



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

Distr. limitada
26 de mayo de 2015
Español
Original: inglés

**Séptima 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**

Ginebra, 6 a 10 de julio de 2015

Tema 6 a) del programa provisional

Examen de la aplicación y ejecución del Conjunto

**Ley Tipo de Defensa de la Competencia (2015) –
Capítulo XI revisado***

* Esta es una revisión del documento TD/RBP/CONF.7/L.11.



Sanciones y medidas de reparación

- I. La imposición de sanciones, cuando proceda, por:
 - i) Infringir la ley;
 - ii) Desobedecer las resoluciones o mandamientos del organismo encargado de la aplicación de la ley o de la autoridad judicial competente;
 - iii) No suministrar la información o los documentos requeridos dentro de los plazos señalados;
 - iv) Proporcionar cualquier información o hacer cualquier declaración que la empresa afectada sepa o tenga motivos para creer que es falsa o engañosa en algún aspecto esencial.
- II. Las sanciones podrían consistir en lo siguiente:
 - i) Multas (proporcionales a la voluntad de disimulación, la gravedad y la ilegalidad manifiesta de las infracciones o a los beneficios ilícitos obtenidos mediante la actividad denunciada);
 - ii) Prisión (en caso de infracción grave que entrañe una violación flagrante y deliberada de la ley o de un mandato judicial por parte de una persona natural);
 - iii) Órdenes o mandamientos provisionales;
 - iv) Órdenes definitivas o por un plazo determinado de que cese una infracción o se desista de ella o se le ponga remedio mediante una conducta positiva, la divulgación de información o la presentación de excusas, etc.;
 - v) Venta o liquidación de los activos (en relación con fusiones o adquisiciones ya realizadas), o rescisión (en relación con determinadas fusiones y adquisiciones o determinados contratos restrictivos);
 - vi) Restitución a los consumidores perjudicados;
 - vii) Consideración de la declaración administrativa o judicial de ilegalidad como principio de prueba de responsabilidad en todas las acciones de resarcimiento de daños y perjuicios incoadas por los damnificados.

Comentarios al capítulo XI y planteamientos alternativos de las legislaciones existentes

Introducción¹

1. El capítulo XI de la Ley Tipo de Defensa de la Competencia trata de los instrumentos para la aplicación de la legislación de defensa de la competencia: "Sanciones y medidas de reparación". Un término más común para este último concepto es el de medidas correctivas. Dado el carácter objetivo y obligatorio de las leyes de competencia, así como los incentivos comerciales para contravenirlas, las sanciones y medidas correctivas revisten especial importancia. La protección de la competencia —el objetivo primordial de la mayoría de las leyes de competencia— exige que las empresas cumplan las disposiciones de aplicación obligatoria, sean de procedimiento o sustantivas. Sin embargo, la experiencia demuestra que las empresas solo cumplen las normas obligatorias si existe una alta probabilidad de que se detecte

¹ Véase TD/RBP/CONF.7/5.

el incumplimiento y, una vez detectado, también sea altamente probable que se impongan sanciones y que el costo directo e indirecto de estas sanciones entrañe efectos comerciales importantes. En sí misma, la amenaza de sanciones de peso parece ser de importancia decisiva para promover el cumplimiento de las normas. Con respecto al objetivo primordial de la mayoría de las leyes sobre la competencia, es decir, proteger el proceso competitivo, las medidas correctivas complementan las sanciones, puesto que tienen por objeto salvaguardar o restablecer la competencia en los casos en que las empresas la hayan falseado o estén por falsearla.

2. Si bien es cierto que la redacción del capítulo XI, párrafo II, podría interpretarse en el sentido de que se refiere solamente a las sanciones, de los ejemplos mencionados se desprende que esta disposición también abarca las medidas correctivas. Por ejemplo, los mandamientos mencionados en el párrafo II iii) y las órdenes para remediar una infracción mediante una conducta positiva mencionadas en el párrafo II iv) se consideran, por lo general, medidas correctivas. Además, la mayoría de las leyes sobre la competencia prevén el uso de los dos instrumentos de ejecución, que se complementan mutuamente.

3. Las sanciones y las medidas correctivas son instrumentos para la aplicación pública de las leyes de competencia, es decir, su aplicación por las autoridades públicas como los organismos encargados de la competencia y los tribunales. En fecha reciente, los regímenes de la competencia bien establecidos han empezado a promover la aplicación privada mediante la presentación de demandas por las víctimas de las infracciones de las leyes de la competencia, a manera de complemento de la aplicación pública. Este aspecto de la aplicación de la ley en materia de competencia no está comprendido en el ámbito del capítulo XI, pero se tratará en los comentarios al capítulo XIII.

I. Imposición de sanciones

Órgano facultado para imponer sanciones

4. La facultad para imponer sanciones puede corresponder a la autoridad administrativa, a la autoridad judicial, o puede estar dividida entre ambas. En este último caso, por ejemplo, la facultad del organismo administrativo para imponer una sanción puede quedar limitada a ciertos tipos de conducta como la negativa a suministrar información, el suministro de información falsa o la falta de notificación de los convenios.

5. En la Federación de Rusia, la India, el Pakistán, Panamá, el Perú, Suiza, y en la Unión Europea, los organismos encargados de la aplicación tienen facultades para imponer multas. En Australia, los Estados Unidos de América y Tailandia, esa facultad corresponde a los tribunales.

Diferentes tipos de sanciones

6. Pueden imponerse sanciones en caso de infracción de una disposición sustantiva de las leyes de la competencia y de violaciones de procedimiento, como se indica en el capítulo XI, párrafo I iii) y iv). Así, por ejemplo, la ley austríaca de defensa de la competencia prevé la imposición de sanciones por infracciones de procedimiento en el caso de suministro de información falsa o engañosa en una notificación de fusión o adquisición y en el caso de suministro de información falsa o engañosa o incompleta o de incumplimiento de una orden del tribunal de cárteles de proporcionar información. Con arreglo al derecho de la competencia húngaro, puede imponerse una multa por

una infracción de procedimiento a la parte u otras personas implicadas en las actuaciones de un caso de competencia, así como a las personas obligadas a proporcionar asistencia para aclarar los hechos del caso si realizan actos o siguen una conducta encaminados a dilatar los procedimientos o impedir la revelación de los hechos o que tengan dicho efecto.

7. Las sanciones por la contravención de disposiciones sustantivas pueden ser de carácter administrativo, civil o penal. Las sanciones administrativas —en particular, las multas— son la forma más común de sanción en los casos de cárteles. Algunos ordenamientos jurídicos prevén la posibilidad de imponer multas a los infractores individuales de las leyes de competencia, además de las impuestas a la empresa en cuyo nombre actuaron. Por ejemplo, en Alemania la responsabilidad de una empresa con arreglo al derecho de la competencia deriva de la comisión de una infracción de las leyes de competencia por sus administradores o empleados. Otras leyes sobre la competencia prevén solamente la posibilidad de imponer multas a las empresas de que se trate. Además de las multas, las sanciones administrativas pueden incluir la prohibición de que las personas sancionadas se desempeñen como funcionarios de empresas públicas o la inclusión en una lista negra de las empresas que hayan participado en manipulación de licitaciones para impedir que participen en futuras licitaciones públicas.

8. A diferencia de las sanciones administrativas, que pueden ser impuestas por un organismo encargado de la competencia, las sanciones civiles o penales solo pueden ser impuestas por un tribunal. Las multas pueden ser de carácter administrativo, civil o penal, mientras que la privación de libertad es una sanción exclusivamente penal. Algunos países que han optado por un régimen de sanciones administrativas prevén sanciones penales en casos específicos de competencia, por ejemplo, en el caso de manipulación de licitaciones públicas perpetradas por funcionarios públicos.

Planteamientos alternativos de las legislaciones existentes

9. En el cuadro 1 se indican planteamientos alternativos de las legislaciones existentes con respecto a los tipos de sanciones.

Cuadro 1

Planteamientos alternativos de las legislaciones existentes: Tipos de sanciones

País o grupo de países	Sanciones						
	Civiles		Administrativas			Penales	
	Multas	Otras	Multas	Otras	Multas	Penas de prisión	Otras
Armenia			X	X	Limitadas a comportamientos que atenten gravemente contra la competencia		
Australia	X	X			X	X	
Brasil			X	X	X	X	
Canadá			X	X	Limitadas a la fijación de precios, la repartición del mercado o la restricción de la producción		
China			X	X			
Costa Rica			X	X			
Hungría			X	X			

País o grupo de países	Sanciones							
	Civiles		Administrativas			Penales		
	Multas	Otras	Multas	Otras	Multas	Penas de prisión	Otras	
Egipto		X	X		X	X		X
Etiopía			X		X			
Francia			X		X	X	X	
Alemania			X		X	Limitadas a la manipulación de licitaciones		
India		X	X		X			
Indonesia			X		X	La Ley N° 5/1999 establece varios tipos de sanciones penales, que, sin embargo, no se aplican en la práctica		
Japón			X		X	X	X	
Kenya			X		X	X	X	
México		X	X		X	Limitadas a comportamientos que atenten gravemente contra la competencia		
Perú			X		X			
República de Corea			X		X	X	X	
Federación de Rusia			X		X		Ley Federal N° 216-FZ, de 29 de julio de 2009, por la que se introducen enmiendas al artículo 178 del Código Penal	
Sudáfrica			X		X	X	X	
Tailandia		X				X	X	
Túnez			X		X	X	X	X
Turquía			X		X			
Reino Unido de Gran Bretaña e Irlanda del Norte			X		X	X	X	X
Estados Unidos	X	X			X	X	X	
Zambia			X			X	X	

País o grupo de países	Sanciones						
	Civiles		Administrativas			Penales	
	Multas	Otras	Multas	Otras	Multas	Penas de prisión	Otras
Unión Europea			Limitadas a las empresas				No hay responsabilidad personal

10. En el capítulo XI, párrafo II, de la Ley Tipo de Defensa de la Competencia se enumeran los distintos tipos de sanciones posibles. Si bien abarca los tipos de sanciones más comunes, la lista no debe considerarse exhaustiva.

Multas (proporcionales a la voluntad de disimulación, la gravedad y la ilegalidad manifiesta de las infracciones o a los beneficios ilícitos obtenidos mediante la actividad denunciada)

11. Como se ha señalado, las multas pueden ser de carácter administrativo, civil o penal. Por diversas razones, incluidos los costos administrativos relativamente bajos, constituyen un elemento central de todo régimen de aplicación pública de la ley. En muchos ordenamientos jurídicos, la propia ley de competencia confiere la facultad para imponer multas a las autoridades administrativas o a las judiciales y fija la cuantía máxima de las multas. Esta cifra debe fijarse a un nivel lo bastante alto para que tenga un suficiente efecto disuasivo. Puede expresarse como porcentaje del volumen de negocios del infractor de la ley de competencia, sea en función de una cifra concreta o con referencia a una unidad variable, como, por ejemplo, el sueldo mínimo de un país.

Planteamientos alternativos de las legislaciones existentes

12. En el cuadro 2 figuran planteamientos alternativos de las legislaciones existentes con respecto a los tipos de sanciones.

Cuadro 2

Planteamientos alternativos de las legislaciones existentes: Cuantía máxima de las multas

País o grupo de países

Cuantía máxima de las multas expresada como porcentaje del volumen de negocios del infractor

Australia Con respecto a las penas pecuniarias civiles, en virtud de la Ley de Defensa de la Competencia y Protección del Consumidor de 2010, una empresa que infrinja una disposición del derecho de la competencia puede ser condenada a pagar una multa. La cuantía máxima de la multa civil es la mayor: 10 millones de dólares australianos; o tres veces el valor total de los beneficios obtenidos gracias a la comisión del delito, o el acto de omisión, en contravención de la prohibición civil; o, en caso de que no se hayan podido determinar plenamente los beneficios, del 10% del volumen de negocios anual de la empresa en los 12 meses previos a la comisión del delito o contravención. Las personas directamente implicadas en una violación de las disposiciones del derecho de la competencia pueden tener que pagar una multa de hasta 500.000 dólares australianos.

País o grupo de países

Con respecto a las sanciones penales, una empresa que infrinja una disposición que penalice la constitución de cárteles puede ser condenada al pago de una multa. La multa máxima es la misma que la máxima pena pecuniaria civil. Las personas declaradas culpables por un tribunal por haber participado en una vulneración de una disposición que penaliza la constitución de cárteles pueden enfrentarse a acusaciones penales y a una multa de hasta 2.000 unidades de sanción (en la actualidad a 340.000 dólares) por el delito de constitución de cárteles y/o pena de prisión por un máximo de diez años.

- China** En cuanto a las multas, el artículo 48 de la Ley Antimonopolio prevé que en los casos en que los empresarios abusen de su posición dominante en el mercado en violación de la presente Ley, el organismo encargado de aplicarla impondrá multas. La cuantía de esas multas oscilará entre el 1% y el 10% de los ingresos por ventas obtenidos el año anterior. En caso de que no se haya alcanzado un acuerdo monopólico o si los empresarios llevan a cabo una concentración en violación de la presente Ley (artículo 48), el organismo encargado de la aplicación de la Ley Antimonopolio podrá imponer una multa de hasta 500.000 yuan. La cuantía de la multa (prevista en los artículos 46 a 48) se determinará teniendo en cuenta factores tales como la naturaleza, el alcance y la duración de las infracciones.
- Croacia** La Ley de Defensa de la Competencia fue aprobada en junio de 2009 y entró en vigor el 1 de octubre de 2010. La Ley prevé multas de hasta el 10% de la cifra de negocios agregada de la empresa en el ejercicio económico anterior al año en que se haya cometido la infracción, en el caso de las infracciones más graves de la Ley (participar en cualquier actividad prohibida por la Ley o no cumplir lo previsto en la Ley) y multas de hasta el 1% por otras infracciones menos graves de la legislación de la competencia.
- Etiopía** En el artículo 26 de la Proclamación N° 329/2003 relativa a las Prácticas Comerciales se establece que la multa máxima por infracciones del derecho de la competencia asciende al 10% del valor de los activos totales del infractor o el 15% de su ingreso por ventas bruto anual. En 2014 entró en vigor la Proclamación N° 823/2013 de Defensa de la Competencia y Protección del Consumidor. La nueva ley de defensa de la competencia establece diversas multas por varios delitos. La multa debe calcularse únicamente sobre la base de la cifra de negocios anual. Las multas varían entre el 5% y el 10%, salvo en el caso de los acuerdos anticompetitivos o acuerdos verticales, cuya multa será del 10% de la cifra de negocios anual. Las multas aplicables a una persona por la cooperación directa o indirecta en cualquier práctica prohibida, que oscilaban entre los 5.000 y los 50.000 birr, aumentaron a una nueva escala de entre 10.000 y 100.000 birr etíopes.
- Hungría** Con arreglo a las leyes de la competencia, el consejo encargado del procedimiento de la competencia puede imponer una multa a las personas que infrinjan lo dispuesto en la ley. La cuantía máxima de la multa no excederá del 10% de la cifra de negocios neta de la empresa en el ejercicio económico anterior al de la fecha en que se determine la existencia de infracción, o, en caso de que la empresa sea miembro de un grupo de empresas mencionado en la resolución, de ese grupo de empresas. La multa máxima impuesta a las sociedades empresariales, las empresas públicas, asociaciones u otras organizaciones similares no superarán el 10% del total de la cifra de negocio neta registrada en el año anterior por las empresas que son miembros del grupo.

- India** La Ley de Defensa de la Competencia prevé la imposición de grandes multas en los casos de infracción. La Comisión de la Competencia puede imponer una pena de hasta el 10% de la cifra media de negocio de los tres últimos ejercicios financieros en caso de abuso de posición dominante o de concertación de un acuerdo contrario a la competencia. En relación con los cárteles, la Comisión puede imponer a cada uno de los miembros una multa de hasta tres veces su ganancia por cada año de la duración del cártel.
- Japón** Con arreglo a la Ley Antimonopolio del Japón, los recargos se calculan sobre la base del valor de las ventas de los productos o servicios afectados durante el período de las infracciones (tres años como máximo), multiplicando el respectivo valor de las ventas por los factores porcentuales determinados según el tipo de infracción, la escala de las operaciones y las categorías de negocios. El porcentaje oscila entre el 1% y el 20% en el caso de las empresas manufactureras, el 1% y el 2% en el de los mayoristas y entre el 1% y el 3% para los minoristas.
- Unión Europea** Con arreglo al párrafo 2 del artículo 23 del Reglamento N° 1/2003, la Comisión puede imponer a la empresa infractora una multa administrativa de hasta el 10% del volumen de negocios anual realizado por la empresa en todo el mundo en el ejercicio precedente.
- Cuantía máxima de las multas expresada como suma fija**
- Benin** Con arreglo a la Ley N° 90-005, de 15 de mayo de 1990, en que se estipulan las condiciones para las actividades comerciales en Benin, se pueden imponer multas que oscilan entre 500.000 francos CFA y 10 millones de francos CFA por infracciones de la Ley. Cabe observar que las multas previstas en el proyecto de ley sobre competencia de Benin, en examen en 2010, eran considerablemente más elevadas.
- Canadá** Con arreglo a la Ley de Defensa de la Competencia, las sanciones administrativas no pueden superar los 750.000 dólares canadienses (y en caso de reincidencia, 1 millón de dólares) si se trata de una persona o los 10 millones de dólares canadienses (y en caso de reincidencia, 15 millones de dólares) si se trata de una empresa. Con respecto a delitos como la constitución de cárteles, se puede imponer una pena de prisión no superior a 14 años o una multa que no exceda de 25 millones de dólares canadienses, o ambas.
- Chile** El Tribunal de Defensa de la Libre Competencia puede imponer multas por una suma máxima equivalente a 20.000 unidades tributarias anuales y, en el caso de sancionar una conducta prevista en la Ley de Defensa de la Competencia, hasta por una suma equivalente a 30.000 unidades tributarias anuales, que es la cantidad de dinero, determinada por la ley, que sirve de punto de referencia tributario y resulta de multiplicar por 12 la unidad tributaria mensual vigente en el último mes del ejercicio comercial. El valor de la moneda es variable.
- Estados Unidos** La Ley Sherman impone sanciones penales de hasta 1 millón de dólares de los Estados Unidos para una persona y 100 millones de dólares para una sociedad, junto con un máximo de diez años de prisión. Con arreglo a la legislación federal, la multa máxima puede aumentar al doble de la cuantía que los colusores hayan obtenido mediante los actos ilegales o el doble de la cantidad de dinero perdida por las víctimas del delito, si cualquiera de estas sumas supera los 100 millones de dólares.
- Tailandia** Según lo dispuesto en la Ley de Defensa de la Competencia de 1999, todas las infracciones relativas a delitos contra la competencia estarán sujetas a penas de prisión por un período no superior a tres años o una multa no superior a 6 millones de baht, o ambas cosas. En caso de reincidencia, se aplicará el doble de la pena.

País o grupo de países

Zambia La Ley de Defensa de la Competencia y Protección del Consumidor, de 2010, impone una sanción general a quien infrinja una disposición de la Ley para la que no esté prevista una pena específica, en virtud de la cual la persona podrá ser sancionada con una multa de hasta 100.000 unidades de sanción o una pena de privación de libertad no superior a un año, o ambas cosas.

Cuantía máxima de las multas expresada en función de una unidad variable

Brasil La Ley N° 12529/2011 entró en vigor el 29 de mayo de 2012. Esta nueva ley de competencia estableció una nueva escala de multas, de entre el 0,1% y el 20% de los ingresos brutos obtenidos por la empresa, grupo económico o conglomerado en el año previo al comienzo de la investigación y limitó la base para el cálculo de las multas al segmento de negocio en el que se constataron las irregularidades. En virtud de la nueva ley, las multas ya no se calculan sobre la base de los ingresos brutos totales de una empresa, sino en función de los ingresos derivados del segmento de actividad en que tuvo lugar la conducta. Para las personas naturales, la escala de multas pasó del 10% al 50% de la suma aplicable a la empresa en virtud de la ley anterior, a entre el 1% y el 20%, con arreglo a la nueva ley.

Perú La legislación sobre competencia distingue distintos grados de infracción. Para las infracciones más graves, prevé multas que oscilan entre el equivalente de 1.000 unidades impositivas tributarias (unidades de referencia basadas en el índice de precios de consumo) y el 12% del volumen de negocios anual del grupo de empresas al que pertenezca el infractor. La ley prevé la imposición de multas en función la gravedad de la infracción. Por una infracción de menor gravedad, la Comisión puede imponer una multa que oscila entre 50 unidades impositivas tributarias (y no supera el 10% de los ingresos brutos percibidos por el infractor) al pago de una multa de 250 unidades tributarias (y no supera el 10% de los ingresos brutos percibidos por el infractor). Por las infracciones más graves puede imponerse una multa de hasta 700 unidades tributarias (que no supere el 10% de los ingresos brutos percibidos por el infractor). Si se infringe una medida cautelar, la Comisión o el tribunal podrán imponer una multa de 10 a 125 unidades impositivas tributarias. En casos de incumplimiento reiterado, puede imponerse una multa de hasta 700 unidades impositivas tributarias. Si se incumplen las medidas correctivas, la Comisión o el tribunal podrán imponer una multa igual al 25% de las multas anteriores. En caso de infracción continuada, puede imponerse una multa de hasta 16 veces el monto de la multa coercitiva original.

13. En varios ordenamientos jurídicos, el organismo encargado de la aplicación de la ley de competencia publica directrices en las que se indican los elementos que se tendrán en cuenta al calcular la cuantía de la multa. La presencia de factores agravantes, como la continuidad o la repetición de una infracción, o el hecho de desempeñar un papel importante en su materialización, pueden llevar a la imposición de una multa mayor. En este contexto, una suma elevada de beneficios ilícitos puede constituir una circunstancia agravante. Las circunstancias atenuantes, en cambio, llevan a una reducción de la multa. Lo más importante, en varios países, es que la cooperación de un infractor de la ley de competencia dentro del marco de un programa de indulgencia justifica la reducción de la multa. Por ejemplo, en Hungría el Consejo de Competencia exime de la multa —o la reduce— a empresas que ponen en conocimiento del organismo húngaro encargado de la competencia, en la forma estipulada por la Ley de Prohibición de las Prácticas Comerciales Desleales y la Competencia Desleal, los acuerdos o prácticas concertados entre competidores que tengan por finalidad directa o indirecta fijar los precios de compra o venta; repartir los mercados, incluida la manipulación de licitaciones o repartir la producción o los cupos de ventas (Ley N° LVII, 1996, artículos 78/A, 78/B y 88/D). El 1 de abril de 2010,

entró en vigor una enmienda que institucionalizaba el plan de recompensa a los informantes. Con arreglo a esta enmienda, las personas que proporcionan información indispensable sobre cárteles intrínsecamente nocivos pueden tener derecho a obtener una recompensa en las condiciones que determina la Ley (la recompensa no debe superar el 1% de la cuantía de la multa). Además, las autoridades encargadas de la competencia pueden recompensar con una reducción de la multa a una empresa que esté dispuesta a aceptar la solución de una infracción relativa a un cártel, puesto que estas soluciones acordadas contribuyen a acortar la duración de los juicios y a economizar recursos. Otras circunstancias atenuantes pueden incluir la cesación inmediata de la infracción después de la intervención del organismo encargado de la aplicación de la ley de competencia, así como la infracción culposa de la ley, en contraposición a la infracción dolosa o intencional. En casos excepcionales, el organismo de defensa de la competencia puede también tener en cuenta la incapacidad de pago de una empresa en un contexto social y económico específico y puede, por tanto, reducir la cuantía de la multa o conceder facilidades de pago. La imposición de una multa a una empresa hasta el punto de llevarla a la bancarrota y provocar así su salida del mercado iría contra el objetivo principal de las leyes sobre la competencia, que es proteger el proceso competitivo.

Prisión (en caso de infracción grave que entrañe una violación flagrante y deliberada de la ley o de un mandato judicial por parte de una persona natural)

14. Las tendencias recientes de los regímenes jurídicos de competencia bien establecidos con respecto a los acuerdos anticompetitivos se han orientado a promover la disuasión mediante la imposición de multas muy considerables a las empresas. Por ejemplo, en 2008 la Comisión Europea impuso una multa a Saint-Gobain, de Francia, de 896 millones de euros por su participación en un cártel de reparto del mercado con otros fabricantes de productos de vidrio. En 2009, se descubrió que el fabricante de microcircuitos integrados Intel había violado el artículo 102 del Tratado de Funcionamiento de la Unión Europea y, por tanto, se le impuso una multa de más de 1.000 millones de euros. Además, puede observarse esa misma tendencia hacia multas de mayor cuantía en algunos regímenes jurídicos de la competencia menos experimentados. Por ejemplo, la Comisión de la Competencia de la India impuso una pena acumulativa de más de 1.000 millones de dólares a empresas de fabricación de cemento y la asociación de fabricantes de cemento (*Asociación de Constructores de la India c. la Asociación de Fabricantes de Cemento y otros*, caso N° 29/2010).

15. Aunque la mayoría de las leyes de defensa de la competencia prevén sanciones administrativas o civiles en caso de conducta anticompetitiva, hay una tendencia hacia la criminalización de estas infracciones. Hasta fecha reciente, los Estados Unidos eran el único país que imponía sanciones penales, con privación de libertad, a personas que hubieran cometido infracciones de la ley sobre competencia. La Ley Sherman prevé sanciones penales (para las infracciones de los artículos 1 y 2) y una infracción puede perseguirse como delito grave, punible con una multa a la empresa y hasta diez años de prisión para las personas. Otros varios países tenían disposiciones de ese tipo pero no las aplicaban. En la actualidad hay más países —incluidos el Canadá, Israel, el Japón y el Reino Unido— que imponen sanciones penales a las personas para combatir los cárteles intrínsecamente nocivos. El Reino Unido ha introducido, con arreglo a la Ley de Empresas de 2002, sanciones penales para castigar a las personas que cometen ciertos delitos contra la competencia claramente definidos. En 1999, Tailandia impuso una sanción de hasta tres años de prisión para todos los delitos contra la competencia, y la sanción se duplicó en casos de reincidencia. En 2008, los tribunales del Reino Unido impusieron por primera vez penas de prisión a personas

que habían participado en un cártel internacional. En 2009, el Parlamento de Australia aprobó legislación (Ley de Enmienda de las Prácticas Comerciales (Conductas Colusorias y Otras Medidas)) que tipificaba como delitos determinadas conductas colusorias, como la fijación de precios; la limitación de la producción o de la cadena de producción y distribución; el reparto de clientes, proveedores o territorios; y la manipulación de licitaciones.

16. Los partidarios de las sanciones penales para las personas sostienen que dichas sanciones constituyen el medio más eficaz para conseguir que los administradores de empresas, y por tanto las empresas mismas, cumplan con la ley. Puesto que el actual nivel de las multas impuestas a las empresas en ordenamientos jurídicos como el de los Estados Unidos y la Unión Europea no podrían elevarse más sin causar trastornos económicos, y puesto que el costo de las multas pasarían, en última instancia, al consumidor, harán falta otros medios de disuasión. Por consiguiente, la responsabilidad personal de los infractores tendría que desempeñar un papel más importante. En este contexto, se ha afirmado también que las sanciones pecuniarias impuestas a los particulares no constituyen un factor suficiente de disuasión puesto que existe un alto riesgo de que las empresas se hagan cargo del pago de las multas respectivas en beneficio de sus empleados. Este riesgo puede mitigarse imponiendo la correspondiente prohibición dirigida a la empresa.

17. Sin embargo, por varias razones, un Estado puede optar por no imponer sanciones penales para castigar las infracciones del derecho de la competencia. En primer lugar, puede no ser procedente prever sanciones penales cuando las leyes de competencia son nuevas y la comunidad empresarial no ha tenido un tiempo razonable para familiarizarse con las nuevas obligaciones jurídicas. Además, mientras los principios del derecho de la competencia no hayan sido ampliamente aceptados por una parte importante del mundo jurídico y económico, la criminalización de las infracciones puede no estar en consonancia con las normas sociales y jurídicas. En tercer lugar, el costo de las sanciones penales —en particular, la privación de libertad— puede parecer demasiado elevado en comparación con el costo de otros tipos de sanciones. Otro argumento aducido en contra de las sanciones penales en los casos de competencia es la preocupación derivada de los requisitos de procedimiento más estrictos; por ejemplo, las exigencias en materia de prueba, más rigurosas en los procesos penales. Estos factores pueden hacer que el enjuiciamiento por infracciones del derecho de la competencia sea más difícil y costoso y se reduzca así el número de casos concluidos con éxito. En suma, cada uno de estos argumentos puede tener cierta validez.

18. La facultad para imponer una pena de prisión incumbe normalmente a las autoridades judiciales. En algunos países, como el Japón y Noruega, la facultad de imponer penas de prisión se reserva a las autoridades judiciales a propuesta del organismo encargado de la aplicación de la ley.

Medidas correctivas

19. A diferencia de las sanciones, las medidas correctivas, que tienen por objeto mantener o restablecer la competencia en el futuro, no son de carácter punitivo. Estas medidas permiten poner fin a una infracción de la ley de competencia, indemnizar a las víctimas y remediar el daño causado a la competencia. Convencionalmente, las medidas correctivas se clasifican como medidas de carácter estructural o de conducta. En términos generales, las estructurales son medidas que se aplican por una sola vez y cuya finalidad es restablecer la estructura competitiva del mercado. Las medidas correctivas de la conducta normalmente se mantienen en vigor durante cierto tiempo, que puede ser un plazo determinado, y están concebidas para modificar o moderar la

conducta de las empresas (en algunos ordenamientos jurídicos, las medidas correctivas de la conducta se denominan "medidas de conducta"). En los casos en que estas medidas exigen una supervisión o vigilancia permanentes, el costo tanto para el organismo encargado de la competencia como para las empresas puede ser elevado. Algunas medidas, como las relativas al acceso a los derechos de propiedad intelectual, son particularmente difíciles de encuadrar en una categoría determinada.

20. Según el marco jurídico en que operen, las autoridades de la competencia pueden imponer medidas correctivas unilateralmente o bien negociarlas con las partes interesadas a propuesta de las partes (lo que ha dado en llamarse promesas o compromisos). A veces esas promesas o compromisos se consideran sanciones; sin embargo, si se tiene en cuenta que su objeto primordial es tratar de restablecer la competencia en los casos en que ha sido distorsionada por una práctica anticompetitiva, las promesas o compromisos bien pueden clasificarse como medidas correctivas.

21. Además de las multas y penas de prisión, en el capítulo XI, párrafo II, de la Ley Tipo de Defensa de la Competencia se mencionan varias medidas que son, en realidad, medidas correctivas, según lo entienden en la actualidad la mayoría de las leyes sobre competencia.

Órdenes o mandamientos provisionales

22. Generalmente las órdenes o mandamientos provisionales están comprendidos en la categoría de medidas correctivas de conducta. Pueden dictarse a manera de medida preliminar durante un caso de competencia pendiente a fin de impedir que una empresa infrinja o siga infringiendo las leyes de la competencia. En los distintos regímenes jurídicos de la competencia son también distintos los órganos facultados para dictar órdenes o mandamientos provisionales. En los países de derecho anglosajón, esta facultad reside principalmente en los tribunales. Así, por ejemplo, en el Canadá, el Fiscal General puede —en casos urgentes— solicitar un mandamiento provisional al tribunal competente para detener temporalmente la conducta que constituye, o tiene por objeto constituir, la comisión de un delito. En los países de tradición jurídica romanista, las autoridades encargadas de la competencia pueden tener esas facultades. Por ejemplo, la Oficina Federal alemana de Cárteles puede dictar medidas provisionales con arreglo al artículo 32a de la Ley contra las Restricciones de la Competencia. En Hungría, el Consejo de la Competencia, a manera de medida provisional, puede prohibir en su mandamiento la continuación de la conducta ilegal u ordenar la eliminación de la situación ilegal, si se necesita actuar sin demora para la protección de los intereses jurídicos o económicos de las personas afectadas o si se ven amenazados la formación, el desarrollo o la continuación de la competencia económica. Con arreglo a la Ley de Prohibición de las Prácticas Comerciales Injustas y la Competencia Desleal, el Consejo de la Competencia también puede exigir el pago de una fianza como condición si la medida provisional fue solicitada por la parte objeto de la investigación (artículo 72, párrafos 1 c) y 2). A pesar de que la India cuenta con un sistema de derecho anglosajón, la Comisión de la Competencia está facultada para emitir órdenes provisionales tras haberse cerciorado de que se ha cometido o se sigue cometiendo una contravención o existe la probabilidad de la misma, y la Comisión podrá dictar órdenes temporales de restricción. Esas órdenes pueden ser efectivas hasta la conclusión de la investigación o hasta que se dicten otras, incluso sin dar aviso a la parte, cuando se considere necesario.

Órdenes definitivas o por un plazo determinado de que cese una infracción o se desista de ella o se le ponga remedio mediante una conducta positiva, la divulgación de información o la presentación de excusas, etc.

23. En realidad, las órdenes de cesar y desistir son similares a mandamientos y sirven para poner fin inmediatamente a una infracción de la ley de competencia. Por ejemplo, un órgano encargado de la aplicación de la ley de competencia puede ordenar a los miembros de un cártel que pongan fin a los acuerdos de fijación de precios, o bien puede ordenar a una empresa con una posición dominante en el mercado que cese en la práctica anticompetitiva de agrupar ciertos productos. La mayoría de las leyes de competencia prevén las órdenes de cese de una conducta.

24. En algunos casos, empero, la conducta sometida a investigación ya ha causado perjuicios a la competencia de modo que puede resultar necesario adoptar medidas concretas para restablecer la competencia. En este contexto, el capítulo XI, párrafo II iv), de la Ley Tipo de Defensa de la Competencia se refiere a las órdenes para que se ponga remedio a una infracción mediante una conducta positiva, la divulgación de información o la presentación de excusas, etc. La imposición de una medida correctiva de conducta obliga a la empresa a actuar de una manera determinada. Esto incluye, entre otras cosas, los sistemas de bonificación, la modificación de las estructuras de precios, los cambios en las condiciones de comercio y la concesión de acceso a la infraestructura o a la propiedad intelectual.

25. Si bien las medidas correctivas de la conducta pueden formularse para atender inquietudes competitivas concretas, suele considerarse que no son ventajosas desde el punto de vista de la supervisión, puesto que requieren una vigilancia constante, lo cual afecta adversamente a los recursos del organismo encargado de la competencia.

Venta o liquidación de los activos (en relación con fusiones o adquisiciones ya realizadas), o rescisión (en relación con determinadas fusiones y adquisiciones o determinados contratos restrictivos)

26. La venta o liquidación de los activos en relación con las fusiones es la medida correctiva estructural más frecuente. De conformidad con un sistema de notificación previo a la fusión, las autoridades de la competencia evalúan normalmente los efectos probables sobre la competencia de una transacción notificada. Cuando el pronóstico no es favorable para la competencia, los reparos suscitados pueden remediarse mediante las medidas correctivas apropiadas, como la venta o liquidación de partes concretas de una empresa; por ejemplo, una fábrica o una red de distribución. Las leyes de la competencia varían en lo relativo a la cuestión de si las ventas o liquidación de los activos deben ser propuestas por las partes autoras de la notificación y luego puestas a prueba por la autoridad encargada de la competencia o si la autoridad está facultada para imponer unilateralmente una venta o liquidación de activos en su decisión de conceder la aprobación. Si se tiene en cuenta el hecho de que las partes en una fusión o adquisición propuesta son primordialmente responsables de dar forma a dicha transacción, podría resultar aconsejable que el organismo de la competencia delegara en las partes el diseño de una medida correctiva apropiada, siempre de acuerdo con dicho organismo.

27. En el Japón, por ejemplo, en muchos casos las partes celebran voluntariamente consultas previas con la Comisión de Comercio Leal del Japón antes de presentar las notificaciones oficiales. La Comisión lleva a cabo sus inspecciones en las etapas iniciales y, si llega a la conclusión de que la transacción es problemática, indica a las

partes sus preocupaciones relativas a la competencia, sin pronunciarse en cuanto a la aprobación final. A continuación las partes proponen voluntariamente una medida correctiva, cuya eficacia evalúa la citada Comisión.

28. Con arreglo a los sistemas de notificación posterior a la fusión o adquisición, el organismo de la competencia interviene solo una vez efectuada la transacción. Por consiguiente, cualquier medida correctiva del proceso competitivo puede concebirse y decidirse solo después de realizada la operación, lo cual puede plantear ciertos inconvenientes desde el punto de vista práctico. En una situación donde la venta o liquidación de los activos pueda no remediar el daño causado a la competencia por una fusión o adquisición, el organismo de la competencia puede verse obligado a ordenar la rescisión o disolución de la adquisición o fusión, lo que entraña la dificultad casi insuperable de restablecer las condiciones iniciales.

29. En los casos de fusión o adquisición, la rescisión constituye un último recurso (*ultima ratio*), cuando no es posible proteger la competencia de ninguna otra manera. En la situación típica, puede aplicarse si las partes en la operación de concentración anticompetitiva no han respetado un plazo previsto por ley en el sistema de notificación previa a la operación y han llevado a la práctica la transacción propuesta sin la aprobación requerida de las autoridades competentes. Como ya se dijo, la rescisión también puede ocurrir en los regímenes de notificación posterior a la operación de concentración.

Planteamientos alternativos de las legislaciones existentes

30. En el cuadro 3 figuran planteamientos alternativos de las legislaciones existentes con respecto a las medidas correctivas estructurales en los casos de fusión y adquisición.

Cuadro 3

Planteamientos alternativos de las legislaciones existentes: Medidas correctivas estructurales en los casos de fusión o adquisición

País o grupo de países

Medidas correctivas estructurales en los casos de fusión o adquisición

Canadá En los casos en que la Oficina de la Competencia canadiense considera probable que una fusión o adquisición impida o reduzca sustancialmente la competencia, el Comisario puede dirigirse al Tribunal de la Competencia para impugnarla con arreglo a las disposiciones aplicables de la ley, o negociar con las partes en la operación la adopción de medidas correctivas a fin de resolver de común acuerdo los problemas relativos a la competencia (artículo 105). En caso de que el Tribunal concluya que una fusión o adquisición impedirá o reducirá, o podría impedir o reducir sustancialmente la competencia, puede dictar una orden que prohíba la operación de concentración o una orden correctiva que obligue a las partes a deshacer la operación o a vender o liquidar activos. El hecho de no presentar notificación previa de una fusión o adquisición (sin justificación adecuada y suficiente) cuando así se requiere constituye un delito castigado con una multa máxima de 50.000 dólares canadienses. Las partes en una transacción propuesta que exceda ciertos umbrales monetarios deben notificarla al Comisario y esperar durante el plazo de examen que fija la ley antes de poder cerrar la transacción. Las partes que incumplan el plazo de espera pueden recibir una orden de deshacer la operación, vender o liquidar activos o pagar una multa administrativa de hasta 10.000 dólares canadienses por cada día de incumplimiento. Además, el Tribunal puede dictar una orden provisional que impida que las partes concluyan la operación al no haber presentado la notificación previa de la concentración.

Estados Unidos

La venta o liquidación de activos constituye una medida correctiva en los casos de fusiones y adquisiciones ilegales. Se considera que se trata de una "medida estructural", que requiere cierto desmantelamiento o venta de las estructuras o bienes que contribuyan a una restricción continua del comercio, la monopolización o la adquisición. Las medidas de reparación estructurales pueden desglosarse en tres categorías: disolución, venta de activos y liquidación forzosa.

La disolución se refiere en general a una situación en la que se trata de deshacer una concentración o asociación supuestamente ilegal; puede incluir la venta de activos y la liquidación forzosa como métodos para lograr ese fin. La venta de activos se refiere a las situaciones en que los demandados se ven obligados a desprenderse de propiedades, valores u otros activos. La liquidación forzosa es una expresión utilizada generalmente para indicar los efectos de una decisión judicial por la que se ordena la venta de ciertos tipos de activos; se aplica especialmente a los casos en que el procedimiento judicial tiene por objeto conseguir garantías contra los abusos monopolísticos resultantes de la concentración de la propiedad o el control de una sociedad, como la integración vertical de las funciones de fabricación y distribución o la integración de la propiedad y venta de productos diversificados que no tienen relación de uso o función. Este tipo de recurso no está previsto expresamente en la legislación.

Las medidas correctivas pueden incluir la negociación de acuerdos por los organismos encargados de hacer cumplir la ley para hacer frente a los problemas de competencia permitiendo al mismo tiempo que se consume la transacción. El procedimiento usual entraña la liquidación de los activos redundantes, la imposición de restricciones u obligaciones positivas y la concesión de licencias de derechos de propiedad intelectual. Sin embargo, el artículo 4 de la Ley Sherman y el artículo 5 de la Ley Clayton autorizan al Fiscal General a incoar un procedimiento en equidad para "impedir y reprimir las violaciones de las leyes de defensa de la competencia", y disponen que "estos procedimientos podrán iniciarse mediante petición en la que se exponga el caso y se solicite una orden que prohíba la violación". Además, aparte de estas autorizaciones generales concedidas por ley, lo fundamental del juicio de equidad es que el tribunal está facultado para adaptar la sentencia a las necesidades de cada caso. Así, por ejemplo, al invocar el Gobierno la autoridad general de un tribunal de equidad con arreglo a las Leyes Sherman o Clayton, el tribunal dispone de un amplio margen de libertad para adaptar su decisión a las necesidades del caso a fin de dar una solución eficaz y adecuada (véase: C. Oppenheim, G. E. Weston and J. T. McCarthy (1981), *Federal Antitrust Laws : Cases, Text and Commentary* (Saint Paul, Minnesota, West Publishing Company) y Oficina de la Competencia de la Comisión Federal de Comercio (1999), *A study of the commission's divestiture process*, disponible en <https://www.ftc.gov/sites/default/files/attachments/merger-review/divestiture.pdf> (consultado el 18 de mayo de 2015)).

Mauricio

Al evaluar los efectos que tendrá en la competencia una fusión o adquisición de empresas, la Comisión de la Competencia de Mauricio (CCM) considera el futuro previsible. En la mayoría de los sectores, ello puede suponer un período de dos a cinco años. Si se prevé que los posibles efectos contrarios a la competencia duren menos de dos años, la CCM normalmente permite que se lleve a cabo la operación, aunque si los efectos son considerables, cabe concluir que habrá una disminución significativa de la competencia y la CCM puede imponer medidas temporales. En algunos casos, tales como las industrias con plazos de ejecución largos y contratos a largo plazo, el futuro previsible podría ser de más de cinco años. Las concentraciones propuestas que se notifican a la CCM pueden ser bloqueadas si se prevé que han de causar una disminución significativa de la competencia y si no existe ninguna otra medida

correctiva eficaz. Si se prevé que habrá una disminución significativa de la competencia solo en algunos mercados, entonces la CCM puede bloquear solo parte de la transacción, permitiendo que se realice, a reserva de que ciertas partes de la empresa objeto de la operación mantengan su independencia. Otra posible solución es permitir que se lleve a cabo la fusión o adquisición plena, pero entonces tendría que venderse una parte de la empresa adquirida (dentro de un plazo especificado). En ambos casos, la CCM aplicará los mismos principios para determinar el conjunto de activos que deberán eliminarse de la empresa adquirida.

Al seleccionar una medida o un conjunto de medidas correctivas, la Comisión tiene en cuenta la eficacia, la oportunidad y la proporcionalidad de los costos de la aplicación en relación con los beneficios que se esperan de la medida. Las medidas correctivas establecidas por las autoridades encargadas de la competencia a menudo se dividen en medidas estructurales tales como la desinversión, que tienen por objeto restablecer o aumentar la competencia mediante la modificación de la estructura del mercado, y las medidas conductuales, que tienen por objeto modificar el comportamiento de las empresas mediante órdenes o compromisos contractuales. Por lo general, las medidas estructurales requieren poca o ninguna supervisión una vez que se ha producido el cambio estructural, mientras que las medidas conductuales normalmente exigen que la Comisión o un agente designado supervisen el cumplimiento. La Comisión también puede formular recomendaciones no vinculantes para el Gobierno.

La venta o liquidación de activos puede representar un medio sumamente eficaz de crear una estructura de mercado más competitiva de lo que hubiera sido posible de otro modo. Sin embargo, la CCM reconoce que la liquidación forzosa representa una intervención considerable en los derechos de propiedad. Por consiguiente, no la exigirá a menos que esté convencida de que no existe ninguna otra medida correctiva igualmente eficaz y que dicha intervención guarda proporción con los beneficios previstos. El conjunto de activos debe ser viable, bien bajo propiedad independiente o bajo el control de un agente existente del mercado. La viabilidad exige que los activos liquidados estén en condiciones de ofrecer una amenaza competitiva eficaz a los demás productores del mercado, y sean además rentables. La CCM dará a las empresas la mayor libertad posible en cuanto a la elección de la forma de liquidar sus activos, siempre que se mantenga la eficacia de la medida correctiva y la liquidación se lleve a cabo en plazos razonables. La CCM puede también imponer restricciones en cuanto al tipo o la identidad específica de los compradores autorizados de los activos liquidados. Antes de proceder con la diligencia debida, las empresas que se deshagan de sus activos deberán obtener la aprobación de la CCM del comprador preferido. Es probable que la CCM rechace los compradores potenciales si cree que no habrán de usar los activos para competir de manera eficaz en los mercados pertinentes con respecto a los cuales tiene inquietudes. Las medidas correctivas de venta o liquidación normalmente no exigen ninguna vigilancia ni medidas de aplicación por la CCM, una vez terminada la venta de los activos. Sin embargo, como parte de la orden de venta o liquidación, o de las promesas aceptadas, la CCM estipulará normalmente que los activos liquidados no pueden ser readquiridos por la empresa vendedora ni volver a quedar bajo su control. Esta prohibición está limitada por una cláusula de extinción, normalmente de diez años.

**Unión
Europea**

El Reglamento N° 139/2004 del Consejo de la Unión Europea relativo al control de las concentraciones entre empresas constituye la base jurídica para el control de las fusiones y adquisiciones en la Unión Europea. El Reglamento prohíbe las fusiones y adquisiciones que reducirían considerablemente la competencia en el mercado único, por ejemplo, al crear empresas dominantes que probablemente aumentarían los precios para los consumidores.

Con respecto a las fusiones y adquisiciones, en el Reglamento se estipula expresamente que la Comisión Europea podrá declarar que una concentración es compatible con el mercado de la Unión Europea. Durante las fases primera o segunda de una investigación, si existen problemas de competencia, las empresas interesadas pueden proponer medidas para garantizar que continúe la competencia en el mercado. Sin embargo, la Comisión Europea no está facultada para imponer unilateralmente ninguna condición en sus autorizaciones. La Comisión Europea se limita a analizar si las soluciones propuestas son viables y suficientes para eliminar los problemas relacionados con la competencia. También tiene en cuenta las opiniones de los participantes en el mercado en una prueba de mercado. Si son aceptadas, las medidas correctivas son vinculantes para las empresas. A continuación, se nombra a un administrador independiente para que supervise el cumplimiento de esos compromisos. Después de la investigación, la Comisión Europea puede aprobar la fusión o adquisición sin condiciones, o aprobarla a condición de que se apliquen medidas correctivas, o bien prohibirla si las partes en la transacción no han propuesto medidas adecuadas para solucionar los problemas relativos a la competencia.

Restitución a los consumidores perjudicados

31. Algunas leyes sobre la competencia permiten que el organismo encargado de la competencia ordene la restitución a los que hayan resultado perjudicados por la conducta anticompetitiva. Por ejemplo, en Indonesia, entre las medidas administrativas previstas en el artículo 47 de la Ley de Prohibición de las Prácticas Monopolísticas y la Competencia Desleal (Nº 5/1999) se incluye el pago de una indemnización por el organismo encargado de la competencia. Esta orden de restitución, como parte del régimen de aplicación pública de la ley, es diferente de la indemnización por daños y perjuicios, que puede ser ordenada por un tribunal civil en el marco de la aplicación privada del derecho de la competencia. Esto último se trata en el capítulo XIII de la Ley Tipo de Defensa de la Competencia.

Consideración de la declaración administrativa o judicial de ilegalidad como principio de prueba de responsabilidad en todas las acciones de resarcimiento de daños y perjuicios incoadas por los perjudicados

32. Como ya se dijo, los regímenes jurídicos de la competencia bien establecidos han empezado a promover la aplicación privada del derecho de la competencia, es decir, la posibilidad de que las víctimas de la conducta anticompetitiva, en particular de los cárteles intrínsecamente nocivos, entablen demandas privadas por daños y perjuicios. Estos juicios privados suelen iniciarse en tribunales civiles y, en la mayoría de los casos, son acciones que siguen al enjuiciamiento público de una causa relativa a cárteles.

33. A fin de agilizar el procedimiento, puede suceder que las leyes de defensa de la competencia estipulen que las conclusiones del organismo encargado de la competencia que determinó la existencia de conducta anticompetitiva son vinculantes para los juicios posteriores por daños y perjuicios. Esto significa que los demandantes de daños y perjuicios no necesitarán demostrar la conducta anticompetitiva del demandado y que solo tendrán que fundamentar y probar el perjuicio que han sufrido por la infracción de la ley de competencia. Por ejemplo, con arreglo a la Ley contra las Restricciones de la Competencia de Alemania, en los casos en que se entable una

demanda por daños y perjuicios por una infracción de la ley de competencia, el tribunal estará obligado por la conclusión a que haya llegado en una decisión definitiva, respecto de la infracción, cualquier autoridad nacional de cárteles de un Estado miembro de la Unión Europea o de la Comisión Europea. En algunos países, la demanda privada por daños y perjuicios se permite solamente después de emitida una decisión por el organismo encargado de la competencia, por ejemplo, en Costa Rica, el Japón y Sudáfrica.
