

## RESUMEN DEL CARTEL TRANSFRONTERIZO DE CEMENTO EN SACU

### Introducción

El cartel del cemento era un cartel de cuatro productores de cemento PPC, Lafarge, Afrisam y NPC (“Productores de cemento”), todos con sede en Sudáfrica pero presencia en la Unión Aduanera del África Meridional (SACU). Los países del sur de África que forman parte de la SACU son Sudáfrica, Botsuana, Namibia y Eswatini. Estos productores de cemento suministran sus productos en toda la región de la SACU.

En Sudáfrica, el cartel del cemento comenzó en la década de 1940 cuando el entonces gobierno del apartheid autorizó a los productores de cemento a conspirar legalmente. A cada miembro del cartel se le asignaron cuotas de mercado de acuerdo con su capacidad productiva, y también se le asignaron territorios donde debía suministrar sus productos cementosos. El cartel legal terminó en 1995 cuando la Junta de Competencia, predecesora de la Comisión, retiró la exención a la industria del cemento. Se esperaba que los productores de cemento compitieran en el futuro. Sin embargo, los productores de cemento no cesaron la conducta, en cambio, decidieron continuar con sus acuerdos de colusión en secreto.

### El cartel del cemento

Este cartel implicó el acuerdo de los productores de cemento de mantener su participación de mercado de acuerdo con sus capacidades productivas. También tenían asignaciones territoriales entre ellos. Por ejemplo, a PPC se le asignó Botsuana, a Lafarge se le asignó Northern Natal, una región de Sudáfrica, ya Afrisam se le asignó Namibia, Lesoto y Eswatini.

En 1996, PPC se desvió del acuerdo y aumentó su participación de mercado más allá de lo asignado. Esto desató una guerra de precios entre los productores de cemento entre 1996 y 1997. En 1998, los productores de cemento tuvieron una reunión en Port Shepstone, donde llegaron a un acuerdo para detener la guerra de precios y volver a su acuerdo de mantener su participación histórica en el mercado. Además, acordaron ceñirse a su asignación territorial. Además, los productores de cemento acordaron cuándo aumentar los precios del cemento y el nivel de dichos aumentos de precios. Acordaron aumentar los precios dos veces al año, en enero y julio de cada año y que PPC siempre liderará el aumento de esos precios.

Después de la guerra de precios, los productores de cemento ya no confiaban en el cumplimiento de los términos de su acuerdo colusorio. Luego decidieron establecer un mecanismo para monitorear el cumplimiento del acuerdo colusorio. Acordaron enviar información de ventas mensualmente al Cement and Concrete Institute of Southern Africa (“C&CI”<sup>1</sup>) para calcular su participación de mercado individual y transmitir los resultados de la participación de mercado individual a cada productor de cemento.

---

<sup>1</sup> C&CI es una organización de marketing que tiene como objetivo hacer crecer la cuota de mercado de la industria del hormigón proporcionando información, servicios técnicos y de consultoría, investigación y desarrollo, educación y formación, servicios de marketing, regulatorios. Su membresía incluye a todos los productores de materiales cementantes (Miembros Productores), la industria del concreto (miembros asociados) y profesionales del ambiente construido (Miembros Profesionales del Ambiente Construido).

## **La investigación y las conclusiones de la Comisión**

La Comisión inició una investigación contra los productores de cemento en junio de 2008. En junio de 2009, la Comisión allanó las oficinas de PPC, Afrisam, Lafarge y NPC y confiscó documentos impresos y datos electrónicos. Posteriormente, PPC se acercó a la Comisión en 2009 y solicitó la inmunidad en términos de la Política de clemencia corporativa de la Comisión (“CLP”). En su solicitud CLP, PPC implicó a los productores de cemento en un cartel.

Las investigaciones de la Comisión concluyeron que entre 1997 y 1998 los productores de cemento celebraron una serie de reuniones con el fin de poner fin a la guerra de precios y estabilizar el mercado. Estas reuniones culminaron con un acuerdo entre los productores de cemento sobre cuotas de mercado, parámetros de precios, reducción de las actividades de comercialización y distribución, incluido el cierre de ciertas oficinas y deportaciones en algunas regiones, y no ofrecer descuentos especiales en cemento de mayor calidad.

La investigación también encontró que entre 1999 y 2002 los productores de cemento se reunieron regularmente para discutir la implementación de su acuerdo colusorio. Como parte de la implementación, acordaron enviar datos de ventas detallados mensualmente a una firma de auditoría designada por C&CI, que agregará los datos de ventas a través de ellos y difundirá los datos agregados a los productores de cemento. La investigación encontró que con los datos de ventas agregados, los productores de cemento pudieron medir sus propias cuotas de mercado para toda la región de la SACU, así como para las subregiones definidas, categorías de productos y categorías de clientes, y monitorear si sus compañeros de cartel se están adhiriendo a el acuerdo.

## **Conclusión**

La Comisión concluyó que existían pruebas suficientes para iniciar un proceso judicial contra los productores de cemento por colusión. Antes de remitir el asunto al Tribunal de Competencia para su enjuiciamiento, AfriSam y Lafarge se acercaron a la Comisión individualmente y propusieron resolver el asunto. Tras los compromisos de conciliación, AfriSam y Lafarge acordaron llegar a un acuerdo con la Comisión y pagaron una multa de R124 878 870 y R148 724 400 respectivamente.

NPC no llegó a un acuerdo y el caso en su contra se remitió al Tribunal para su enjuiciamiento. El Tribunal falló a favor de NPC desestimando el caso de la Comisión sobre la base de que no había pruebas suficientes de que NPC asistiera a la reunión de Port Shepstone de 2008. La Comisión apeló esta decisión ante el Tribunal de Apelación de la Competencia, que confirmó la decisión del Tribunal.