dejar sin efecto, total o parcialmente, la multa aplicable a las empresas que cooperan en la detección de los cárteles secretos y en la desestabilización de las colusiones. Por consiguiente, la empresa Kemira, que se denunció a sí misma ante la autoridad, será exceptuada del pago de multas, que habrían ascendido a más de 1.000 millones de forint húngaros. Tessanderlo, por su parte, tendrá que pagar una multa de

---

<sup>7</sup> Basado en material disponible en el sitio web de la Autoridad de Defensa de la Competencia de Hungría: [www.gvh.ionlab.net](http://www.gvh.ionlab.net).

aproximadamente 131 millones de forint húngaros. La multa se ha de pagar dentro de los 30 días a contar desde la fecha en que se dictó la decisión del Consejo.

### **Comentario**

25. Este caso es un buen ejemplo de la aplicación de un programa de clemencia para abordar los casos de cárteles. En el último decenio, la introducción y aplicación de este tipo de programas ha incrementado la detección y los niveles de enjuiciamiento de la actividad de los cárteles, tanto en los países desarrollados como en los países en desarrollo. Los países que cuentan con disposiciones para abordar cualquier forma de cartelización deberían analizar la conveniencia de introducir programas de clemencia como parte de sus normas, y los países que se encuentran en el proceso de redacción de leyes en materia de competencia podrían considerar la conveniencia de elaborar un programa que incluyera inicialmente normas sobre la aplicación.

### **7. Costa Rica: Imposición de precios de reventa y contratos de exclusividad en el mercado de bebidas gaseosas no alcohólicas y jugos de frutas embotellados<sup>8</sup>**

#### **Breve descripción**

26. Tras diversas denuncias recibidas del mercado, la Comisión para la Promoción de la Competencia de Costa Rica inició una investigación sobre los presuntos comportamientos contrarios a la competencia de Coca Cola Company, Coca Cola Interamerican Corporation y Panamco Tica S.A. (Panamco Tica). Panamco Tica compra el jarabe a Coca Cola y lo utiliza para fabricar el producto final. Se trata principalmente de una empresa que fabrica, embotella y revende el producto acabado a los mayoristas y minoristas de Costa Rica. Las principales prácticas investigadas fueron la imposición de precios de reventa, las ventas vinculadas y los contratos de exclusividad. La Comisión adoptó una decisión definitiva sobre este asunto en mayo de 2004.

27. Durante la investigación, se descubrió que Panamco Tica había incluido cláusulas restrictivas en sus contratos con los minoristas, obligándolos a revender los productos a precios determinados por Panamco Tica en listas de precios distribuidas periódicamente. Esto constituía la prueba de la imposición de precios de reventa, lo que afecta a la competencia *entre productos de la misma marca* y limita el derecho del minorista a aplicar sus propios precios de venta. La Comisión sancionó a Panamco Tica aplicándole una multa de 34.028.360 colones costarricenses y determinó que esa empresa debía modificar las cláusulas pertinentes de los contratos para indicar que las listas de precios son meras recomendaciones y no tienen carácter obligatorio, y que el precio que se aplicará a la reventa ha de ser determinado por el comerciante minorista.

---

<sup>8</sup> Basado en información obtenida por la secretaría de la UNCTAD, proporcionada por la Comisión para la Promoción de la Competencia de Costa Rica.

28. Además, la investigación de la Comisión estableció que Panamco Tica prestaba refrigeradores a los comerciantes minoristas y añadía cláusulas de exclusividad a los contratos, que exigían a los minoristas el uso del refrigerador únicamente para productos de Coca Cola. La Comisión consideró que, como los productos de Coca Cola figuraban entre los principales del mercado, y dada la importancia de la venta de productos fríos para el consumidor, esta práctica tenía un efecto directo sobre los pequeños minoristas, que no disponían de espacio para instalar un segundo refrigerador. En el contexto de un mercado en el que existe un elevado número de pequeños comerciantes minoristas, esta práctica puede considerarse como un obstáculo a la entrada. La Comisión sancionó a Panamco Tica, prohibiéndole que acordara, impusiera o incluyera cláusulas de exclusividad en los contratos que celebraba con los clientes en lo tocante a la utilización de equipo de refrigeración en los lugares en que no había espacio para instalar un segundo refrigerador. Coca Cola Company no fue investigada en este caso y no está establecida en Costa Rica. Sin embargo, la Comisión está actualmente investigando a su empresa subsidiaria, Coca Cola Interamerican Corporation.

### **Comentario**

29. Este caso muestra los efectos que puede tener la imposición de precios de reventa en los países en desarrollo. En la hipótesis de un pequeño mercado como el de Costa Rica, las pequeñas empresas son muy importantes como motor del crecimiento. Aunque las grandes economías de mercado están estableciendo la imposición de precios de reventa como un criterio razonable y no como una práctica *ilegítima per se*, esas prácticas pueden perjudicar a pequeñas economías como la de Costa Rica. Por consiguiente, las autoridades encargadas de la competencia tienen que evaluar rigurosamente los efectos de dichas prácticas, y esto resulta más fácil cuando la legislación establece que se trata de una situación *ilegítima per se*. Panamco Tica, en su carácter de empresa dominante en el mercado de Costa Rica, también podía restringir la competencia entre productos de la misma marca mediante la concertación de contratos de exclusividad con los comerciantes minoristas con respecto a las instalaciones de refrigeración que les proporcionaba. Esto crea obstáculos a la entrada de las empresas pequeñas y también limita las posibilidades de elección de los consumidores.

## **II. FUSIONES Y ADQUISICIONES**

### **8. Sudáfrica: Prohibición de una fusión en el mercado de servicios de salud**

#### **Breve descripción**

30. El 30 de junio de 2005, la Comisión de Defensa de la Competencia recomendó al Tribunal de Defensa de la Competencia que se prohibiera la propuesta de fusión en la que participaban Medicross Healthcare Group (Pty) Ltd y Prime Cure Holdings (Pty) Ltd basándose en que dicha fusión planteaba graves preocupaciones en materia de competencia e interés público.

31. Tanto Medicross como Prime Cure participan activamente en el mercado de los servicios de salud regulados, que incluyen toda la gama de servicios de atención primaria de la salud, por ejemplo, los servicios de medicina general de uso diario, odontología, optometría, radiología y patología. Ambas tienen centros médicos en todo el país y han establecido redes de profesionales que prestan servicios de atención de la salud mediante las cuales proporcionan sus

productos y servicios de atención de la salud a los miembros de planes de seguro médico. Ahora bien, Medicross y Prime Cure se dirigían a distintos tipos de consumidores finales: Prime Cure se centraba principalmente en los consumidores de bajos ingresos, y Medicross en los consumidores de medianos y altos ingresos.

32. Aparte de Medicross y Prime Cure, sólo hay otro participante en el mercado que tiene un tamaño significativo: Carecross. Carecross, como Prime Cure, se dirige a los consumidores de bajos ingresos. La Comisión sostuvo que el mercado de servicios de salud regulados que se prestan a escala nacional está sumamente concentrado. Consideró asimismo que los obstáculos a la entrada en ese mercado son elevados, como consecuencia de lo cual es improbable que haya nuevas entradas. Se prevé que el crecimiento futuro del sector de atención primaria de la salud de Sudáfrica provendrá de los millones de sudafricanos que actualmente están empleados pero no tienen un seguro de salud. El Gobierno y el sector hacen frente al reto de crear productos de atención médica asequibles para esos ciudadanos, considerados por lo general en el sector como el mercado emergente.

33. La Comisión constató que Prime Cure está bien situada para prestar servicios al segmento inferior del mercado porque ya se dirige a los consumidores de bajos ingresos, y que Medicross es un posible competidor de Prime Cure en la prestación de servicios a esos consumidores. Por consiguiente, es probable que la fusión propuesta dé lugar a la supresión de un posible competidor en el segmento inferior del mercado de servicios de salud regulados de Sudáfrica y reduzca el número de posibles actores en este sector, perjudicando a los consumidores y a la competencia en general.

34. Desde la perspectiva del interés público, es probable que la fusión propuesta afecte negativamente a la posibilidad de que pequeñas empresas y empresas controladas por personas tradicionalmente desfavorecidas sean competitivas en este mercado. Además, es probable que tenga un efecto negativo en el sector más amplio de atención de la salud al limitar la transferencia de personas de los servicios de atención de la salud públicos a los privados. Otra cuestión que suscita preocupación se refiere a la estructura, ya integrada verticalmente, de Netcare, que se vería más fortalecida por la fusión propuesta. Por lo tanto, la Comisión llegó a la conclusión de que es probable que la fusión propuesta impida o disminuya sustancialmente la competencia y tenga un efecto negativo en los intereses del público y, por consiguiente, recomendó que el Tribunal prohibiera la fusión.

### **Comentario**

35. Desde su creación, en 1999, hasta la fecha, la Comisión de Defensa de la Competencia de Sudáfrica ha examinado más de 1.000 fusiones. De todas ellas, la Comisión y el Tribunal de Defensa de la Competencia han rechazado como promedio un máximo del 2%, lo que indica que el marco reglamentario de las fusiones en Sudáfrica es muy permisivo. Esto debería resultar muy alentador para las empresas. El análisis de las fusiones ha sido bien abordado en los últimos cinco años y persiste el reto de seguir aplicando este enfoque de manera coherente, dando a las empresas y a los inversores extranjeros un nivel de certidumbre que pueden tomar en consideración cuando tengan que adoptar decisiones sobre inversiones en la economía sudafricana. Al mismo tiempo, es importante asegurar a los nuevos participantes y a las pequeñas empresas que también pueden entrar y operar de manera rentable en los mercados en

los que anteriormente les resultaba difícil entrar debido a la existencia de prácticas contrarias a la libre competencia.

### **9. República de Corea: Medidas correctivas impuestas a una fusión entre conglomerados<sup>9</sup>**

#### **Breve descripción**

36. Tras examinar la oferta de Hite Brewery Co. con respecto a Jinro Ltd., la Comisión de Comercio Leal de Corea decidió, en junio de 2005, que impondría medidas correctivas en el caso de que la empresa Hite notificara formalmente la absorción, basándose en que la fusión conglomerada entre el principal fabricante de cerveza de la República de Corea y su principal productor de soju podría perjudicar sustancialmente a la competencia<sup>10</sup>. El soju es una bebida alcohólica originaria de Corea. Su principal ingrediente es el arroz, casi siempre combinado con otros productos, tales como el trigo, la cebada o el boniato. En cuanto a la definición del mercado, la Comisión de Comercio Leal determinó que el mercado del soju y el de la cerveza son mercados distintos, tomando en consideración varios aspectos. Por ejemplo, los dos tipos de licor difieren en cuanto al gusto, el porcentaje de alcohol y las pautas de consumo. Además, los resultados del test SSNIP indicaron que no había una relación de sustitución entre el soju y la cerveza.

37. Sin embargo, la Comisión de Comercio Leal decidió que hay considerables preocupaciones con respecto a la restricción de la competencia mediante el control de la red de distribución porque los mercados de la cerveza y del soju utilizan el mismo canal de distribución (los comerciantes mayoristas de licores). En primer lugar, después de la fusión la empresa resultante podría abusar de su mayor dominio del mercado para aumentar los precios de sus productos de cerveza y de soju, reduciendo directamente los beneficios de los consumidores. En segundo lugar, se prevé que la fusión daría a la empresa resultante más poder de distribución para realizar prácticas desleales, tales como la del agrupamiento (*bundling*). En última instancia, esto podría dar lugar a la exclusión de competidores existentes en los dos mercados de licores. En tercer lugar, como la empresa resultante aseguraría un canal de distribución más sólido, los nuevos fabricantes de licores tropezarían con más dificultades para entrar en ambos mercados.

38. La decisión se adoptó después de que Hite solicitara un examen previo a la fusión con respecto a la adquisición de acciones de Jinro. Las medidas correctivas adoptadas por la Comisión de Comercio Leal de Corea fueron las siguientes:

---

<sup>9</sup> Basada en información reunida por la secretaría de la UNCTAD, proporcionada por la Comisión de Comercio Leal de Corea.

<sup>10</sup> Hite Brewery Co. solicitó voluntariamente un examen previo a la fusión, antes de firmar un contrato, para que se determinase si su adquisición de acciones de Jinro Ltd. podría limitar la competencia. Tras la decisión adoptada por el pleno de la Comisión el 20 de julio, se espera que la Comisión de Comercio Leal notifique a Hite que se impondrán medidas correctivas en el caso de que Hite Brewery Co. firme un contrato de adquisición de acciones, según lo expresado en su solicitud de examen previo a la fusión.

- La empresa fusionada no debe aumentar los precios de las bebidas alcohólicas en un porcentaje superior a la tasa media de inflación en los próximos cinco años y, si desea hacerlo, debe consultar previamente con la Comisión;
- La empresa fusionada debe presentar a la Comisión, y recibir la aprobación de ésta, medidas detalladas para evitar que la empresa obligue o induzca deslealmente a los comerciantes mayoristas de licores a comerciar con dicha empresa, y que esta última realice transacciones con los comerciantes mayoristas aprovechando deslealmente su posición en el sector comercial, y debe aplicar las medidas durante cinco años;
- La empresa fusionada debe gestionar su personal de ventas y su estructura empresarial de forma separada durante los próximos cinco años;
- La empresa fusionada debe presentar a la Comisión todos sus registros de transacciones con los comerciantes mayoristas de licores.

### **Comentario**

39. La decisión de la Comisión de Comercio Leal de Corea reconoció que una fusión conglomerada puede tener efectos contrarios a la competencia en el mercado y se puede evaluar a fin de imponer medidas de vigilancia *ex-ante* y *ex-post* al mismo tiempo, de modo que los efectos negativos de la restricción de la competencia se puedan corregir adecuadamente, al mismo tiempo que se alcanza un máximo de efectos positivos del mejoramiento de la eficiencia. No obstante, es importante tener en cuenta que la vigilancia *ex-post* puede resultar muy onerosa y es posible que las autoridades encargadas de la competencia que tienen recursos limitados no puedan tramitar nuevos casos o en última instancia no puedan proceder al seguimiento de los compromisos contraídos por las partes. Por lo tanto, es importante equilibrar los factores que entran en juego en cada caso.

### **10. Zimbabwe: Operaciones comerciales de empresa conjunta en la industria del mueble<sup>11</sup>**

#### **Breve descripción**

40. En julio de 2004, la Comisión de Defensa de la Competencia y Aranceles de Zimbabwe recibió la notificación de una propuesta de operaciones comerciales de empresa conjunta entre Tedco Industries Limited, una empresa dedicada a la fabricación y venta al por menor de muebles, aparatos y prendas de vestir, y Steinhoff Africa Limited de Sudáfrica, empresa dedicada a la fabricación y distribución de muebles. La transacción propuesta suponía la constitución en Zimbabwe de dos empresas conjuntas que se dedicarían a la fabricación y distribución de muebles.

41. El examen de la fusión propuesta se basó en gran medida en la información presentada por las partes en el formulario de la solicitud de fusión. Se obtuvo información adicional de otros

---

<sup>11</sup> Basado en información reunida por la secretaría de la UNCTAD, proporcionada por la Comisión de Defensa de la Competencia y Aranceles de Zimbabwe.

importantes interesados, entre ellos proveedores, competidores y clientes de las partes que proponían la fusión, así como de la asociación de la industria pertinente de Zimbabwe. También se consultó a la Comisión de Defensa de la Competencia de Sudáfrica con respecto a Steinhoff Africa Limited y su mercado en Sudáfrica.

42. Se consideró que la transacción era en gran medida una fusión horizontal, con algunos elementos verticales, entre las operaciones de fabricación y de venta al por menor de muebles de las partes que proponían la fusión. Se determinó que el mercado pertinente era la fabricación y distribución de: a) ropa de cama; b) armarios; c) muebles de sala tapizados; y d) productos de mueblería, y se determinó que el mercado geográfico pertinente era la totalidad de Zimbabwe, ya que es el mercado en que la fusión tendría efectos importantes. La cuota de mercado de Tedco Industries previa a la fusión era la siguiente: i) el 65% del mercado de ropa de cama; ii) el 36% del mercado de productos de mueblería; iii) el 24% del mercado de armarios; y iv) el 11% del mercado de muebles de sala tapizados.

43. La Comisión observó que la transacción no daría lugar a la reducción del número de participantes y, por tanto, de la competencia en el mercado pertinente. De hecho, la transacción daría lugar a la creación de dos nuevas empresas de fabricación de muebles. También se observó que la transacción presentaba diversos beneficios de interés público, tales como: i) inversiones extranjeras directas; ii) generación de divisas mediante las exportaciones; iii) creación de nuevos empleos; y iv) mejoramiento de la tecnología de la industria local del mueble de Zimbabwe.

44. Algunos interesados habían expresado preocupaciones acerca de la transacción, incluidas las siguientes:

- Las actividades de exportación de la empresa conjunta privaría al mercado local de Zimbabwe de artículos de mueblería;
- La empresa conjunta adquiriría empresas en el mercado proveedor de materias primas, impidiendo así el acceso a las materias primas por parte de los fabricantes de muebles competidores;
- Si la empresa conjunta importara muebles con material completamente desarmado (CKD), excluiría del mercado a otros fabricantes, ya que produciría una mayor cantidad de muebles a un costo inferior al de los demás fabricantes;
- Steinhoff tiene una posición dominante en el mercado vecino de Sudáfrica y podría abusar de esa posición en el mercado de Zimbabwe al vender a precios inferiores o convirtiéndose en la empresa líder en materia de precios.

45. Sin embargo, la Comisión constató que esas preocupaciones indicaban más un temor a la competencia que el ejercicio de verdaderas prácticas anticompetitivas. La fusión fue aprobada con el argumento de que no planteaba ninguna preocupación grave en materia de competencia mediante una reducción importante de la competencia en Zimbabwe o la creación de una situación de monopolio. No obstante, se acordó que, teniendo en cuenta las preocupaciones expresadas por los interesados con respecto a la transacción, la operación de empresa conjunta



sería vigilada atentamente para prevenir la posibilidad de cualquier comportamiento contrario a la competencia en el futuro.

### **Comentario**

46. Este caso es un ejemplo de cooperación e intercambio de información entre las autoridades de defensa de la competencia. El análisis de este caso muestra que los beneficios de la fusión contrarrestaban las preocupaciones expresadas por los interesados. No obstante, el organismo de defensa de la competencia mantuvo abierta la posibilidad de vigilar las actividades de la empresa conjunta, dadas las presentaciones formuladas por los interesados. Para que los países en desarrollo puedan tener credibilidad en la aplicación del derecho de la competencia, deben disponer de recursos financieros y humanos para el seguimiento del cumplimiento de los compromisos.

### **11. Noruega: Intervención en la fusión entre empresas de equipos de perforación estadounidenses<sup>12</sup>**

#### **Breve descripción**

47. El Organismo de Defensa de la Competencia de Noruega ha intervenido contra la fusión entre dos empresas de material de perforación estadounidenses, National Oilwell Inc. y Varco International Inc. National. Las dos empresas se fusionaron en marzo de 2005, y los accionistas de Varco recibieron acciones de National Oilwell a cambio de las acciones de Varco. Tanto National Oilwell como Varco tienen subsidiarias en Noruega y eran empresas de mucho arraigo en el suministro de equipos y servicios de perforación para la plataforma continental de Noruega antes de la fusión. Eran las principales empresas de todo el mundo en la provisión de sistemas y equipos para actividades de perforación en la industria petrolera y del gas. La empresa fusionada habría tenido una posición muy sólida en el mercado de equipos de perforación.

48. El Organismo advirtió de que la fusión limitaría la competencia en los mercados de los equipos y componentes utilizados en la perforación y producción de petróleo y de gas y que, por lo tanto, la empresa resultante de la fusión tenía que deshacerse de la participación en el capital de las subsidiarias noruegas de National Oilwell que se dedicaban a la venta y prestación de servicios en el sector de equipos para perforaciones. En consecuencia, el Organismo de Defensa de la Competencia de Noruega ordenó, el 22 de junio de 2005, la venta de las subsidiarias noruegas de National Oilwell que se dedicaban a la venta y prestación de servicios relacionados con equipos de perforación.

---

<sup>12</sup> Basado en la documentación disponible en el sitio web del Organismo de Defensa de la Competencia de Noruega: [www.konkurransetilsynet.no/](http://www.konkurransetilsynet.no/).

## **Comentario**

49. Este caso es un ejemplo de efectos secundarios transfronterizos y contrarios a la libre competencia de fusiones realizadas en otras jurisdicciones. La aplicación efectiva del derecho de la competencia puede prevenir la probabilidad de efectos negativos mediante la prohibición de tales fusiones o bien autorizándolas con la condición de dictar órdenes que obliguen a las empresas a deshacerse de la participación en el capital de otras empresas, según lo que establezcan las disposiciones pertinentes de la legislación relativa a la competencia.

Las fusiones de subsidiarias de empresas que se originan en otras jurisdicciones afectan por lo general a los países en desarrollo, cuando se les presenta el argumento de que las empresas matrices ya se han fusionado en otro país. Este caso demuestra que los organismos de defensa de la competencia deben evaluar los efectos de las fusiones en sus mercados y deben resolver los casos basándose en ese análisis. El Organismo de Defensa de la Competencia de Noruega utilizó satisfactoriamente este procedimiento para asegurar que el mercado siguiera siendo competitivo.

### **12. Argentina: Aprobación condicional de una fusión en el mercado de las telecomunicaciones**

#### **Breve descripción**

50. En noviembre de 2004, la Comisión Nacional de Defensa de la Competencia de la Argentina recomendó la aprobación condicional de la transacción celebrada entre Bellsouth Corporation (empresa estadounidense) y Telefónica Móviles (subsidiaria del grupo español Telefónica). Telefónica Móviles había notificado a la Comisión su intención de adquirir los activos de las operaciones latinoamericanas de Bellsouth Corporation. El análisis de la Comisión constató que la adquisición tendría consecuencias horizontales y verticales, ya que ambas partes participaban en varios mercados que se superponían, con inclusión de las telecomunicaciones móviles, la telefonía local fija, la telefonía fija de larga distancia, los servicios de acceso a Internet, los servicios de transmisión de datos y los servicios de teléfonos públicos. Un análisis de las repercusiones horizontales demostró que la transacción no planteaba ninguna preocupación importante en materia de competencia porque el mercado de prestación de esos servicios era sumamente competitivo y la entidad resultante de la fusión no dispondría de una gran cuota de mercado. No obstante, la Comisión comprobó que la entidad resultante de la fusión tendría un espectro combinado de 85mghz, que es superior al máximo de 50mghz permitido por la legislación. La Comisión exigió a la entidad resultante de la fusión que redujera su concentración de espectro, de 85mghz a 50mghz dentro de un plazo razonable, que sería determinado por la entidad reguladora de las telecomunicaciones. La Comisión también sostuvo que, como la tasa de interconexión de telefonía móvil sería reglamentada en el futuro, la entidad resultante de la fusión no podría abusar de su posición en ese mercado. No obstante, como medida provisional, la Comisión aprobó la transacción con la condición de que la entidad resultante de la fusión no aplicara tasas de interconexión de forma discriminatoria. La Comisión también exigió que la entidad resultante de la fusión siguiera proporcionando contratos de líneas de telefonía pública a los prestadores de telefonía pública en condiciones no discriminatorias.

#### **Comentario**

52. El sector de las telecomunicaciones está experimentando en todo el mundo cambios tecnológicos y reglamentarios que dan lugar a nuevos productos y servicios, no sólo en materia

de telecomunicaciones, sino también en sectores que utilizan los productos de telecomunicaciones como insumos, como en el caso de los ordenadores y la búsqueda de datos. Recientemente, se ha producido en todo el mundo un número de importantes fusiones y adquisiciones en el mercado de las telecomunicaciones. Si bien esas transacciones pueden ser una respuesta legítima a necesidades económicas, en otros casos pueden amenazar la competencia y los derechos de los consumidores. En particular, en los países en desarrollo es importante una política de alerta respecto de las fusiones a fin de que esas transacciones no den lugar a efectos anticompetitivos, unilaterales o de colusión, que podrían obstaculizar el proceso de desarrollo.

-----