



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

Distr.  
GENERAL

TD/B/COM.2/CLP/26  
18 de abril de 2002

ESPAÑOL  
Original: INGLÉS

---

JUNTA DE COMERCIO Y DESARROLLO  
Comisión de la Inversión, la Tecnología y las Cuestiones  
Financieras Conexas  
Grupo Intergubernamental de Expertos en Derecho y  
Política de la Competencia  
Ginebra, 3 a 5 de julio de 2002

RECIENTES CASOS IMPORTANTES RELATIVOS A LA  
COMPETENCIA EN LOS PAÍSES EN DESARROLLO

Informe de la Secretaría de la UNCTAD

Resumen

En el presente informe se pasa revista de varios casos importantes recientes relativos a las prácticas anticompetitivas o las fusiones en los países en desarrollo, incluidos algunos casos que abarcan otros países o empresas extranjeras. De esos casos se deduce, al parecer, que la observancia del derecho de la competencia en algunos países en desarrollo se está haciendo más estricta, y que también está mejorando la cooperación entre las autoridades de la competencia de algunos países desarrollados y de los países o regiones en desarrollo. Con todo, algunos de esos casos también indican que se necesitan más esfuerzos en el ámbito nacional y una cooperación internacional más perfecta para que los países en desarrollo tomen medidas eficaces contra las prácticas comerciales restrictivas que afectan su comercio y desarrollo.

## ÍNDICE

	<u>Párrafos</u>	<u>Página</u>
INTRODUCCIÓN Y PANORAMA GENERAL .....	1 - 5	3
I. PRÁCTICAS ANTICOMPETITIVAS .....	6 - 28	5
1. Brasil: cártel internacional de vitaminas .....	6 - 9	5
2. Brasil: cártel del acero .....	10 - 14	7
3. Sudáfrica: acuerdo de compartición de código en el sector del transporte aéreo internacional .....	15 - 19	8
4. Sudáfrica: imposición del precio de reventa en el sector farmacéutico .....	20 - 22	10
5. Venezuela: abuso de posición dominante en el sector de las comunicaciones .....	23 - 25	11
6. Zimbabwe: prácticas abusivas en la fabricación y distribución de cerveza .....	26 - 28	12
II. FUSIONES .....	29 - 48	13
7. Brasil: fusión en la industria del dióxido de carbono y de los gases del aire .....	29 - 31	13
8. Kenya: fusión en la industria de las bebidas no alcohólicas .....	32 - 34	14
9. Rumania: fusión en la industria automotriz .....	35 - 38	15
10. Sudáfrica: concentración económica en la industria farmacéutica .....	39 - 42	16
11. Zambia: concentración económica en la industria de los productos básicos .....	43 - 45	18
12. Zimbabwe: concentración económica en la industria del tabaco .....	46 - 48	19

## INTRODUCCIÓN Y PANORAMA GENERAL

1. El presente es el tercero de una serie de informes en que se analizan diversos casos, preparados por la secretaría de la UNCTAD, incluido un informe de 1995 sobre "Prácticas comerciales restrictivas que tienen efectos en más de un país, en particular en los países en desarrollo y otros países, con conclusiones generales acerca de las cuestiones planteadas por estos casos" (TD/RBT/CONF.4/6) y un informe de 1998 titulado "Casos en materia de competencia que afectan más de un país" (TD/B/COM.2/CLP/9). Este tercer informe se ha preparado siguiendo los criterios de los párrafos 9 y 12 de la resolución aprobada por la Cuarta 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<sup>1</sup>. En el párrafo 9 se pide al Secretario General de la UNCTAD que "examine los casos de prácticas anticompetitivas que surten efecto en más de un país y los problemas que se plantean en la investigación de los casos para estudiar el grado de eficiencia de cooperación entre autoridades encargadas de la competencia y gobiernos para resolverlos", mientras que en el párrafo 12 se pide a la secretaría que siga publicando con periodicidad regular y que ponga a disposición del público ciertos documentos, incluida "una nota de información sobre recientes casos importantes relativos a la competencia, con especial referencia a casos en los que participe más de un país y teniendo en cuenta la información que se recibirá de los Estados miembros".

2. La mayoría de los casos examinados en el presente informe se han seleccionado de entre el material facilitado por algunos Estados miembros en atención a una solicitud de información enviada por la secretaría de la UNCTAD<sup>2</sup>; se ha utilizado también otro tipo de material disponible. Se han analizado 12 asuntos, que surgieron en los países siguientes: Brasil, Rumania, Sudáfrica, Venezuela, Zambia y Zimbabwe. Por consiguiente, a diferencia de los primeros dos informes de esta serie antes mencionados, en el presente no figuran asuntos que se plantearon en países desarrollados. Teniendo en cuenta los términos del mandato mencionado y el número relativamente pequeño de asuntos en que figuraban países en desarrollo respecto de los cuales se pudieron obtener informaciones, se seleccionó un abanico amplio de casos para el examen, en particular: a) los que tenían efectos en los mercados de más de un país, incluido un país en desarrollo; b) aquellos en que estaban involucradas empresas no domiciliadas en el país en desarrollo en el cual se examinó el asunto; c) los que se referían a cuestiones o sectores de importancia internacional, en particular para los países en desarrollo. No se han incluido los asuntos respecto de los cuales la autoridad correspondiente en materia de competencia no ha tomado aún ninguna decisión en cuanto al fondo ni los casos que, al parecer, sólo revisten importancia en el ámbito nacional.

3. Este informe está dividido en dos secciones que tratan, respectivamente, de seis casos de prácticas anticompetitivas (tales como los cárteles o el abuso de una posición dominante) y seis casos de fusiones. En la primera sección, tres de los asuntos (que son los que se tratan en primer lugar) se refieren a prácticas horizontales y los otros tres se refieren al abuso de posición

---

<sup>1</sup> Documento TD/RBP/CONF.5/15 de la UNCTAD, de 4 de octubre de 2000.

<sup>2</sup> Se recibió información de esa índole de los Gobiernos de Kenya, Sudáfrica, Venezuela, Zambia y Zimbabwe.

dominante o a restricciones verticales. Se exponen brevemente los hechos de cada asunto, se describe la medida adoptada por la autoridad de defensa de la competencia y se redacta un comentario sobre el asunto, en el que se examinan y analizan las cuestiones planteadas y se sugieren unas consecuencias, en particular, (cuando resulta apropiado) para la cooperación internacional en esta esfera.

4. Los asuntos examinados en el presente documento muestran que, en el contexto de la mundialización y la liberalización, el derecho y las políticas en materia de competencia se están convirtiendo en un elemento decisivo para la política económica de algunos países en desarrollo. Sin embargo, el número relativamente pequeño de asuntos y de países (principalmente algunos de África y de América Latina) de los que se han sacado estos ejemplos hacen pensar que se necesitan más esfuerzos, en más países, para que puedan adoptarse y hacerse cumplir efectivamente las leyes de la competencia y también para que puedan desplegarse esfuerzos pedagógicos a fin de consolidar una cultura de la competencia en sus mercados. Esta observación queda reforzada por el hecho de que había un número desproporcionado de fusiones en el conjunto de asuntos de los países en desarrollo de los que se sacaron los casos que en este documento se examinan. Si bien ello puede atribuirse al hecho de que las fusiones están sujetas a un requisito previo de notificación o tienen más probabilidades de ser conocidas del público, de que se suelen fijar plazos para estudiarlas y de que las partes interesadas suelen cooperar en el suministro de información, esta concentración desproporcionada en las fusiones no deja de poner de manifiesto la necesidad de aumentar los poderes y recursos de las autoridades de defensa de la competencia de los países en desarrollo, a fin de que puedan detectar las prácticas anticompetitivas y tomar decisiones contra ellas. Algunos de los casos examinados demuestran la manera como se han ido los cárteles o las fusiones fuera de los países en desarrollo y cómo las autoridades de defensa de la competencia interesadas han hecho frente a esos cárteles y fusiones. Ahora bien, por su misma naturaleza el presente informe tiende a insistir en los éxitos a este respecto, y tal vez se planteen cuestiones en cuanto a la medida en que la mayoría de los países en desarrollo puedan controlar esos cárteles o fusiones y a los medios de que dispongan para luchar contra ellos.

5. De cualquier modo, los esfuerzos de los países en desarrollo para controlar en el ámbito nacional las prácticas comerciales restrictivas o las fusiones que tienen su origen en el extranjero habrían de complementarse con una cooperación internacional. Hay entre los asuntos examinados algunos ejemplos de cooperación internacional en esta esfera, que parece haber tenido una importancia decisiva para resolver los casos. Sin embargo, una vez más, cabe preguntarse hasta qué punto la cooperación relativamente limitada que intervino en la mayoría de esos casos puede haber resultado útil para coadyuvar a descubrir muchas de las prácticas comerciales restrictivas o de las fusiones que tienen su origen en el extranjero y afectan a los países en desarrollo, o a obtener información acerca de esos casos, o incluso a hacer cumplir las decisiones relativas a tales prácticas o fusiones, y también cabría preguntarse si realmente se dispuso de esa cooperación. Se recuerda, a este respecto, que en el Conjunto de principios y normas equitativos convenidos multilateralmente para el control de las prácticas comerciales restrictivas se dispone que los Estados deberían procurar adoptar las medidas correctivas o preventivas adecuadas para impedir o controlar el uso de prácticas comerciales restrictivas dentro del ámbito de su competencia, o ambas cosas, cuando comprueben que tales prácticas afectan desfavorablemente al comercio internacional y al desarrollo (párr. E.4); instituir procedimientos, o mejorar los que ya existan, para obtener de las empresas, incluidas las

empresas transnacionales, la información necesaria para el control eficaz de las prácticas comerciales restrictivas (párr. E.6); establecer en los planos regional y subregional los mecanismos apropiados para promover el intercambio de información sobre las prácticas comerciales restrictivas y sobre la aplicación de las leyes y políticas nacionales en este campo, así como ayudarse unos a otros en beneficio mutuo en relación con el control de tales prácticas en los planos regional y subregional (párr. E.7); y, deberían, cuando se les pida, o por propia iniciativa cuando comprendan que ello es necesario, proporcionar a otros Estados, particularmente en el caso de los países en desarrollo, la información disponible públicamente y, en la medida en que sea compatible con su legislación y con su política oficial establecida, la demás información que necesite el Estado receptor interesado para el control eficaz de las prácticas comerciales restrictivas (párr. E.9).

## I. PRÁCTICAS ANTICOMPETITIVAS

### 1. Brasil

*Cártel internacional de vitaminas  
Roche, BASF y Aventis*

#### Los hechos

6. En 1999 las autoridades brasileñas de defensa de la competencia iniciaron procedimientos contra las filiales brasileñas de tres empresas de productos químicos o farmacéuticos (Roche, BASF y Aventis Animal Nutrition, esta última constituida por la fusión de Rhône-Poulenc y Hoescht) por fijación colusoria de precios y reparto del mercado de vitaminas a granel en el Brasil, como ampliación de su participación en un cártel internacional de vitaminas que era objeto de actuaciones judiciales en los Estados Unidos. En mayo de 1999 la empresa suiza Roche y la empresa alemana BASF reconocieron en los Estados Unidos su participación en una conspiración de alcance mundial para fijar los precios y repartirse partes del mercado de vitaminas de 1990 a 1999. La empresa francesa Rhône-Poulenc, que también tomó parte en la misma conspiración, no fue inculpada en los Estados Unidos porque aceptó cooperar con la investigación del Departamento de Justicia de los Estados Unidos, decisión conforme a la política de indulgencia del Departamento para con las empresas.

#### Resolución

7. Las autoridades del Brasil llevaron a cabo minuciosas investigaciones que duraron cerca de un año. Durante esas investigaciones, las autoridades de defensa de la competencia registraron los locales de la sede latinoamericana de Roche y de BASF y pidieron copia de varios documentos. También interrogaron a varios de los principales directivos del sector de la vitamina en América Latina. Las autoridades del Brasil contaron también con la información general recibida del Departamento de Justicia de los Estados Unidos. Estas investigaciones produjeron fuertes indicios de que, siguiendo las instrucciones de sus empresas matrices, las filiales brasileñas de Roche, BASF y Rhône-Poulenc habían desplegado esfuerzos coordinados para evitar reducciones de precios y limitar la oferta de vitaminas A, E y betacaroteno en el Brasil y en el resto del mercado latinoamericano y que, a ese fin, sus ejecutivos encargados del mercado de vitaminas de América Latina habían celebrado reuniones trimestrales entre 1995

y 1998 para intercambiar información sobre los precios y las ventas. Están pendientes recursos contra esa decisión y todavía no se dispone de ninguna información acerca de las sanciones que se aplicarían por estas infracciones del derecho de la competencia.

### Comentario

8. Las vitaminas A, E y betacaroteno son insumos importantes en la producción de alimentos, medicamentos, cosméticos y piensos animales. La cifra de negocios anual de estos productos en el Brasil se calcula en alrededor de 55 millones de dólares de los EE.UU. Como la conspiración afectó la economía brasileña de 1990 a 1999, las ventas totales en este mercado durante ese período ascenderían a más de 500 millones de dólares. El comportamiento de esas empresas afectó, pues, a todos los ciudadanos del Brasil, que no pudieron beneficiar de las reducciones de precios que se habrían dado en un entorno competitivo. La investigación del Brasil tuvo efectos positivos no sólo para los consumidores del país, sino también probablemente para los consumidores del resto de América del Sur. El Brasil fue el primer país -fuera de Norteamérica-, en iniciar procedimientos contra las empresas que habían participado en el cártel internacional de las vitaminas, pero no se dispone de ninguna información acerca de los procedimientos que podrían haber sido iniciados contra el cártel internacional de las vitaminas por algún otro país en desarrollo distinto del Brasil, a pesar de que se dio amplia publicidad a las actuaciones que se habían iniciado en los Estados Unidos. Pero el hecho de que las empresas interesadas tenían su sede para América Latina en el Brasil sin duda permitió a las autoridades de ese país tomar medidas que muchos otros no habrían estado en situación de adoptar.

9. Este asunto también subraya cuán importante es fortalecer la cooperación internacional mediante el intercambio, por las autoridades de defensa de la competencia, de información pertinente a las investigaciones sobre los cárteles internacionales. A este respecto, merece la pena señalar que la impunidad de procesamiento conseguida por Rhône-Poulenc en los Estados Unidos en razón de su cooperación con el Departamento de Justicia no impidió que este último proporcionase suficiente información general a la Comisión de Competencia del Brasil para facilitar la institución de una acción contra Rhône-Poulenc con respecto a la parte del cártel internacional que se refería al mercado brasileño. Ahora bien, teniendo en cuenta que las instrucciones de formar un cártel para los mercados brasileño y latinoamericano fueron dadas a filiales brasileñas por la sede mundial de las empresas interesadas, cabe preguntarse si la Comisión de Competencia del Brasil se habría enterado de la existencia del cártel internacional si éste no hubiese sido antes procesado por una de las entidades federales de la competencia en los Estados Unidos por prácticas de cártelización en el mercado de los Estados Unidos. Asimismo, no hay nada que indique que hubiera consultas entre las autoridades de defensa de la competencia del Brasil y las autoridades de cualquier otro país de América Latina afectado por el cártel. Por consiguiente, si un cártel internacional se fija como objetivo únicamente los mercados de los países en desarrollo o de los países que tienen una limitada capacidad de hacer cumplir las normas en el plano internacional, existe el peligro de que el cártel no sea descubierto ni sancionado, ya que las autoridades de defensa de la competencia normalmente no toman medidas contra las prácticas que tienen su origen fuera de su territorio y surten efecto en los mercados de otros países.

## 2. Brasil

*Cártel del acero: SDE y Compañía Siderúrgica Nacional - CSN, Compañía Siderúrgica Paulista - Cosipa y Usinas Siderúrgicas de Minas Gerais - Usiminas.*

### Los hechos

10. Las autoridades brasileñas de defensa de la competencia iniciaron la investigación de un cártel formado por tres fabricantes de acero (CSN, Cosipa y Usiminas) que pretendía fijar los precios de venta del acero común plano. Se había informado a las autoridades de que esas empresas se pondrían de acuerdo para fijar nuevos precios de sus productos de acero en una reunión convocada el 30 de julio de 1996 por representantes de la asociación Instituto Brasileiro de Metalurgia (IBS), Cosipa, Usiminas y CSN, con efectividad a partir del 1º de agosto de 1996.

### Resolución

11. El 31 de julio de 1996 las autoridades brasileñas advirtieron a las empresas interesadas de que el comportamiento que proyectaban podría considerarse una infracción al orden económico, a tenor de las disposiciones del derecho brasileño de la competencia. El 1º de agosto de 1996 la CSN fijó nuevos precios para sus productos planos de acero. El 5 y el 8 de agosto de 1996, respectivamente, Cosipa y Usiminas también fijaron nuevos precios para sus productos de acero. Esos reajustes de los precios habían sido comunicados por carta a los clientes de esas empresas. El 11 de junio de 1997 las autoridades del Brasil llegaron a la conclusión de que esta fijación de precios de los productos planos de acero común equivalía a la constitución de un cártel. Sin embargo, en todas las actuaciones, Usiminas y Cosipa negaron sistemáticamente que hubiesen participado en la reunión del 30 de julio de 1996. Se pidió a IBS que revelara qué empresas habían estado presentes en esa reunión y la IBS confirmó la participación de esas dos empresas, incluso dando el nombre de los empleados que asistieron a ella. Cuando se pidió a esas dos empresas que hicieran observaciones sobre tal información, confirmaron la presencia de sus empleados en la reunión pero insistieron en que éstos asistían con carácter oficioso como invitados de IBS y no tenían ningún poder para participar en ninguna negociación. Además, las empresas alegaron en su defensa que el reajuste de sus precios era la consecuencia de un proceso tradicional de liderazgo de precios.

12. En el dictamen técnico preparado para la autoridad de defensa de la competencia se halló que las características del sector de los productos planos de acero común en el Brasil revelaban un esquema de liderazgo colusorio de precios, puesto que se trataba de un oligopolio que fabricaba productos homogéneos, con alta concentración en el mercado, fuertes obstáculos a la entrada, costos similares y demanda inelástica. Además, nunca había habido un reajuste de precios que no fuese ejecutado inmediatamente por todo el grupo de fabricantes. La posibilidad de un cambio de liderazgo del mercado, en condiciones sumamente restrictivas, que existía en un oligopolio con una capacidad barométrica en materia de precios sólo podía ocurrir si existía la seguridad de que los demás competidores estarían dispuestos a respetar los reajustes. El dictamen técnico partía de la hipótesis de que si hubiese cualquier otra explicación económica del paralelismo del comportamiento, distinta de la práctica de la cártelización, no se podría considerar que se hubiese producido una infracción al orden económico; sin embargo, llegó a la conclusión de que la racionalidad económica del reajuste de los precios por el sector en 1996 no había quedado demostrada.

13. Por consiguiente, las autoridades brasileñas de defensa de la competencia llegaron a la conclusión de que la reunión celebrada por las empresas en ese sector, por conducto de su asociación sectorial, y el comportamiento paralelo en materia de fijación de precios que no se había explicado satisfactoriamente, equivalían a una prueba de colusión y constituía una infracción al orden económico. Ordenó que:

- a) Cada una de las empresas interesadas pagase multas del 10% del valor de su cifra de negocios bruta antes del procedimiento (sin incluir los impuestos), lo que daba lugar al pago de 22.180.000 reales por la CSN, 16.180.000 reales por Usiminas y 13.150.000 reales por Cosipa.;
- b) Multas de 3.512.315 reales a Usiminas y 3.487.890 reales a Cosipa, respectivamente, para sancionar su conducta engañosa al tratar de ocultar a la autoridad de defensa de la competencia la reunión del 30 de julio;
- c) La publicación en lugar visible de la decisión de la autoridad, a expensas de las empresas interesadas, en el periódico de mayor tirada del Estado brasileño en que se hallaba establecida cada una de las empresas;
- d) El envío de una nota oficial al SDE acerca de la iniciación de una investigación de la reticencia de Mallory S.A., que fue interrogada durante todas las actuaciones, a facilitar información.

#### Comentario

14. Dado el tamaño de las empresas involucradas y las multas pronunciadas, así como la importancia del sector siderúrgico, este asunto de cártel con miras a la fijación de precios era claramente importante en el contexto del Brasil. El asunto también sería de interés para otros países en desarrollo productores de acero; varias ramas del sector siderúrgico son sensibles a las economías de escala, por lo que sólo tienen cabida un número relativamente limitado de productores en estos sectores del mercado y, como muestra este asunto, resulta fácil formar cárteles cuando hay un número limitado de agentes en el mercado. El caso también es interesante porque demuestra el uso de una asociación sectorial para establecer un acuerdo de fijación de precios, revela las excusas utilizadas por dos de las empresas interesadas para encubrir la formación del cártel, muestra la utilización, hecha por la autoridad brasileña de defensa de la competencia, de un dictamen de expertos sobre la economía del sector para demostrar que la existencia de un cártel sólo podía explicar el comportamiento de las empresas interesadas, así como por la imposición de multas para sancionar la conducta encubridora.

### 3. Sudáfrica

*Acuerdo de compartición de código en el sector del transporte aéreo internacional  
South African Airways (SAA) c. Quantas*

#### Los hechos

15. En noviembre de 2000 South African Airways (SAA) presentó a la Comisión de la Competencia de Sudáfrica una solicitud para que se le eximiera de su acuerdo de compartición



de código con Quantas. El acuerdo de compartición de código iba a empezar a surtir efecto en enero de 2001. El asunto fue analizado en relación con el artículo 10 de la Ley de la competencia de Sudáfrica, cuyos párrafos dicen lo siguiente:

"1. Una empresa puede solicitar de la Comisión de Competencia que excluya un acuerdo, o prácticas, o categoría de acuerdos o prácticas, de la aplicación del presente capítulo...

3. La Comisión de Competencia puede conceder una exención a tenor del apartado ...

b) El acuerdo o la práctica, o la categoría de acuerdos o prácticas del caso contribuye a cualquiera de los objetivos siguientes:

i) mantenimiento o fomento de las exportaciones; ...

iii) cambio de la capacidad productiva necesario para detener el descenso de un sector; ..."

#### Resolución

16. En vista de la especificidad de la reglamentación del sector del transporte aéreo internacional, la Comisión de Competencia de Sudáfrica llevó a cabo su investigación en dos etapas. En la primera los investigadores debatieron con los representantes de South African Airways a fin de hacer un examen preliminar. Durante dicho examen, se vio claramente que se necesitaban más explicaciones para evaluar a fondo las consecuencias del acuerdo de compartición de código. En consecuencia, la Comisión pidió información suplementaria a la compañía aérea.

17. En la segunda etapa la Comisión de Competencia de Sudáfrica se puso en contacto con la Comisión Australiana de la Competencia y del Consumidor (ACCC) para averiguar si había examinado la transacción. Además, la Comisión de Sudáfrica consultó con la Comisión Internacional de Servicios Aéreos (IASC), quien le comunicó que había aprobado el acuerdo de compartición de código para un año, con ciertas condiciones. En esas condiciones se tenían en cuenta las preocupaciones que había mencionado la ACCC con anterioridad.

18. Con posterioridad, la Comisión, tomando en consideración la situación del sector sudafricano de las líneas aéreas, así como otras cuestiones pertinentes, concedió a la SAA y a Quantas una exención con respecto al acuerdo de compartición de código para el período comprendido entre febrero de 2001 y junio de 2002, basándose en que el acuerdo de compartición de código daría lugar a un aumento de las exportaciones de carga; el funcionamiento de la exención se vigila mediante informes trimestrales sobre el cumplimiento.

#### Comentario

19. Este asunto es un ejemplo de la manera como funcionan en la práctica los procedimientos y criterios para la concesión de exenciones y, concretamente, cómo puede tenerse en cuenta la promoción de las exportaciones. El tratamiento, por la Comisión, de los acuerdos de compartición de código en el sector de las líneas aéreas puede tener pertinencia para las

autoridades de defensa de la competencia de otros países en desarrollo. Este asunto también ilustra el hecho de que la cooperación y el intercambio de información entre autoridades encargadas de la competencia es posible incluso en ausencia de un acuerdo bilateral oficial de cooperación entre ellas, así como la cooperación entre una autoridad de defensa de la competencia y una organización internacional encargada de regular un sector determinado. Con todo, el asunto también ilustra los límites de esa cooperación oficiosa. Las condiciones impuestas por la Comisión Sudafricana estaban ajustadas para tener en cuenta las impuestas por la ACCC y la IASC. Sin embargo, habría sido preferible que la Comisión Sudafricana hubiese sido consultada antes de que esos otros dos órganos impusieran condiciones al acuerdo de compartición de código, de manera que las opiniones de la Comisión de Sudáfrica se hubiesen tomado en consideración y hubiesen podido coordinarse en una etapa temprana las condiciones impuestas por esos órganos.

#### 4. Sudáfrica

##### *Imposición del precio de reventa en el sector farmacéutico Nutri-Health*

##### Los hechos

20. Un funcionario de la Comisión de Defensa de la Competencia de Sudáfrica, que estaba comprando medicinas para su uso personal en una farmacia, advirtió que una caja de pastillas para adelgazar, que llevaba el membrete de Nutri-Health, especificaba el precio mínimo del medicamento. Esto era contrario a lo dispuesto en el párrafo 2 del artículo 5 de la Ley de competencia de Sudáfrica, que reza así: "queda prohibida la práctica de la imposición de un precio mínimo de reventa".

##### Resolución

21. En las investigaciones realizadas por la Comisión de Defensa de la Competencia se halló que no se trataba de un caso aislado. Todos los minoristas de ese producto habían respetado la condición del precio mínimo de reventa. Los fabricantes llegaron a un acuerdo con la Comisión y aceptaron eliminar de su etiqueta las partes que eran anticompetitivas o que podían engañar al consumidor.

##### Comentario

22. Este caso es un buen ejemplo de los esfuerzos pedagógicos que deben desplegarse para hacer cumplir las leyes de la competencia en los países en desarrollo. Resulta significativo que la infracción de las leyes de la competencia fuera señalada a la atención de la autoridad de defensa de la competencia por uno de sus miembros y no por un miembro del público en general. Ello demuestra que, para que el cumplimiento de las normas de la competencia sea eficaz, es preciso educar al público y a las empresas en materia del derecho de la competencia, sobre todo en los países en que no está muy desarrollada una cultura de la competencia. El caso también puede interesar a los países en desarrollo que intentan tomar medidas en beneficio de los consumidores de productos farmacéuticos.

5. Venezuela

*Abuso de posición dominante en el sector de las telecomunicaciones  
Telefónica CANTV*

Los hechos

23. Se presentaron a la autoridad de defensa de la competencia de Venezuela reclamaciones para denunciar que la Compañía Anónima Nacional de Teléfonos de Venezuela (CANTV), que tenía una posición monopolística en la prestación de servicios de telecomunicaciones básicas, había impuesto condiciones comerciales discriminatorias a otros proveedores de servicios de valor añadido de Internet, en relación con las condiciones que otorgaba a su propia filial proveedora de Internet, CANTV Servicios.

Resolución

24. La investigación realizada por la autoridad halló que la posición dominante de CANTV en el mercado de interconexiones le permitía otorgar condiciones particularmente ventajosas a CANTV Servicios y que así lo había hecho. También se halló que CANTV se había negado a dar a otros proveedores de Internet acceso a su anillo local en las ciudades de Venezuela (distintas de la capital Caracas) por el precio de una llamada telefónica local. El 7 de julio de 2000 la autoridad venezolana de lucha antimonopolística llegó a la conclusión de que CANTV había abusado de su posición dominante de una manera que quedaba sancionada por el artículo 13 de la Ley de competencia de Venezuela. Condenó a CANTV a una multa de 1.875.904.275 bolívares, equivalente al 1,3% de los demás ingresos que había obtenido esa empresa en 1999. También determinó las nuevas condiciones que habría de respetar la CANTV a fin de reorganizar el correspondiente mercado de proveedores de servicios de Internet; se ordenó a CANTV que ofreciese condiciones comerciales similares a otros proveedores de servicios de Internet, así como números de interconexión disponibles que les permitiese tener acceso a anillos locales al precio de una llamada telefónica local.

Comentario

25. Este caso ilustra el papel que pueden desempeñar las autoridades de defensa de la competencia en la reglamentación del sector de las telecomunicaciones en general y del segmento de los proveedores de servicios de Internet en particular. Hasta hace poco, los servicios de telecomunicaciones de la mayoría de los países en desarrollo eran de monopolios estatales, que ahora han sido privatizados en muchos casos. La introducción de nuevos servicios, como el de Internet, ha sido un incentivo para que esas empresas cometan otro tipo de abusos, sobre todo porque, en general, siguen manteniendo sus posiciones dominantes en el sector de las telecomunicaciones básicas, particularmente en el marco del anillo local. Cabe señalar que la cuestión de la posición dominante de los proveedores de telecomunicaciones básicas y de la interconexión con los anillos locales aún está por resolver en varios países desarrollados y ha dado lugar a ciertas polémicas.

6. Zimbabwe

*Prácticas abusivas en la fabricación y distribución de cerveza  
Nesbitt Brewery c. National Breweries Limited*

Los hechos

26. Nesbitt Brewery (Pvt) Limited, pequeña fábrica de cerveza de Chiredzi (Zimbabwe), denunció ante la Comisión de la Competencia que National Breweries Limited practicaba una política de fijación de precios abusiva, al haber reducido a niveles antieconómicos el precio de la cerveza clara en Chiredzi, con la intención de expulsar del mercado a Nesbitt Brewery. Las investigaciones revelaron que la industria de la cerveza clara en Zimbabwe estaba muy concentrada, con un valor superior a 8.000 según el índice HHI. Nesbitt Brewery acababa de entrar en el mercado, desafiando la antigua posición monopolista de National Breweries, cuya cuota de mercado era del 90%. National Breweries tiene una red nacional de distribución, en tanto que Nesbitt Brewery opera sólo en Chiredzi. Las investigaciones revelaron además que National Breweries había realizado una campaña de promoción de la cerveza en Chiredzi de mayo de 1999 a abril de 2000, cuando la Comisión de la Competencia comenzó a reunir información sobre el caso. Dicha campaña había consistido en la distribución gratuita de refrigerios y camisetas, rifas, cerveza gratuita y notables reducciones de precios. La promoción se había hecho sólo en Chiredzi, donde Nesbitt Brewery tenía la sede y vendía la mayor parte de su cerveza. El precio al por menor de la cerveza de National Breweries en Chiredzi durante el período de promoción había sido inferior al normal del punto de destino en esa ciudad.

Resolución

27. La Comisión de la Competencia hizo una exhaustiva investigación con arreglo al artículo 28 de la Ley de la competencia de 1996. Se comprobó que las prácticas denunciadas eran abusivas a tenor del artículo 2 de dicha ley. Si bien National Breweries suspendió sus actividades de promoción apenas supo de la investigación, la Comisión de la Competencia le hizo firmar el compromiso de que se abstendría de realizar nuevas actividades promocionales encaminadas principalmente a expulsar del mercado a Nesbitt Breweries.

Comentario

28. Si en esa ocasión no hubiera habido una legislación sobre la competencia en Zimbabwe, Nesbitt Brewery podría haber sido expulsada fácilmente del mercado por National Breweries en el ejercicio de su poder monopolístico. Este caso reviste particular interés para varios países africanos que tienen estructuras parecidas en el sector cervecero, con nuevas empresas que intentan entrar en el mercado y desafiar la posición de las que ya están asentadas. También resulta interesante el procedimiento utilizado. El derecho de la competencia de Zimbabwe permite que se celebren negociaciones entre la Comisión de la Competencia y las partes afectadas para asegurar que se interrumpa todo tipo de práctica restrictiva, y la Comisión aplicó esa disposición para negociar el compromiso con National Breweries de que en el futuro no volvería a aplicar las prácticas denunciadas. Casi todas las legislaciones sobre la competencia estipulan ese tipo de procedimientos administrativos para abordar los casos; sólo en una segunda fase se aplican sanciones en los casos de competencia si las empresas se niegan a acatar las órdenes o prohibiciones convenidas. Esos procedimientos serían particularmente provechosos en

los países en que se ha adoptado una nueva legislación sobre la competencia y los círculos empresariales no conocen del todo las repercusiones de determinadas medidas en el mercado.

## II. FUSIONES

### 7. Brasil

*Fusión en la industria del dióxido de carbono y de los gases del aire  
White Martins y Unigases Comercial Ltda*

#### Los hechos

29. La adquisición en los Estados Unidos de CBI Industries Inc., con sede en ese país, por parte de Proxair Inc. provocó algunos cambios en la estructura del mercado brasileño del dióxido de carbono y de los gases del aire (oxígeno, nitrógeno y argón). White Martins, filial de Proxair Inc., se hizo con el control de todas las operaciones realizadas en América del Sur por Liquid Carbonic, filial de CBI Industries, por conducto de la empresa brasileña Unigases Comercial Ltda. La operación provocó un cambio estructural en la región sudoriental del país, al eliminarse la competencia entre White Martins y Liquid Carbonic; White Martins se convirtió en el único proveedor de dióxido de carbono de la región. El análisis de las condiciones de acceso al mercado efectuado por la autoridad de defensa de la competencia del Brasil confirmó la existencia de fuertes obstáculos a la importación del producto en cuestión, así como al acceso a fuentes económicamente viables de materia prima en la región sudoriental, de propiedad casi en su totalidad de White Martins. En 1999, su cuota de mercado fue del 73,7% del mercado total.

#### Resolución

30. Habiendo determinado que el mercado pertinente era la región sudoriental del país, la autoridad del Brasil concluyó que, aun cuando la operación era provechosa en cuanto a eficiencia, confería a White Martins un importante poder de mercado en la región sudoriental. Como la falta de materia prima era la razón de ese poder de mercado del comprador, al constituir un fuerte obstáculo al acceso, las autoridades del Brasil condicionaron la aprobación de la operación al cumplimiento de una serie de requisitos:

- a) Las dos empresas deberían abstenerse, en los seis años siguientes, de participar en todo proceso de licitación de alguna nueva fuente de subproductos de dióxido de carbono que pudiera surgir en la región sudoriental;
- b) Los productos deberían venderse a precios normales, tanto a los competidores como a los distribuidores;
- c) Los límites de los términos de la adquisición deberían fijarse en los contratos de suministro;
- d) Deberían eliminarse todo tipo de condiciones preferenciales o de exclusividad en los contratos de suministro de gas a los clientes de la empresa;

- e) Debería garantizarse la libertad total de los clientes de elegir condiciones FOB (franco a bordo) o CIF (costo, seguro y flete) al comprar los productos de la empresa;
- f) Debería presentarse un informe anual a la autoridad de defensa de la competencia, con información acerca de la evolución del mercado del dióxido de carbono.

#### Comentario

31. Este caso es importante porque muestra cómo una operación de fusión en un país desarrollado puede repercutir en la economía de un país en desarrollo e incluso desembocar en posiciones dominantes en los mercados de ese país o en parte de él. En tales circunstancias, las autoridades de defensa de la competencia de los países en desarrollo deberían estar dispuestas a tomar las medidas apropiadas respecto de esas operaciones estructurales cuando puedan dar pie a prácticas anticompetitivas en una fase posterior. En el caso presente, las autoridades del Brasil permitieron la operación con sujeción a determinadas condiciones que podían anular los efectos anticompetitivos derivados de la creación de una posición dominante. Sin embargo, esto plantea la cuestión de qué medida habría podido tomar la autoridad si hubiera resultado que la única posibilidad de prevenir los efectos anticompetitivos era el bloqueo de la fusión -¿habría estado en condiciones de aplicar alguna orden que prohibiera la continuación de ese proceso de fusión internacional?

#### 8. Kenya

*Fusión en la industria de las bebidas no alcohólicas*

*Absorción de fábricas de Coca Cola por Coca-Cola South Africa Bottling Company Pty (Coca-Cola SABCO)*

#### Los hechos

32. A finales de septiembre de 1997, Coca-Cola SABCO (la filial keniana de Coca-Cola International), con apoyo de Coca-Cola África (que tenía su sede en Sudáfrica), presentó una solicitud para la adquisición de Flamingo Bottlers de Nakuru, embotelladora de Coca-Cola. Las investigaciones revelaron que Coca-Cola SABCO ya había adquirido en 1995 Nairobi Bottlers (la fábrica embotelladora de Coca-Cola más importante del país). Esa adquisición se había efectuado sin la aprobación del Ministro de Finanzas, requisito establecido en la legislación sobre la competencia de Kenya. Coca-Cola tenía una posición dominante en el mercado keniano de las bebidas no alcohólicas gaseosas de marca, y la adquisición de SABCO (así como la adquisición anterior de Nairobi Bottlers) parecía formar parte de una estrategia encaminada a fortalecer y mantener su posición dominante en el mercado, haciéndose con el control directo de la producción, la comercialización y el suministro de insumos de todas las fábricas embotelladoras de Coca-Cola de Kenya.

#### Resolución

33. Para estudiar la solicitud de adquisición de Flamingo Bottlers, funcionarios de la autoridad de defensa de la competencia entrevistaron, en octubre y noviembre de 1997, a un gran número de interesados directos en el sector de las bebidas no alcohólicas, entre ellos organismos gubernamentales, consumidores, comerciantes, posibles competidores, asociaciones comerciales

y los solicitantes. Al final, el Ministro aprobó la solicitud el 3 de diciembre de 1997, con sujeción a determinadas condiciones. Una de ellas fue que Coca-Cola no absorbiera ninguna de las restantes empresas embotelladoras de Kenya. Aún se están realizando investigaciones sobre la estructura, el funcionamiento y el rendimiento del sector de las bebidas no alcohólicas gaseosas de Kenya, en respuesta a las apelaciones de Coca-Cola SABCO para que la Comisión reconsidere las condiciones impuestas a la empresa en 1997. La última apelación se recibió en 2000, cuando la Comisión investigaba varias denuncias contra las prácticas y el comportamiento de Coca-Cola SABCO, y fue desestimada.

#### Comentario

34. Este caso había entrañado inicialmente una violación de las leyes de la competencia por parte de SABCO, que había adquirido una de las fábricas embotelladoras de Coca-Cola de Kenya, sin pedir la aprobación de la autoridad responsable de la defensa de la competencia. Si bien la autoridad de defensa de la competencia de Kenya permitió que se siguiera adelante con la segunda adquisición, decidió que el plan de absorción de las otras empresas embotelladoras y su fusión en una única entidad dirigida por SABCO daría lugar a una concentración horizontal y vertical del poder de mercado y al probable abuso de una posición dominante en el mercado, por lo que decidió poner freno al proceso en ese punto. Así pues, la autoridad keniana aplicó el derecho de la competencia para impedir a una enorme empresa mundial el probable uso de prácticas anticompetitivas en el mercado. Se trata de un paso adelante en los esfuerzos por afirmar los principios de la competencia en los países en desarrollo. Pero este caso también demuestra que en los países en desarrollo pueden realizarse muchas fusiones sin el conocimiento de las autoridades de defensa de la competencia.

#### 9. Rumania

*Fusión en la industria automotriz  
S.C. Automobile Dacia y Renault*

#### Los hechos

35. En 1999, el Consejo de Defensa de la Competencia de Rumania abrió una investigación sobre la adquisición por parte de Renault S.A., empresa francesa, de la mayoría del capital social de S.C. Automobile Dacia S.A. Pitesti, con cargo al Fondo de Propiedad Estatal. Para apoyar el proyecto Dacia-Renault, el Gobierno rumano estaba dispuesto a conceder ayuda estatal. Renault S.A. forma parte del Grupo Renault, que produce automóviles y vehículos industriales y realiza actividades financieras. La rama de automóviles del Grupo Renault tiene fábricas en más de 30 lugares en Francia y otros países de Europa, América Latina, África y Asia. Renault es la primera marca en cuanto a cifra de negocios de Europa occidental en el mercado de los automóviles privados y los vehículos utilitarios. Renault S.A. no controlaba, directa o indirectamente, ninguna empresa que operara en Rumania en el sector de la fabricación o comercialización de automóviles.

36. La línea de producción principal de S.C. Automobile Dacia S.A. Pitesti es la fabricación y comercialización de automóviles, vehículos utilitarios, furgonetas, camionetas y ambulancias, para el mercado interno y para la exportación. Sin embargo, los mercados de productos de interés para la fusión eran los automóviles más pequeños de clase intermedia y los vehículos

utilitarios, en tanto que los mercados geográficos pertinentes eran Rumania (en los cinco años siguientes, mientras Renault terminara su inversión en Dacia) y, a largo plazo, Rumania y países de Europa central y oriental. Dacia ostentaba una posición dominante en ambos mercados de productos en Rumania, pero sus perspectivas futuras eran malas debido a su marcada integración vertical, con exceso de personal, equipo e instalaciones viejos y mal mantenidos, baja productividad y productos de mala calidad que no respondían a las nuevas normas de productos rumanos y cuya demanda disminuía a la vez que eran objeto de una creciente competencia basada en los precios.

#### Resolución

37. El Consejo de Defensa de la Competencia aprobó la adquisición, teniendo en cuenta que a largo plazo se lograría una estructura normal de los dos mercados pertinentes, mejoraría notablemente la calidad de los automóviles Dacia con sólo un módico aumento del precio, y había perspectivas a largo plazo de que esos vehículos se vendieran en la Unión Europea y de que su marca se convirtiera en la segunda marca registrada del Grupo Renault.

#### Comentario

38. Este caso es un ejemplo de cómo la inversión extranjera directa puede repercutir en la competencia y eficiencia en los mercados nacionales e internacionales. Tanto los países con economías en transición como los países en desarrollo están en un proceso de privatización de los monopolios estatales. En ese proceso, las autoridades nacionales de defensa de la competencia deben velar por que no se creen monopolios privados, pero sin que ello vaya en menoscabo de los beneficios económicos que se derivan de la privatización. En este caso, el Consejo de Defensa de la Competencia de Rumania hizo un cuidadoso análisis económico que tuvo en cuenta todos los factores pertinentes antes de llegar a la conclusión de que la fusión era aceptable. El Consejo aprobó la adquisición después de imponer determinadas condiciones para salvaguardar el grado de competencia del mercado automotriz de Rumania.

#### 10. Sudáfrica

##### *Concentración económica en la industria farmacéutica Glaxo Wellcome PLC y Smithkline Beecham PLC*

#### Los hechos

39. En enero de 2000, Glaxo Wellcome PLC y Smithkline Beecham PLC, dos empresas de la industria farmacéutica de Sudáfrica, presentaron a la Comisión de la Competencia una notificación previa de su propuesta de fusión. La Comisión tenía que determinar si la fusión impediría o reduciría notablemente la competencia, y examinar determinadas cuestiones de interés público (incluido el empleo) con arreglo al artículo 16 de la Ley de defensa de la competencia de Sudáfrica.



### Resolución

40. La Comisión prohibió inicialmente la transacción por motivos de interés público, y también porque impediría o reduciría notablemente la competencia en algunas categorías terapéuticas específicas. En ese momento, la Comisión sabía que la Comisión Europea también había tenido problemas con esas categorías y estaba en vías de acordar determinados compromisos con las partes. Esos compromisos se acordaron y la Unión Europea aprobó la fusión. La Comisión de la Competencia planteó inquietudes análogas ante las partes en Sudáfrica. A fin de aplicar un criterio coherente a esos asuntos, la Comisión consultó con el personal competente de la Unión Europea, que hizo observaciones muy acertadas sobre el tema. También le proporcionó una copia del acuerdo concertado entre la Unión Europea y las partes en la fusión, después de haber suprimido la información confidencial.

41. La Comisión de la Competencia tuvo entonces que examinar las cuestiones de interés público. Las partes notificaron a la Comisión que sólo algunos empleados de nivel intermedio perderían el empleo de resultas de la duplicación de funciones ocasionada por la fusión. La Comisión aceptó la explicación, considerando que esa pérdida de empleos no pesaría más que las consideraciones sobre la competencia que la Comisión había acordado con las partes. En el acuerdo definitivo se estipuló que las partes liquidarían (cederían los derechos) de algunas categorías terapéuticas en las que tendrían poder de mercado. La liquidación se refería a medicamentos cuyos derechos de propiedad intelectual estaban a punto de expirar, por lo que pronto se dispondría de productos genéricos. La Comisión permitió que las partes conservaran los productos cuyos DPI todavía no hubieran expirado.

### Comentario

42. Este caso es un ejemplo de cómo, al evaluar las repercusiones de una fusión, pueden tenerse en cuenta los criterios de interés público, como el empleo, además de los criterios sobre la competencia. Además, el caso ilustra cómo la aplicación de la política de la competencia puede tomar en consideración los DPI, ordenando la liquidación o la cesión de licencias para algunos productos cuyos DPI están a punto de expirar, sin hacer lo propio respecto de otros productos cuyos DPI tienen todavía vigencia por un tiempo. Esta decisión tomada por la Comisión de la Competencia de Sudáfrica utilizando información obtenida de la Comisión Europea demuestra que la cooperación estrecha entre las autoridades de defensa de la competencia es viable y puede servir para resolver casos de competencia difíciles, pese a la falta de un acuerdo de cooperación oficial entre las autoridades de defensa de la competencia interesadas y pese al hecho de que no fuera posible el intercambio de información. Sin embargo, esto plantea la cuestión de si la resolución de la Comisión de Sudáfrica habría sido igualmente lograda si hubiera necesitado información confidencial para sus deliberaciones, si la Comisión Europea no hubiera examinado el caso en profundidad porque no planteaba problemas de competencia en los mercados europeos, o si la Comisión hubiera pedido la cesión de DPI con un plazo de vigencia todavía largo. También está el asunto de si otros países en desarrollo que pudieran haber resultado afectados por la fusión, pero que no tenían filiales locales de las empresas en cuestión en su territorio, hubieran podido tomar alguna medida.

11. Zambia

*Concentración económica en la industria de productos lácteos  
Bonnita Zambia y Parmalat*

Los hechos

43. La Junta de Productos Lácteos, anteriormente de propiedad estatal, había sido privatizada y vendida a una empresa sudafricana denominada Bonnita. Bonnita Zambia se había establecido para reactivar la maltrecha industria de los productos lácteos de Zambia. Esa industria es de importancia estratégica para la economía rural, de donde procede la mayoría de los granjeros. Bonnita Sudáfrica había sido adquirida por Parmalat de Italia, y esa adquisición había abarcado también las inversiones de Zambia en Bonnita Sudáfrica por medio de Bonnita Zambia. Los granjeros se habían mostrado inquietos inicialmente por la entrada de Parmalat, ya que les preocupaban sus inversiones en Bonnita Zambia, así como el futuro de la estructura de apoyo que Bonnita Zambia había logrado establecer para el suministro y la distribución de los productos lácteos desde los granjeros hasta los consumidores.

Resolución

44. La Comisión se preocupó por los efectos competitivos que probablemente se generarían con la entrada de un nuevo agente en el mercado y la interrupción del criterio de desarrollo adoptado por Bonnita. Evaluó los efectos de la fusión según lo dispuesto en la Ley de la competencia, específicamente el artículo 8 (sobre la notificación de fusiones y adquisiciones), leído conjuntamente con el artículo 7 (sobre si el objeto de la transacción va a impedir, restringir o falsear la competencia en el mercado en cuestión). La Comisión autorizó la adquisición pero, teniendo en cuenta las inquietudes de los granjeros, puso la condición de que Parmalat mantuviera los contactos oficiales establecidos con los granjeros en todo el país, así como las acciones que el consorcio de granjeros tenía en la empresa. También se autorizó el acuerdo de distribución exclusiva de Parmalat, con sujeción a la eliminación de las cláusulas de fijación de precios y de limitación territorial.

Comentario

45. Se trata de un caso provocado por la absorción de Bonnita Sudáfrica por parte de Parmalat de Italia, que tuvo efectos repercutibles en la filial Bonnita Zambia. Estos casos son muy comunes en todo el mundo y sus efectos en los países en desarrollo han sido desiguales. En esta ocasión, la Comisión de la Competencia de Zambia tuvo en cuenta tanto el parecer de los granjeros como los efectos de la absorción en materia de competencia. Las autoridades de defensa de la competencia de los países en desarrollo deberían proceder con extraordinario cuidado cuando se ocupen de fusiones o absorciones con efectos repercutibles de este tipo, asegurándose de que no se perjudique a las industrias locales y manteniendo al mismo tiempo los principios de la competencia. En tales circunstancias, sería importante recurrir a todas las disposiciones pertinentes del derecho de la competencia para encontrar soluciones que ayuden a resolver los problemas de todos los participantes en el mercado.

12. Zimbabwe

*Concentración económica en la industria del tabaco  
Rothmans of Pall Mall (Zimbabwe) Limited y British American Tobacco Zimbabwe Limited.*

Los hechos

46. En este caso, British American Tobacco Plc del Reino Unido anunció la concertación de un acuerdo con los accionistas de Rothmans International, Compagnie Financière Richemont AG de Suiza y Rembrandt Group Limited de Sudáfrica, para fusionar su industria tabacalera internacional en enero de 1999. Una vez finalizada la fusión internacional entre British American Tobacco Plc y Rothmans International, Rothmans of Pall Mall (Zimbabwe) Limited solicitó autorización a la Comisión de la Competencia de Zimbabwe para adquirir todo el capital social emitido de British American Tobacco (Zimbabwe) Limited. Las partes en la fusión también adujeron como motivo el objetivo de fusionar el menguante mercado local de cigarrillos, insuficiente para mantener a dos fabricantes, y se presentaron pruebas del rendimiento cada vez menor de British American Tobacco (Zimbabwe) Limited mediante sus estados de cuentas financieros correspondientes al ejercicio que terminó el 31 de diciembre de 1998.

Resolución

47. El caso se evaluó como una fusión horizontal que se acogía al artículo 2 de la Ley de la competencia de Zimbabwe de 1996. El examen de la fusión propuesta se basó en la información proporcionada por los interesados directos en las partes en la fusión: clientes importantes, proveedores de insumos, otros fabricantes de tabaco y asociaciones tabacaleras. También se hizo una encuesta sobre el consumo de cigarrillos en las zonas urbana y rural, que arrojó una importante información sobre las posibilidades de reemplazar el producto, la fidelidad a una marca, las modalidades del consumo y el hábito de fumar. La Comisión de la Competencia de Zimbabwe observó que, si bien la fusión provocaría una situación de monopolio, otros beneficios de interés público tenían prioridad. En el apartado 5 del artículo 32 de la Ley de la competencia se mencionan como tales beneficios la creación de mayores economías de escala, que daría lugar a una utilización más eficiente de los recursos, la generación de divisas gracias a las exportaciones y la estabilización de los precios de los cigarrillos en el mercado interno. El argumento de la mala situación de la empresa aducido por las partes en la fusión se consideró muy importante a este respecto. Por consiguiente, la Comisión de la Competencia aprobó la fusión con dos condiciones, relativas a la enajenación de equipo y al no aumento del precio después de la fusión. En esta última condición se incluyó también la vigilancia constante de los aumentos de precio futuros por la cual todo aumento del precio tendría que justificarse ante la Comisión. Las partes fusionadas aceptaron las condiciones, y lograron deshacerse del equipo excedente cediéndolo a una tercera parte interesada en entrar en el mercado de los cigarrillos, que comenzaría en breve la producción.

Comentario

48. Este caso recuerda que, cuando se aplican las disposiciones sobre el control de las fusiones, algunos países en desarrollo tienen en cuenta consideraciones de interés público que pueden conducir a la aprobación de fusiones que de otra manera podrían considerarse anticompetitivas. Sin embargo, en este caso se observa que, incluso si se hubiera aplicado un análisis económico ordinario solamente, se habría llegado también a la aprobación de la fusión, pues ésta parece haber repercutido en un aumento de la eficiencia, además de aplicarse el argumento de la empresa en mala situación. Vale la pena destacar la atenta investigación del mercado efectuada por la Comisión de la Competencia de Zimbabwe, así como las condiciones impuestas para la aprobación de la fusión, que permitieron una nueva entrada en el mercado y la vigilancia constante de los precios por parte de la Comisión para evitar que la empresa fusionada no abusara de la posición dominante. Este caso reviste particular importancia para los países en desarrollo que afrontan una situación de "desinversión" por parte de las empresas transnacionales.

-----