



Comisión Nacional de
Defensa de la Competencia

Memoria Trianual
Años 2002/2003/2004

REPUBLICA ARGENTINA

Ministerio de Economía y Obras y Servicios Públicos

Secretaría de Defensa de la Competencia

Tel: (54-1) 4349-3480/4097/4107 - Fax: (54-1) 4349-4125

Av. Julio A. Roca 651 Piso 4° Sector 16 – 1067ABB Capital Federal

La presente memoria institucional abarca los años 2002, 2003 y 2004. En ese período se desempeñaron como Presidentes: Gabriel Bouzat, Eduardo Sguiglia e Ismael Malis.

Como vocales: Lucas Grosman, Eduardo Montamat, Mauricio Butera, Horacio Salerno y Humberto Guardia Mendonca

*Lic. José Alberto Sbattella
Presidente
Buenos Aires, marzo de 2006*

Presidente:

**Lic. SBATTELLA, José Alberto
Economista**

Vocales:

**Lic. BUTERA, Mauricio
Economista**

**Lic. SALERNO, Horacio
Economista**

**Dr. GUARDIA MENDONCA, Humberto
Abogado**

**Dr. POVOLO, Diego
Abogado**

Jefe de economistas:

**Lic. DELGOBBO, Alberto
Economista**

Jefe de abogados:

**Dr. GOLBERG, Marcelo
Abogado**

Secretario Letrado:

**DIAZ PEREZ, Pablo
Abogado**

INDICE

CAPITULO I – CONDUCTAS ANTICOMPETITIVAS.....	5
1. CASOS CONCLUIDOS DURANTE EL 2002.....	7
PRINCIPALES DICTAMENES DURANTE 2002	10
2. CASOS CONCLUIDOS DURANTE EL 2003.....	23
PRINCIPALES DICTAMENES DURANTE 2003	26
3. CASOS CONCLUIDOS DURANTE EL 2004.....	39
PRINCIPALES DICTAMENES DURANTE 2004	42
CAPITULO II – FUSIONES Y ADQUISICIONES.....	55
1. PRINCIPALES DICTAMENES DURANTE 2002	59
2. PRINCIPALES DICTAMENES DURANTE 2003	65
3. PRINCIPALES DICTAMENES DURANTE 2004	81
CAPITULO III – MEDIDAS PREVENTIVAS.	98
CAPITULO IV INVESTIGACIONES DE MERCADO	103
Mercado del GLP	103
CAPITULO V ABOGACIA DE LA COMPETENCIA.....	105
1 Recomendación Procompetitiva en el mercado de GLP.....	105
2 Recomendación Procompetitiva en el mercado de GNC.....	107
CAPITULO VI- RELACIONES INSTITUCIONALES DE LA CNDC.	109
1. Defensa de la Competencia en el Mercosur.....	109
2. Políticas de Competencia en el ALCA	112
3. Políticas de competencia en el acuerdo de integración comercial Mercosur - Unión Europea.	112
4. Políticas de Competencia en la OECD	113
5. Políticas de competencia en el ámbito de las Naciones Unidas.....	114
6. Políticas de competencia en el MARCO DE LA ORGANIZACIÓN MUNDIAL DEL COMERCIO (OMC).	115
7. Foro Iberoamericano de Defensa de la Competencia	116
8. Seminarios Internacionales organizados por la CNDC.	117
9. “SEMINARIO DE CASOS Y PROCEDIMIENTOS DEL SISTEMA DE DEFENSA DE LA COMPETENCIA”.....	118
10. Acuerdo de Cooperación con Brasil.....	118
11. INTERNATIONAL COMPETITION NETWORK (I.C.N.)	119
12. Conferencia Internacional sobre Competencia organizada por la Oficina Federal de Defensa de la Competencia República Federal de Alemania.....	119

CAPITULO I – CONDUCTAS ANTICOMPETITIVAS.

En el presente capítulo se presentan los resultados de la actividad desarrollada por la Comisión Nacional de Defensa de la Competencia (CNDC) durante el trienio 2002/2004, en lo que respecta a la evaluación de denuncias e investigaciones de oficio por presuntas violaciones a la Ley N° 25.156 de 1999 de Defensa de la Competencia.

La citada Ley establece en el Artículo 1º que “están prohibidos y serán sancionados de conformidad con las normas de la presente ley, los actos o conductas, de cualquier forma manifestados, relacionados con la producción e intercambio de bienes y servicios, que tengan por objeto o efecto limitar, restringir, falsear o distorsionar la competencia o el acceso a al mercado o que constituyan abuso de una posición dominante en un mercado, de modo que pueda resultar perjuicio para el interés económico general”.

Con relación a las conductas evaluadas y como consecuencia del procedimiento establecido en la Ley 25.156, la CNDC concluye sus casos efectuando, mediante un Dictamen, la recomendación que entiende más adecuada, el cual es elevado al Secretario de Coordinación Técnica para su Resolución.

Las diferentes recomendaciones son: 1) desestimar la denuncia por no encuadrar los hechos en el Artículo 1º de la Ley 25.156; 2) aceptar las explicaciones del denunciado; 3) aceptar el compromiso ofrecido por las partes, 4) imponer una sanción ordenando el cese de la conducta y/o aplicando una multa o 5) ordenar el archivo.

Durante el año 2002 se dictaminaron en total en 33 denuncias por conductas anticompetitivas. Los resultados fueron los siguientes: hubo 2 sanciones, 16 desestimaciones, 2 aceptaciones de compromisos, 12 aceptaciones de explicaciones y 1 archivo de las actuaciones.

Respecto a los sectores involucrados, las estadísticas para el mismo año indican que en el sector alimentos hubo 1 caso, en comercialización minorista 7, en editorial e imprenta 1, en medicamentos 1, en medios de comunicación y publicidad 10, en otros 3, petróleo, gas y combustibles 3, servicios de salud 3, servicios financieros 1, transporte y logística 3. En el gráfico adjunto se presenta la participación sectorial en el total de casos resueltos en el año 2002.

Durante el año 2003 la CNDC dictaminó en 20 denuncias por conductas anticompetitivas. Se registraron 2 sanciones, 7 desestimaciones, 1 aceptación de compromisos, 9 aceptaciones de explicaciones y 1 archivo de la denuncia.

A nivel sectorial hubo 2 casos en el sector de la construcción, 2 en comercialización minorista, 1 en energía eléctrica, 5 en medios de comunicación social y publicidad, 5 en petróleo, gas y combustibles; 2 en transporte y logística; y 4 en otros sectores.

Durante el año 2004 de un total de 29 denuncias resueltas por conductas anticompetitivas se registraron 13 desestimaciones, no hubo sanciones, se aceptaron 2 compromisos ofrecidos y 10 explicaciones brindadas por las empresas denunciadas, y se archivaron 4 denuncias.

Las estadísticas a nivel sectorial en el año 2004 demuestran que en el sector alimentos se dictaminó en 1 denuncia; en el automotor 2; en la construcción 1; comercialización minorista 2; editorial e imprenta 1; energía eléctrica 1; medios de comunicación y publicidad 5; otros 5; petróleo, gas y combustibles 1; servicios de salud 2; servicios financieros 2; siderurgia 2; transporte y logística 3 y urea 1.

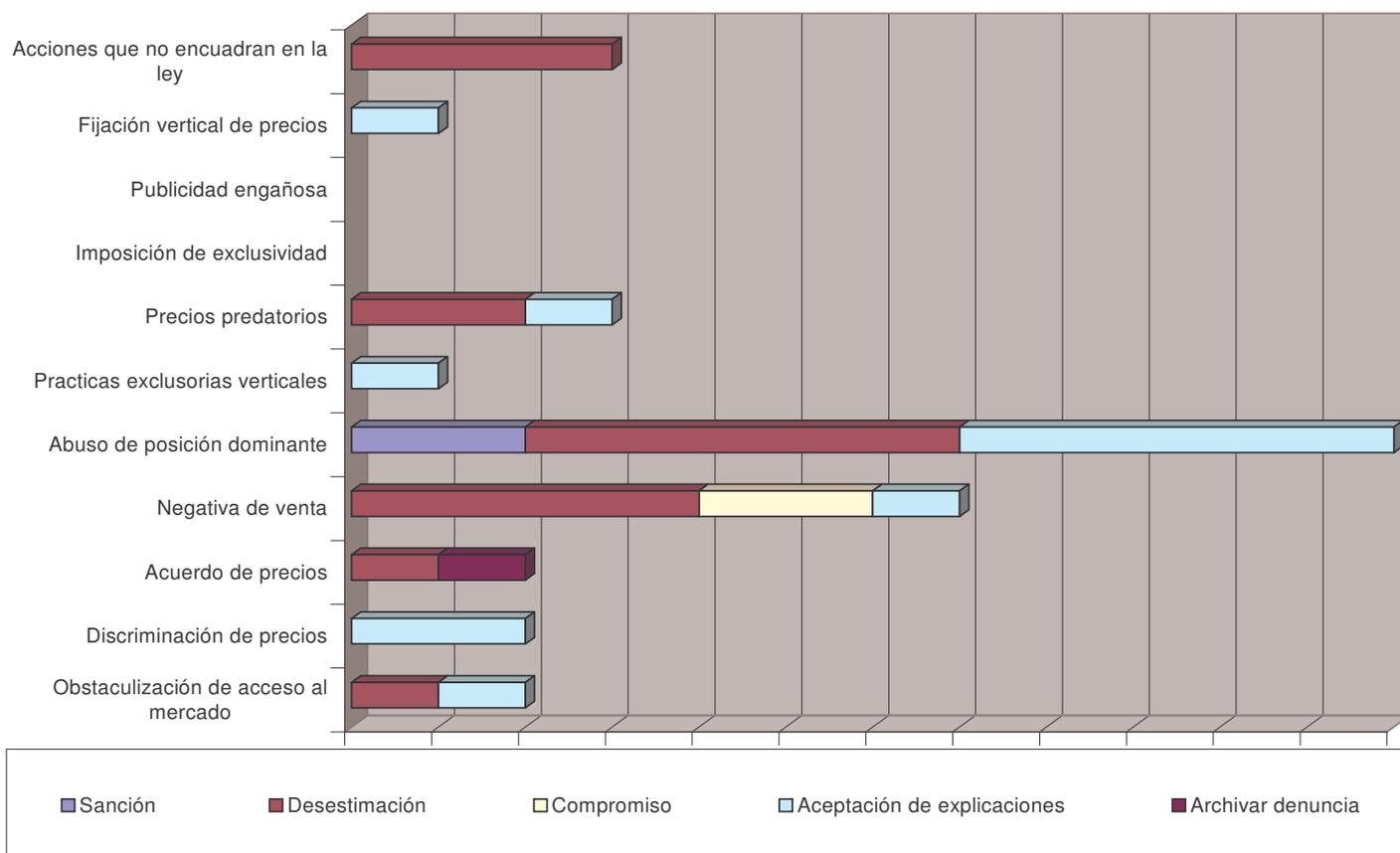
1. CASOS CONCLUIDOS DURANTE EL 2002

Cuadro Nº 1. Casos resueltos según tipo de conducta y resolución.

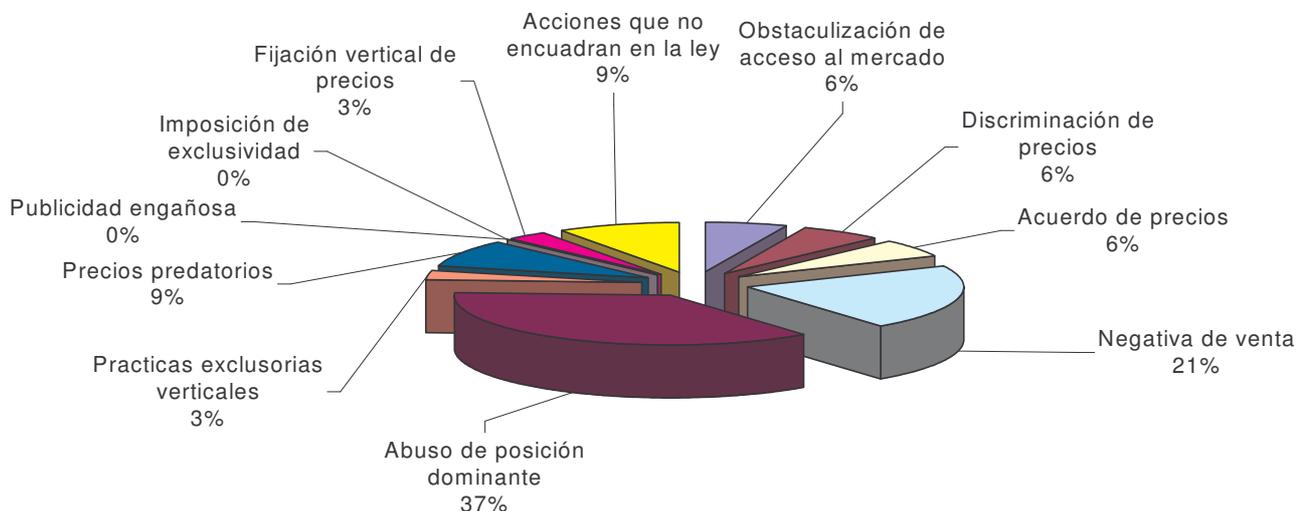
Tipo de Conducta	Resolución					
	Nºde casos	Sanción	Desestimación	Compromiso	Aceptación de explicaciones	Archivar denuncia
Obstaculización de acceso al mercado	2		1		1	
Discriminación de precios	2				2	
Acuerdo de precios	2		1			1
Negativa de venta	7		4	2	1	
Abuso de posición dominante	12	2	5		5	
Practicadas exclusorias verticales	1				1	
Precios predatorios	3		2		1	
Imposición de exclusividad	0					
Publicidad engañosa	0					
Fijación vertical de precios	1				1	
Acciones que no encuadran en la ley	3		3			
Total	33	2	16	2	12	1

Fuente: Comisión Nacional de Defensa de la Competencia.

Casos según tipo de resolución y conducta.



Casos resueltos según tipo de conducta.

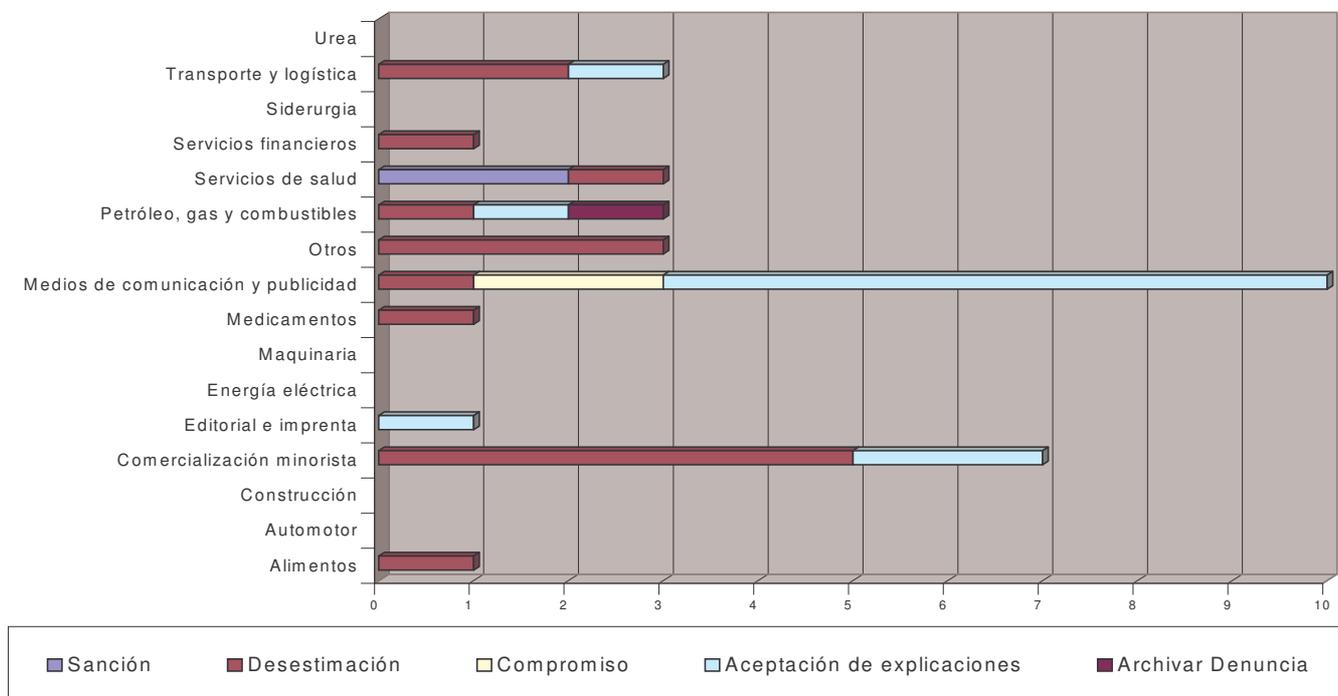


Cuadro N° 2. Casos resueltos según sector y resolución.

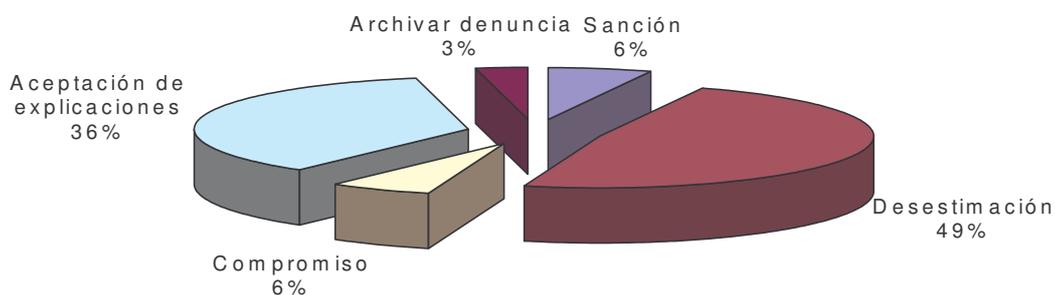
Sector	Resolución					
	Nº de casos	Sanción	Desestimación	Compromiso	Aceptación de explicaciones	Archivar Denuncia
Alimentos	1		1			
Automotor	0					
Construcción	0					
Comercialización minorista	7		5		2	
Editorial e imprenta	1				1	
Energía eléctrica	0					
Maquinaria	0					
Medicamentos	1		1			
Medios de comunicación y publicidad	10		1	2	7	
Otros	3		3			
Petróleo, gas y combustibles	3		1		1	1
Servicios de salud	3	2	1			
Servicios financieros	1		1			
Siderurgia	0					
Transporte y logística	3		2		1	
Urea	0					
Total	33	2	16	2	12	1

Fuente: Comisión Nacional de Defensa de la Competencia.

Casos según tipo de resolución y sector.



Casos resueltos según tipo de resolución.



PRINCIPALES DICTAMENES DURANTE 2002

Carpeta N°: 533

Número y fecha del Dictamen: N° 388 del 22 de julio de 2002

Denunciante: Asociación de Kiosqueros de la República Argentina (en adelante "ACKRA")

Denunciadas: LA DELICIA FELIPE FORT S.A.; GEORGALOS HERMANOS S.A.I.C.A.; ALFAJORES JORGITO S.A.; KRAFT SUCHARD ARGENTINA S.A.; BAGLEY S.A.; COCA COLA FEMSA; y PEPSI COLA,

Mercado: Comercialización minorista de golosinas

Conducta: fijación de precios de venta

Resultado: Aceptar las explicaciones de las empresas denunciadas

ACKRA denunció que en el mes de agosto de 1999 sus afiliados le comunicaron la nueva rutina de comercialización de las empresas denunciadas, quienes comenzaron a entregar la mercadería con una etiqueta donde se consignaba el precio de venta del producto.

Este hecho, a criterio del denunciante, constituyó un perjuicio para los propietarios de los kioscos debido a que restringió el libre comercio y la libre competencia, manifestó que la colocación de precios en las etiquetas de los productos tenía como finalidad regular los márgenes de utilidad de los kioscos.

La denunciante sostuvo que en su revista NOTI AKRA del mes de diciembre de 1998 informó que las empresas denunciadas marcaban la mercadería con precios de venta para obtener una mejor rotación de sus productos, mientras que algún mayorista o revendedor "quemaba" dichos productos permitiendo su venta a través de los vendedores ambulantes que circulan en la vía pública.

Para concluir la denunciante solicitó una "medida de no innovar", conforme a lo dispuesto en el artículo 35 de la Ley N° 25.156, a fin de que se ordenara a los denunciados que se abstuvieran de marcar sus productos con precios de venta "sugeridos", toda vez que dicha conducta generaba un daño irreparable a la economía del mercado de libre competencia. La Comisión Nacional de Defensa de la Competencia resolvió rechazar dicha solicitud debido a que de las constancias obrantes en autos no surgía "prima facie" que se pudiere causar una grave lesión al régimen de competencia.

En sus explicaciones las denunciadas coincidieron al decir que no le imponían un precio a los distribuidores sino que lo sugerían y que de esa forma le daban un indicio a los consumidores acerca del precio de mercado. No obstante ello, señalaron que el kiosquero puede fijar el precio que estime conveniente y que las empresas denunciadas no tenían poder para fijar unilateralmente el precio de sus productos toda vez que ellos son fácilmente sustituibles por otros.

Por otra parte indicaron que el bien jurídico protegido por la Ley N° 25.156 es el interés económico general, el que de ningún modo resulta lesionado con los precios sugeridos por el fabricante, sino que por el contrario, "la comunidad toda

es la que se beneficia al tener conocimiento claro y directo del costo de los productos”.

Agregaron que no puede negarse el derecho del titular de la marca registrada a establecer el precio de su producto, como herramienta tendiente a evitar el riesgo de que los mismos se comercien a precios inferiores al costo, con el consiguiente desprestigio de la marca, o a precios elevados que la dejen fuera del mercado.

Por otra parte alegaron que de la lectura de la denuncia surgía que lo que se estaba reclamando era una lesión al sector minorista y a la posición que los denunciantes ocupan en la cadena de comercialización, recordando en ese sentido la doctrina de esta Comisión Nacional en cuanto a que no son las conductas desleales sino las limitaciones a la competencia que surgen de acciones individuales o concertadas.

Esta Comisión entendió, en principio que el establecimiento de precios de reventa “sugeridos” por parte de empresas que pertenecen al sector mayorista a firmas que se desempeñan en el sector minorista, a través de su consignación en las etiquetas que acompañan al producto o mediante su marcación en el envase o packaging del mismo, o bien, en publicidad en diarios, revistas especializadas y volantes, entre otros, constituye una práctica de restricción vertical.

De acuerdo a lo que se desprende de la investigación realizada, las prácticas denunciadas revestían las características de la conducta conocida con la denominación de "mantenimiento de precio de reventa". Del análisis de esta práctica se concluye que la misma no disminuye el bienestar económico general, siempre que no implique una disminución en las cantidades comercializadas en el mercado de los productos involucrados

En el caso que originaron estas actuaciones, los importes insertados en los envases de los artículos involucrados eran "precios sugeridos", mientras que los precios finales, es decir, los precios al consumidor, eran fijados de manera unilateral y autónoma por las firmas minoristas.

Por otra parte, no se obtuvo evidencia que demostrara la presencia de actos o acuerdos que implicasen una práctica restrictiva de la competencia. En efecto, las firmas productoras, que eran las que sugerían dichos precios, no imponían una penalización a clientes que no comercializaran sus productos a los precios sugeridos, es decir no le negaban la venta ni establecían algún otro tipo de discriminación. Se entendió que los “precios sugeridos” actuaban como un instrumento que provee información a los consumidores de cuanto deben pagar por el producto.

Por las consideraciones expuestas, esta Comisión Nacional entendió que la mera sugerencia de precios de reventa por parte de las firmas mayoristas a los kioscos no era una conducta punible por la Ley N° 25.156, por lo que La CNDC aconsejó al SEÑOR SECRETARIO DE COORDINACIÓN TÉCNICA aceptar las explicaciones de las empresas denunciadas.

N° de Carpeta: 335

N° y fecha de Dictamen: 323 del 15 de julio de 2002.

Empresas Involucradas: LAPA SA, LAPA ESTUDIANTIL SA, FEXIS SA, AA2000 SA, EDCADASSA.

Mercado Relevante: servicios de transporte aéreo de cargas y de pasajeros; servicios de aterrizaje y estacionamiento de aeronaves; servicios de pasarelas telescópicas; servicios de asistencia en tierra a aeronaves; servicios de alquileres de espacio en las terminales de los aeropuertos, servicios de depósitos fiscales en aeropuertos internacionales.

Resultado: Denegada

Resumen del Dictamen de la Mayoría (Vocales Lucas Grosman y Mauricio Butera)

La operación de concentración analizada consistió en la compra del 99% de las acciones de FEXIS SA por parte de los accionistas controlantes de AA2000 SA y de EDCADASSA.

FEXIS SA era una sociedad que controlaba a la empresa de transporte aéreo de cargas y de pasajeros LAPA SA y a la empresa de turismo LAPA ESTUDIANTIL SA.

AA2000 SA era la empresa concesionaria de los 32 aeropuertos más importantes del país y por ende prestadora de servicios aeroportuarios (asistencia al despegue y aterrizaje, estacionamiento de aeronaves, servicios de alquileres de espacios para oficinas, mostradores, etc.) dentro de estos aeropuertos.¹

EDCADASSA era la empresa concesionaria de los depósitos fiscales ubicados en los Aeropuertos internacionales de Aeroparque, Ezeiza, Córdoba, Mendoza y Mar del Plata. Los servicios ofrecidos por el operador de los depósitos fiscales son el estibaje, almacenamiento y depósito y actividades conexas al manejo de la carga aérea que ingresa o sale del país.

Las empresas de transporte aéreo utilizan los servicios aeroportuarios como insumos para realizar el servicio de transporte, es por ello que la toma de control notificada implicaba una integración vertical en los mercados de servicios de transporte aéreo y en los distintos mercados de servicios aeroportuarios. En el caso del transporte aéreo de carga, las empresas también utilizan como insumo a los servicios prestados por el operador del depósito fiscal, por lo tanto también existía integración vertical en el mercado de servicios de depósitos fiscales.

¹ Los aeropuertos operados por AA2000 SA son: Aeroparque, S. C de Bariloche, Comodoro Rivadavia, Córdoba, Esquel, Ezeiza, Formosa, Gral. Pico, Iguazú, La Rioja, Mendoza, Posadas, Río Gallegos, Río Grande, San Fernando, San Luis, San Rafael, Santiago del Estero, Santa Rosa, Viedma, Villa Reynolds, Salta, Tucumán, Catamarca, Paraná, Río Cuarto, Resistencia, San Juan, Malargüe, Pto. Madryn, Reconquista, Mar del Plata.

La evaluación de los efectos de la integración vertical se basó en la existencia de incentivos que podía tener el operador aeroportuario integrado verticalmente para trasladar su posición dominante al mercado de transporte aéreo y en la probabilidad del ejercicio de conductas anticompetitivas que le permitieran obtener tal posición.

La CNDC consideró a los servicios de transporte aéreo entre un punto de origen y otro de destino como un mercado relevante en si mismo.² La caracterización geográfica del mercado relevante de transporte aéreo “por ruta” se debió a que para un pasajero que desea llegar desde un punto A a otro B, volar de A a C, claramente no es sustituto del vuelo desde A hacia B.

Se debe tener en cuenta que la posibilidad de realizar conductas anticompetitivas por parte del operador aeroportuario integrado verticalmente no depende necesariamente de su participación en el mercado de transporte aéreo, sino de la existencia de incentivos económicos para trasladar la posición dominante al segmento del transporte aéreo.

El mercado de servicios de transporte aéreo se caracteriza por no contar con altas barreras a la entrada, sobre todo para aquellas empresas establecidas que desean incorporar nuevas rutas. La principal restricción para ingresar al mercado para una empresa de transporte aéreo puede ser el acceso a la infraestructura aeroportuaria y a los servicios prestados en ella, ya que los aeropuertos se constituyen en infraestructuras esenciales (essential facilities) para las compañías aéreas.

El aeropuerto es una empresa multiservicios que ofrece servicios tanto a compañías de transporte aéreo como a pasajeros. Se definieron los mercados relevantes de servicios aeroportuarios en base a la sustituibilidad que presentan los mismos para las compañías de transporte aéreo y a las características de la oferta. Los mercados relevantes de los servicios aeroportuarios a considerar fueron: servicios de aterrizaje y de estacionamiento de aeronaves; servicios de pasarelas telescópicas; servicios de asistencia en tierra a aeronaves; servicios de estibaje de la carga aérea; servicios de almacenamiento, depósito y actividades conexas a la carga aérea, servicios de alquiler de espacios para mostradores, oficinas y salones VIP.³

Las aerolíneas, una vez que optan en qué aeropuerto operar deberán demandar la totalidad de los servicios aeroportuarios en él, por lo tanto para analizar la sustituibilidad entre estos servicios se debió analizar la sutituibilidad entre los aeropuertos, para lo que se tuvo en cuenta la localización geográfica, los costos

² Se debe destacar que los servicios de transporte aéreo de pasajeros y de cargas se analizaron en forma separada ya que no forman parte del mismo mercado relevante. La caracterización del mercado relevante por ruta es válida tanto para el transporte de pasajeros como para el de cargas.

³ En Argentina los servicios de control del tráfico aéreo, meteorológicos y las tiendas libres de impuestos no fueron otorgados en concesión a la empresa AA2000, es por ello que no se los incluyó en el análisis.

de transporte (para la aerolínea y para los pasajeros) y las características técnicas de la infraestructura.

En Argentina la mayoría de las ciudades (o regiones) poseen un solo aeropuerto y como consecuencia de ello las aerolíneas no tienen la posibilidad de elegir entre distintos aeropuertos para prestar servicios en una determinada ruta.⁴

Dado que el nivel de tráfico es bajo y dadas las características de la oferta de servicios aeroportuarios, se puede afirmar que los aeropuertos concesionados a AA2000 SA eran monopolios naturales, por lo que se determinó que el mercado geográfico relevante para cada uno de los servicios aeroportuarios era el aeropuerto.⁵

La existencia de un contrato de concesión con carácter de exclusividad implicaba que AA2000 SA poseía el 100% de participación en los mercados de servicios aeroportuarios de: aterrizaje y estacionamiento de aeronaves, pasarelas telescópicas, hangares, alquileres de espacios para oficinas, mostradores y salones VIP. La exclusividad otorgada por este contrato también originaba una barrera legal a la entrada.

Lo mismo ocurre en el caso de los servicios de estibaje, almacenamiento y depósito y actividades conexas a la carga aérea que ingresa en los aeropuertos internacionales, donde el contrato de concesión firmado entre EDCADASSA y la Fuerza Aérea Argentina le otorgaba la exclusividad para la prestación de los servicios a esta empresa.

En el mercado de servicios de asistencia en tierra a aeronaves existen barreras legales a la entrada tales como la imposibilidad de entrada de empresas especializadas en estos servicios y regulaciones técnico operativas muy exigentes que imponen restricciones excesivas a los prestadores.

Del análisis anterior se desprende que los monopolios legales que detentaban EDCADASSA y AA2000 SA les otorgaban poder de mercado en cada uno de los mercados relevantes de servicios aeroportuarios.

La posibilidad del ejercicio de conductas exclusorias en el mercado de servicios de transporte aéreo es muy amplia, entre ellas se pueden resaltar: negativa de venta, discriminación en el acceso a la infraestructura y discriminación de precios. A su vez, la diversidad de servicios y las características de calidad implicadas en ellos hace que la posibilidad de un monitoreo efectivo por parte del órgano regulador sea de muy difícil implementación.

⁴ Existen solamente tres pares de aeropuertos de importancia menor que están próximos entre sí: Corrientes – Resistencia, Salta- Jujuy y Paraná-Santa Fe.

⁵ Con las excepciones de Corrientes – Resistencia y Paraná – Santa Fe que por su cercanía fueron agrupados en un mismo mercado.

El control del aeropuerto por parte de una aerolínea le otorga a ésta ventajas estratégicas ya que le permitiría tener acceso a información de sus competidores. La existencia de un operador aeroportuario integrado verticalmente puede disuadir las decisiones de entrada de nuevas firmas, ya que estas pueden esperar ser objeto de conductas exclusorias luego de su entrada al mercado.

En Argentina el marco regulatorio de los aeropuertos le impone al regulador (ORSNA) la función de asegurar la igualdad, el libre acceso y la no discriminación en el uso de la infraestructura aeroportuaria. A pesar de ello, la CNDC entendió que la regulación existente no es suficiente para contrarrestar prácticas anticompetitivas ejercidas por un operador aeroportuario integrado verticalmente. Se observa que no se han establecido criterios objetivos para la asignación de los espacios dentro de los aeropuertos, que existe discrecionalidad del operador en la asignación de los espacios y que las prácticas anticompetitivas pueden tomar formas de difícil monitoreo para el regulador.

De lo antedicho se desprende que la operación notificada resultaría restrictiva de la competencia en el mercado de transporte aéreo de cargas y pasajeros, y tal restricción tendría como efecto probable una afectación al interés económico general.

AA2000 SA podría realizar conductas exclusorias que permitieran a LAPA SA aumentar sus participaciones en el mercado de transporte aéreo, ya sea en las rutas en que ya operaba o en nuevas rutas, y de esta manera hacerse de una posición dominante. Tal posición dominante le permitiría cobrar precios superiores a los competitivos y/o disminuir la calidad de los servicios en perjuicio de los consumidores. Como conclusión de todo el análisis realizado, la CNDC recomendó denegar autorizar la concentración.

Consideraciones del Dictamen en Disidencia (Vocal Eduardo Montamat)

Este dictamen hizo hincapié en que la toma de control por parte de AA2000 SA de LAPA SA con un año de antelación de la sanción del dictamen ha tenido efectos jurídicos y económicos que no pueden desconocerse. Y por lo tanto sostuvo que la mera denegatoria de la autorización generará incertidumbre y pérdida de valor de la empresa.

Teniendo en cuenta lo antedicho, el dictamen en disidencia recomendó la denegación de la concentración y ordenó la venta de las acciones de FEXIS SA que poseían los socios controlantes de AA2000 SA a personas físicas o jurídicas que no tuviesen ningún vínculo con la firma AA2000 SA en un plazo no mayor a los 10 meses.

Consideraciones del Dictamen en Disidencia (Presidente Ismael ;Malis)

Dado que la operación de concentración económica analizada se trataba de una operación prohibida en términos de la Ley N° 25.156, en este dictamen se recomendó la denegatoria de la autorización de la misma.

Asimismo, se ordenó el cese de la toma de control sobre las empresas LINEAS AEREAS PRIVADAS ARGENTINAS S.A. y de LAPA ESTUDIANTIL S.A. en un plazo de 180 días.

Número de carpeta: 537

Número y fecha de dictamen: 374 del 27 de Junio de 2002.

Denunciante: Asociación de Empresas de Remis de Aeroparque.

Denunciados: Aeropuertos Argentina 2000.

Mercados relevantes de producto y geográfico: mercado de transporte de pasajeros pre y post aéreo en el ámbito del Aeropuerto Metropolitano Jorge Newbery.

Conducta: Exclusión de mercado.

Resultado: Desestimar la denuncia.

La denunciante, la Asociación de Empresas de Remis Aeroparque, denuncia a Aeropuertos Argentina 2000 (Aeropuertos 2000), debido a la negativa por parte de la denunciada de brindarles a los integrantes de la Asociación espacios físicos en el Aeropuerto Metropolitano Jorge Newbery, a fin de estacionar vehículos e instalar locales para publicitar y ofrecer sus servicios. Asimismo denuncia que se ha restringido la oferta en virtud del trato y condiciones discriminatorias en relación a las empresas Manuel Tienda León S.A.C.I.F.I.A. y Ecuador S.A., dado que se encarga de desviar pasajeros hacia los locales de las empresas mencionadas.

En su presentación, Aeropuertos 2000 destacó la vigencia de la Resolución de la Secretaría de Transporte N° 269/98, en la que se encomendó al Organismo Regulador del Sistema Nacional de Aeropuerto (ORSNA) que instruyera a Aeropuertos 2000 para que adoptase las medidas necesarias, con el objetivo de organizar la oferta de servicios de taxis y remises para el ingreso y egreso del ámbito aeroportuario, estableciendo que la oferta de remises debería realizarse únicamente en los locales previamente autorizados por el concesionario, atendiendo a la mayor comodidad del pasajero. Además, la misma Resolución facultó al ORSNA para que instruyera al concesionario a determinar la ubicación de los vehículos que prestasen el servicio de taxis y remises, de modo que no obstaculizaran la carga y descarga del equipaje, teniendo que asegurar al mismo tiempo la libre competencia de los servicios conforme al Decreto N° 958/92, al tiempo que prohibió la oferta de servicio a viva voz y todo aquello que dificultase el ingreso y egreso de pasajeros.

Asimismo, destacó que en 1999 Aeropuertos 2000 llamó a licitación pública con el objetivo de seleccionar un prestador del servicio de remises, dando cumplimiento a las obligaciones asumidas en virtud del contrato de concesión y demás normativas vigentes, y que la denunciante no compró el pliego, y, por lo tanto, no participó de la licitación mencionada, resultando adjudicataria la empresa Ecuador S.A., y estando informado oportunamente del proceso el ORSNA. Luego se supo que la denunciante había comprado el pliego, pero que no pudo presentarse atento a que no cumplía con los requisitos establecidos en ella. Aeropuertos 2000

también explicó que posteriormente le otorgó un permiso de transporte de pasajeros pre y post aéreo y en rampa a Manuel Tienda León, quien fuera excluida explícitamente de la licitación por creer que de esa manera se produciría una mayor apertura a la competencia.

La Comisión Nacional de Defensa de la Competencia efectuó entonces pedidos de informe a la denunciante, a la denunciada y al ORSNA, en virtud de las facultades conferidas en el artículo 24 de la Ley 25.156, y efectuó su dictamen como consecuencia de la valoración de los hechos denunciados, habiendo quedado demostrado que la supuesta conducta anticompetitiva de la concesionaria Aeropuertos 2000, se adecuó a las normas generales dictadas por organismos del Estado o dependientes de éste, que tienen para ello facultades legales, gozando de plena autonomía para establecer dentro del ámbito de su jurisdicción normas regulatorias del servicio de transporte de pasajeros en el ámbito aeroportuario. Por otro lado, la conducta denunciada a la empresa Aeropuertos 2000 no pudo catalogarse como lesiva al interés económico general, pues tuvo como propósito generar un ordenamiento en las instalaciones para una adecuada prestación del servicio de pasajeros pre y post aéreo en el ámbito de su actividad, respetando la normativa de la Secretaría de Transporte y del ORSNA.

La Comisión Nacional de Defensa de la Competencia finalmente concluyó que la conducta de Aeropuertos Argentina 2000 S.A. no se encontraba alcanzada por las previsiones de la Ley N° 25.156, razón por la cual recomendó desestimar la denuncia y ordenar el archivo de las actuaciones.

N° de carpeta: 440.

N° y fecha de dictamen: 393 del 1º de Agosto de 2002.

Denunciante: Instituto Médico Privado Río Uruguay (IMPRU).

Denunciado: Asociación de Clínicas y Sanatorios de la Provincia de Entre Ríos (ACLER).

Mercado: Prestaciones médico – asistenciales de mediana y alta complejidad en clínicas, sanatorios y hospitales en las ciudades de Colón, Villa Elisa y San José de la Provincia de Entre Ríos.

Conducta: Práctica exclusoria.

Resultado: Cese de la conducta y sanción con multa.

El IMPRU era un centro asistencial con residencia en la ciudad de Colón, Provincia de Entre Ríos, que no sólo se encontraba en condiciones de competir con los efectores de su zona de influencia, conformada por las ciudades de Colón, San José y Villa Elisa, sino que por la complejidad de los servicios que potencialmente estaba en condiciones de brindar habría podido operar en el departamento de Colón y competir con establecimientos de Concepción del Uruguay, de Concordia y aún con los de Paraná, o bien esperar derivaciones del resto de la provincia.

Los servicios de Mediana y Alta Complejidad del IMPRU, fueron los primeros que se habilitaron en el Departamento de Colón. La conducta denunciada consistió en la negativa de ACLER de incorporar al IMPRU, un establecimiento sanatorial

inaugurado a comienzos del año 1997 en la ciudad de Colón, como integrante de su red de prestadores para los convenios con las administradoras de fondos para la salud gerenciados por ACLER y el Instituto de Prestaciones de Salud de Entre Ríos "IPSER", al haber establecido el cierre de incorporación de nuevos prestadores desde el 1° de marzo de 1995.

La CNDC, en su dictamen, entendió que la negativa de ACLER de incorporar nuevos establecimientos en su red de prestadores, basada en la necesidad de "acotar la oferta a la realidad de la demanda", como expresó la denunciada en sus Actas de Asamblea al denegar tal solicitud, constituyó una conducta tendiente a restringir el acceso de nuevos competidores al mercado, llevada a cabo por la única entidad que manejaba la oferta de prestaciones médicas en establecimientos privados de la provincia de Entre Ríos y prácticamente la totalidad de la oferta en el área de influencia de la ciudad de Colón. Asimismo, interpretó que la entidad denunciada, responsable de administrar el 55% de los convenios con las obras sociales en forma directa, participación que ascendía al 80% si se le sumaba las prestaciones a las administradoras de fondos para la salud que atendía a través del IPSER, resultaba el medio insustituible para establecimientos sanatoriales como el IMPRU, de acceder de forma generalizada a esa gran masa de afiliados.

La CNDC concluyó en que ACLER detentaba una posición de dominio en el mercado involucrado, y abusó de ella al utilizarla para restringir el acceso de un competidor, el IMPRU, al mercado en cuestión con el objeto declarado de restringir la oferta. La CNDC consideró que la conducta imputada, implicó perjuicios sobre el interés económico general en su conjunto, al perjudicar:

- a) al IMPRU, que terminó excluido del mercado;
- b) a las obras sociales que contrataban por el sistema de prestaciones, que debieron enviar a sus afiliados a otras localidades para que se les brindaran los servicios de alta complejidad que estaban en condiciones de ser prestados por el IMPRU;
- c) a los afiliados de todas las obras sociales de la zona, que vieron limitadas sus posibilidades de acceso a un establecimiento de las características del IMPRU, único en la zona;
- d) a la calidad, a la diversidad y a los precios de las prestaciones, al privarse al mercado de los beneficios que trae aparejada la puja competitiva en el mismo en cuanto a mejoras tecnológicas y mejoras en las prestaciones.

Basada en la interpretación expuesta, la CNDC aconsejó al SECRETARIO DE COORDINACIÓN TÉCNICA sancionar a la ACLER con el cese de la conducta, la imposición de una multa y la obligación de la entidad de dar a conocer a los establecimientos a los que se les denegó el ingreso, lo ordenado en cuanto a la apertura de su red de prestadores.

Nº de Carpeta: 677.

Nº y fecha de dictamen: 394 del 6 de Agosto de 2002.

Denunciante: Sistema Regional de Televisión S.A. (S.R.T.).

Denunciados: *Las empresas Cable Charlone S.R.L., Cooperativa de Electricidad Obras y Servicios Públicos Charlone Limitada, Cooperativa de Provisión de Electricidad, Obras y Servicios Públicos de Emilio Bunge Limitada y los señores Miguel Juan Roige, Miguel Alberto Roige, Marta Lía Trojaola y María Adriana Calderón.*

Mercado: *Televisión por cable en la localidad de Emilio V. Bunge, Partido de General Villegas, Provincia de Buenos Aires.*

Conducta: *Exclusión de un competidor y monopolización del mercado.*

Resultado: *Aceptar las explicaciones brindadas por las denunciadas.*

En la localidad de Emilio V. Bunge existían al momento de la denuncia dos operadores que prestaban servicios de televisión por cable: SRT y Cable Charlone.

Para brindar el servicio, SRT utilizaba un sistema propio de antenas y cables y una red propia de distribución de señales (cableado), los cuales estaban montados sobre los postes de distribución del servicio de electricidad que prestaba la Cooperativa Bunge. Su relación era de un comodato precario, por la cual esta última permitía la utilización gratuita de los postes y ménsulas a la denunciante.

Desde el mes de enero de 2001, Cable Charlone inició la provisión de servicios de televisión por cable en la localidad de Emilio V. Bunge, utilizando el sistema de recepción (antena y cables) y el de distribución (cables y postes) de la Cooperativa Bunge, convirtiéndose en competidor directo de la denunciante. La relación entre dicha cooperativa y Cable Charlone era de un contrato por el cual la cooperativa cedía el uso de los postes y el cableado por un plazo de 5 años prorrogable por otro período, a cambio del pago de un canon equivalente al 3% del importe total percibido en concepto de abono mensual.

La demanda de SRT consistió en la supuesta utilización indebida de una frecuencia radioeléctrica por parte de Cable Charlone, lo que le habría dado a esta última una ventaja competitiva porque le permitió ofrecer un mayor número de señales que el autorizado, distorsionando el mercado; la supuesta violación de la exigencia legal de la propiedad de la infraestructura y equipamiento necesario para instalar el servicio por parte de Cable Charlone; la supuesta predación de los competidores, por la provisión del servicio en forma gratuita, otorgándole ventajas competitivas; y la supuesta vinculación entre Cable Charlone y las cooperativas denunciadas, las cuales habrían creado dicha sociedad comercial para prestar indirectamente el servicio de televisión por cable, que está prohibido para las cooperativas. Al poseer el monopolio legal de la prestación del servicio de electricidad, tenían la infraestructura necesaria para la prestación del servicio de televisión por cable, una base de datos de todos los usuarios de electricidad, facilidades gerenciales y administrativas.

El mercado relevante del producto fue definido exclusivamente como la prestación de televisión por cable.

Al estar el mercado geográfico limitado tanto por la demanda como por la oferta el área que abarcaba la red de distribución, el mercado relevante considerado fue la prestación de televisión por cable en la localidad de Emilio Bunge.

El mercado relevante abarcaba a algo más de 400 abonados. Hacia el mes de agosto de 2001, SRT poseía 164 abonados. Esta empresa informó que antes del ingreso de Cable Charlone tenía alrededor de 400 abonados. Por su parte, Cable Charlone desde su ingreso al mercado a comienzos de 2001 incrementó su número de abonados, ascendiendo a aproximadamente 200 en el mes de diciembre de 2001.

Con respecto al abono cobrado por ambas empresas, cabe destacar que si bien existía un precio para el abono básico, se aplicaron tarifas diferenciales para consorcios, jubilados, ciertas zonas particulares, promociones de lanzamiento y otras.

El valor del abono básico cobrado por SRT ascendió a \$25 por mes, el cual se mantuvo desde enero de 1999 hasta septiembre de 2001. Según la información proporcionada por Cable Charlone, el valor del abono básico ascendió a \$11,30 durante los meses de marzo y abril de 2001, como oferta de lanzamiento. Entre mayo y junio del mismo año, el valor fue de \$21,78, mientras que en julio y agosto ascendió a \$25. Por último, desde agosto de 2001 hasta abril de 2002, el valor del abono fue de \$28,60, con una bonificación de \$3.

En cuanto a la conducta denunciada, tanto para la supuesta utilización indebida de una frecuencia radioeléctrica, como a la presunta violación de la exigencia legal sobre la propiedad de la infraestructura como al supuesto intento de eliminación de competidores a raíz de la prestación del servicio en forma clandestina, se consideraron como análisis que excedían la competencia otorgada a la CNDC por la Ley N° 25.156, correspondiendo los mismos al COMFER, como Autoridad de Aplicación de la Ley N° 22.285.

En lo que se refiere a la supuesta gratuidad del servicio prestado, de acuerdo a lo mencionado más arriba, se puede señalar que Cable Charlone cobró históricamente un precio similar al de SRT.

Respecto de la vinculación entre Cable Charlone y las Cooperativas Bunge y Charlone, cabe destacar que entre la Cooperativa Bunge y Cable Charlone existía un contrato oneroso por la utilización de la infraestructura. Además, la relación entre dicha cooperativa y SRT era de un contrato gratuito. Cabe añadir que, no se advirtió la existencia de una amenaza tendiente a interrumpir esta relación.

Por su parte, si bien los Sres. Miguel Alberto Roige y Marta Lía Trojoala eran socios de Cable Charlone y a la vez miembros del Consejo de Administración de la Cooperativa Bunge, no se advirtió que esta última hubiera negado a la denunciante el uso del sistema de postes, como ya se había señalado.

A partir de los argumentos señalados, la CNDC aconsejó al Secretario de Coordinación Técnica la aceptación de las explicaciones, aunque declarándose como no competente para entender en lo que respecta a la supuesta utilización indebida de una frecuencia radioeléctrica y a la violación de la exigencia legal de la propiedad de la infraestructura por parte de Cable Charlone, siendo el COMFER la autoridad competente para entender en lo que respecta a estos temas.

Nº de Carpeta: 811.

Nº y fecha de dictamen: 396 del 17 de Octubre de 2002.

Denunciante: *Cervecería Argentina Sociedad Anónima Isenbeck.*

Denunciados: *Beverage Associates Corp., Quilmes Industrial S.A., Companhia de Bebidas das Americas, Quilmes International LTD. y Cervecería y Maltería Quilmes S.A.*

Mercado: *Mercado de la producción y comercialización de cerveza a nivel nacional.*

Conducta: *Concentración económica entre competidores.*

Resultado: *Desestimar la denuncia.*

- i. Isenbeck denunció la operación de concentración económica que involucra a los grupos Quilmes y Ambev. La denunciante sostuvo que dicha operación era ilegal puesto que:
 - i) constituiría un acuerdo entre competidores para formar un cartel con el fin de aumentar los precios y restringir la oferta en el mercado pertinente;
 - ii) habría alta concentración en este mercado,
 - iii) facilitaría restricciones de tipo vertical vinculadas, tanto aguas arriba, con la provisión de malta; como aguas abajo, con la venta minorista en supermercados.

- ii. Isenbeck también describió diversas prácticas anticompetitivas que había llevado a cabo al Grupo Quilmes con el fin de sentar antecedentes, entre las cuales se encuentran:
 - i) la compra de la Cervecería Bieckert con el fin de eliminar a dicha firma como competidor y bloquear el sistema de distribución de Bieckert para dificultar el ingreso de otros competidores;
 - ii) la compra de BAESA, embotelladora de Pepsi Co. para Buenos Aires y Córdoba. Así habría bloqueado otro sistema de distribución; y
 - iii) la compra de EDISA, empresa distribuidora de Isenbeck en ciertas provincias, atribuyéndole efectos análogos a los descriptos para BAESA.

Esta Comisión determinó teniendo en cuenta que la Ley Nº 25.156 introdujo en Argentina el sistema de control previo de las operaciones de concentración económica. El mismo se encontraba además normado por la propia Ley Nº 25.156, su reglamentación (Decreto Nº 89/2001), la Resolución S.D.C.y C. Nº

40/01, la Resolución S.D.C.yC. N° 164/01 y el Decreto N° 396/01. Estas normas imponen a las partes intervinientes en la operación la obligación de presentar diversa información con carácter de declaración jurada. Por su parte, el artículo 8 de la Ley N° 25.156 dispone que las operaciones sujetas a la notificación obligatoria no producían efectos entre las partes ni frente a terceros hasta que hubieran sido aprobadas mediante resolución fundada en la autoridad de aplicación de la norma, o hasta que se produjera la aprobación tácita, tal como prevén los artículos 13 y 14 de la mencionada ley. Por otro lado, el análisis de la operación de concentración económica entre Quilmes y Ambev se encontraba tramitando conforme a las normas indicadas.

Teniendo en cuenta que una operación de concentración económica no puede ser tratada simplemente como una conducta anti-competitiva en general, la CNDC entendió que la denuncia presentada resultaba improcedente.

Finalmente, con respecto al punto donde la denunciante señalaba a la compra de la Cervecería Bieckert como una práctica anticompetitiva realizada por el Grupo Quilmes con anterioridad a la concentración económica con Ambev, se entendió a tal adquisición no como una denuncia en sí, sino como un antecedente a partir del cual se analizarían estos hechos denunciados. A igual conclusión se llegó teniendo en cuenta que el objeto de la denuncia era la alianza estratégica entre las denunciadas y no la adquisición de Bieckert.

La CNDC recomendó al Secretario de Coordinación Técnica desestimar la denuncia presentada y proceder a su archivo por cuanto las operaciones de concentración económica tienen un régimen específico de análisis previsto por la Ley N° 25.156

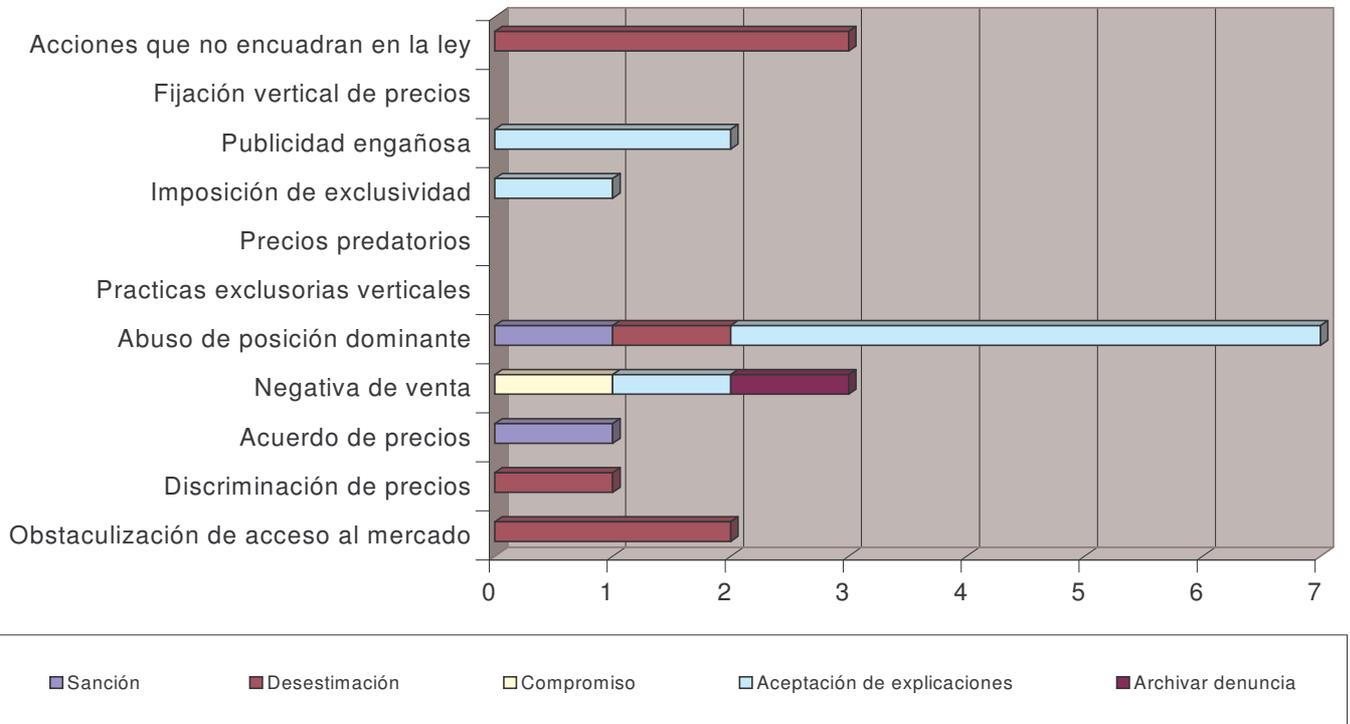
2. CASOS CONCLUIDOS DURANTE EL 2003

Cuadro Nº 3. Casos resueltos según tipo de conducta y resolución.

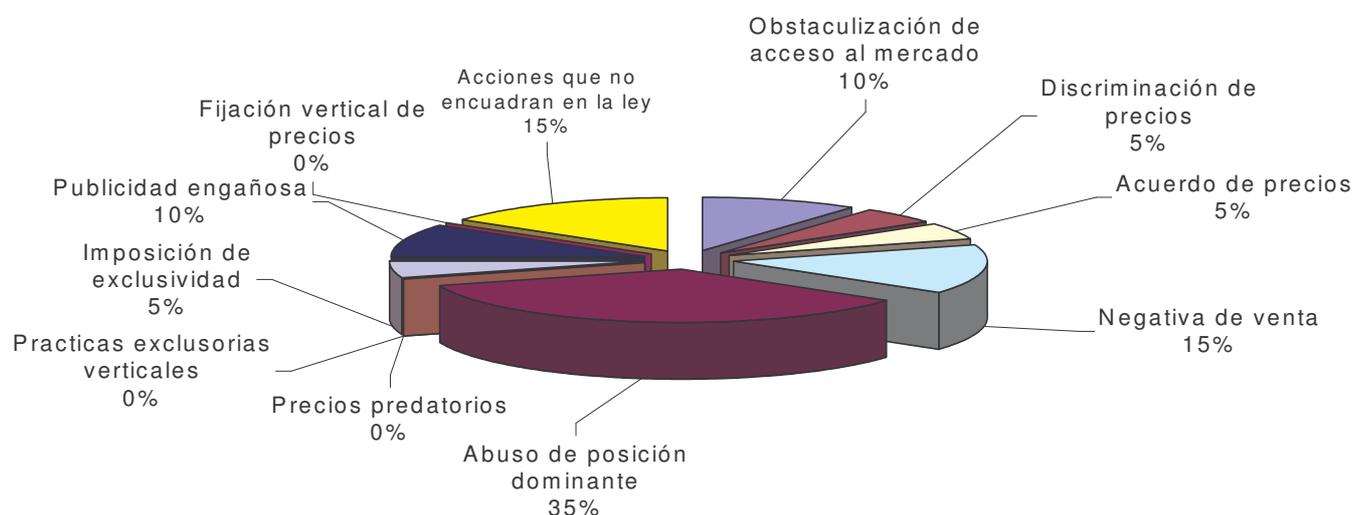
Tipo de Conducta	Resolución					Archivar denuncia
	Nº de casos	Sanción	Desestimación	Compromiso	Aceptación de explicaciones	
Obstaculización de acceso al mercado	2		2			
Discriminación de precios	1		1			
Acuerdo de precios	1	1				
Negativa de venta	3			1	1	1
Abuso de posición dominante	7	1	1		5	
Practicas exclusorias verticales	0					
Precios predatorios	0					
Imposición de exclusividad	1				1	
Publicidad engañosa	2				2	
Fijación vertical de precios	0					
Acciones que no encuadran en la ley	3		3			
Total	20	2	7	1	9	1

Fuente: Comisión Nacional de Defensa de la Competencia

Casos según tipo de resolución y conducta.



Casos resueltos según tipo de conducta

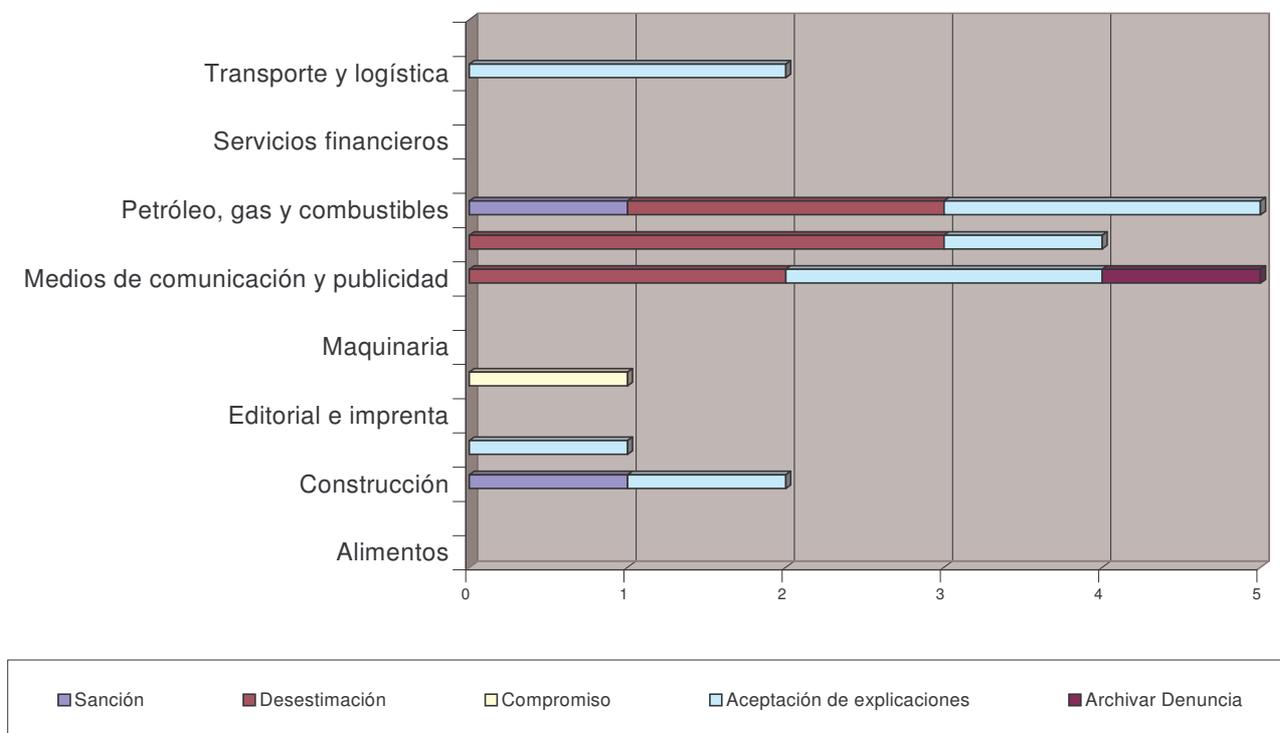


Cuadro Nº 4. Casos resueltos según tipo de sector y resolución.

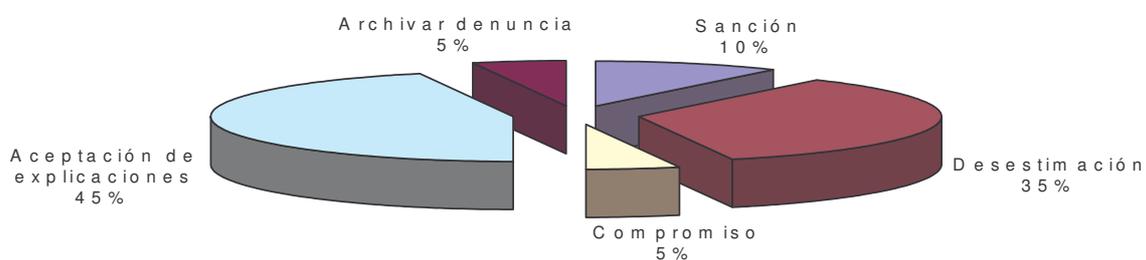
Sector	Resolución					
	Nº de casos	Sanción	Desestimación	Compromiso	Aceptación de explicaciones	Archivar Denuncia
Alimentos	0					
Automotor	0					
Construcción	2	1			1	
Comercialización minorista	1				1	
Editorial e imprenta	0					
Energía eléctrica	1			1		
Maquinaria	0					
Medicamentos	0					
Medios de comunicación y publicidad	5		2		2	1
Otros	4		3		1	
Petróleo, gas y combustibles	5	1	2		2	
Servicios de salud	0					
Servicios financieros	0					
Siderurgia	0					
Transporte y logística	2				2	
Urea	0					
Total	20	2	7	1	9	1

Fuente: Comisión Nacional de Defensa de la Competencia.

Casos según tipo de resolución y sector.



Casos resueltos según tipo de resolución.



PRINCIPALES DICTAMENES DURANTE 2003

Carpeta N°: 505.

Número y fecha del Dictamen: N° 417 del 29 de Mayo de 2003.

Denunciante: Cámara Argentina de la Construcción, Delegación Entre Ríos.

Denunciado: COOPERATIVA ENTRERRIANA DE PRODUCTORES MINEROS LTDA. y los titulares o representantes de las empresas areneras de la localidad de Paraná, provincia de Entre Ríos, integrantes de dicha Cooperativa.

Mercado: Comercialización de arena de río, tanto fina como gruesa, para la construcción, en la ciudad de Paraná y su área de influencia.

Conducta: Concertación de precios.

Resultado: Cese de la conducta y sanción con multa.

La conformación de la COOPERATIVA ENTRERRIANA DE PRODUCTORES MINEROS LTDA., por parte de las empresas areneras de la ciudad de Paraná, provincia de Entre Ríos, tuvo como fin unificar la comercialización de la arena de río, tanto fina como gruesa, para la construcción, resultando en la práctica en un mecanismo facilitador de la colusión entre las empresas areneras de dicha localidad.

Las defensas esgrimidas por las empresas areneras a título individual y la cooperativa en esencia fueron las siguientes:

- a) Que las conductas investigadas no eran imputables a las Empresas ya que éstas no integraban la Cooperativa como personas jurídicas.
- b) Que el precio fijado era razonable, ya que sólo se trató de un mecanismo ideado para limitar la caída de los precios impulsada por la “feroz competencia” que los llevaba por debajo de los costos y habría conducido a la quiebra de las empresas.
- c) Que los consumidores en ocasiones compraban la arena directamente a las empresas.
- d) Que la denunciante desistió de su denuncia.

De las constancias acumuladas en el expediente se desprendió que las personas físicas que integraban la cooperativa no actuaban a título personal sino que representaban a las empresas. También, que el argumento esgrimido de elevar los precios en forma concertada hasta un nivel razonable no constituía una defensa válida desde el punto de vista de la defensa de la competencia.

Mediante sus descargos presentados, las Empresas y la Cooperativa destacaron que con la constitución de ésta sólo se procuró recuperar parcialmente el precio de venta, el cual se encontraba tan deprimido que implicaba vender por debajo de los costos. Asimismo, se verificó que a partir del comienzo de las actividades de la cooperativa, las ventas más significativas de arena de río tanto fina como gruesa se canalizaron a través de esa entidad y no mediante compras directas a las

empresas. Por último, contrariamente a lo afirmado por los denunciados, el acta acuerdo firmada por la cooperativa y la Cámara Argentina de la Construcción, no constituía un desistimiento de la denuncia presentada por esta última.

De acuerdo al acta de constitución de la Cooperativa, su objetivo era la consignación, comercialización y distribución de arena de río por cuenta y orden de las productoras representadas por sus integrantes.

Cada una de las empresas se encontraba identificada dentro de la contabilidad como un punto de venta, correspondiéndole a cada una de ellas un código pre-impreso en los talonarios de la facturas que las indentificaba. De tal forma, en cada una de las Empresas había talonarios de la Cooperativa para emitir el correspondiente comprobante en el caso de que realizaran ventas de arena al contado. Mediante la asignación de un número correspondiente a los primeros cuatro dígitos de las facturas de venta (0001/0011), se identificaban las distintas cabeceras de cada una de las empresas. A su vez, las Empresas poseían talonarios de remitos para la entrega del producto a los clientes que poseían cuenta corriente abierta en la Cooperativa.

Un inspector de la Cooperativa retiraba diariamente de la sede de cada una de las empresas areneras los duplicados de dichos remitos. Posteriormente, la Cooperativa emitía la factura correspondiente a un período determinado, en la cual constaba cada uno de los remitos emitidos por las distintas Empresas areneras de las cuales el cliente había retirado el producto.

Los integrantes de la Cooperativa fijaron pautas de precios para las ventas al contado y en cuenta corriente de arena fina y gruesa. Como consecuencia de estos acuerdos, los precios de dichos productos sufrieron aumentos al contado como así también en cuenta corriente. Asimismo las Empresas concertaron precios de fletes.

En el período de julio de 1999 a junio de 2001, no existieron diferencias en los precios facturados por la Cooperativa por la venta de arena proveniente de las distintas Empresas.

La CNDC entendió, luego de la investigación realizada, que resultaba fehacientemente acreditada la conducta imputada a las empresas areneras de la ciudad de Paraná y a la cooperativa ya que restringieron la competencia de modo que resultó un perjuicio al interés económico general, encuadrando dicha conducta en el artículo 1° de la Ley 22.262 y aconsejando al Secretario de la Competencia, la Desregulación y la Defensa del Consumidor ordenar a la cooperativa abstenerse de comercializar arena o de cualquier otra manera servir como mecanismo para facilitar la concertación entre productores de areneras, a las empresas que en lo sucesivo se abstengan de comercializar arena a través de la cooperativa o de cualquier otro modo concertar los precios o demás condiciones de comercialización e imponer a las empresas areneras multas de acuerdo con la participación de cada una de ellas en el total comercializado por la cooperativa. La suma total de las mismas alcanzo los \$ 1.375.295.

Carpeta N°: 751.

Número y fecha del Dictamen: N° 442 del 8 de Julio de 2003.

Denunciante: JOHN A. WALKER a través de su denuncia ante el Juzgado Federal N° 3 de Mendoza, Secretaría Penal "E".

Denunciado: AUTOLATINA ARGENTINA S.A., AUTOLATINA ARGENTINA DE AHORRO PARA FINES DETERMINADOS, FORD ARGENTINA S.A.

Mercado: Comercialización de automóviles.

Conducta: Abuso de posición dominante.

Resultado: Desestimar la denuncia.

La denuncia hecha por JOHN A. WALKER S.A.C.I. y A. Imputa a AUTOLATINA ARGENTINA S.A., AUTOLATINA ARGENTINA DE AHORROS PARA FINES DETERMINADOS y FORD ARGENTINA S.A. una conducta de abuso de posición dominante, el cual habría tenido por objeto excluir al denunciante, junto con otras concesionarias de marca "FORD" de la posibilidad de seguir ejerciendo su actividad minorista vinculadas a la automotriz. Dicha exclusión se habría logrado mediante una serie de prácticas que incluiría, la imposición de cupos de inversión mínimas, la reducción de los márgenes de beneficio bruto, la restricción del crédito y la negativa de venta de determinados productos.

En el caso objeto de esta investigación se presentó una restricción de tipo vertical donde el contrato que vinculaba al proveedor con el cliente incluía la asunción por parte de este último de ciertas limitaciones de su accionar. Las restricciones verticales podían dividirse en dos ramas: una, la fijación vertical de precios y la otra, correspondiente a restricciones que no estaban basadas en precios sino en territorios exclusivos, distribución exclusiva y las prestaciones subordinadas. En el mercado de comercialización de vehículos este tipo de restricciones son generalmente aceptadas y se basan en cuestiones de eficiencia

En un entorno competitivo se espera que cualquier práctica llevada a cabo por un productor en relación con sus revendedores esté orientada a que estos últimos tengan una conducta que le permita colocar de la mejor manera sus productos en el mercado. Por ejemplo un productor puede restringir el número de revendedores de su producto en determinadas áreas geográficas otorgándoles exclusividad, así como puede exigir que los revendedores vistan determinados uniformes, realicen cursos de capacitación, etc. En los casos que se presentan estas restricciones se observa que disminuye la competencia intra-marca. Un productor que no tiene posición dominante no está en condiciones de crearlo sólo con la imposición de condicionamientos a sus vendedores, por ello sería ocioso suponer que quien incurre en la imposición de restricciones lo hace a fin de que se reduzcan las ventas de su producto.

En relación específica con este caso se observó que las distintas imposiciones que han llevado a cabo las denunciadas han tenido fuertes repercusiones en su cadena de comercialización y de hecho el denunciante, después de 80 años de comercializar la marca y de ser líder en ventas en determinada región, ha visto reducida su capacidad de acción y debió abandonar el negocio.

La política llevada a cabo por las denunciadas pudo haber tenido por objeto optimizar la cadena de comercialización o bien pudo haber constituido un error estratégico, pero no se observó que hayan incurrido en una conducta anticompetitiva. Esta situación hubiera sido posible sólo si FORD ostentaba una posición de dominio en el mercado de manera que le permitiera comportarse en forma autónoma en las decisiones relativas a las condiciones de comercialización de sus productos.

De los datos obtenidos para el análisis del presente caso se pudo observar que la participación de los vehículos de marca FORD en el año de la denuncia no alcanzaba los niveles que podrían haber constituido una posición dominante.

Esta Comisión Nacional de Defensa de la Competencia, concluyó que las conductas de las denunciadas constituyeron restricciones de tipo vertical a fines de adecuar su cadena de comercialización a sus requerimientos, no encontrándose en consecuencia efectos anticompetitivos en el mercado.

Por todo lo expuesto, esta Comisión concluyó que no estaban dados los presupuestos fácticos y legales que hubiesen permitido presumir la existencia de actos o conductas que hubieran restringido la competencia o constituido abuso de posición dominante por parte de las denunciadas con afectación al interés económico general. Por lo que se aconsejó al SR SECRETARIO DE COORDINACIÓN TÉCNICA, desestimar la denuncia.

Nro. de Carpeta: 597

Nro. de Dictamen: 409

Fecha de Dictamen: 31 de enero de 2003.

Denunciante: CÁMARA ARGENTINA DE DISTRIBUIDORES Y AUTOSERVICIOS MAYORISTAS (CADAM)

Denunciada: LUNCHEON TICKETS S.A. (LT)

Mercados: Servicios de acceso a la red consumidores que poseen tickets alimentarios.

Recomendación: Cierre de las actuaciones debido a que la conducta no encuadraba entre las violaciones a la Ley 25156.

La denunciante (CADAM) es una Cámara Empresaria que agrupa a los distribuidores mayoristas de comestibles, bebidas y afines. Por su parte la denunciada (LT) es una empresa dedicada a la emisión de Tickets que son adquiridos por las empresas para entregarlos a los empleados como componente de la remuneración mensual del trabajador.⁶

CADAM denunció una conducta discriminatoria ejercida, de manera unilateral, por LT que consistió en elevar la comisión percibida por las liquidaciones de tickets a las empresas mayoristas de distribución de productos de consumo masivo, de un

⁶ Los empleados utilizan estos tickets como medio de pago para la compra de distintos tipos de bienes o servicios.

4% a un 4,5%.⁷ CADAM sostuvo que, debido a que dicho incremento no se verificó para el resto de los canales de distribución de productos de consumo masivo, esta conducta colocó a sus asociados en desventaja respecto a sus competidores.

La definición del mercado relevante se basó exclusivamente en las características y uso que reciben los tickets en su naturaleza de servicios.⁸ En primera instancia se evaluó su característica como medio de pago. En tal sentido, se entendió los tickets no podían ser considerados como sustitutos de otros medios de pago debido a que imponen restricciones respecto a la variedad de bienes que se pueden adquirir con ellos. En cambio, los restantes medios de pagos (cheques, tarjetas de crédito o débito, el dinero en efectivo) si fueron considerados como posibles sustitutos de los tickets.

En segunda instancia, y a los efectos de definir el mercado relevante, se describió el funcionamiento del mercado de los tickets alimentarios. Las empresas (clientes) demandan la emisión de tickets a empresas proveedoras de tickets para abonar las remuneraciones a sus empleados. Los tickets emitidos son luego entregados como medio de pago por los consumidores a los comercios minoristas adheridos al sistema (hipermercados, supermercados, almacenes, etc.). Finalmente, el comercio minorista presenta los tickets a las empresas proveedoras de tickets, las que reembolsan su valor nominal menos un porcentaje en concepto de gastos administrativos (cargo por liquidación o reembolso).⁹

En virtud del análisis anterior se encontró que las empresas proveedoras de tickets prestan dos tipos de servicios: por un lado la emisión de tickets y por otro, los servicios de acceso a una red de consumidores y a la liquidación de las transacciones con tickets. Los demandantes de los servicios de emisión de tickets son las empresas clientes; mientras que los comercios son los demandantes de los servicios de acceso a la red de consumidores y a la liquidación.

Los servicios de acceso a la red de consumidores y de liquidación de los tickets son, en general, servicios complementarios y se ofrecen en forma conjunta. Estas características llevaron a que dichos servicios se consideren como uno sólo: servicios de acceso a la red de consumidores que poseen tickets.

Para el análisis de la conducta denunciada se podría considerar que el servicio de acceso a la red de consumidores que poseen tickets alimentarios constituye un mercado relevante en sí mismo ya que estos servicios son el único medio que tiene el comercio minorista (de venta de productos de consumo masivo) para captar la demanda de los consumidores que desean realizar las transacciones con tickets alimentarios. Es decir, que ante un aumento “pequeño, aunque significativo y no transitorio” del cargo por liquidación, los comercios minoristas no podrán

⁷ Los mayoristas reciben de los minoristas los tickets como parte de pago por la compra de productos. Luego los primeros liquidan los tickets ante las empresas que los emitieron (en este caso LT).

⁸ El análisis de la CNDC se basó exclusivamente en el mercado de tickets alimentarios.

⁹ El descripto sería el canal convencional de liquidación para los comercios minoristas.

sustituir este servicio por otro de similares características que les posibilite el acceso a esa red de consumidores.

El mercado geográfico quedó delimitado como el nacional debido a que tanto los usuarios de tickets alimentarios de la marca LT como los comercios minoristas adheridos al sistema de LT encuentran distribuidos a lo largo de todo el país

Los participantes del mercado relevante eran las empresas proveedoras de tickets. En ese momento existían tres grandes emisoras de tickets a nivel nacional: LT (con una participación del 36% en el total de tickets alimentarios emitidos), SERVICIOS TICKET S.A. (con una participación del 45%) y TICKET TOTAL S.A. (con una participación del 16%). Asimismo, existían otras empresas menores pero con participación a nivel local (por ejemplo PROMS S.A.).¹⁰

En virtud de la citada información, la CNDC determinó que la denunciada no poseía posición dominante en el mercado. Debido a la existencia de competidores con importantes participaciones en el mercado, como SERVICIOS TICKETS SA (la empresa con mayor participación de mercado) y TICKET TOTAL SA, es altamente probable que LT tome en cuenta las acciones de estas firmas para diseñar su política comercial.

La conducta denunciada, e implementada en febrero de 2000, consistió en el aumento de la comisión que percibía LT por las liquidaciones de tickets de algunos comercios del canal mayorista del 4% al 4.5%, manteniendo constantes las comisiones cobradas a los hipermercados y grandes supermercados.

Los mayoristas demandan servicios de liquidación de tickets, en forma indirecta, debido a que los reciben como medio de pago en su transacción con los minoristas. Por lo tanto, la demanda de estos servicios por parte de los mayoristas tiene características que la diferencian de la demanda proveniente de los comercios minoristas. Los comercios mayoristas reciben los tickets alimentarios ya que valoran la característica de medio de pago que tienen los mismos y su demanda nace como consecuencia de la relación comercial que mantienen con los minoristas (quienes, a su vez, demandan servicios de acceso a la red de consumidores con tickets). Los mayoristas no tienen una valoración adicional por la red de consumidores finales. Esta característica de medio de pago que le otorgan a los tickets determina que estos agentes tengan la posibilidad de sustituirlos por otros medios de pago, por ejemplo los minoristas podrían liquidar a través de LT los tickets recibidos y abonarle a los mayoristas con dinero en efectivo.¹¹

¹⁰ Dado que la totalidad de los tickets emitidos por las empresas proveedoras son liquidados por los comerciantes, las participaciones en el mercado de los servicios de acceso a la red de consumidores con tickets de alimentos son equivalentes a las participaciones en el segmento de servicios de emisión de tickets.

¹¹ A su vez los mayoristas podrán sustituir los tickets de LT por otras marcas de tickets ya que, como se explicó anteriormente, esta empresa no posee posición dominante en el mercado de servicios de acceso a la red de consumidores que poseen tickets alimentarios.

Los minoristas, por su parte, deciden a través de que canal descuentan los tickets en base a los costos y beneficios que les genere cada alternativa (mayoristas o empresas proveedoras de tickets). Por lo tanto, en la medida en que los cargos por liquidación de los tickets cobrados por las empresas emisoras a los minoristas sean mayores a los cobrados a los mayoristas, ambas partes se beneficiarán con el traspaso de los tickets de los primeros hacia los segundos.

La CNDC sostuvo que existían dos dimensiones en las cuales se debían analizar los efectos de la conducta denunciada sobre el interés económico general. Por un lado el impacto sobre la competencia en el mercado de servicios de acceso a la red de consumidores que realizan transacciones con tickets; y por otro, el efecto de la conducta sobre la competencia en el mercado de venta minorista de bienes de consumo masivo. Específicamente si la conducta determinaría una reducción de las cantidades de bienes consumidos, un aumento de sus precios y/o en una disminución de las alternativas para los consumidores que poseen tickets para la compra de este tipo de bienes.

En primera instancia se concluyó que el aumento diferenciado del 0.5 del cargo de liquidación para los mayoristas no tenía como efecto u objeto el de excluir del mercado a empresas competidoras de LT ni tampoco imposibilitar la entrada de nuevas empresas al mercado de servicios de acceso a la red de consumidores que poseen tickets. Por el contrario, el aumento del cargo por liquidación podía redundar en una mayor demanda de los mayoristas por tickets de otras empresas proveedoras de tickets y/o en mayores incentivos para las demás firmas proveedoras para captar clientes del segmento mayorista.

En segunda instancia, en el mercado de bienes de consumo masivo, se evaluó la posibilidad de que el aumento del cargo por liquidación a los mayoristas afecte el desempeño de un mercado competitivo

En relación al posible traslado al consumidor del aumento en el cargo (sufrido por los mayoristas) traducido en mayores precios o menores cantidades comercializadas, la CNDC concluyó que la dinámica de la competencia en el segmento minorista impediría que suban los precios o disminuyan las cantidades de bienes de consumo vendidas.

La reducción de alternativas disponibles para los consumidores sólo sería factible si los comercios minoristas tradicionales comenzaran a prescindir de los servicios de LT, como consecuencia de que el aumento del cargo por liquidación cobrado por la empresa a los mayoristas fuera finalmente trasladado por éstos a dichos minoristas. Pero la CNDC observó que existía una baja probabilidad que una situación como la descrita se verifique en la práctica debido al esquema de incentivos con que funciona el sistema de cargos. En la medida en que la comisión cobrada por LT a los minoristas sea mayor a la cobrada a los mayoristas, ambas partes (minoristas y mayoristas) estarán dispuestos a intercambiar los tickets y por ende los minoristas no dejarían de recibir tickets.

Para finalizar el análisis la CNDC mencionó que el efecto que se verificaría como consecuencia del aumento del cargo por liquidación es una transferencia de ingresos desde los mayoristas y/o los minoristas hacia LT que no afectaría el interés económico general.

En conclusión la CNDC determinó que la conducta denunciada no constituyó una violación susceptible de ser encuadrada en la Ley N° 25.156.

Carpeta N°: 602.

Número y fecha del Dictamen: N°424 del 31 de Julio de 2003.

Denunciante: CABLE GRANDE S.A.

Denunciado: EMPRESA DISTRIBUIDORA DE ELECTRICIDAD DE ENTRE RIOS S.A. (EDEERSA).

Mercado: Televisión por cable.

Conducta: Negativa sobre la prestación de servicios de tendido de cable a través de poste de baja densidad.

Resultado: Aceptar compromiso

La denunciante, CABLE GRANDE S.A. era una empresa dedicada a la prestación de servicios de televisión por cable. Esta empresa fue absorbida por GIGACABLE S.A.

La denunciada, EMPRESA DISTRIBUIDORA DE ELECTRICIDAD DE ENTRE RIOS S.A., es una empresa que presta el servicio público de electricidad en la provincia de Entre Ríos.

CABLE GRANDE S.A. denunció la negativa por parte de EDEERSA de permitirle utilizar los postes pertenecientes al sistema de distribución de energía eléctrica en baja tensión de la Ciudad de Paraná, a fin de prestar los servicios de televisión por cable. La denunciante manifestó que le había remitido a la denunciada, en reiteradas oportunidades, diferentes notas solicitando la autorización para el uso de sus postes, obteniendo respuestas negativas en todos los casos. También sostuvo que la postura de EDEERSA, de permitir la utilización de sus postes solamente a las firmas MULTICANAL S.A. Y CABLEVISIÓN S.A. y negarle esa posibilidad a CABLE GRANDE S.A. constituía una conducta que tenía por efecto limitar o restringir la competencia y al acceso al mercado en el que participaba esta última empresa y por lo tanto sería violatoria de la ley 25.156.

EDEERSA manifestó que su actividad específica y exclusiva era la prestación de un servicio público y aclaró que el reglamento de suministro de energía eléctrica para el servicio prestado por dicha firma, aprobado mediante el Decreto del Poder Ejecutivo de la Provincia de Entre Ríos N° 157/96, establecía que las instalaciones de la distribuidora no podrían ser usadas para otros fines, salvo que medie autorización y/o convenio expreso con la misma. Debido a esto sostuvo que el marco regulatorio le otorgaba a EDEERSA la facultad de decidir si permitía o no el uso de sus instalaciones, por lo que el accionar denunciado estaría plenamente

avalado por las normas mencionadas. Manifestó además que las razones para denegar la solicitud de utilización de los postes a la denunciante obedecían a razones técnicas, tales como problemas de seguridad para el personal, e inconvenientes de operación y mantenimiento de las líneas y postes. También agregó que la utilización de dichos postes por parte de más de una empresa de televisión por cable podría poner en riesgo la normal prestación del servicio público de distribución de electricidad a cargo de EDEERSA.

Esta Comisión Nacional dictó una medida cautelar ordenando a EDEERSA poner a disposición de la denunciante los postes utilizados para la distribución de energía eléctrica en baja tensión en la Ciudad de Paraná, cuando ello resultase técnicamente factible, en base a los siguientes argumentos:

- A) Del contrato presentado por EDEERSA surgía claramente que se admitía la posibilidad de coexistencia de dos tendidos en el mismo poste siempre que ambos pertenecieran a una empresa que ofreciera televisión por cable ya instalada;
- B) Con las constancias obrantes en autos quedó acreditado que ciertos postes del sistema de distribución de energía eléctrica de EDEERSA se encontraban en condiciones técnicas de soportar más de un tendido de cableoperadores;
- C) Se comprobó que ciertos postes soportaban el tendido de CABLEVISION S.A. y MULTICANAL S.A. empresas que competían con GIGACABLE en la Ciudad de Paraná;
- D) Se tuvo en cuenta que si bien existía una alternativa a la utilización de los postes de EDEERSA para la prestación de servicios de televisión por cable, consistente en el tendido de redes subterráneas, la misma requería una inversión mayor que sólo se justificaría en zonas de alta densidad demográfica. No obstante ello se señaló que dicha alternativa había sido utilizada por la firma GIGACABLE;
- E) Se consideró que el posicionamiento de GIGACABLE revestía interés para los consumidores de la Ciudad de Paraná, en tanto ellos contarían con una alternativa más para la prestación del servicio de televisión por cable.

La Comisión entendió que hubiera sido probable que, de no haber mediado la conducta imputada a EDEERSA, la competencia en el mercado de televisión por cable de la Ciudad de Paraná se hubiese desarrollado en forma más vigorosa, dándole probabilidad a GIGACABLE de competir con CABLEVISION y MULTICANAL de manera más efectiva.

Finalmente, las partes presentaron ante esta Comisión Nacional un acuerdo por el cual EDEERSA autorizaba a GIGACABLE al uso de los soportes de la red de distribución eléctrica en baja tensión, a fin de que los utilizara para prestar el servicio que esta última empresa comercializaba. El uso convenido debería realizarse en conformidad con las disposiciones establecidas por las normas de

EDEERSA para instalaciones de sistemas de transmisión de señales por cable y a cambio del pago por parte de GIGACABLE de un importe por cada punto de vinculación que utilizase.

En virtud de lo expuesto esta Comisión Nacional aconsejó al Sr. Secretario de Coordinación Técnica aceptar el compromiso ofrecido por EMPRESA DISTRIBUIDORA DE ELECTRICIDAD DE ENTRE RIOS S.A.; suspender la instrucción de las presentes actuaciones por el plazo de tres años; facultar a esta Comisión Nacional de Defensa de la Competencia a fin de que adoptase las medidas tendientes a vigilar su cumplimiento.

Carpeta N°: 746.

Número y fecha del Dictamen: 432 del 10 de Septiembre de 2003.

Denunciante: Federación Argentina de Empresas de Trabajo Temporario.

Denunciado: Adecco Argentina S.A.

Resultado: Archivo de las actuaciones.

a). El presidente de la Federación Argentina de Empresas de Trabajo Temporario (FAETT) solicitó la intervención de esta Comisión por entender que en una manifestación en un medio periodístico, realizada el día 18 de Septiembre de 2001, por parte de la denunciada Adecco, empresa prestadora de servicios de trabajos temporarios, se observaba la clara intención de aquella de capitalizar el mercado a través de falsas afirmaciones tendientes a afectar el vínculo de confianza con los clientes. A juicio del denunciante las declaraciones resultaban perjudiciales para la competencia en el mercado del que participaban las empresas de personal temporario.

b). El análisis realizado por esta Comisión consideró que los efectos de las manifestaciones del representante de Adecco podían eventualmente asimilarse a aquellos producidos por el uso de la publicidad.

c). El razonamiento por el cual los gastos en publicidad pudiesen ser considerados una barrera a la entrada parte del supuesto de que la publicidad masiva crea en el consumidor una preferencia por las marcas existentes, que puede ser superada por el potencial entrante sólo con publicidad también masiva.

d). La mayor parte de la bibliografía que trata la relación entre el uso de la publicidad y las barreras a la entrada entiende que tal relación se encuentra mediada por los efectos que la primera tiene sobre el posicionamiento de la marca y la fidelización del consumidor, excluyendo del análisis toda consideración con relación al contenido del material publicitario.

e). En otras palabras, lo que la doctrina de Defensa de la Competencia considera como un eventual obstáculo al ingreso de nuevos competidores o a la

permanencia de los ya existentes son los recursos invertidos en publicidad y no así la veracidad o falsedad del mensaje que ésta pretende transmitir.

f). En el caso expuesto, el denunciante alegaba que el contenido del artículo periodístico cuestionado era deliberadamente falso, sin embargo la aplicación de la Ley N° 25.156 se limita a evaluar los efectos anticompetitivos de las declaraciones del representante de Adecco y no así la falsedad o veracidad del mensaje transmitido.

g). A instancias de investigaciones previas la Comisión concluyó que no resulta frecuente que el uso de la publicidad se constituya en una conducta con capacidad de afectar la competencia y con potencialidad suficiente para generar perjuicio al interés económico general, puesto que para que las acciones publicitarias afecten las condiciones de competencia deben presentar ciertas características como permanencia en el tiempo, inversión de recursos económicos de cierta magnitud y masividad que, en términos generales, no se verificaban en la situación bajo análisis.

h). Por todo ello, esta Comisión Nacional aconsejó al Sr. Secretario de Coordinación Técnica el archivo de las actuaciones.

N° de Carpeta: 461.

N° de Dictamen: 434 del 21 de Noviembre de 2003.

Denunciante: Juntas vecinales de Bariloche.

Denunciados: expendedores, distribuidores y/o vendedores de GLP envasado y las siguientes empresas fraccionadoras: TOTALGAZ S.A., SHELL GAS S.A., REPSOL YPF GAS S.A. y COOPETEL.

Mercado: GLP envasado en la ciudad de San Carlos de Bariloche.

Conducta: Acuerdo de precios

Resultado: Sanción de multa.

La denuncia fue formulada en julio de 1998 por vecinos de la ciudad de San Carlos de Bariloche y ratificada por representantes de las principales juntas vecinales de esa ciudad. Inicialmente estuvo dirigida contra expendedores, distribuidores y/o vendedores de gas envasado de esa localidad. La conducta denunciada se refiere al incremento de los precios de las garrafas y cilindros de GLP en la ciudad de San Carlos de Bariloche durante el mes de junio de 1998.

A partir de las características de la denuncia, del mercado y la información recolectada en el expediente, esta Comisión Nacional consideró que las empresas involucradas en la conducta denunciada eran las fraccionadoras de GLP que operaban en dicho momento en la ciudad de S. C. de Bariloche: REPSOL GAS S.A., YPF GAS S.A., TOTALGAZ ARGENTINA S.A., SHELL GAS S.A. y la COOPERATIVA DE OBRAS Y SERVICIOS PUBLICOS, SOCIALES Y VIVIENDAS EL BOLSON LTDA.

La instrucción se orientó a determinar la existencia de un acuerdo de precios entre las empresas participantes del mercado de fraccionamiento de GLP envasado en la ciudad de San Carlos de Bariloche. De acuerdo a lo denunciado y a la evidencia obrante en el expediente, dicho aumento habría sido llevado a cabo por las empresas fraccionadoras YPF GAS, REPSOL GAS, TOTAL GAS, SHELL GAS y COOPETEL en el mes de junio de 1998.

En el caso particular del GLP envasado se satisfacían varias de las características que propician los acuerdos colusivos: la baja elasticidad de la demanda, la inexistencia de productos sustitutos cercanos, el reducido número de empresas, la homogeneidad del producto, la existencia de cámaras que agrupan a las empresas, y las significativas barreras a la entrada, todo lo cual facilita un acuerdo anticompetitivo entre competidores. Sin embargo, el elemento que sirvió para dar por cumplidos los presupuestos del art. 1° de la ley 22.262 estuvo dado por el paralelismo de precios observado durante el mes de junio de 1998 y, al mismo tiempo, por diversos testimonios recolectados en audiencias celebradas por esta Comisión en la ciudad de Bariloche, que daban cuenta del acuerdo de precios.

En términos generales, el análisis de la evolución de los precios permitió concluir que el paralelismo entre las empresas COOPETEL, TOTALGAZ y SHELL GAS consistió en una reducción de la dispersión de sus precios a través de dos aumentos que se produjeron en fechas próximas, uno al principio del mes de junio de 1998 y el otro alrededor del día 10 de ese mes. Ello permitió que hacia mediados del mes de junio de ese año los precios convergieran hacia un valor que no diferían en más de un 10%, cuando durante mayo del mismo la diferencia alcanzaba al 35%. Si bien YPF GAS manifestó no haber realizado ventas durante el período investigado, la misma fue imputada en tanto fuera identificada por parte de otros participantes del mercado como instigadora del acuerdo.

Por otra parte, las declaraciones efectuadas por participantes del mercado de GLP envasado en la ciudad de Bariloche eran consistentes con el paralelismo de precios verificado con anterioridad. Ambos medios, inmersos en un escenario en el cual era factible un equilibrio de mercado del tipo colusivo, constituyeron prueba suficiente del acuerdo organizado entre las empresas participantes en el mercado de GLP en la Ciudad de San Carlos de Bariloche.

Si bien el aumento coordinado de precios tuvo efectos durante un período que no superó los veinte días no puede afirmarse que su brevedad haya obedecido a características del mercado que volvieron imposible su mantenimiento en el tiempo, sino a las nuevas circunstancias generadas por la incorporación de San Carlos de Bariloche al área beneficiada por el subsidio al consumo domiciliario de GLP envasado.

Por las consideraciones expuestas, y atento al grado de participación de las empresas involucradas en la conducta probada; sus antecedentes; el nivel de participación en el mercado; sus respectivos volúmenes de negocio en él; y la capacidad contributiva de cada una de ellas, esta Comisión aconsejó al Sr. SECRETARIO DE COORDINACION TECNICA imponer:

- a) Sanción de multa y fijarla en la suma de pesos ciento veinte mil (\$ 120.000) a REPSOL YPF GAS S.A. como continuadora de YPF GAS S.A. y REPSOL GAS S.A.;
- b) Sanción de multa y fijarla en la suma de pesos ciento veinte mil (\$ 120.000) a la COOPERATIVA DE OBRAS Y SERVICIOS PUBLICOS, SOCIALES Y VIVIENDAS EL BOLSON LTDA.;
- c) Sanción de multa y fijarla en la suma de pesos cien mil (\$ 100.000) a TOTALGAZ ARGENTINA S.A.;
- d) Sanción de multa y fijarla en la suma de pesos cien mil (\$ 100.000) a SHELL GAS S.A.

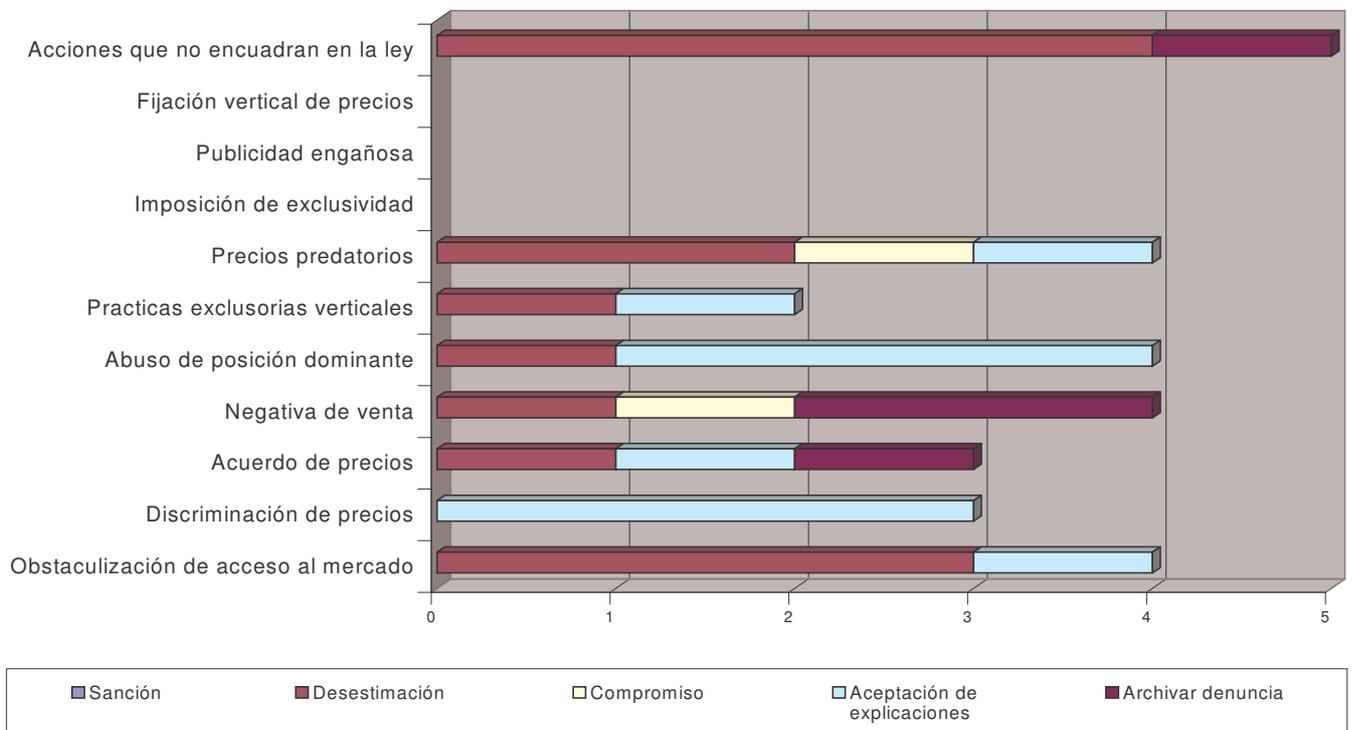
3. CASOS CONCLUIDOS DURANTE EL 2004

Cuadro Nº 5. Casos resueltos según tipo de conducta y resolución.

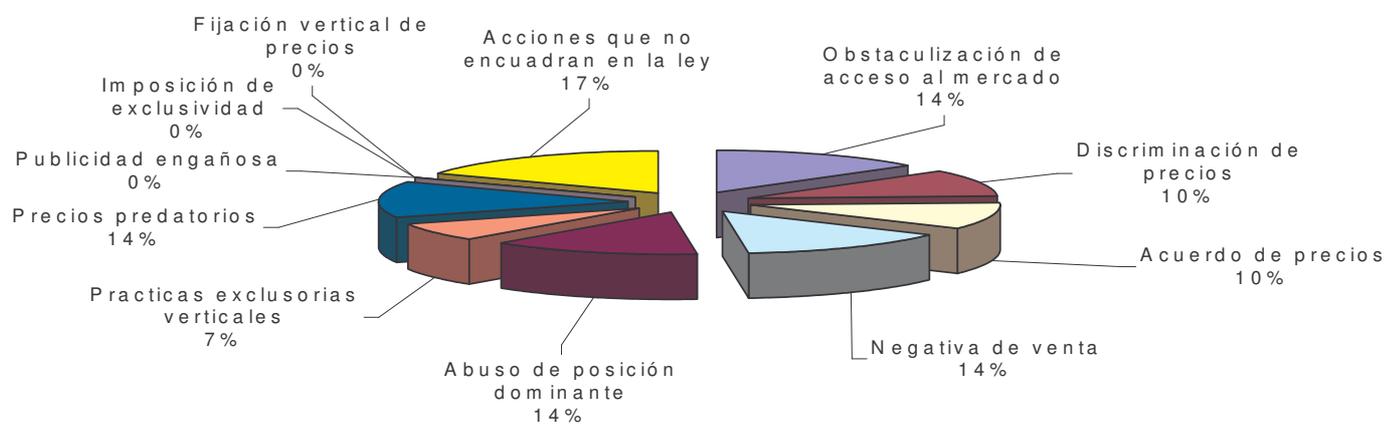
Tipo de Conducta	Resolución					
	Nº de casos	Sanción	Desestimación	Compromiso	Aceptación de explicaciones	Archivar denuncia
Obstaculización de acceso al mercado	4		3		1	
Discriminación de precios	3				3	
Acuerdo de precios	3		1		1	1
Negativa de venta	4		1	1		2
Abuso de posición dominante	4		1		3	
Practicas exclusorias verticales	2		1		1	
Precios predatorios	4		2	1	1	
Imposición de exclusividad	0					
Publicidad engañosa						
Fijación vertical de precios						
Acciones que no encuadran en la ley	5		4			1
Total	29	0	13	2	10	4

Fuente: Comisión Nacional de Defensa de la Competencia.

Casos según tipo de resolución y conducta.



Casos resueltos según tipo de conducta.

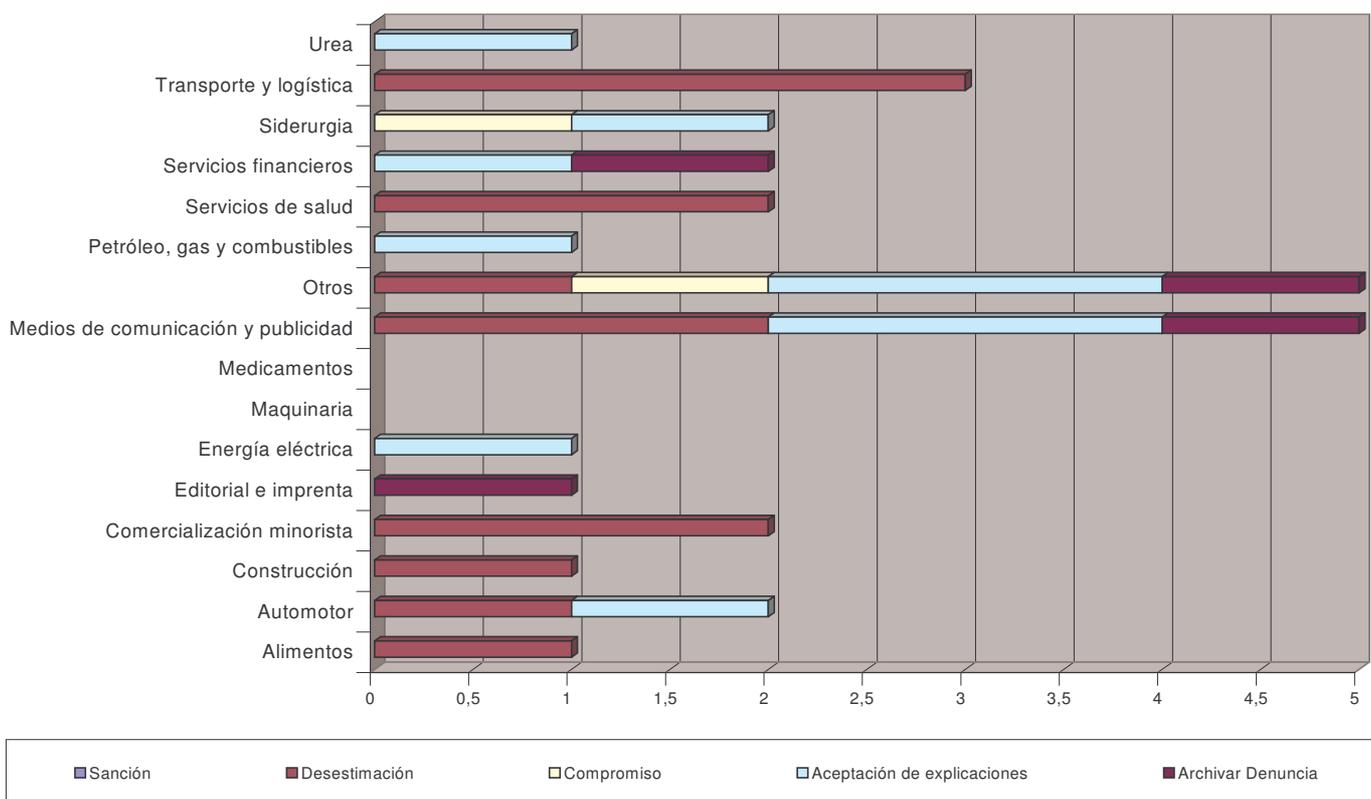


Cuadro Nº 6. Casos resueltos según tipo de sector y resolución. Año 2004

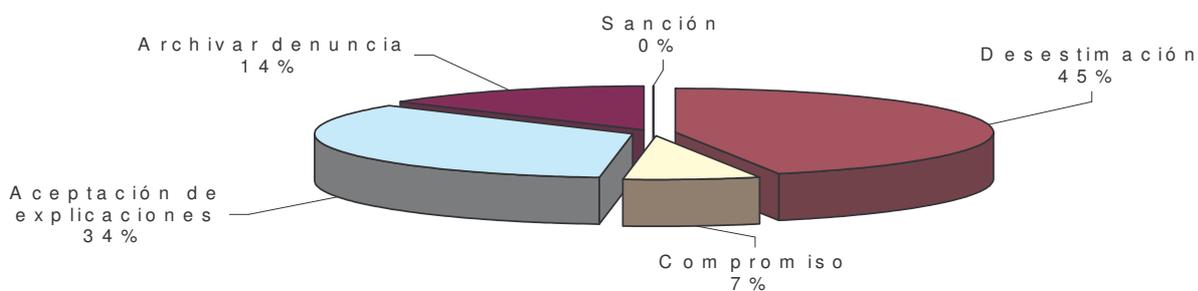
Sector	Resolución					
	Nº de casos	Sanción	Desestimación	Compromiso	Aceptación de explicaciones	Archivar Denuncia
Alimentos	1		1			
Automotor	2		1		1	
Construcción	1		1			
Comercialización minorista	2		2			
Editorial e imprenta	1					1
Energía eléctrica	1				1	
Maquinaria	0					
Medicamentos	0					
Medios de comunicación y publicidad	5		2		2	1
Otros	5		1	1	2	1
Petróleo, gas y combustibles	1				1	
Servicios de salud	2		2			
Servicios financieros	2				1	1
Siderurgia	2			1	1	
Transporte y logística	3		3			
Urea	1				1	
Total	29	0	13	2	10	4

Fuente: Comisión Nacional de Defensa de la Competencia.

Casos según tipo de resolución y sector.



Casos resueltos según tipo de resolución.



PRINCIPALES DICTAMENES DURANTE 2004

N° de Carpeta: 703.

N° y fecha de dictamen: 436 del 22 de Diciembre de 2003.

Denunciante: Sr. Marcelo Larribite, productor agropecuario.

Denunciado: PROFERTIL S.A

Mercado: Comercialización de urea a nivel nacional

Conducta: Abuso de posición dominante en el mercado doméstico y discriminación de precios entre las ventas al mercado interno y las exportaciones.

Resultado: Aceptar explicaciones.

Resumen del Dictamen: voto mayoría (Presidente Ismael Malis, Vocal Eduardo Montamat).

La urea es el fertilizante nitrogenado de uso más extendido y de crecimiento más sostenido tanto en nuestro país como a nivel mundial, debido a que es el fertilizante más eficiente en términos de costos para el suministro de nitrógeno, nutriente potenciador de la producción agrícola. Se comercializa en el mercado internacional bajo la forma de "commodity".

El proceso productivo de la urea está organizado en tres etapas básicas: "aguas arriba" la fabricación del fertilizante y comercialización primaria del mismo, y "aguas abajo" la comercialización y distribución mayorista y la comercialización y distribución minorista de la urea. Cada etapa constituye un mercado relevante en sí mismo.

PROFERTIL, empresa nacional de producción de urea granulada, participa fundamentalmente en el primero de ellos, el Mercado de Comercialización Primaria.

La denuncia surgió a partir de una presentación realizada en la ciudad de Bahía Blanca, cuando el Sr. Marcelo Larribite, productor agropecuario, sostuvo que al consultar el precio de la urea granulada que producía PROFERTIL, se le informó un valor de U\$S 232 por tonelada. Al consultar mediante otras vías el precio al cual PROFERTIL exportaba dicho producto desde la ciudad de Bahía Blanca el mismo oscilaba entre U\$S 111,92 como máximo y U\$S 98,92 como mínimo la tonelada. También manifestó que PROFERTIL producía entre el 80% y 90% de la urea granulada del país, por lo que entendía que estaba abusando de su posición de mercado. En la audiencia de ratificación sostuvo que PROFERTIL podía fijar esos precios en el mercado interno debido a su posición dominante y no así en el mercado externo en el cual tenía mayor competencia.

Del análisis realizado por esta Comisión Nacional se observó que la marcada estacionalidad de la demanda interna de urea, derivada de la producción agropecuaria que se encuentra sujeta a condiciones naturales no totalmente controlables por la tecnología, contrastaba con la oferta de la misma, cuyo proceso industrial es continuo y no admite interrupciones. Si a esto se suma una capacidad de almacenamiento limitada en toda la cadena de comercialización, cuya

ampliación no es redituable para las épocas en que no existe demanda local, se producen subperíodos con déficit de oferta, donde la propia PROFERTIL debe realizar importaciones y subperíodos con exceso de oferta que destina a exportaciones.

Existían fuertes evidencias de sustitución por el lado de la demanda, ya que los distribuidores mayoristas eran al mismo tiempo efectivos o eventuales competidores de PROFERTIL, pasando a cumplir el doble rol de importador-distribuidor mayorista, siendo los principales los grandes “cerealeros” del país - ASOCIACION DE COOPERATIVAS ARGENTINAS, NIDERA SA, CARGILL SACI, LA PLATA CEREAL SA.- que poseían toda la infraestructura logística necesaria para incorporar rápidamente la actividad de importación de urea: facilidades portuarias, depósitos de almacenaje que acondicionaron a tal efecto y los canales de distribución.

Este fenómeno también se observaba en los otros dos mercados dado que tanto los distribuidores minoristas como los consumidores finales realizaban importaciones directas, aunque en una escala muy inferior.

El dictamen analizó tanto la estructura del mercado como la correspondiente formación de los precios en cada uno de estos mercados, a los efectos de evaluar la pertinencia de la conducta denunciada.

De dicho análisis se desprendió con respecto a la actuación de PROFERTIL en los distintos mercados en los que participa, que en las negociaciones de precios entre ésta y los distribuidores mayoristas del segmento argentino del mercado de comercialización primaria, se toma como referencia el precio internacional del producto, careciendo la denunciada de injerencia alguna en la formación del mismo. Por el contrario es un mero tomador de dicho precio.

Por otro lado, el dictamen concluyó que PROFERTIL no tenía el mercado interno cautivo a través de contratos de provisión de productos, ya que no existían contratos de exclusividad que la vinculasen con los distribuidores mayoristas. Si bien PROFERTIL posee una muy elevada participación en el segmento argentino del mercado de comercialización primaria - alrededor del 70% -, no puede vender a un precio mayor que el correspondiente a una alternativa de importación, lo que se denomina Precio Paridad de Importación –PPI- , ya que no es el único proveedor de urea en el país, sino que se encuentra sujeto principalmente a la competencia de la urea importada a precios internacionales. Por otro lado, se observó que las ventas que realiza PROFERTIL a los distribuidores minoristas, las hace al precio que se forma en la concurrencia en el mercado nacional de distribución mayorista. Dada su escasa participación en este mercado – alrededor del 4% - actúa como un tomador de dichos precios. Por otro lado, PROFERTIL no fija el precio final que termina pagando el productor agropecuario argentino debido a que no tiene relación comercial con él. Se ha verificado que los Precios al Productor agropecuario se derivan de la etapa anterior con la adición de los márgenes de utilidad y costos agregados por el minorista.

Del análisis de la presunta conducta discriminatoria llevada a cabo por PROFERTIL entre sus ventas al mercado interno y al de exportación se concluyó que la diferencia de precios observada entre estos dos segmentos, no podía ser considerada como una práctica anticompetitiva, toda vez que obedecía a causas relacionadas con costos diferenciales. Efectivamente, en cada uno de los mencionados segmentos, los precios se forman según sus respectivos “costos de oportunidad”. Esta diferencia se debió exclusivamente a que el precio a los distribuidores mayoristas del segmento argentino, incorpora al precio internacional FOB dado, el valor de otros servicios, como ser fletes y seguros, formándose así el precio CIF Argentina y luego adiciona los costos de nacionalización para formar el Precio Paridad de Importación. Sin embargo, para poder competir y exportar al mercado internacional, PROFERTIL necesariamente debía hacerlo a los precios FOB que determina dicho mercado, que son por definición más bajos.

En conclusión, si bien se encontró el segmento nacional del Mercado de Comercialización Primaria de la Urea estaba altamente concentrado, PROFERTIL tenía escasas posibilidades de cometer abuso de posición dominante, ya sea por el bajo nivel de los aranceles existentes y por las facilidades portuarias y logísticas que poseían los grandes distribuidores mayoristas para la importación, como por las posibilidades de realizar importaciones directas en pequeña escala, tanto los distribuidores minoristas como los propios productores agropecuarios. Por su parte, el Mercado Nacional de Distribución Mayorista se presentó como más desconcentrado y un eventual abuso en el mismo debería a su vez resultar de un abuso previo en el mercado “aguas arriba”, dado que sólo podría darse a través de un acuerdo entre sus actores y PROFERTIL, porque este último era proveedor y además tenía capacidad de ingresar a la siguiente etapa. Sin embargo, no se encontraron indicios de tal acuerdo.

Por las razones indicadas se encontró que tampoco podría la firma denunciada ejercer abuso de posición dominante en el Mercado Nacional de Distribución Minorista, donde concurre mayoritariamente el productor agropecuario argentino. Por ello, la CNDC, aconsejó al SEÑOR SECRETARIO DE COORDINACION TECNICA aceptar las explicaciones brindadas por dicha empresa.

Consideraciones del Dictamen en Disidencia (Vocal Mauricio Butera)

Este dictamen consideró que la discriminación de precios a clientes finales “per se” no conforma una conducta anticompetitiva, y menos aún entre consumidores extranjeros y nacionales.

El fundamento de dicha posición se basó en criterios fijados por la CNDC en varios de sus dictámenes¹² y el cual se refiere a que la fijación de precios elevados por parte de quien detenta una posición de dominio en un determinado mercado no es una conducta por sí misma sancionable por la Ley de Defensa de la Competencia, aún cuando tales precios perjudiquen a los consumidores finales,

¹² Entre otros, Dictamen Expte. Nº 064-003996/98 (C.641)

dado que el objetivo de la citada ley es la defensa de los consumidores, pero de manera indirecta, a través de un régimen de competencia.

El dictamen hizo mención a que la teoría económica define la discriminación de precios de primer grado, también llamada discriminación perfecta de precios, consistente en aplicar precios diferentes por cada unidad de bien o servicio comercializada y por cliente. De esta forma, la firma oferente percibe un precio exactamente igual a la máxima disposición a pagar que tiene cada comprador. Además define la discriminación de precios de segundo grado como aquella en la que se ofrece un menú de precios no uniformes a todos los compradores y éstos autoseleccionan el rango en que se ubican, determinando de esa forma el precio y las cantidades consumidas. Finalmente, la discriminación de precios de tercer grado es aquella en la que se identifican grupos separados de compradores de bienes y usuarios de servicios, y a cada uno de esos grupos se les cobra un precio diferente por el producto vendido o servicio prestado.

Aseveró que esta última categoría es compatible con una estrategia racional empresarial de maximización de beneficio que implica que si la demanda externa presenta una elasticidad mayor que la interna, no es de extrañar que los precios internos sean superiores a los externos. Dicha estrategia en una determinada estructura económica del sector en cuestión no puede ser sancionada por la Ley de Defensa de la Competencia, a no ser que tal estrategia afecte el régimen de competencia con un consiguiente perjuicio al interés económico general.

Agregó que la ley de Defensa de la Competencia no impone el control de precios ni obliga a los productores a cobrar un precio competitivo o “razonable”; el precio es una manifestación de las condiciones del mercado.

Por lo dicho anteriormente, el voto de la minoría consideró que el hecho denunciado en la presente causa no es una conducta anticompetitiva y por ende no es sancionable a la luz de la Ley de Defensa de la Competencia.

Como conclusión de lo aquí expuesto, el dictamen en disidencia aconsejó al SR SECRETARIO DE COORDINACIÓN TÉCNICA, desestimar la denuncia y ordenar el archivo de las actuaciones.

Nº de carpeta: 467.

Nº y Fecha de dictamen: 444 del 29 de diciembre de 2003.

Denunciante: Ventachap S.C.A. (adhirieron a la denuncia Marby S.A.C.I.F.I.A. y Casiraghi Hnos. S.A.).

Denunciado: Siderar S.A.I.C.

Mercados: Mercados aguas arriba de chapa laminada en caliente, chapa laminada en frío, full hard, chapa laminada en frío recocida y cortes de bobinas de hojalata.

Los respectivos mercados aguas abajo fueron definidos como cortes y siluetas de chapa laminada en caliente, chapas laminadas en frío revestidas, cortes y siluetas de chapa laminada en frío y cortes secundarios de hojalata.

Resultado: *Archivo de las actuaciones*

La denuncia planteó un conjunto de posibles prácticas anticompetitivas cuya valoración por parte de la Comisión Nacional de Defensa de la Competencia se resume en los siguientes puntos:

Por un lado, fusiones y adquisiciones en que participó Siderar: La denuncia planteó que Siderar adquirió una posición dominante en la elaboración de productos siderúrgicos a partir de la adquisición de las firmas SOMISA y Comesi. Respecto de la primera adquisición la CNDC estableció que, por tratarse de una operación de privatización de activos estatales realizada bajo un marco regulatorio específico (el Decreto del Poder Ejecutivo Nacional N° 1164/1992), no resultaba ser objeto de revisión a la luz de la Ley de Defensa de la Competencia N° 22.262. Respecto de la compra de Comesi, si bien le otorgó una clara posición dominante en el mercado de aceros revestidos, la compra fue concretada en 1997 cuando la legislación de defensa de la competencia no incluía el control de operaciones de concentración económica tal como ocurre en la actualidad al estar en vigencia la Ley N° 25.156.

Por otro lado, acuerdos y prácticas de separación de mercados geográficos en el ámbito del MERCOSUR. La denuncia planteó un reparto geográfico de mercados entre Siderar y sus competidores brasileños, principalmente Usiminas. En este sentido cuestionó la participación de Usiminas como accionista minoritario en el directorio de Siderar, el acuerdo sectorial siderúrgico aprobado por Resolución del Grupo Mercado Común N° 13/1992, y la participación de ambas empresas junto a una firma mexicana para adquirir la siderúrgica estatal Sidor de Venezuela y la promoción conjunta de denuncias antidumping.

Respecto de la participación de Usiminas en Acindar las auditorías realizadas por la CNDC no detectaron elementos concretos relativos a acuerdos entre competidores. El acuerdo sectorial Siderúrgico del MERCOSUR fue realizado al amparo del Tratado de Asunción, que fue incorporado a nuestro ordenamiento jurídico mediante una ley¹³, por lo cual no resulta aplicable la Ley N° 22.262. La participación en el proceso de privatización de una empresa siderúrgica venezolana junto a Usiminas es una operación carente de efectos respecto del sector siderúrgico argentino en la presente denuncia. Las denuncias antidumping se canalizan conforme a un marco regulatorio específico.

También se incluye en la denuncia referencias a prácticas de discriminación de precios por sectores económicos y regiones en los que Siderar colocaba sus productos. No obstante la falta de elementos probatorios concretos en la presentación del denunciante, se incluyó este aspecto como un punto a tener en cuenta al analizar las posibles prácticas verticales anticompetitivas.

Otra cuestión en la denuncia debe dar cuenta de prácticas verticales anticompetitivas. Dado que Siderar tenía el doble carácter de monopolista en la

¹³ Ley N° 23.981

producción de insumos de origen siderúrgico y competidor en los respectivos mercados aguas abajo se realizaron pericias contables que permitieran establecer la existencia de posibles prácticas verticales anticompetitivas. En base a la información recabada por este medio se evaluó que existía suficiente evidencia como para profundizar la investigación en los mercados de chapa laminada en frío full-hard y el mercado aguas abajo de chapas revestidas. La hipótesis de trabajo que orientó la instrucción fue el posible estrangulamiento de precios que Siderar habría realizado sobre su competidor aguas abajo Comesi, firma a la que terminó adquiriendo. Esta situación formaba parte de la denuncia original.

El informe de auditoría estableció que durante los años previos a la adquisición de Comesi, Siderar aumentó el precio de venta a dicho competidor de la chapa laminada en frío full-hard, en tanto que a un competidor de menor envergadura, la firma Ostrilion, le aumentó en menor medida. Durante el mismo lapso Siderar vendió a un precio más bajo el producto (chapa revestida mediante galvanizado) con que competía frente a Comesi y Ostrilion. Si bien estos elementos constituyen claros indicios de una situación de estrangulamiento de precios (price squeeze), la Comisión también tuvo en cuenta que los efectos de esa posible conducta, aspecto central a considerar en el marco del artículo 1º de la Ley N° 22.262 aplicable, se vieron más que compensados por las importaciones a un precio inferior que realizó Comesi del mismo insumo que venía adquiriendo a Siderar. De forma tal que ponderando las cantidades importadas y las compras directas en el mercado interno Comesi neutralizó en su totalidad el encarecimiento de la chapa laminada en frío full-hard sufrido en este último mercado.

Por último, con el objeto de agotar todas las posibles instancias de análisis la Comisión evaluó si la política de precios de Siderar, más allá de que no hubiera tenido efectos anticompetitivos, estuvo orientada a excluir a Comesi del mercado. Aún cuando este último aspecto no se encuentra explícitamente contemplado en la Ley aplicable para analizar el caso, un fallo de la Corte Suprema de Justicia de la Nación¹⁴ relacionado precisamente con la Ley N° 22.262 abre tal posibilidad.

El enfoque que se aplicó en este caso es el mismo que el utilizado para analizar el denominado caso Alcoa en Estados Unidos (United States vs Alcoa Co. of America), que también consistía en una posible conducta de estrangulamiento de precios.

Los elementos evaluados fueron los siguientes:

- a) Que la firma denunciada tuviera poder monopólico sobre el producto,
- b) Que el precio que cobrara por su producto fuese más elevado que un denominado “precio justo”,
- c) Que el producto fuera requerido para competir en un segundo mercado donde el monopolista mismo fuese competidor,
- d) Que el precio del monopolista en el segundo mercado fuera tan bajo que sus competidores no pudieran subsistir si lo igualaban.

¹⁴ CSJN, Fallo del 23 de Noviembre de 1993, en autos “Gas S.A. y otros c/AGIP Argentina S.A. y otros s/ inf. Ley 22.262”

A su vez para determinar si un monopolista estaba cobrando o no un “precio justo” en el caso Alcoa se emplearon tres tests, que también fueron incorporados al presente dictamen, en la medida que la prueba recabada permitía aplicarlos. El primero denominado “billing test”, consistente en comparar el precio que el monopolista cobra a sus clientes en los mercados mayorista y minorista, si el precio mayorista es superior que el precio minorista se presume que hay estrangulamiento de precios. El segundo llamado “transfer test”, consistente en responder a la pregunta de si la firma integrada verticalmente podía haber obtenido beneficios vendiendo a su propio precio minorista y comprando en el mercado mayorista al precio que ella vendía el insumo. Si la respuesta es afirmativa se considera que no hay estrangulamiento de precios. El tercero, conocido como “the comparative rate of return test”, indica que, una vez que están completamente determinados los costos, si la compañía integrada verticalmente obtiene un margen de ganancia en la etapa mayorista significativamente mayor al que obtiene en el mercado minorista, probablemente se esté dando un “price squeeze”.

De la aplicación de este conjunto de tests tampoco surgió evidencia suficiente como para imputar a la empresa denunciada por haber incurrido en una conducta que tuviera por objeto excluir a un competidor del mercado (donde ostentaría como consecuencia una posición dominante). Conforme a ello el dictamen de la Comisión Nacional de Defensa de la Competencia recomendó al Señor Secretario de Coordinación Técnica ordenar el archivo de las actuaciones.

Carpeta N°: 837.

Número y fecha del Dictamen: 451 del 20 de Febrero de 2004.

Denunciante: CÁMARA DE INDUSTRIALES DE PRODUCTOS ALIMENTICIOS.

Denunciado: INGENIOS AZUCAREROS.

Mercado: Productos Alimenticios que poseen como insumo primordial el azúcar

Conducta: Discriminación de Precios.

Resultado: Desestimar la denuncia

La CÁMARA DE INDUSTRIALES DE PRODUCTOS ALIMENTICIOS, es una entidad constituida e integrada por empresas industriales manufactureras de productos alimenticios. Tiene por objeto, principalmente,

a) promover las actividades y defender los intereses y derechos de sus afiliados;
b) propender a que sus afiliados se conviertan en entes creativos, productores de bienes eficientes, rentables y competitivos; y c) fomentar el desarrollo y perfeccionamiento económico, social y tecnológico de la industria alimenticia.

Los INGENIOS AZUCAREROS, son establecimientos dedicados al trabajo de zafra ubicados en diversas zonas del norte de la República Argentina, siendo los principales proveedores de azúcar para la industria de productos alimenticios en cuya fabricación interviene dicho producto como insumo.

La CÁMARA DE INDUSTRIALES DE PRODUCTOS ALIMENTICIOS puso en conocimiento de esta Comisión Nacional las reiteradas quejas por parte de sus asociados, debido al importante incremento de los precios del azúcar – insumo primordial de varias industrias del sector alimenticio - el cual habría aumentado de 330 pesos la Tonelada en enero del 2002, a 550 pesos en junio y a 940 pesos a principios de octubre del mismo año.

También sostuvo que un elemento importante que contribuyó al incremento de precios referido fue la creciente suba de las exportaciones de azúcar. Al respecto puso especial énfasis en la discriminación de precios entre los demandantes extranjeros y argentinos, al señalar que entre los meses de mayo y agosto de 2002, mientras **el precio promedio pagado por los segundos** fue de 0.19 U\$S el kilo, en valores FOB, **el pagado por los segundos** fue de 0.27 U\$S por kilo.

Agregó que el precio pagado por el industrial argentino implicó una virtual cartelización del mercado al haber sido, aproximadamente, un 50% superior al precio promedio de exportación, observado en el mismo período según estadísticas del INDEC. Posteriormente, CÁMARA DE INDUSTRIALES DE PRODUCTOS ALIMENTICIOS actualizó la cifra de exportación alcanzada en los primeros diez meses del año 2002 a fin de señalar con ello la posibilidad de insuficiencia de oferta en el mercado interno antes de la próxima zafra, y en consecuencia, destacó que si fuera necesario importar azúcar al precio internacional sumándole el flete correspondiente, éste alcanzaría por tonelada un precio CIF muy superior al FOB exportado.

Finalmente, mencionó que el doble arancel existente incrementa un 50% el precio del azúcar, poniendo así a este insumo fuera del alcance de los industriales locales, razón por la cual solicitó la supresión de dichos aranceles.

La práctica denunciada por CÁMARA DE INDUSTRIALES DE PRODUCTOS ALIMENTICIOS consistía en una discriminación de precios entre demandantes argentinos y extranjeros del producto “azúcar” con grave perjuicio económico para los primeros, dado el diferencial de precios pagado por unos y otros agentes.

En el caso se observaba la existencia de un conflicto entre productores de azúcar e industriales locales de alimentos, en el que los segundos se sentían discriminados en precio respecto a otros demandantes en el extranjero. El Decreto N° 2284/91, ratificado por la ley N° 24.307, dejó sin efecto a la ley N° 19.597 que por más de veinte años reguló la producción, industrialización y comercialización del azúcar en todas sus etapas fijando, entre otras disposiciones, cupos de producción, cuotas de exportación y precios mínimos.

Carpeta N°: 819.

Número y fecha del Dictamen: N°441 del 29 de Diciembre del 2003.

Denunciante: Cámara de Producción y Comercio Internacional de Calzado y Afines.

Denunciado: TERMINALES RÍO DE LA PLATA S.A.; TERMINALES PORTUARIAS ARGENTINAS S.A.; TERMINAL 4 S.A.; BUENOS AIRES CONTAINER TERMINAL SERVICES S.A. y EXOLGAN S.A.

Mercado: Almacenamiento, carga y descarga de mercadería en el puerto.

Conducta: Acuerdo de precios en las tarifas de servicio de las terminales portuarias.

Resultado: La CNDC aconsejó al Secretario desestimar la denuncia.

La Cámara de Producción y Comercio Internacional de Calzado y Afines denunció a las TERMINALES por haber aumentado sus tarifas a partir de enero de 2002. De acuerdo a lo que manifestó la denunciante dicha práctica implicó un abuso de posición dominante. La Cámara señaló como elemento de configuración del abuso de posición dominante, la violación de la Ley N° 25.561 de Emergencia Pública y de Reforma del Régimen Cambiario, que de acuerdo al Decreto N° 293/2002 considera que los servicios portuarios se encuentran incluidos entre los llamados "servicios públicos". Debido a esto la denunciante sostenía que cualquier modificación tarifaria posterior a la devaluación de la moneda nacional debía contar con la intervención de la Comisión de Renegociación de Contratos de Servicios Públicos. Adicionalmente, señaló que el aumento de las tarifas había sido aplicado por todas las concesionarias de terminales portuarias en forma simultánea, por lo que consideró que se trataba de una conducta coordinada.

Los servicios que prestan las terminales denunciadas consisten en el movimiento y almacenaje de las cargas y la atención de los buques y artefactos navales, que el concesionario debe realizar a su exclusivo cargo, dentro del ámbito asignado a cada terminal. Con relación a las tarifas correspondientes a los servicios portuarios, cada terminal posee un tarifario aprobado por el ente regulador correspondiente, que contiene los valores máximos que cada empresa puede cobrar, pudiendo percibir importes inferiores a los allí indicados. Los servicios prestados por las empresas denunciadas están destinados a facilitar el comercio exterior y son complementarios del transporte internacional. Los precios de dichos servicios son pactados libremente en dólares estadounidenses, por ser la moneda cancelatoria de las transacciones comerciales internacionales. En este sentido la Administración General de Puertos, mediante acta del 14/05/2002, posteriormente ratificada por la Subsecretaría de Puertos y Vías Navegables, estableció que las tarifas de las terminales portuarias debían ser convertidas a la cotización del mercado libre y único de cambios, aplicable a las operaciones de comercio exterior.

Las terminales señalaron que la concesión de las terminales del Puerto Nuevo de Buenos Aires se llevó a cabo con el fin de desregular la actividad portuaria. Indicaron que sus actividades estaban regidas por la Ley N° 24.093 y por el pliego de condiciones Generales para la Concesión de Terminales Portuarias de Puerto

Nuevo, aprobado por la Resolución ex MEyOSP N° 669, el cual establecía una “Estructura Homogénea de Tarifas Máximas” a ser respetada por las concesionarias. Sostuvieron que el citado pliego licitatorio les otorgaba el derecho de aplicar y percibir las tarifas aprobadas por la Administración General de Puertos, las cuales estaban expresadas en dólares estadounidenses. Asimismo hicieron referencia a la suscripción con la Administración General de Puertos, de actas con acuerdos posteriores al dictado de la Ley N°25.561, que convalidaron el derecho de percibir las tarifas en dólares estadounidenses a la relación de cambio de uso para las operaciones de comercio exterior.

En una de las presentaciones realizadas por una de las denunciadas, se señalaba la existencia de diversos puertos cercanos a la ciudad de Buenos Aires, como el de La Plata y Montevideo como oferentes de servicios idénticos al Puerto de Dock Sud y al de Zárate.

Con relación a la presunta colusión denunciada, el apoderado de Terminales Portuarias Argentinas S.A. señaló que existía una imposibilidad contractual y reglamentaria de realizar prácticas concertadas debido al condicionamiento que implicaba la aplicación del tarifario aprobado por la Administración General de Puertos.

La conclusión del dictamen de la CNDC indicó que la actividad portuaria se encuentra regulada por Administración General de Puertos respecto de las terminales que operan en el Puerto Nuevo de Buenos Aires y por la Administración Portuaria Bonaerense en los casos de las terminales de los puertos situados en la provincia de Buenos Aires. El Puerto Nuevo de Buenos Aires cuenta con seis terminales portuarias, las que fueron concesionadas en el marco de la Licitación Pública Nacional e Internacional N° 6/93. Por lo expuesto, resulta que las empresas denunciadas prestan un servicio regulado por la autoridad competente y la tarifa que perciben por los servicios portuarios se aplica a operaciones de comercio internacional que se encuentran sujetas a valores máximos determinados por la autoridad de aplicación. Finalmente cabe considerar que las empresas prestadoras de servicios portuarios, por desarrollar una actividad regulada, tienen limitada la posibilidad de ejercer su poder de mercado a través de la aplicación de precios abusivos, toda vez que están sujetas a las tarifas máximas establecidas por la autoridad de aplicación de cada jurisdicción. Debido a todo lo expuesto la CNDC entendió que la conducta denunciada por la Cámara de Producción y Comercio Internacional de Calzado y Afines, no constituía una práctica sancionada por la Ley N° 25.156.

N° de Carpeta: 449.

N° y fecha de Dictamen: 442 del 20 de Febrero de 2004.

Denunciante: IMPSAT S.A.

Denunciados: TELEFONICA DE ARGENTINA S.A, TELECOM ARGENTINA STET FRANCE TELECOM S.A, STARTEL S.A., ADVANCE COMUNICACIONES S.A. y TELECOM SOLUCIONES S.A.

Mercado: Servicio de transmisión de datos, de alcance nacional.

Conducta: Precios predatorios.

Resultado: Se aconsejó al Sr. Secretario aceptar explicaciones en los términos del Art.21 de la Ley 22.262.

Los mismos hechos denunciados en las actuaciones fueron previamente objeto de denuncia por parte de IMPSAT ante la Comisión Nacional de Comunicaciones (CNC) por resultar supuestamente violatorios del marco regulatorio de las telecomunicaciones.

IMPSAT denunció que las Licenciatarias del Servicio Básico de telefonía (LSB), TELEFONICA DE ARGENTINA S.A y TELECOM ARGENTINA STET FRANCE TELECOM S.A aprovechaban "ilegítimamente" las facilidades de la Red de Telefonía Pública (RTP) de su propiedad para ofrecer precios bajos ("viles") en el mercado de transmisión de datos a través de sus empresas afiliadas (STARTEL, ADVANCE y TELECOM SOLUCIONES), verificándose un "subsidio cruzado" desde el segmento otorgado en exclusividad (telefonía básica) hacia el segmento en competencia (principalmente transmisión de datos). La denunciante era históricamente el principal prestador en el mercado de transmisión de datos, contando con una red propia, fundamentalmente de carácter satelital, que se encontraba en competencia con las redes de transmisión de datos de las mencionadas empresas afiliadas. En ese sentido IMPSAT no dependía del arriendo de enlaces troncales de la RTP para poder prestar sus servicios y de hecho no utilizaba dichos enlaces, por lo cual el caso no presentaba una cuestión de "acceso" a una facilidad esencial, que podría dar lugar a una situación de reducción de márgenes, discriminación exclusoria de precios, obstaculización de entrada, etc.

Dado que la denuncia incluía la descripción de conductas en supuesta infracción al marco regulatorio de las telecomunicaciones y a la Ley 22.262, la CNDC diferenció entre una infracción regulatoria y una posible infracción a la Ley de Defensa de la Competencia, estableciendo que podría suceder lo primero sin que ocurra lo segundo. De cualquier forma la CNDC tomó en cuenta que en las actuaciones seguidas ante la CNC por los mismos hechos dicho organismo no se había pronunciado en forma definitiva sobre la existencia de infracción regulatoria y que finalmente había considerado que el tema debía pasar a esta órbita.

Al evaluar la conducta en términos de la Ley 22.262 esta Comisión dictaminó que el análisis debía determinar si dicha conducta resultaba ser una manifestación de competencia en el mercado, o si en cambio, era una manifestación de un comportamiento predatorio de las denunciadas, tendiente a excluir a sus competidores actuales o a evitar el ingreso de nuevos competidores, y del cual

podiera derivarse un perjuicio al interés económico general en los términos del artículo 1º de la mencionada ley. En ese orden, primero se procedió a definir el mercado relevante del producto, concluyéndose que por razones de sustitución desde el punto de vista de la demanda y de la oferta la transmisión de datos constituía un mercado en sí mismo, al menos en lo que respecta al período objeto de investigación, que comprendió básicamente los años 1993 a 1998. En cuanto a la extensión geográfica del mercado se estableció que tenía un alcance nacional, en atención a que la cobertura de las redes de transmisión de datos respecto de las cuales IMPSAT planteó la denuncia poseían dicho alcance. En lo que respecta a la posición de las denunciadas dentro del mercado relevante la Comisión concluyó que no podía afirmarse que las compañías afiliadas de las LSB dedicadas a la transmisión de datos, STARTEL (empresa común a las dos LSB, dividida en el año 1998), TELECOM SOLUCIONES (afiliada de TELECOM) y ADVANCE (afiliada de TELEFONICA) hubieran poseído durante el período investigado una posición dominante en razón de que IMPSAT siempre resultó ser un competidor importante en dicho mercado, verificándose una competencia entre redes alternativas. Aún así, y dado que su condición de afiliadas de las LSB otorgaba a dichas empresas una posición especialmente ventajosa en el mercado de transmisión de datos, en virtud precisamente de su condición de afiliadas de las propietarias y administradoras de la RTP, la CNDC consideró apropiado no detenerse en ese punto del análisis, pasando luego a evaluar la conducta denunciada y sus posibles efectos sobre la competencia y el interés económico general.

En referencia a la conducta en sí misma, la CNDC dejó sentado que no entraba dentro de su competencia evaluar posibles infracciones al marco regulatorio, sino que únicamente le correspondía pronunciarse sobre posibles infracciones a la Ley 22.262. En ese sentido, aunque la denuncia de IMPSAT se había formulado en términos de "subsidios cruzados" desde el segmento de telefonía básica hacia los servicios en competencia, lo que la denunciante básicamente alegaba era que las afiliadas de las LSB podían cobrar precios bajos ("viles") en razón de que estarían aprovechando las facilidades de la RTP pertenecientes a sus empresas controlantes. En consecuencia, desde el punto de vista de la Ley 22.262, la conducta denunciada resultaba susceptible de ser analizada bajo la hipótesis de precios predatorios. En esa línea el dictamen dejó establecido, basándose en la doctrina de la "realidad económica", que la práctica de precios predatorios en el caso bajo estudio correspondía ser analizada considerando a cada LSB y sus respectivas afiliadas como una única unidad económica, y en consecuencia resultaba pertinente evaluar pérdidas económicas a nivel del grupo económico, y no, en cambio, pérdidas contables al nivel de la empresa afiliada, perspectiva esta última con la cual había analizado el tema la CNC haciendo aplicación del marco regulatorio de las telecomunicaciones.

La CNDC dictaminó que la fijación predatoria de precios era una estrategia comercial por la cual una empresa deliberadamente incurre en pérdidas económicas de corto plazo para eliminar a un competidor, y de esa forma poder cobrar un precio excesivo en el futuro. A los efectos de evaluar dichas pérdidas

económicas se consideró apropiado tomar el costo incremental del servicio en competencia, es decir del servicio de transmisión de datos, interpretándose como no incremental el costo de utilización de los enlaces pertenecientes a la RTP en razón de que esta red constituía el soporte del Servicio Básico Telefónico, y la expansión y modernización de la misma obedeció, durante el período investigado, principalmente a la existencia de metas obligatorias de penetración de red y de calidad de este servicio dispuestas por el pliego para la privatización de ENTEL. Puesto que el costo económico de las facilidades de red representaban la mayor parte del costo del servicio de transmisión de datos, se concluyó que el piso debajo del cual el precio sería inferior al costo podía llegar a ser muy bajo, tornando altamente improbable que los precios cobrados por las empresas afiliadas en el mercado de transmisión de datos se encontraran por debajo del costo incremental de prestación del servicio. Asimismo se juzgó que las acciones comerciales denunciadas, básicamente ofrecer precios "excesivamente" bajos en diversas licitaciones, además de resultar altamente improbable que se encontraran por debajo del costo, también podían presumirse "rentables", desde el momento en que la alternativa para las denunciadas en caso de perder dichas licitaciones era que las mismas resultaran adjudicadas a la denunciante. No obstante ello, y en vista de que la conclusión a la que arribó el dictamen sobre la improbabilidad de existencia de una acción predatoria se basó en una inferencia y no en una medición empírica de la relación precios-costos, la CNDC consideró apropiado extremar los recaudos y avanzar hacia la fase de análisis de los efectos de la conducta sobre la competencia, el mercado y el interés económico general.

En ese sentido la CNDC expresó que la evolución del mercado de transmisión de datos no ha mostrado una tendencia hacia la monopolización o disminución en el grado de competencia y tampoco surgía que la conducta denunciada hubiera impedido a IMPSAT mantenerse como un competidor efectivo. En razón de todos los fundamentos mencionados la CNDC aconsejó al Sr. Secretario aceptar explicaciones en los términos del artículo 21 de la Ley 22.262.

CAPITULO II – FUSIONES Y ADQUISICIONES.

En el presente capítulo se presenta el trabajo realizado por la CNDC con relación al análisis previo de fusiones y adquisiciones.

La Ley 25.156 en el Capítulo III – De las Concentraciones y Fusiones dice en el Artículo 6º que “a los efectos de esta ley se entiende por concentración económica la toma de control de una o varias empresas, a través de la realización de los siguientes actos: a) La fusión entre empresas; b) La transferencia de fondos de comercio; c) La adquisición de la propiedad o cualquier derecho sobre acciones o participaciones de capital o títulos de deuda que den cualquier tipo de derecho a ser convertidos en acciones o participaciones de capital o tener cualquier influencia en las decisiones de la persona que los emita cuando tal adquisición otorgue al adquirente el control de, o la influencia sustancial sobre la misma; d) cualquier otro acuerdo o acto que transfiera en forma fáctica o jurídica a una persona o grupo económico los activos de una empresa o le otorgue influencia determinante en la adopción de decisiones de administración ordinaria o extraordinaria de una empresa.”

El Decreto N°396/2001 modifica el Artículo 7º la mencionada ley estableciendo la prohibición de “...las concentraciones económicas cuyo objeto o efecto sea pueda ser restringir o distorsionar la competencia, de modo que pueda resultar perjuicio para el interés económico general”. De esta forma será, en los casos sometidos a notificación la autoridad de aplicación quien debe decidir por resolución fundada: 1) autorizar la operación, 2) subordinar la autorización al cumplimiento de condiciones o 3) denegar la autorización.

El mencionado Decreto en su artículo 2º sustituye el primer párrafo del Artículo 8º de la Ley 25.156 que queda redactado de la siguiente forma: “Los actos indicados en el artículo 6ª de esta Ley, cuando la suma del volumen de negocio total del conjunto de empresas afectadas supere en el país la suma de DOSCIENTES MILLONES DE PESOS (\$ 200.000.000), deberán ser notificadas para su examen previamente o en el plazo de una semana a partir de la fecha de conclusión del acuerdo, de la publicación de la oferta de compra o canje, o de la adquisición de una participación de control, ante el Tribunal de Defensa de la Competencia, contándose el plazo a partir del momento en que se produzca el primero de los acontecimientos citados, bajo apercibimiento, en caso de incumplimiento, de lo previsto en el artículo 46 inciso d). Los actos sólo producirán efectos entre las partes o en relación a terceros una vez cumplidas las previsiones de los artículos 13 y 14 de la presente ley, según corresponda”.

Asimismo el Decreto 396/2001 en su Artículo 3º agrega al Artículo 10 de la Ley 25.156 el siguiente inciso: “e) Las operaciones de concentración económica previstas en el artículo 6º que requieren notificación de acuerdo a lo previsto en el artículo 8º, cuando el monto de la operación y el valor de los activos situados en la República Argentina que se absorban, adquieran, transfiera o se controlen no

superen, cada uno de ellos, respectivamente, los veinte millones de pesos (\$ 20.000.000), salvo que en el plazo de doce meses anteriores se hubieran efectuado operaciones que en conjunto superen dicho importe, o el de sesenta millones de pesos (\$ 60.000.000) en los últimos treinta y seis meses, siempre que en ambos casos se trate del mismo mercado”.

Las operaciones de concentración económica analizadas durante el año 2002, sumaron 26 casos. Fueron autorizadas 24 operaciones de concentración económica, subordinada 1 y denegada 1.

Desde el punto de vista sectorial, el sector que más operaciones fueron analizadas fue Petróleo, gas y combustibles ya que se registraron 10 operaciones de concentración económica que fueron autorizadas respondiendo 1 a una operación horizontal, 3 a operaciones verticales, 5 a la modalidad horizontal – vertical y 1 de conglomerado.

Del total de concentraciones notificadas, en 10 operaciones las partes involucradas estaban horizontalmente relacionadas, en 6 lo estaban verticalmente, en otras 6 existían ambos tipos de relaciones, y en 4 se trataba de operaciones de conglomerado.

Las operaciones de concentración económica analizadas durante el año 2003, sumaron 38 casos de los cuales fueron autorizados 33, 4 fueron subordinadas y 1 fue denegada. Del total, 9 operaciones donde las partes se encontraban relacionadas horizontalmente, 8 verticalmente, 12 horizontal – verticalmente, 7 conglomerados, 4 y horizontal - vertical - conglomerado.

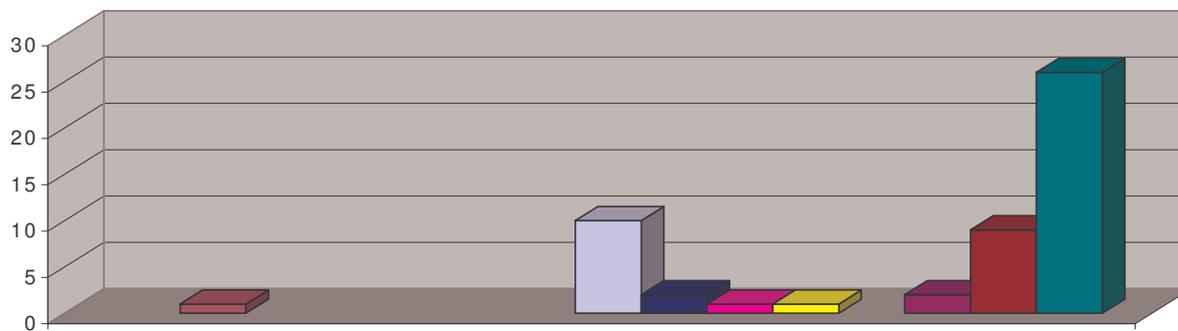
Respecto a la configuración sectorial la estadística se presentó de la siguiente forma: en ambos, Comercialización minorista y Comunicación y telecomunicaciones hubo un caso que fue autorizado e implicó una operación de concentración horizontal; Energía eléctrica hubieron 3 casos que fueron autorizados e implicaron operaciones de concentración vertical(1), horizontal - vertical (1) y conglomerado (1). Nuevamente, el sector que mayor número de operaciones presentó fue el de Petróleo, gas y combustibles donde hubieron 10 casos que fueron autorizados implicando 3 operaciones de concentración vertical, 6 de concentración horizontal- vertical y 1 horizontal-vertical-conglomerado.

Las operaciones de concentración económica analizadas durante el año 2004, sumaron 45 casos, de los cuales fueron autorizados 41 y 4 resultaron subordinados implicando 23 operaciones de concentración horizontal, 7 vertical, 6 horizontal – vertical, 8 conglomerado, y 1 vertical – conglomerado.

A nivel sectorial hubo 7 casos de Comunicación y telecomunicaciones, 6 de las cuales resultaron autorizadas, 1 subordinada con implicancias en materia de concentración horizontal y vertical. En Construcción se presentó 1 caso que fue autorizado y se trató de una operación de concentración horizontal. En Energía eléctrica se registraron 4 casos que fueron autorizados comportando una concentración horizontal y 3 de tipo vertical. En Medios de comunicación y

publicidad se presentaron 4 casos de los cuales 3 se autorizaron y una resultó subordinada, con implicancias de concentración horizontal. En Petróleo, gas y combustibles se presentaron 10 casos que se autorizaron y tuvieron implicancias de concentración horizontal (1), vertical (3), horizontal – vertical (5) y conglomerado (1)

Operaciones de Concentración Económica según Sector Año 2002



■ comercialización minorista	■ Comunicación y telecomunicaciones	□ Construcción
□ Energía eléctrica	■ Maquinarias y equipos	□ Medicamentos
■ Medios de comunicación y publicidad	□ Petróleo, gas y combustibles	■ Productos alimenticios y bebidas
■ Productos químicos	■ Servicios de salud	■ AFJP y seguros
■ Servicios financieros	■ Otros	■ Total

Cuadro N°7. Operaciones de Concentración Cerradas Año 2002

Sector	N° de casos	Autorizadas	Subordinadas	Denegadas	H	V	H-V	C	V-C	H-V-C
Comercialización minorista										
Comunicación y telecomunicaciones	1	1				1				
Construcción										
Energía eléctrica										
Maquinarias y equipos										
Medicamentos										
Medios de comunicación y publicidad										
Petróleo, gas y combustibles	10	10			1	3	5	1		
Productos alimenticios y bebidas	2	2				1		1		
Productos químicos	1		1		1					
Servicios de salud	1	1			1					
AFJP y seguros										
Servicios financieros	2	2			2					
Otros	9	8		1	5	1	1	2		
Total	26	24	1	1	10	6	6	4	0	0

Fuente: Comisión Nacional de Defensa de la Competencia

1. PRINCIPALES DICTAMENES DURANTE 2002

Nº de carpeta: 375

Nº y fecha de dictamen: 331 del 13 de noviembre de 2002

Empresas involucradas: MARSANS S.A., AEROLINEAS ARGENTINAS S.A., AUSTRAL LINEAS AEREAS-CIELOS del SUR S.A., OPTAR Operador de Servicios Turísticos S.A.

Mercados relevantes: mercado nacional de venta mayorista de paquetes turísticos y mercado transporte aéreo de pasajeros

Resultado: Autorizada (con multa de \$471 mil por notificación tardía.)

La operación consistió en la adquisición por parte de AIR COMET S.A. ("AIR COMET"), de la totalidad de las acciones que la SOCIEDAD ESTATAL DE PARTICIPACIONES INDUSTRIALES DE ESPAÑA (SEPI) poseía en INTERINVEST S.A. ("INTERINVEST") y consecuentemente la toma de control directo sobre esta última y de control indirecto de AEROLINEAS ARGENTINAS S.A., AUSTRAL LINEAS AEREAS-CIELOS del SUR S.A., OPTAR Operador de Servicios Turísticos S.A., JET PACK S.A., AEROHANDLING S.A. y AIR PATAGONIA S.A.. La compradora controlaba en Argentina a la operadora turística mayorista MARSANS S.A.

La adquisición fue efectuada el día 2 de octubre de 2001, no habiendo sido notificada oportunamente. El 25 de marzo de 2002, se intimó a AIR COMET y a la SEPI a que notificaran la operación que finalmente fue notificada el 21 de junio de 2002, por lo que se aconsejó al SEÑOR SECRETARIO imponer a los notificantes una multa de CUATROCIENTOS SETENTA Y UN MIL PESOS (\$471.000) por notificación tardía, conforme lo previsto en el artículo 46 inciso d) de la Ley Nº 25.156.

La operación consistió, fundamentalmente, en el ingreso de la firma española AIR COMET, que encabeza un grupo turístico que opera a escala mundial integrado por compañías aéreas, agencias de viajes y cadenas hoteleras en el mercado argentino de aerotransporte de pasajeros a través de la toma de control de AEROLÍNEAS y de AUSTRAL. Desde el punto de vista de la competencia, la operación tuvo como efectos:

- i) la integración vertical hacia arriba de MARSANS, dado que el transporte aéreo, conjuntamente con los llamados servicios terrestres (hotelería, alquiler de autos y excursiones), son los insumos básicos de los paquetes turísticos, lo que profundiza la integración vertical preexistente entre AEROLÍNEAS-AUSTRAL y OPTAR; y
- ii) una concentración económica de tipo horizontal, dado que AIR COMET pasó a controlar a OPTAR, competidora de MARSANS en la producción y comercialización mayorista de paquetes turísticos en la Argentina.

La CNDC aconsejó al SEÑOR SECRETARIO autorizar la operación notificada en base a que:

- i) el mercado nacional mayorista de servicios turísticos se encontraba desconcentrado en al menos 15 empresas de relevancia y la participación conjunta de las notificantes era reducida, al no superar el 8%,

- ii) no cabía anticipar efectos nocivos sobre la competencia en el mercado aguas arriba de transporte aéreo de pasajeros como efecto de la integración vertical hacia atrás de MARSANS, por cuanto subsistían un número considerable y suficiente de agencias mayoristas y minoristas de gran volumen a través de las cuales las restantes aerotransportadoras podían vender sus servicios de transporte aéreo de pasajeros y
- iii) la improbabilidad de una eventual conducta discriminatoria por parte de AEROLÍNEAS/AUSTRAL respecto de los operadores turísticos independientes que resulte en la exclusión de estos últimos, notándose que en tal caso dicha conducta podrá ser objeto de sanciones si vulnera la Ley 25.156.

Carpeta N°: 352

Dictamen N°: 329 del 1 de noviembre de 2002

Empresas involucradas: BAYER S.A. y AVENTIS Cropscience Arg. S.A.

Mercados relevantes: Productos fitosanitarios y domisanitarios

Resultado: Subordinada

Luego de una investigación de 10 meses, la CNDC llegó a la conclusión que la operación por la cual BAYER AG adquirió AVENTIS Cropscience Argentina S.A, suponía la creación o consolidación de una posición dominante en quince mercados, en los segmentos de nematocidas, curasemillas e insecticidas.

Por ello, en su dictamen N° 329 de fecha 1° de Noviembre de 2002, la CNDC recomendó al Secretario de la Competencia, la Desregulación y la Defensa del Consumidor, subordinar la autorización de la adquisición, a una sustancial desinversión de activos.

BAYER AG (BAYER) es una empresa internacional con sede en Alemania, que opera cuatro grupos de negocios dentro de la industria química: salud, agricultura, polímeros y químicos. Su departamento agrícola desarrolla, produce y comercializa productos fitosanitarios. AVENTIS Cropscience S.A. (AVENTIS) fue creada en 1999, a partir de la combinación de AgrEvo (filial de Hoechst y Schering) y el departamento agrícola de Rhone Poulenc. AVENTIS tiene su sede en Lyon, Francia y opera en cuatro segmentos: protección de cultivos, ciencia del medio ambiente, semillas y ciencias biológicas. Los departamentos de protección de cultivos y medio ambiente trabajan en el desarrollo, producción y comercialización de productos fitosanitarios y domisanitarios respectivamente.

Las filiales locales de ambas empresas, BAYER S.A. y AVENTIS Cropscience Argentina S.A., competían exclusivamente en los sectores de productos fitosanitarios y domisanitarios. El sector de productos fitosanitarios o agroquímicos incluye a una vasta gama de productos insecticidas, herbicidas, fungicidas, reguladores de crecimiento y terapicos para semillas, cuyas ventas en el mercado argentino al año 2002 sumaban aproximadamente 600 millones de pesos. Estos productos tienen aplicación agrícola para la protección de cultivos y semillas contra las diferentes plagas. BAYER y AVENTIS tienen una participación del 7% y

9% respectivamente en el mismo, aunque lideran ampliamente algunos mercados específicos. El sector de productos domisanitarios o de higiene ambiental está integrado por productos insecticidas y rodenticidas, para uso doméstico, industrial y para parques y jardines. Las ventas de estos productos en el mercado interno sumaban 83 millones de pesos al año 2002. BAYER y AVENTIS participan con el 10% y el 4% respectivamente. Tras la investigación, esta Comisión llegó a la conclusión de que la adquisición de AVENTIS por parte de BAYER podría reducir significativamente la competencia en diversos mercados, en los segmentos de insecticidas para los usos agrícola y urbano, nematicidas, defoliantes y curasemillas.

En particular, la adquisición de los insecticidas del grupo de los pirasoles, sumados a los nicotinoides de BAYER, le daban a esta empresa un amplio dominio sobre numerosos mercados de insecticidas y curasemillas. BAYER también sumaría la exitosa deltametrina, a su ya fuerte posición en los mercados servidos por piretroides. Asimismo BAYER incorporaría Temik para el mercado de nematicidas, Dropp y Finish para el mercado de defoliantes, y Premis para el mercado de curasemillas-fungicidas. Estos productos, sumados a los de su portafolio actual, darían a BAYER un amplio dominio de los mercados mencionados.

Por todo ello, esta Comisión consideró que la operación, tal como fue notificada, encuadraba en el artículo 7º de la Ley 25.156, y que por lo tanto resultaba necesario condicionar su aprobación a la ejecución de algunas desinversiones suficientes para preservar la competencia en los mercados donde la investigación había mostrado que la operación podría distorsionar o restringir la competencia y resultar en perjuicio del interés económico general.

Nº de carpeta: 358

Nº y fecha de dictamen: 306 del 24 de Enero de 2002

Empresas involucradas: *The Home Depot Argentina S.R.L. e Hipermercados Jumbo S.A.*

Mercado Relevante: *Mercados locales de comercialización de productos de Ferretería, Pinturas, Cerámicos, Ventilación y Aire Acondicionado, Muebles, Materiales de Construcción, Electricidad e Iluminación, Aberturas, Plomería, Baños y Cocinas, Revestimientos de pared y pisos, Jardín, Electrodomésticos y Calefacción.*

Resultado: *Autorizada.*

La operación consistió en la compra por parte de Hipermercados Jumbo S.A. a Home Depot Internacional, Inc. y The Home Depot, Inc. del 99% y 1%, respectivamente, de las cuotas partes de The Home Depot Argentina S.R.L. Hipermercados Jumbo S.A. controla a Cencosud S.A., empresa dedicada a la explotación de hipermercados Jumbo, Easy, Shopping Centers y los parques de diversiones Aventura. Tanto Easy, como Home Depot, son *homercenters*; es decir,

negocios destinados a la comercialización de productos para la mejora, reparación y decoración del hogar.

La operación no implicó la transferencia de la marca “The Home Depot” para que Cencosud la utilizase en la Argentina, sino la ampliación de Easy, un competidor que ya tenía actividades en la Argentina. De esta forma, la operación de concentración, establecía relaciones horizontales entre las partes.

La primera cuestión a resolver fue determinar si los *homecenters* actuaban en distintos mercados (ferreterías, maderas, cerámicos, etc.) o si constituían un mercado en sí mismo, cuyo rasgo definitorio es la venta en un mismo lugar de una multiplicidad de rubros (es decir, una canasta de productos).

Del análisis llevado a cabo por esta Comisión, se concluyó que los *homecenters* no constituyen un mercado en sí mismo. Para llegar a tal conclusión, fueron considerados una multiplicidad de factores y diferentes fuentes de información, destacándose entre ellas una encuesta y/o estudio de mercado, diseñada en conjunto con la Consultora CCR Information Resources y las audiencias testimoniales con los principales actores del sector.

Dada la variedad de productos comercializados simultáneamente por las empresas notificantes, se optó por considerar la siguiente clasificación por rubros o segmentos: Pinturas, Cerámicos, Revestimientos de pared y piso, Maderas y Placas, Ferretería y Herramientas Eléctricas, Plomería, Electricidad e Iluminación, Muebles, Jardinería, Aberturas, Baños y Cocinas, Electrodomésticos y Calefacción, Ventilación y Aire Acondicionado, Materiales de Construcción. Cada uno de esos rubros fue definido como un mercado relevante del producto, en el que participan los distintos formatos que ofrecen el producto del que se trate: comercios especializados¹⁵, formatos intermedios¹⁶ y grandes superficies¹⁷.

La segunda cuestión a resolver fue la definición del mercado geográfico relevante. Para ello, se consideraron fundamentalmente las posibilidades de sustitución por el lado de la demanda.

En dicha operación de concentración económica se evaluó el comportamiento de los consumidores de los locales de Easy y Home Depot para determinar la distancia que ellos estaban dispuestos a recorrer en procura de los productos involucrados.

El mercado relevante se definió como local: a los efectos de realizar las compras de materiales de construcción, de productos para refaccionar el hogar, electrodomésticos, muebles, productos de jardín, etc., el consumidor no puede sustituir a los comercios que se encuentran ubicados en un radio cercano de su hogar por otros localizados en áreas geográficas distantes.

¹⁵ Considera a los comercios “de barrio”, especializados por lo general en un solo rubro.

¹⁶ Incluye a las cadenas de comercios especializados y pueden especializarse en alguno o varios rubros.

¹⁷ Incluye a los *homecenters* y a los hipermercados que sólo ofrecen algunos de los rubros involucrados

Considerando estos aspectos, la CNDC estableció para cada local de Home Depot objeto de la presente operación una zona de influencia, la cual fue definida como la zona desde la cual los consumidores puedan acceder en vehículo a cada uno de esos locales en un plazo no superior a los 20 minutos.

En base a la información presentada por las partes respecto de las distancias y el tiempo de transporte entre todas las combinaciones posibles de sus locales, y del procesamiento de dicha información por parte de esta CNDC, los mercados geográficos relevantes en los que se analizó el impacto de la operación de concentración económica fueron los correspondientes al área circular cuyo radio es de 9 kilómetros en Capital Federal y 13 kilómetros en Gran Buenos Aires a partir de cada local de Home Depot. Dentro de esa área, debido a que allí los consumidores podían acceder en automóvil a los locales de Home Depot en un plazo máximo de 20 minutos. De la definición anterior surgió que existen cuatro mercados relevantes, dos ubicados en la Capital Federal (Warnes y Barracas) y los otros dos en el Gran Buenos Aires (Quilmes y Don Torcuato).

A través de diferentes procedimientos y supuestos, la CNDC estimó las ventas de cada uno de los mercados relevantes definidos, y a partir de ello, se determinó la participación de mercado de las empresas involucradas, resultando dichos porcentajes poco significativos en cada uno de los mercados analizados.

Por lo tanto, la CNDC concluyó que, de concretarse la operación notificada, no se producirían grandes aumentos de participación de mercado en las áreas geográficas consideradas.

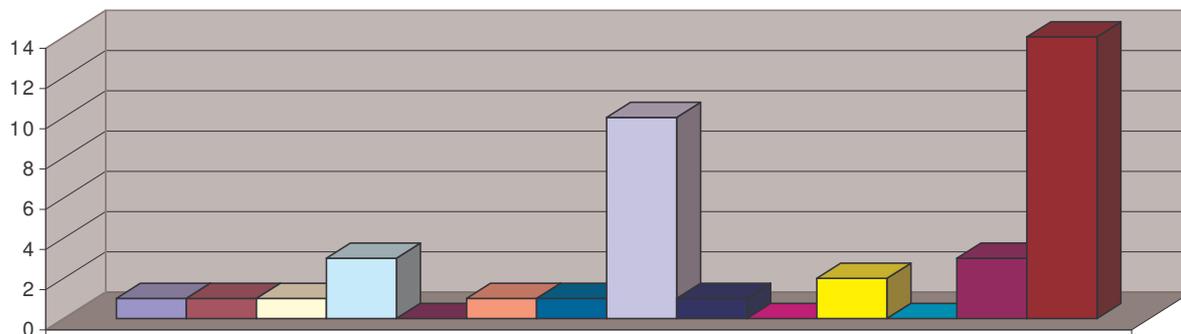
Adicionalmente, la CNDC analizó el grado de saturación de los mercados relevantes analizados, y concluyó que en comparación con los mismos mercados en países más desarrollados, el formato de *homecenters* en Argentina presenta un escaso desarrollo, con elevadas tasas esperadas de crecimiento.

Este hecho implicó que aún cuando se fusionen las dos principales empresas del formato *homecenters*, su participación relativa al potencial de desarrollo de este sector es muy baja.

Al analizar las barreras a la entrada, la CNDC identificó que al ser muy diversos los formatos que compiten con los *homecenters*, no se advirtió que pueda existir un riesgo de barreras a la entrada de competidores en general.

Sin embargo, en el formato específico de *homecenters* (y/o el de grandes superficies), se advierte una barrera legal a la entrada en la Provincia de Buenos Aires. En esa provincia, había sido recientemente regulada la instalación, ampliación, modificación y funcionamiento de grandes superficies comerciales mediante la sanción de la Ley 12.573 de la Provincia de Buenos Aires. Esta ley dificultaba la instalación en el territorio de dicha provincia de locales de gran superficie que ofrecieran (entre otras cosas) materiales, herramientas y accesorios para la construcción.

Operaciones de Concentración Económica según Sector Año 2003



■ comercialización minorista	■ Comunicación y telecomunicaciones	□ Construcción
□ Energía eléctrica	■ Maquinarias y equipos	□ Medicamentos
■ Medios de comunicación y publicidad	□ Petróleo, gas y combustibles	■ Productos alimenticios y bebidas
■ Productos químicos	■ Servicios de salud	■ AFJP y seguros
■ Servicios financieros	■ Otros	

Cuadro Nº8. Operaciones de Concentración Cerradas Año 2003

Sector	Nº de casos	Autorizadas	Subordinadas	Denegadas	H	V	H-V	C	V-C	H-V-C
comercialización minorista	1	1			1					
Comunicación y telecomunicaciones	1	1			1					
Construcción	1	1			1					
Energía eléctrica	3	3				1	1	1		
Maquinarias y equipos	0									
Medicamentos	1	1			1					
Medios de comunicación y publicidad	1			1			1			
Petróleo, gas y combustibles	10	10				3	6			1
Productos alimenticios y bebidas	1		1				1			
Productos químicos	0									
Servicios de salud	2	2				2				
AFJP y seguros	0									
Servicios financieros	3	2	1		3					
Otros	14	12	2		2	2	3	6		1
Total	38	33	4	1	9	8	12	7	0	2

Fuente: Comisión Nacional de Defensa de la Competencia

2. PRINCIPALES DICTAMENES DURANTE 2003

N° de Carpeta: 384

N° y fecha de Dictamen: 353 , 7 de Julio de 2003

Empresas involucradas: IBM World Trade Corporation y Price Waterhouse Coopers Consultores de Empresas S.R.L

Mercados Relevantes: Servicios de IT, Consultoría en Sistemas Informáticos, Desarrollo de Programas para Clientes, Integración de Sistemas, Capacitación y Entrenamiento en Sistemas informáticos, Servicios informáticos Externos. Además, IBM ofrecía los mismos servicios enumerados, más un sexto que era el de Soporte de Hardware y Software.

Resultado: Autorizada.

La concentración analizada consistió en la compra por parte de IBM World Trade Corporation de la totalidad del capital social de Pricewaterhouse Coopers Consultores de Empresas S.R.L. (en adelante, PWCC). Como consecuencia de ello, la empresa IBM Argentina S.A. (en adelante, IBM) y la sociedad local adquirida consolidaron sus actividades.

Tanto IBM como PWCC eran empresas que se dedicaban a la prestación de servicios de tecnología informática, conocidos como IT. Además, IBM se dedicaba a la comercialización de Hardware y Software que son la plataforma donde se desenvuelven los sistemas de servicios de tecnología informática. En consecuencia, la operación notificada presentó tanto efectos horizontales como verticales.

A fin de determinar el mercado relevante debía resolverse si los servicios de tecnología informática IT actúan como un único servicio o involucran a la vez otros, donde cada uno de ellos constituía un mercado en sí mismo. Las empresas presentantes distinguieron distintos servicios agrupados dentro del rango de IT. PWCC clasificó los productos ofrecidos en cinco segmentos diferenciados.

Dado que existían ciertos argumentos que apoyarían la postura de un mercado único, en tanto que la diferenciación por servicio podía permitir un análisis más detallado de los efectos de la operación, la Comisión decidió analizar ambas posibilidades.

En relación al mercado de **servicios de IT** en su conjunto, IBM ocupaba el primer lugar, su participación rondaba el 15%, en tanto que PWCC ocupaba un lugar intermedio con una participación cercana al 3%. De los valores expuestos se infiere que se trataba de un mercado con una baja concentración donde dos empresas, IBM y ACCENTURE, contaban con un mayor peso relativo pero con niveles de participación que permitían pensar en un mercado que no presentaba grandes barreras y que permitía el desarrollo de múltiples competidores. La participación post-concentración estaría en torno al 18% y un análisis del HHI, para el año 2000, pasaría de 670,94 a 774,15 con un crecimiento cercano al 15,4%, en tanto que para el año 2001 los valores pasaban de 604,44 a 686,73 con

un crecimiento del 13,6%, no observándose de hecho un nivel de concentración preocupante.

Analizando cada servicio en forma individual se ha observado que en **Consultoría en Sistemas Informáticos**, IBM no resultaba ser un importante oferente, no obstante ocupar el sexto lugar del mercado. Por su parte, PWCC ocupaba el segundo lugar concentrando cerca del 10% de las ventas. Las empresas notificantes alcanzarían en su conjunto una cuota del mercado que resultaba ser la mitad del líder, por lo que no se generaba un nivel de concentración preocupante.

En la prestación de servicios de **Integración de Sistemas** las presentantes ocupaban el cuarto y quinto lugar con relación a la facturación del mercado. Ambas contaban con una participación cercana al 4% y no se observó una empresa que se destacara del resto ya que ACCENTURE resultaba ser el líder concentrando con el 8,74% de las ventas.

Entre los servicios de **Desarrollo de Programas para Clientes** se observó nuevamente una posición de liderazgo de ACCENTURE que en el año 2001 concentraba cerca del 18% del mercado mientras su seguidor más próximo contaba con casi el 5%. PWCC ocupaba el cuarto lugar del mercado con una participación del 2,7% e IBM el octavo lugar con un 2,0%.

Con relación a la **Capacitación y Entrenamiento en Sistemas Informáticos** IBM era el líder, su participación durante el año 2001 alcanzó casi el 13%, mientras PWCC ocupó el quinto lugar con una participación en torno al 2%, este servicio no presentaba altos niveles de concentración.

Entre los oferentes de los **servicios informáticos externos** se distinguían tres categorías. La primera era ocupada por IBM que lideraba este segmento y durante 2001 generó más del 26% de las ventas del sector. Una segunda categoría en importancia la constituían las firmas EDS y ACCENTURE, con una participación cercana al 12% cada una y finalmente, un importante número de empresas, entre ellas PWCC, que no alcanzaban el 3% del mercado. Dada que su participación era cercana al 2% y el aporte que significaba para la posición de IBM resulta relativo no se observó un aumento significativo en la concentración que pudiera sugerir la existencia de problemas competitivos.

Con respecto a los efectos horizontales en general, se observó que el mercado de IT resultaba altamente desafiante, las grandes empresas por lo general contratan a las líderes y esto se debía principalmente a directivas originadas en las casas matrices. Puede proyectarse que a medida que las medianas y pequeñas empresas demanden estos servicios en mayor medida, más se abrirá el mercado para los oferentes que cuentan con menor participación. Asimismo, las empresas más grandes acostumbran tercerizar en empresas de menor envergadura ciertos proyectos. Se observó que había empresas que se destacaban en ciertos segmentos mientras que, en otros, su participación era menor.

Para el análisis de los efectos verticales de la operación resultó necesario analizar en primer lugar, si IBM contaba con posición dominante en el segmento “aguas arriba”, y si de ello resultaba factible que la operación le permitiera llevar a cabo conductas exclusorias “aguas abajo”. Para analizar la posición de IBM en el mercado de insumos informáticos se llevó a cabo un análisis de la participación de la empresa en cada uno de los sectores en los que ofrecía sus productos, esto es: software, servidores y computadoras personales, impresoras y sistemas de almacenamiento.

El segmento del software presentaba las características típicas de los sectores tecnológicos ya que su dinámica y falta de barreras hacía que ninguna empresa pudiera asumir una posición de dominio permanente, ya que o bien por la apertura o por la innovación cualquier empresa que se destacase del resto podía perder su posición ante un innovador.

Con relación a los servidores y computadoras personales, se observó una gran variedad de productos tecnológicamente diferentes, pudiéndose dividir los distintos servidores en categorías basadas en los precios, ya que éstos reflejaban en gran medida las prestaciones que ofrecían los productos. IBM contaba con una importante presencia en los segmentos más bajos disputándose la posición de predominio con HP-Compaq y con Sun. Se observó que el número de participantes se reducía a medida que el mercado alcanzaba los segmentos más complejos. La compra de una máquina en los rangos más altos implicaba una necesidad de conocimiento de las condiciones y de los oferentes que hacía que, a pesar de no ser muchas las empresas oferentes, el mercado fuese muy competitivo alcanzando dimensiones internacionales.

Con relación al almacenamiento, HP - Compaq e IBM resultaban los principales actores del mercado, alcanzando en conjunto algo más del 55% de la facturación y del 75% del volumen vendido. Si bien IBM era un importante participante en el mercado, no tenía posición dominante en el mismo ya que no podía actuar en forma independiente de sus competidores tanto internos como externos.

En el segmento de impresoras, de las casi 670 mil impresoras vendidas durante el año 2001, IBM sólo colocó en el mercado un total de 187, encontrándose asimismo un importante número de oferentes que de ningún modo podrían verse afectados por la concentración que se analizaba.

Por lo tanto, en virtud de los datos expuestos y las consideraciones realizadas no se advirtió que la presente operación pudiera restringir o distorsionar la competencia de modo que pudiese generar perjuicio al interés económico general.

N° de Carpeta: 380

N° y fecha de dictamen: 340, 04 de Marzo del 2003

Empresas involucradas: TV INTERACTIVA S.A., ESMERALDA TELEVISION S.A., VENADO TUERTO TELEVISION S.A.

Mercado relevante: Servicio de televisión por cable en la Ciudad de Venado Tuerto.

Resultado: Denegada.

La operación consistió en la Oferta de Compra por parte de TV INTERACTIVA S.A (en adelante "INTERACTIVA") de ciertos activos de las empresas ESMERALDA TELEVISION S.A. (en adelante "ESMERALDA") y VENADO TUERTO TELEVISION S.A. (en adelante "VENADO TV") ambas en proceso de quiebra. INTERACTIVA tenía por actividad la prestación del servicio de televisión por cable en Venado Tuerto, Provincia de Santa Fe, su controlante en forma directa era TELEDIGITAL CABLE S.A. (en adelante "TELEDIGITAL") quien a su vez era controlada indirectamente por HICKS, MUSE, TATE & FURST-LA ARGENTINA CABLE PARTNERS COMPANY (en adelante "HMTF"), a través del HOLDING TELEDIGITAL CABLE S.A. Por las tenencias accionarias de HMTF, INTERACTIVA estaba vinculada con empresas dedicadas a la explotación y prestación de servicios de radiodifusión y televisión en diversas localidades de la República Argentina. Además poseía una participación del 20% en la sociedad Torneos y Competencias S.A., firma dedicada principalmente a la producción televisiva de eventos y programas deportivos; y a través de sus controladas mantenía el 50% del paquete accionario de IMAGEN SATELITAL S.A (en adelante "IMAGEN"), quien comercializaba 12 señales en todo el territorio de la República Argentina. Por otra parte, THOMAS O. HICKS, controlante último de INTERACTIVA, poseía inversiones en empresas proveedoras de contenidos y/o señales para televisión por suscripción, tales como IMAGEN y CANAL JOVEN S.A. Por su parte ESMERALDA era una sociedad que operaba en la ciudad de Venado Tuerto, provincia de Santa Fe. Su principal actividad era la provisión de servicios de televisión por cable, al igual que VENADO TV.

La operación notificada presentaba relaciones tanto horizontales como verticales. En el primer caso, por consistir en la adquisición por parte de la principal oferente de servicios de televisión por cable en la Ciudad de Venado Tuerto, Provincia de Santa Fe, de las únicas empresas competidoras en dicha localidad. Como resultado del impacto en términos de concentración de la oferta en ese mercado resultaba que el HHI calculado tomando en consideración el número de abonados aumentaba 3.526 puntos al pasar de 6.474 puntos previos a la operación notificada a los 10.000 puntos posteriores a la operación, alcanzando su valor máximo, correspondiente a la posición de monopolio.

En consecuencia, el impacto de la operación sobre el grado de concentración del mercado de servicios de televisión por cable en la ciudad de Venado Tuerto era lo suficientemente alto como para generar preocupación desde el punto de vista de la competencia, la operación importaba la eliminación de los únicos competidores que, según surgía de las características del mercado relevante, habían ingresado

al mercado a través de menores precios. En cuanto a los efectos verticales de la operación debía considerarse la existencia de una relación entre CABLEVISION, TELEDIGITAL e INTERACTIVA, por un lado, y HMTF, por el otro, que poseía a través de sus controladas el 50% del paquete accionario de IMAGEN. Además, HMTF, mantenía una participación del 20% en la sociedad Torneos y Competencias S.A., firma dedicada principalmente a la producción televisiva de eventos y programas deportivos.

Acorde a lo establecido por la Comisión, la integración vertical entre proveedores de señales determinadas y "distribuidores pagos de señales múltiples" como, por ejemplo, sistemas de televisión por cable, despierta dos preocupaciones fundamentales desde el punto de vista de la defensa de la competencia.

En primer lugar, es posible que una empresa integrada genere situaciones desventajosas para sus competidores en el mercado de prestación del servicio de televisión por cable, negándole la posibilidad de adquirir sus señales u ofreciéndolas en condiciones discriminatorias con respecto a los sistemas de distribución que se encuentran bajo su control.

Por otro lado, existe la posibilidad de que se utilice el poder que la integración brinda en el mercado de distribución de señales para excluir a competidores en la provisión de señales. Las señales de televisión constituyen el insumo principal para las empresas de distribución de señales, cualquiera sea el sistema por el que se transmitan las mismas y las de contenido deportivo en general representan uno de los productos más valorados y tenidos en consideración por los consumidores a la hora de seleccionar el operador de televisión por cable. Era posible entonces que la integración vertical aludida actuase como barrera a la entrada de nuevos competidores de INTERACTIVA a la hora de adquirir sus señales con las cuales componer su grilla de programación. En cuanto a otras barreras a la entrada, el mercado relevante definido se caracterizaba por la presencia de barreras de tipo legal o regulatorio y de tipo económico, es decir que se trataba de un mercado que enfrentaba situaciones o circunstancias que no hacían previsible una entrada rápida, probable y significativa de nuevos competidores.

En lo que respecta al trámite para la obtención de licencias de transmisión, en condiciones normales el procedimiento al momento de la denuncia insumía más de un año. No obstante ello, cabe señalar que al momento de la operación el COMFER tenía suspendido por tiempo indeterminado la venta de pliegos de servicios complementarios de radiodifusión en virtud de la medida cautelar recaída en autos "CABLE VISION Y OTROS C/COOPERATIVA AGRICOLA REGIONAL VILLA ANGELA Y OTROS S/ACCION DECLARATIVA Y MEDIDA CAUTELAR" en trámite ante el Juzgado Federal de la ciudad de Resistencia, Provincia del Chaco, que ordenó al mencionado organismo abstenerse en todo el ámbito territorial de la Nación de ejecutar y/o aplicar la Resolución 441-Comfer/98¹⁸ y demás normas

¹⁸ Resolución 441-Comfer/98: Aprobó condiciones y requisitos que debían cumplir las cooperativas que quisieran asociarse con peticionantes o titulares de licencias de los servicios contemplados en el Atr. 39 Inc. a) de la Ley Nº 22.285 (Servicios de Radiodifusión)

reglamentarias, análogas y concordantes, y de dictar actos administrativos o realizar hechos de administración de cualquier naturaleza que de algún modo importasen otorgar autorización, permisos y/o licencias para la prestación y explotación de servicios complementarios de radiodifusión regulados por la Ley N° 22.285.

Con relación a las barreras a la entrada de tipo económico, deben señalarse los altos costos hundidos y las economías de escala de las firmas establecidas que se advertían en la industria de servicios de televisión por cable. Otro factor que podía dificultar una entrada rápida y significativa de un nuevo operador de servicios de televisión por cable en una determinada localidad era la existencia de economías de escala mantenidas por los operadores establecidos en la misma (incumbente). En Venado Tuerto existían tres redes de cable superpuestas en un 90%. En el caso de que estas tres redes pasaran a ser operadas por una única empresa, y en el supuesto de que trasladasen todos los abonados a una sola de ellas, la empresa en cuestión contaría con una gran capacidad de producción ociosa, lo cual podía actuar como una barrera a la entrada de nuevos competidores.

Conclusión: la operación notificada generaba un gran incremento en los niveles de concentración en el mercado relevante. Dicho incremento era de una magnitud tal que otorgaba a INTERACTIVA una posición monopólica en el mercado que podía permitirle la realización de prácticas restrictivas o distorsivas de la competencia, de modo que resultara perjudicado el interés económico general. Implicaba la eliminación de los únicos competidores en el mercado involucrado, elemento sustancial a tener en cuenta de acuerdo a los lineamientos locales¹⁹ e internacionales para el análisis de fusiones. No se advirtieron ganancias de eficiencia que eventualmente pudieran contrarrestar la probabilidad de ejercicio de poder mercado, redundando en que el interés económico general no fuese perjudicado.

Por todo ello, la Comisión recomendó al SEÑOR SECRETARIO denegar la autorización de acuerdo al Art. 13 inc.c) de la Ley N° 25.156.

N° de carpeta: 388

N° y fecha de dictamen: 346 del 28 de abril de 2003

Empresas involucradas: PEREZ COMPANC S.A. (PECOM) y PETROBRAS PARTICIPACOES (PETROBRAS).

Resultado: Autorizada

La operación notificada consistía en la adquisición, por parte de PETROLEO BRASILEIRO S.A., a través de PETROBRAS PARTICIPAÇÕES S.L. (en adelante "PETROBRAS"), del 58,62% del capital accionario de PEREZ COMPANC S.A. y del 58,88% de las acciones de PETROLERA PEREZ COMPANC S.A. (en adelante conjuntamente con PEREZ COMPANC S.A. "PECOM"), tomando el control exclusivo sobre las mismas.

¹⁹ Resolución SDCyC N° 164/2001.

En virtud de la naturaleza de los activos que se transfirieron, la operación notificada importó:

- i) Una concentración horizontal en la actividad de exploración y explotación de petróleo y gas, y en la producción y comercialización de combustibles líquidos.
- ii) Una concentración de conglomerado en la actividad petroquímica, el transporte de gas y en la generación, transmisión y distribución de energía eléctrica.
- iii) Relaciones horizontales en materias primas petroquímicas y productos petroquímicos (en este último caso al considerar al MERCOSUR como mercado geográfico relevante).
- iv) Asimismo relaciones verticales menores entre producción y comercialización de gas, con transporte de gas y generación eléctrica.

En el mercado de explotación de petróleo y gas, PETROBRAS, se desarrollaría en 10 áreas petroleras. Dichas áreas representaban el 20% del total de las áreas en actividad.

En lo que respecta a la producción de petróleo y gas, previo a la operación, PETROBRAS desarrollaba actividades en áreas que representaban el 5,93% y el 5,95% de las reservas probadas de petróleo y gas, respectivamente. Como efecto de la operación participaría en un total de 18 áreas de explotación (de las cuales operaría 15), representativas del 18,61% y del 11,79% de las reservas probadas de petróleo y gas, respectivamente.

Asimismo, PECOM y PETROBRAS eran propietarias del petróleo y el gas conforme a su participación en las UTEs que constituyeron, por lo que, aún siendo operadoras no comercializaban la totalidad de los hidrocarburos que extraían, a la vez que comercializaban la porción de la producción que les pertenecía de las UTEs que no operaban, debido a ello sus participaciones en la comercialización de hidrocarburos diferían de sus participaciones en la producción.

Como efecto de la operación notificada, la participación de PETROBRAS en la comercialización de la producción doméstica de petróleo apenas superaba el 10% y en gas no sería mayor a dicha cifra. En consecuencia, el incremento del grado de concentración en la comercialización de la producción doméstica de hidrocarburos se consideraba poco significativo.

En otro orden, la operación notificada importó la transferencia a favor de PETROBRAS de la empresa World Energy Business (dedicada a la comercialización internacional de petróleo) y de la participación minoritaria de PECOM en Oleoductos del Valle, empresa concesionaria del oleoducto que conecta las áreas productivas de la cuenca neuquina con Puerto Rosales, en la provincia de Buenos Aires, sobre la cual PECOM ejercía el control conjuntamente

con los restantes accionistas. Ninguna de esas transferencias resultaron preocupantes desde el punto de vista de la competencia por cuanto:

- i) World Energy Business sólo prestaba sus servicios a PECOM, y
- ii) Oleoductos del Valle actuaba bajo la supervisión regulatoria de la Secretaría de Energía que establece sus tarifas, a la vez que por la Ley N° 17.319 tiene la obligación de permitirle a terceros utilizar su capacidad de transporte remanente.

Por todo lo expuesto, la Comisión consideró que la operación notificada no alteraba las condiciones de competencia vigentes en la exploración y explotación de petróleo crudo y gas natural, así como tampoco en el transporte de petróleo crudo y, por tanto, no resultaría perjuicio para el interés económico general.

En relación a la producción y comercialización de derivados de petróleo, la operación implicaba la enajenación a favor de PETROBRAS de

- i) la refinería propia de PECOM (Refinería San Lorenzo - Refisan) y
- ii) la participación accionaria de PECOM en REFINOR (empresa propietaria de la refinería de Campo Durán, operada comercial y técnicamente por PECOM y sujeta al control conjunto de todos sus accionistas).

Con relación a la producción y comercialización de gas licuado de petróleo (GLP), correspondía sumar a lo anterior la transferencia de la participación de PECOM en TRANSPORTADORA GAS DEL SUR - TGS, donde PECOM ejercía el control conjunto.

En cuanto a la comercialización minorista de combustibles líquidos, la operación importaba la enajenación a favor de PETROBRAS la red de estaciones de servicio propia de PECOM (San Lorenzo) y la red de Refinor. PETROBRÁS participaba en la actividad de producción y comercialización de derivados de petróleo a través de la Refinería Eliçabe de EG3 y de la red de estaciones de servicio de dicha bandera, ambos activos adquiridos en el año 2001. Además, previamente PETROBRAS participaba en Compañía Mega, un emprendimiento desarrollado, entre otras cuestiones, para la producción de GLP y su exportación a Brasil.

Los mercados nacionales de derivados del petróleo y del gas se encontraban considerablemente concentrados, previo a la operación notificada. En el escenario de máxima, que sobrestimaba los efectos de la operación (al suponer que Refinor y TGS - para GLP – serían controladas en forma exclusiva por PETROBRAS) y conforme a los datos del año 2002 de la Secretaría de Energía se verificó que la participación conjunta de las refinerías de PECOM y PETROBRAS en la capacidad instalada de refinación y el total anual procesado de crudo para el año era de alrededor de 15,5% ubicándose en el tercer lugar de refinación detrás de YPF y SHELL. Por otro lado, en la producción de combustibles líquidos (excepto GLP), PETROBRAS, alcanzaba el 16% de la producción nacional.

En el caso de GLP sólo el escenario de máxima mostraba una importante concentración, dada la importancia que poseen Refinor y TGS como productores. La Comisión consideró que no se alterarían las condiciones de competencia de modo que resultaría en perjuicio del interés económico general por cuanto existía YPF como competidor fuerte y sustancial y PETROBRÁS no tenía capacidad para fijar unilateralmente la estrategia competitiva en Refinor y TGS, ya que, como se indicó, no poseía el control exclusivo en dichas empresas y las decisiones sustantivas debían ser tomadas en conjunto entre todos sus propietarios, conforme a los acuerdos de accionistas presentados por las notificantes.

Por su parte, el aumento de la concentración en el mercado de fuel oil y, en menor medida, en el de asfaltos, resultó importante, tanto en el escenario de mínima como de máxima. La Comisión consideró que si bien se trataba de mercados altamente concentrados, no cabía esperar que el incremento de la concentración alterara sustantivamente las condiciones vigentes de competencia conforme a que no cabía razonablemente suponer que la operación bajo análisis estuviera motivada en la explotación de dichos mercados, dada su poca significatividad en el giro del negocio de las refinerías y, por ende, su escasa relevancia en los negocios de las notificantes; además, el liderazgo de YPF era el factor primordial que hasta ese entonces había determinado la dinámica del mercado de asfaltos. En fuel oil, el mercado se encontraba equilibrado entre las petroleras líderes: YPF, Shell y ESSO, y la operación consolidaba a PETROBRAS como otro actor. Por último, si bien la operación aumentaba el grado de concentración en los mercados de asfaltos y de fuel oil, ante un aumento significativo y no transitorio de sus precios, las restantes refinerías estaban en condiciones de aumentar, de modo considerable y en forma inmediata, su producción.

Respecto a las redes de estaciones de servicio San Lorenzo, EG3 y Refinor, todas ellas representaban el 12% del parque total de 6.490 estaciones de servicio instaladas. La Comisión concluyó que no cabía esperar, como efecto de la operación notificada, alteraciones en las condiciones de competencia que resultaran en perjuicio del interés económico general.

En cuanto al transporte de gas, la privatización de la empresa Gas del Estado en el año 1992 conformó un sistema con dos empresas de transporte, Transportadora de Gas del Norte (TGN) y Transportadora de Gas del Sur (TGS), y ocho empresas de distribución. Al momento de notificarse la concentración PECOM poseía, indirectamente a través de CIESA S.A., el 35% del capital social TRANSPORTADORA GAS DEL SUR S.A (TGS), otro 35% correspondía a ENRON y el restante 30% cotizaba en las bolsas de Buenos Aires y Nueva York. Existía, por lo tanto, control conjunto entendiéndose esta Comisión que PECOM tenía influencia sustancial en las decisiones de TGS, incluyéndola por ende, en el análisis de la operación. Por otro lado, PETROBRAS no poseía participaciones en empresas dedicadas al transporte de gas en la Argentina. Por lo tanto, la CNDC concluyó que TGS no tenía ni los incentivos ni la capacidad para llevar a cabo conductas anticompetitivas mediante el aprovechamiento de su posición monopólica en el segmento del transporte de gas, ya que estaba limitada por la

situación de control compartido existente en dicha empresa y por el contralor que el marco regulatorio imponía sobre el comportamiento de la misma.

Adicionalmente, como resultado del análisis de la operación realizado, se advirtieron dos relaciones verticales, ambas pre-existentes a la misma:

- a) transporte y distribución de gas y
- b) transporte de gas y generación de electricidad.

Estudiadas ambas se llegó a la conclusión de que ninguna de ellas despertaba preocupaciones desde el punto de vista de la competencia.

Respecto de la industria petroquímica a nivel de las materias primas (nafta petroquímica, propanos, butanos, etano y metano), la operación implicó la enajenación a favor de PETROBRAS de las áreas de exploración y producción de petróleo y gas natural de PECOM y de la refinería de San Lorenzo, la participación accionaria de PECOM en la refinería de Campo Durán (REFINOR) y en Transportadora Gas Del Sur (TGS).

A nivel de los productos petroquímicos, la operación implicaba la enajenación a favor de PETROBRAS de la división petroquímica del grupo PECOM (ex PASA), productora de etileno, estireno, caucho sintético, poliestireno y amoníaco/urea, la empresa INNOVA S.A. radicada en Brasil, productora de estireno y poliestireno, la participación del grupo PECOM en Petroquímica Cuyo, productora de polipropileno. Por su parte, PETROBRAS no tenía participación significativa en la industria petroquímica argentina, limitándose a producir una corriente de propanos rica en propileno en la Refinería Eliçabe de Eg3 y participar en el capital accionario de Compañía Mega, firma que alimenta de etano, conjuntamente con TGS, al polo petroquímico de Bahía Blanca.

Con relación a la participación de PETROBRAS en Compañía Mega S.A., la Comisión entendió que la existencia de los contratos de 20 años para la exportación a Brasil de propanos, butanos y gasolinas naturales, anulaban la incidencia de Compañía Mega en relación a la oferta de dichas materias primas para la industria petroquímica argentina y que el contrato de idéntico plazo para el suministro de etano a PBB Polisur S.A., reducía significativamente el riesgo de desabastecimiento de la mencionada firma, especialmente teniendo en cuenta que su controlante (Dow Química Argentina S.A.) era accionista de Compañía Mega.

En cambio, la participación de PETROBRAS era significativa en la industria petroquímica de Brasil y tanto las firmas petroquímicas, como los expertos y la bibliografía consultados, coincidieron, en términos generales, en considerar a las firmas argentinas y brasileñas como competidoras directas. De este modo, y debido a la existencia de barreras a la entrada en la industria (en buen grado motivadas por el importante grado de integración vertical inherente a la misma) y a la dinámica de la competencia a nivel regional, se desarrolló un análisis tendiente a determinar con la mayor precisión posible el grado de competencia directa

existente entre PECOM y PETROBRAS y sus vinculadas a nivel regional, así como también su importancia en términos del eslabonamiento de la industria.

A tal efecto, a través de un análisis de las importaciones argentinas y del coeficiente de apertura de los productos producidos por PECOM (incluyendo aquellos productos encadenados con su producción) se estableció el grado en que la oferta petroquímica de Brasil completaba significativamente la oferta doméstica y, concomitantemente, se definió como regional el mercado geográfico relevante para los petroquímicos finales (excepto urea, donde la participación de las importaciones originadas en Brasil era marginal). En el caso de las materias primas petroquímicas, productos petroquímicos básicos e intermedios, el área geográfica relevante se mantuvo a nivel nacional (a excepción del benceno).

El enfoque regional establecido respondió al principio de realidad económica y era el más restrictivo para evaluar los efectos de la operación notificada. Ello fue así porque sólo bajo esa perspectiva se evidenciaba la competencia directa entre PETROBRAS o sus vinculadas y PECOM y sus vinculadas.

Analizada la operación a la luz de la metodología expuesta tanto a nivel del abastecimiento de materias primas de la petroquímica argentina como de la comercialización de productos petroquímicos básicos, intermedios y finales, la Comisión entendió que la misma no alteraría las condiciones nacionales o regionales de la competencia de modo que resultara perjuicio para el interés económico general de la República Argentina.

Por último se analizó el sector eléctrico. En el segmento de generación, la operación notificada importaba la transferencia de las participaciones accionarias de PECOM en i) GENELBA (empresa que opera una central térmica de generación situada en Ezeiza (Pcia. de Buenos Aires), ii) PECOM ENERGY que opera PICHÍ PICUN LEUFU (una central hidroeléctrica de pasada sobre el río Limay en Neuquén) y iii) en HIDROELÉCTRICA PIEDRA DEL ÁGUILA (central hidroeléctrica sobre el río Limay situada aguas arriba de Pichí Picun Leufu), donde PECOM posee una participación accionaria minoritaria del 5,42%. Dado que PETROBRAS no tenía actividad alguna en el segmento de generación eléctrica, la operación notificada no conducía a una concentración horizontal.

La operación, asimismo, importó un incremento marginal en el grado de integración vertical previamente existente entre la producción de gas y la generación de energía eléctrica por parte de GENELBA, por cuanto se adicionaría la producción gasífera de PETROBRAS a la de PECOM.

En el segmento de la transmisión, la operación implicó la transferencia indirecta de las participaciones accionarias de PECOM en i) TRANSENER (concesionaria del Sistema de Transporte de Energía en Alta Tensión) y en su controlada TRANSBA (concesionaria del Transporte de Energía Eléctrica por Distribución Troncal de la Pcia. de Buenos Aires); ii) ENECOR (concesionaria bajo la modalidad de "transportista independiente" del electroducto que vincula las estaciones

transformadoras "Paso de la Patria" y "Santa Catalina" localizadas en la Provincia. de Corrientes) y iii) Yacilec (empresa que opera el electroducto que vincula la Central Hidroeléctrica de Yacyretá con el Sistema Argentino de Interconexión - SADI). Dado que PETROBRAS no tenía participación alguna en el segmento de transporte de energía eléctrica, la operación sólo importaba un cambio de socio en las transportistas mencionadas no teniendo efectos de concentración horizontal o vertical.

En el segmento de distribución de energía eléctrica, la operación importó la transferencia indirecta a PETROBRAS de las tenencias accionarias de PECOM en EDESUR (empresa concesionaria de la distribución de energía eléctrica en la zona sur de la Capital Federal y 12 partidos de la Provincia de Buenos Aires).

Por su condición de monopolio natural y por las similitudes existentes entre el transporte y la distribución, el segmento de distribución de energía eléctrica se encuentra altamente regulado. Las principales restricciones regulatorias se refieren a límites en las tenencias accionarias, a la obligación de brindar acceso abierto a las redes y a la regulación de tarifas de transporte (de peaje y a consumidor final), por lo que se consideró casi improbable que el nuevo grupo económico creado a raíz de esta operación de concentración pudiese realizar conductas contrarias a la Ley de Defensa de la Competencia. Igual que en las concentraciones PETROBRAS no tenía participación alguna en el segmento de distribución de energía eléctrica, por lo que la operación sólo importó un cambio de socio en la mencionada distribuidora.

Por todo lo expuesto, la Comisión concluyó que analizada la operación conforme a los Lineamientos para el Control de las Concentraciones Económicas (Res. SCyDC 164/2001) no infringía el Artículo 7º de la Ley 25.156 de Defensa de la Competencia, por cuanto no tenía por objeto o efecto restringir o distorsionar la competencia, de modo que pudiese resultar un perjuicio al interés económico general, por lo que aconsejó al SEÑOR SECRETARIO DE DEFENSA DE LA COMPETENCIA Y DEL CONSUMIDOR, aprobar la operación de concentración en el término del Art. b inc. a) de la mencionada ley.

Con posterioridad al Dictamen y según se describe en la Resolución SCDyDC Nº 62 por la que se autorizó la operación, el 29 de abril de 2003 la empresa PECOM ENERGIA S.A. presentó un compromiso unilateral e irrevocable de desinvertir la totalidad de la participación accionaria que poseía en CITELEC S.A., controlante de la citada TRANSENER. PETROBRAS dio su conformidad a esta postura ante la Secretaría de Defensa de la Competencia la Desregulación y la Defensa del Consumidor, quedando entonces comprometida a transferir la totalidad de su participación accionaria en la citada transportista una vez perfeccionada la operación notificada. Por otra parte, a requerimiento del entonces Sr. Ministro de la Producción la CNDC fue encomendada para realizar un monitoreo del mercado de gas etano (Expte. S01:0091109/03 C. 891).

N° de Carpeta: 400.

N° y fecha de dictamen: 373 del 16 de Diciembre del 2003.

Empresas involucradas: PECOM ENERGIA S.A. y ALTO PARANA S.A.

Mercado Relevante: Plantines, trozos aserrables, materiales pulpables, materiales leñables, madera aserrada de pino y sus manufacturas, tableros compensados y pasta celulósica.

Resultado: Autorizada.

Resumen Voto Mayoría: Presidente Ismael Malis y Vocal Eduardo Montamat.

La operación consistió en la transferencia de la División Forestal de PECOM ENERGÍA S.A. (de ahora en adelante PECOM FORESTAL) a ALTO PARANÁ S.A. La empresa forestal ALTO PARANA S.A. presentaba un alto grado de integración vertical iniciado en la etapa de explotación forestal y fabricación de celulosa, madera y alcanzando a la manufactura y comercialización de sus derivados, mientras que PECOM FORESTAL era una empresa ligada a la explotación forestal y producción de madera aserrada, con presencia dominante como proveedora de rollos aserrables. Ambas empresas participaban en el mercado de rollos aserrables y madera aserrada a nivel nacional e internacional, con especial énfasis en el Noroeste de Misiones.

Las implicancias de la operación de concentración planteaban, a priori, una profundización del grado de integración vertical de ALTO PARANÁ S.A. así como efectos horizontales propios de la absorción de un competidor directo. El análisis determinó ocho mercados relevantes: (i) mercado de plantines de las Provincias de Misiones y Corrientes; (ii) mercado de trozas aserrables de coníferas del Noroeste de la Provincia de Misiones (comprendiendo los Departamentos de Iguazú, Gral. Belgrano, Eldorado, Montecarlo, San Pedro, Gral. San Martín y Guaraní); (iii) mercado de materiales pulpables (trozas y chips pulpables) de la Provincia de Misiones; (iv) mercado de materiales leñables (trozas y chips leñables) de Misiones; (v) mercado nacional de madera aserrada de pino y sus manufacturas; (vi) mercado nacional de tableros compensados; y (viii) mercado nacional de pasta celulósica blanqueda de fibra larga. La Comisión otorgó especial consideración al estudio de la industria del aserrío y el mercado de plantines, donde sus características daban sustento a la hipótesis de efectos potencialmente anticompetitivos derivados de la operación de concentración.

En el mercado de plantines de pino y araucaria, la unificación de las partes significaba una participación conjunta del 59% de la superficie forestada de estas especies e involucraba una importante concentración de la propiedad de las plantaciones maduras a cosecharse durante los próximos años con fines aserrables, con lo cual a los efectos horizontales, en este mercado se sumaban los propios de un racionamiento de la provisión que podrían efectuar las Partes cadena abajo. En la industria del aserrío, si bien la mediana y gran industria opera principalmente con maderas de naturaleza más blanda, la mayor parte de los aserraderos de la zona son dependientes de la obtención de materia prima de terceros cercanos geográficamente bajo la forma de astillas o chips pulpables y astillas o chips leñables de celulosa, y aquellos que poseen forestaciones propias

de pinos venden los residuos de sus bosques a la celulosa de ALTO PARANÁ S.A. Por este motivo, aún cuando las Partes presenten una baja participación en este mercado, su presencia es muy significativa para los aserraderos y competidores de la zona y de allí la importancia de las implicancias verticales en términos de la posibilidad de reducir (encarecer) el abastecimiento.

La Comisión estimó posible estos efectos, con las respectivas consecuencias en el interés general en términos de excedentes de competidores de las Partes y los consumidores de sus productos. La operación concluyó con la aprobación sujeta al compromiso asumido por ALTO PARANÁ S.A. de abastecer los mismos volúmenes de oferta histórica de PECOM FORESTAL de madera aserrable, a continuar con los Contratos de asistencia y colaboración tecnológica con la Universidad Nacional de Misiones (UNAM) vigentes, y a difundir en forma conjunta con organismos de investigación y entidades públicas o mixtas los materiales genéticos forestales de PECOM FORESTAL.

Resumen Voto Minoría: Vocal Mauricio Butera.

La disidencia se refirió al análisis realizado sobre tres relaciones verticales que traía aparejada la operación de concentración, a saber: la primera, abarcaba la cadena productiva y de comercialización desde la explotación del bosque, la tala y consiguiente obtención de rollizos, su venta a los aserraderos para luego llegar al consumidor final en forma de madera aserrada y remanufacturas; la segunda, involucraba a los materiales pulpables; y, la tercera, la provisión de materia prima a terceros bajo la modalidad de fason.

En cuanto a la primera relación vertical bajo observación, concordó con el voto de la mayoría en la definición de mercado de producto en lo referente a rollizos o trozas aserrables, y la inexistencia de productos sustitutos y se consideró un radio de distancia de traslado en torno a los 120 km. en promedio. Pero a diferencia del voto de la mayoría, donde si bien se tomó en cuenta que había evidencias que mostraban distancias de 700 km y entendió que no eran de importancia a la hora de definir el mercado relevante, el voto de la disidencia lo consideró importante a la hora de considerar competidores mediatos o inmediatos. A partir de allí, el dictamen de minoría concluyó que en la medida que un eventual monopolista intentase ejercer su poder de mercado, nuevos oferentes podrían incorporar sus ofertas al mercado en cuestión.

En concreto, en el mercado de rollizos, la concertación de la operación notificada implicaba que la empresa resultante poseyera el 10% de la oferta, lo que mostraba un grado de concentración poco significativo, y menos aún si se tomaba en cuenta que en caso de subir los precios, era de prever que tal comportamiento fuera disciplinado por otros productores y por los considerados competidores potenciales inmediatos.

Respecto al último eslabón de la cadena, venta de madera aserrada y remanufacturas, el voto en minoría concordó con el de la mayoría en el sentido

que se definieron a ambos productos como integrantes del mismo mercado relevante. En cuanto a los aserraderos, todos ellos participaban en un mercado geográfico que alcanzaba a toda la República Argentina, o sea que competían con otros aserraderos del resto del país. En ese ámbito, el nivel de concentración era bajo dado que si bien la producción conjunta de APSA y PECOM ascendería al 15%, las ventas al mercado interno de madera aserrada y remanufacturas eran considerablemente menores por efecto de las importantes exportaciones que ambas empresas realizaban. En este aspecto el voto de la minoría consideró que la preocupación desde el punto de vista de la competencia el dictamen de la mayoría no radicaba en la posibilidad del ejercicio de poder de mercado por parte de APSA y PECOM, sino en el hecho por el que los principales competidores resultaban ser aserraderos ubicados en la misma zona de abastecimiento de rollizos donde las empresas notificantes los ofrecían, cuestión que no constituyó una preocupación para el voto de la minoría.

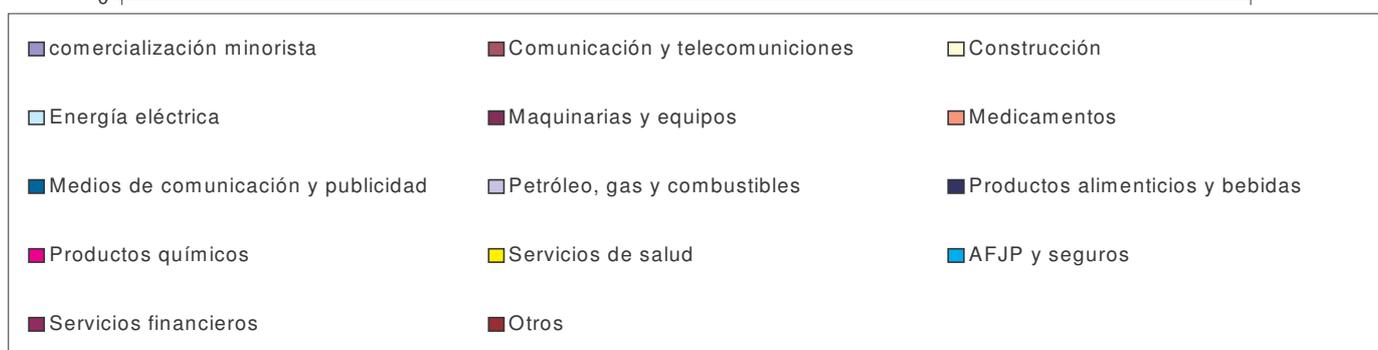
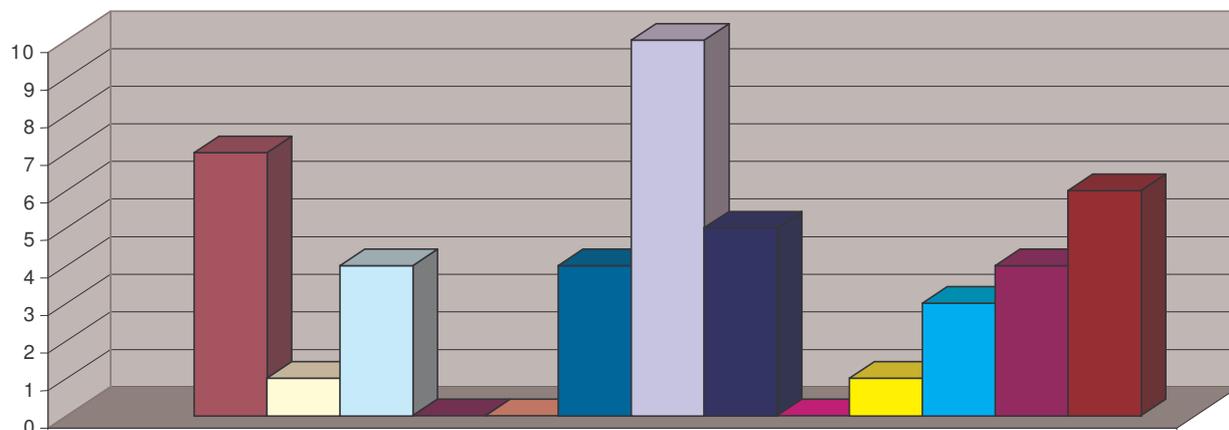
En cuanto a la segunda relación vertical, el mercado de insumos pulpables, el problema desde el punto de vista de la defensa de la competencia radicaba, de acuerdo con el voto de la mayoría, en que se concentraría el poder de APSA, especialmente en zona norte, al desaparecer el poder de negociación de PECOM en la determinación del precio de dichos insumos, ya que representaba el 20% del total de la demanda y el 60% de sus compras en su zona de influencia directa. Sin embargo, el voto de la minoría interpretó que era un problema ajeno a la defensa de la competencia, dado que eventualmente generaría transferencias desde los aserraderos hacia APSA y PECOM, lo cual, eventualmente, constituye un problema que afecta el interés de particulares y no el interés económico general.

En cuanto a la provisión de materia prima bajo la modalidad de fasón, el voto de la minoría concluyó que no existía un problema de aprovisionamiento de materia prima en el mercado definido y que aunque fuera importante esa modalidad de provisión para los aserraderos implicados, de nuevo, eventualmente afectaría intereses particulares pero no al interés económico general.

Por último, el voto de la minoría evaluó los compromisos ofrecidos por las empresas involucradas y las consideró de importancia para paliar cierto tipo de problemas de índole social que la operación de concentración bajo análisis acarrearía.

De acuerdo a lo expuesto con anterioridad, el voto en minoría concluyó que la operación notificada no infringía el artículo 7 de la Ley N° 25.156 y recomendó al Sr. Secretario de Coordinación Técnica autorizar la operación de concentración económica notificada y aceptar los compromisos ofrecidos por ALTO PARANÁ S.A.

Operaciones de Concentración Económica según Sector Año 2004



Cuadro N°9. Operaciones de Concentración Cerradas Año 2004

Sector	N° de casos	Autorizadas	Subordinadas	Denegadas	H	V	H-V	C	V-C	H-V-C
Comercialización minorista										
Comunicación y telecomunicaciones	7	6	1		6	1				
Construcción	1	1			1					
Energía eléctrica	4	4			1	3				
Maquinarias y equipos	0									
Medicamentos	0									
Medios de comunicación y publicidad	4	3	1		2			2		
Petróleo, gas y combustibles	10	10			1	3	5	1		
Productos alimenticios y bebidas	5	4	1		4			1		
Productos químicos	0									
Servicios de salud	1	1			1					
AFJP y seguros	3	3			3					
Servicios financieros	4	3	1		3			1		
Otros	6	6			1		1	3	1	
Total	45	41	4	0	23	7	6	8	1	0

Fuente: Comisión Nacional de Defensa de la Competencia

3. PRINCIPALES DICTAMENES DURANTE 2004

N° de Carpeta: 418.

N° y fecha de dictamen: 395 del 10 de Septiembre del 2004

Empresas involucradas: Grupo Bimbo Sociedad Anónima de Capital Variable S.A.- Compañía de Alimentos Fargo S.A.

Mercados Relevantes: Mercado nacional de pan industrial blanco y negro; y Mercado nacional de bollería industrial.

Resultado: Subordinada.

La operación de concentración económica notificada se produjo en el exterior y tuvo efectos locales. PIERRE ACQUISITION LLC. adquirió la totalidad del capital social de FARGO HOLDING GIBRALTAR en COMPAÑÍA DE ALIMENTOS FARGO S.A., empresa que se encontraba en concurso preventivo de acreedores.

Además el GRUPO BIMBO y MADERA LLC. firmaron un contrato en el que GRUPO BIMBO suscribió una participación del 30% del capital social de PIERRE ACQUISITION LLC., convirtiéndose en titular indirecto del 30% del capital social de FARGO HOLDING GIBRALTAR.

Adicionalmente, el GRUPO BIMBO tenía una opción de compra para adquirir la totalidad de la participación accionaria que MADERA LLC. poseía en PIERRE ACQUISITION LLC. y en caso de ejercerla controlar a FARGO HOLDING GIBRALTAR y a COMPAÑÍA DE ALIMENTOS FARGO S.A.

Así, se analizó la operación de concentración económica considerando el control indirecto que podría ejercer el GRUPO BIMBO sobre COMPAÑÍA DE ALIMENTOS FARGO S.A. Dado que estos dos grupos de empresas producían, comercializaban y distribuían panificados en Argentina, se presentó una relación de tipo horizontal entre las partes.

La definición del mercado por el lado de la oferta obedeció a: 1) el mercado de pan industrial blanco y negro y 2) el mercado de bollería industrial; ambos en el ámbito nacional.

En principio, a partir del análisis de las participaciones de mercado de BIMBO DE ARGENTINA S.A. (controlada por el GRUPO BIMBO) y COMPAÑÍA DE ALIMENTOS FARGO S.A. en forma conjunta, surgieron preocupaciones desde el punto de vista de defensa de la competencia. COMPAÑÍA DE ALIMENTOS FARGO S.A. produjo aproximadamente el 58% del pan industrial blanco y negro en el año 2003 mientras que el GRUPO BIMBO tuvo una participación del 21% en este mercado. Así, estas empresas producirían en forma conjunta el 79% del total del mercado (el índice IHH crecía de 4072 a 6477 puntos). En el mercado de bollería la participación de COMPAÑÍA DE ALIMENTOS FARGO S.A. fue del 47% del total producido en el año 2003 y la participación de BIMBO ARGENTINA S.A. del 15%, por lo que en conjunto estas empresas producirían el 62% de pan de bollería (el índice HHI pasaba de 2588 a 3999 puntos).

Se realizaron otras consideraciones acerca de los efectos de la operación y se estudió la presencia de barreras a la entrada a los mercados involucrados. Se concluyó que la competencia entre las firmas que participaban en el mercado se vería fuertemente lesionada ya que la operación implicaba la absorción, por parte del GRUPO BIMBO, de la empresa líder del mercado: COMPAÑÍA DE ALIMENTOS FARGO S.A. El resultado sería la conformación de una “mega” empresa que no enfrentaría a ningún competidor vigoroso, dadas las características del resto de las empresas que actuaban en el mercado.

Con relación a la competencia entre marcas, se concluyó que las marcas Bimbo y Fargo eran la primera y segunda opción de los consumidores quienes, luego de la presente operación, quedarían controlados por el GRUPO BIMBO. De esta manera, el aumento de precio de alguna de estas marcas podría resultar rentable para el GRUPO BIMBO, dado que un porcentaje importante de los consumidores sería absorbido por la marca que no había incrementado su precio.

Por otro lado, la capacidad ociosa que presentaban las empresas involucradas configuró una significativa barrera a la entrada a la producción de pan industrial. La capacidad ociosa de estas empresas era aproximadamente del 50%, lo que habilitaba la posibilidad de responder estratégicamente ante la entrada de un nuevo competidor, incrementando rápidamente, y a bajo costo, la producción.

Por último, se consideraron los efectos positivos de la operación derivados de ganancias de eficiencia para evaluar si los mismos podían compensar el perjuicio sobre la competencia. Sin embargo, se concluyó que dado el entorno poco competitivo y concentrado que resultaría de la operación, las empresas involucradas no tendrían incentivos a trasladar las ganancias de eficiencia a los consumidores.

En resumen, la operación de concentración económica tal como había sido notificada restringía significativamente la competencia en los mercados de pan blanco y negro, y de bollería, otorgando al GRUPO BIMBO la posibilidad de ejercer su poder en estos mercados.

A fin de lograr la aprobación de la operación, las partes notificantes presentaron un Compromiso de desinversión previo a la autorización de la operación.

La situación concursal en que se encontraba COMPAÑÍA DE ALIMENTOS FARGO S.A. y el hecho que Fernando Chico Pardo, un socio estratégico de BIMBO en esta operación, ya hubiera tomado control de COMPAÑÍA DE ALIMENTOS FARGO S.A. mediante una operación que no estaba sujeta a notificación, determinaron que la CNDC decidiese aceptar el Compromiso de desinversión.

El Compromiso consistió en la transferencia de una unidad de negocios formada por la marca “Lactal”, la planta de producción de pan industrial ubicada en la localidad de Pacheco, Provincia de Buenos Aires, y un sistema de distribución apropiado para la comercialización de los productos marca “Lactal”.

Según los términos del Compromiso, el comprador podría optar por no adquirir el sistema de distribución pero debería indefectiblemente adquirir conjuntamente la marcas “Lactal” y la planta de Pacheco.

La CNDC consideró que la transferencia del negocio a desinvertir a un competidor vigoroso e independiente mantendría las condiciones de competencia existentes en los mercados de pan blanco y negro y de bollería con anterioridad a la operación.

El comprador del negocio a desinvertir debía ser un tercero que no mantuviese vínculos societarios ni alianzas estratégicas con las Partes involucradas en la operación al momento de la transferencia. Asimismo, debería contar con los recursos financieros, acreditar idoneidad y tener incentivos para desarrollarse como un competidor efectivo en el mercado argentino de pan industrial.

El Compromiso previó un Primer Período de Desinversión, de una duración de dieciocho (18) meses contados a partir de la fecha de la Resolución. Este período podría ser extendido por la CNDC a pedido de las partes involucradas en caso que las mismas no obtuviesen la autorización del Juez del Concurso de COMPANÍA DE ALIMENTOS FARGO S.A. para celebrar el Contrato de Venta. La extensión mencionada sería por un lapso de treinta (30) días a partir de que la autorización judicial fuese otorgada.

Luego, el Compromiso previó un período de desinversión extendido de doce (12) meses de duración contados desde la finalización del Primer Período de Desinversión o el otorgamiento de mandato a un Agente Vendedor, lo que ocurriese primero. En este Compromiso se incorporó la figura del Agente Vendedor a quien las Partes involucradas otorgarían un mandato para transferir el negocio a desinvertir. Se estableció que este Agente debía ser independiente de las Partes involucradas y su designación aprobada por la CNDC.

Por otra parte, el Compromiso incluyó la previsión que GRUPO BIMBO no ejerciera la opción de compra del resto del capital social de PIERRE ACQUISITION LLC. hasta el cierre de la venta del negocio a desinvertir y que las partes involucradas no pudiesen integrar sus negocios hasta la fecha de aprobación por parte de la CNDC del Contrato de Venta del negocio a desinvertir, o hasta que, previa aprobación de la CNDC, fuese puesto en funciones el Agente Vendedor.

Una vez cerrada la operación de venta del negocio a desinvertir e instrumentada en el Contrato de Venta, la CNDC pasaría a recomendar al Señor Secretario la autorización de la operación notificada en los términos del artículo 13 inc a) de la Ley 25.156 y su Decreto Reglamentario.

Nº de carpeta: 448.

Nº y fecha de Dictamen: 417 del 22 de Diciembre 2004.

Empresas involucradas: BELLSOUTH CORPORATION y TELEFÓNICA MÓVILES S.A.

Mercados Relevantes: Telecomunicaciones móviles, Telefonía fija local, Telefonía fija larga distancia, Servicios de acceso a Internet, Servicios de transmisión de datos, Provisión de enlaces locales (capacidad), Transporte de larga distancia (voz y datos)

Resultado: Subordinada

Por la operación de concentración económica notificada TELEFÓNICA MÓVILES S.A., sociedad del GRUPO TELEFONICA, adquirió los activos de BELLSOUTH CORPORATION en Latinoamérica. En Argentina la operación implicaba la toma de control de las empresas COMPAÑÍA DE RADIOCOMUNICACIONES MÓVILES S.A. (MOVICOM) y de su controlada, COMPAÑÍA DE TELÉFONOS DEL PLATA S.A. por parte de la adquirente.

El GRUPO TELEFONICA presta en Argentina servicios de telefonía fija local y de larga distancia nacional e internacional, telefonía móvil, transmisión de datos, acceso a Internet, y otros servicios conexos a los mencionados precedentemente. Por su parte COMPAÑÍA DE RADIOCOMUNICACIONES MÓVILES S.A. presta servicios de telefonía móvil, trunking, transmisión de datos, acceso a Internet, telefonía fija local y de larga distancia nacional e internacional, y provisión de infraestructura de telecomunicaciones.

En consecuencia, la operación notificada generó relaciones horizontales en varios mercados relevantes de telecomunicaciones fijas: telefonía fija local, telefonía de larga distancia nacional e internacional, transmisión de datos, acceso a Internet, y servicios de provisión de infraestructura (transporte de larga distancia y la provisión de enlaces locales); y también en el mercado de telecomunicaciones móviles.

La operación presentó también relaciones verticales en diversos servicios: la provisión de líneas de telefonía fija para la prestación del servicio de telefonía pública, la provisión de acceso local a los prestadores de Internet (ISPs) dial-up, la terminación de llamadas en red móvil y el servicio de roaming.

En lo que respecta a los mercados de telecomunicaciones fijas no se generaron preocupaciones desde el punto de vista de la defensa de la competencia principalmente por dos razones. En primer lugar, en casos como el de telefonía fija local o el de provisión de enlaces locales, la magnitud del incremento de la concentración fue lo suficientemente pequeño como para no haber modificado significativamente la dinámica competitiva del mercado, fundamentalmente a la escasa participación de Movicom. En segundo lugar, en los mercados en los que la presencia de Movicom era relativamente más significativa, por ejemplo en el servicio de transmisión de datos o en telefonía larga distancia, toda preocupación quedó igualmente diluida dada la activa participación en ellos de numerosas empresas telefónicas entrantes. Muchas de estas empresas contaban con

importantes tendidos de red propios, lo que contribuía a mantener escenarios de alta rivalidad.

No obstante lo anterior, en el segmento de provisión de líneas fijas a licenciarios de Telefonía Pública, dado que la operación bajo análisis generaba el surgimiento de una empresa con una elevada participación en la provisión de líneas fijas y que adicionalmente participaba en el “segmento aguas abajo” de telefonía pública, podían existir incentivos para que la nueva firma desplazase competidores.

En este sentido, la Comisión Nacional aconsejó al Sr. Secretario de Coordinación Técnica que hiciese saber a las Partes involucradas que debían proveer líneas de telefonía pública a los Prestadores de Telefonía Pública no vinculados en condiciones no discriminatorias respecto de las concedidas a sí mismas o a sus vinculadas o controladas, lo que era consistente con el marco regulatorio de la actividad, que implementa idéntico principio.

En el sector de telecomunicaciones móviles la operación notificada producía un incremento importante en el nivel de concentración en el ámbito nacional, que se acentuaba en el AMBA y en el Area Sur. Tomando como punto de partida dicho incremento en el nivel de concentración de mercado se analizaron los posibles efectos anticompetitivos horizontales y verticales que podían derivarse del mismo.

En cuanto a los efectos horizontales en el mercado de telecomunicaciones móviles se concluyó que la operación no despertaba preocupación en relación con un posible ejercicio unilateral de poder de mercado ya que la intensidad de la competencia en el mercado era alta, las Partes notificantes no resultaban ser competidores especialmente próximos en un mercado donde existe cierta diferenciación entre operadores, los restantes competidores eran empresas de envergadura que contaban con capacidad e incentivos para neutralizar un eventual ejercicio de poder de mercado, y las Partes notificantes no acumulaban espectro más allá de 50 Mhz.

Respecto de posibles efectos horizontales coordinados en el mercado de telecomunicaciones móviles se concluyó que la operación tampoco despertaba preocupación ya que la competencia en el mercado se verificaba en diversas dimensiones (precio, variedad de planes, introducción de nuevos servicios y tecnologías, publicidad, etc.), los restantes competidores tenían incentivos para obtener mayor participación de mercado, y Movicom había tenido una participación descendente en el tiempo.

Estos factores tornaban improbable que luego de la operación se generasen condiciones propicias para que las notificantes ejercieran poder de mercado en forma coordinada con sus competidores. Los efectos anticompetitivos verticales que poudieran tener lugar en el mercado de comunicaciones móviles como consecuencia de la operación notificada se relacionaban con el servicio de “roaming” y la terminación en las llamadas móvil – móvil.

En el caso de los acuerdos de “roaming” la presente operación no generó efectos preocupantes en tanto existe una normativa que obliga a todos los operadores a establecer convenios de forma no discriminatoria. Además de ello el mapa de las redes y de las tecnologías de telefonía móvil no se modificaba significativamente una vez aprobada la operación notificada, puesto que no había ninguna área del país en donde las empresas notificantes fuesen las únicas oferentes de roaming en cualquiera de las tecnologías utilizadas.

En cuanto a la terminación en las llamadas móvil – móvil debe destacarse que actualmente el CPP²⁰ se encontraba suspendido por resolución judicial, encontrándose implementados acuerdos privados de compensación mutua entre los operadores. A este respecto la Comisión Nacional entendió que la operación notificada, al producir un aumento en el tamaño de la red de las Partes, daba lugar a la utilización de los valores de terminación por parte de éstas en detrimento de sus competidores, por lo cual encontró aconsejable hacer saber a las empresas notificantes que hasta tanto no estuviera vigente la regulación específica sobre el CPP móvil – móvil, debían abstenerse de utilizar los cargos de terminación de llamadas en red de destino para excluir o dificultar la permanencia de competidores en el mercado. Asimismo la CNDC consideró oportuno reiterar en esta instancia, en línea con la recomendación emitida en el año 2002, que la convergencia hacia los cargos de terminación de llamada con el criterio adoptado para la terminación en redes fijas por el RNI disipaba la preocupación mencionada en este párrafo.

Por otro lado, la operación de concentración implicaba acumulación de espectro radioeléctrico de aproximadamente 85 Mhz, nivel superior a los 50 Mhz establecidos como máximo en la regulación, Decreto 266/98.

La Secretaria de Comunicaciones a través de la Resolución 268/2004 había condicionado la operación conjunta de las empresas involucradas al cumplimiento de lo establecido por la regulación, por lo que ellas deberán reintegrar casi 35 Mhz de espectro radioeléctrico. Sin embargo, la misma Resolución no había establecido plazos para la devolución del excedente de las frecuencias. Más aún, el Art. 4º de dicha Resolución había establecido un cronograma a ser aprobado oportunamente, por lo que en los hechos se había creado un intervalo de tiempo (período de transición) en el que las empresas involucradas concentrarían de hecho el espectro radioeléctrico. Asimismo durante dicho “período de transición” la acumulación de espectro generaría a la empresa fusionada tanto una reducción de costos operativos totales, como una reducción de costos de ampliación de capacidad de prestación de servicios. De este modo, la empresa fusionada, sin restricción alguna a la concentración de espectro, obtendría ventajas de costos productivos sobre el resto de las empresas de telefonía móvil.

En conclusión, la Comisión entendió que el plazo en el que las empresas involucradas tendían el espectro concentrado no era inocuo en términos de

²⁰ Calling Party Pays

competencia. Si bien la C.N.D.C. comprendió que era admisible un período de tiempo, ya que era necesario a los fines operativos y en aras de concretar el traspaso y migración de clientes entre las empresas, también consideró que debía advertir al respecto y generar los incentivos necesarios para minimizar dicho “período de transición”.

Por este motivo, la Comisión Nacional de Defensa de la Competencia aconsejó al Sr. Secretario de Coordinación Técnica subordinar la aprobación de la operación de concentración, en los términos del Art. 13 Inc.b. de la Ley 25.156, hasta tanto las empresas efectivamente redujeran hasta los niveles de concentración de espectro previsto en el Decreto N° 266/98 en su artículo 4° apartado 4.2.1 del Anexo al artículo 1

N° de carpeta: 403.

N° y fecha de Dictamen: 413 del 15 de Diciembre del 2004.

Empresas involucradas: COINMOV S.A., LATIN AMERICA HOLDING LLC, ARGENTINA HOLDING LLC, GTE MOBILE COMMUNICATIONS INTERNATIONAL INCORPORATED, AM LATIN AMERICA LLC., CTI HOLDINGS S.A., CTI PCS S.A. y CTI COMPAÑÍA DE TELEFONOS DEL INTERIOR S.A.

Mercados Relevantes: Telefonía fija local, Telefonía fija larga distancia, Servicios de acceso a Internet, Servicios de transmisión de datos, Provisión de enlaces locales (capacidad), Transporte de larga distancia (voz y datos)

Resultado: Autorizada.

La C.N.D.C. analizó en forma conjunta los efectos económicos de la presente operación y de las siguientes operaciones Expte. N° S01- 0053050/2003 caratulado “COINMOV S.A. Y ARGENTINA HOLDING LLC Y OTROS S/NOTIFICACION ARTICULO 8 LEY N° 25.156 (CONC. 0403)”, Expte. N° S01:0107739/04 caratulado “MARTIN RUETE AGUIRRE, JOSE MANUEL ORTIZ MASLLORENS, ROBERTO MARIO RUIZ, GONZALO ALEJANDRO PERES MOORE, MARCELO ATILIO SUVA Y CECILIA RUTH BROOK, LATAM TELECOMUNICACIONES LLC. Y TELCEL WIRELESS ARGENTINA LLC. Y METRORED TELECOMUNICACIONES S.R.L. S/ NOTIFICACION ART. 8° LEY N° 25.156 (Conc. N° 0458)”, Expediente N° S01:0179746/04 caratulado “LATAM TELECOMUNICACIONES LLC. E INTELEC S.A. S/ NOTIFICACION ARTICULO 8° LEY N° 25.156 (Conc. N° 0469)” y Expte. N° S01:0175669/04 caratulado “LATAM BRASIL LLC. Y EMBRATEL INTERNACIONAL S.A. Y STAR ONE ARGENTINA S.A. S/ NOTIFICACION ARTICULO 8° LEY N° 25.256 (Conc. N° 467)”.

El análisis conjunto referido se fundó en que las empresas adquiridas o aquellas sobre las que se producía una modificación en la estructura de control quedaron bajo el control común, directa o indirectamente, de Carlos Slim y su familia inmediata. Estas empresas eran: Telmex, Techtel, CTI, Metrored y Embratel, todas proveedoras de diferentes servicios e infraestructura de telecomunicaciones. Las

empresas Tectel, Metrored, Telmex y Embratel son oferentes de servicios de telefonía fija, en tanto que la empresa CTI ofrece servicios de telefonía móvil. Por lo tanto, al no existir superposición entre las empresas involucradas en la operación analizada, el segmento de telefonía móvil no se incluyó entre los mercados relevantes a analizar.

Asimismo, se presentaron relaciones horizontales entre las empresas Tectel, Metrored y Telmex en el servicio de acceso a Internet y se identificó una relación horizontal entre las empresas Tectel, Metrored, Telmex y Embratel en el servicio de transmisión de datos.

Por último, en lo referido a las relaciones horizontales, todas las empresas involucradas poseían la infraestructura que se utilizaba para prestar los servicios señalados anteriormente. Esa infraestructura podía ser ofrecida independientemente de la prestación de servicio alguno a diferentes usuarios, fuesen, o no éstos prestadores de servicios de telecomunicaciones.

Respecto a las relaciones verticales, las características técnicas y las exigencias regulatorias de los servicios de telecomunicaciones hicieron que la infraestructura que determinada empresa poseía para ofrecer servicios a sus propios clientes o los servicios prestados sobre esa infraestructura pudieran ser ofrecidos a otros prestadores de servicios de telecomunicaciones para brindar diferentes servicios a sus propios clientes. Esto determinó que existieran, de manera potencial y efectiva, importantes interrelaciones entre todos los oferentes de servicios de telecomunicaciones.

Dadas las relaciones horizontales y verticales señaladas se definieron los siguientes mercados relevantes de producto: Telefonía fija local, Telefonía fija larga distancia, Servicios de acceso a Internet, Servicios de transmisión de datos, Provisión de enlaces locales (capacidad), Transporte de larga distancia (voz y datos).

En todos los mercados relevantes señalados se concluyó que la participación que acumularían las empresas involucradas sería baja en términos absolutos y relativos a las principales empresas del sector, y que la multiplicidad de oferentes que actuaban en los mismos hacían que no se presentasen preocupaciones desde el punto de vista de la defensa de la competencia.

N° de Carpeta: 378 y 468.

N° y fecha de dictamen: 394 del 29 de Septiembre del 2004 (378); 393 del 10 de Septiembre de 2004.

Empresas involucradas: Liberty Media International, PSE Holding LLC, International Sports Programming y Torneos y Competencias S.A.

Mercado Relevante: Señales deportivas que emiten fútbol en vivo y en directo con participación de equipos de primera división "A".

Resultado: Subordinada.

La operación analizada representaba la creación de una sociedad, FOX PAN AMERICAN SPORTS (FPAS), en la cual tres partes se vinculaban societariamente y, por medio de ciertos contratos, una cuarta empresa asumía algunos aspectos de la operación de la sociedad creada.

Las sociedades que participaban accionariamente en FPAS, como se mencionara eran LIBERTY MEDIA INTERNACIONAL (LIBERTY), PSE HOLDING LLC (HTMF) e INTERNATIONAL SPORTS PROGRAMMING LLC (FOX), y TORNEOS Y COMPETENCIAS S.A. (TORNEOS) se relacionaba a través determinados contratos con FPAS que le conferían la responsabilidad en la realización de la mayoría de las operaciones ordinarias de esa sociedad, operaciones entre las que se destacaba la comercialización de la señal Fox Sports a los cableoperadores de todo el país. Todas estas empresas pertenecían a grupos económicos participantes en otras sociedades vinculadas al sector de los medios de telecomunicación.

LIBERTY controlaba a PRAMER una sociedad que producía y comercializaba señales para los operadores de TV paga y participaba en DISCOVERY COMMUNICATIONS, de idéntica actividad. Contaba con participación accionaria en TORNEOS y en CABLEVISIÓN S.A., el principal cableoperador del país en términos de abonados. Asimismo, esta sociedad era accionista de NEWS CORP, sociedad que encabezaba el “Grupo Fox” y que contaba con señales y distribuidoras de servicios múltiples de televisión en distintas partes del mundo.

HTMF participaba en IMAGEN SATELITAL, una empresa que comercializaba señales para operadores de TV paga. A su vez controlaba unilateralmente a TELEDIGITAL y conjuntamente a CABLEVISIÓN, ambas empresas cableoperadoras. Participaba en TORNEOS y en T&T, una sociedad comercializadora de derechos sobre eventos deportivos a nivel sudamericano.

FOX, a través de sociedades vinculadas, comercializaba señales para los cableoperadores y había notificado ante la Comisión Nacional la adquisición de DIRECT TV, único operador de televisión satelital del país.

TORNEOS, sociedad en la que participaban como se mencionara LIBERTY y HMTF, además de TELEFÓNICA y AyN INVERSORA S.A. TORNEOS es productora de televisión, realizaba todas las operaciones ordinarias de FPAS, y además era socia de INVERSORA DE EVENTOS S.A., una sociedad del GRUPO CLARIN, en TELE RED IMAGEN S.A. (TRISA) y en TELEVISION SATELITAL CODIFICADA S.A. (TSCSA), sociedades que cuentan con derechos de comercialización y difusión, entre otros, de los partidos de fútbol de primera división organizados por la ASOCIACION DE FUTBOL ARGENTINO (A.F.A.) y, además producía y comercializaba las señales TyC SPORTS y TyC MAX.

La operación analizada implicaba la operatoria conjunta de las únicas señales que participaban en el mercado relevante definido, que fue el de las señales deportivas que emiten fútbol en vivo y en directo con participación de equipos argentinos de

primera división A, lo que les otorgaba a las Partes una posición de dominio en el mismo.

Las señales que participaban en él eran FOX SPORTS, señal objeto de la operación, y TyC SPORTS, en el segmento de las señales básicas, y de TyC MAX, en el segmento de señales codificadas. Esas señales de deportes se caracterizan por ser las únicas que emiten en vivo y en directo partidos de fútbol donde intervienen equipos argentinos de primera división A que participan tanto en el torneo local como en competencias internacionales.

Las condiciones de entrada al mercado relevante definido se caracterizaban por la presencia de barreras que impedían un ingreso rápido, probable y significativo de competidores con la potencialidad de contrarrestar un posible ejercicio de poder de mercado. Entre ellas se observó la existencia de: 1) una prolongada duración del contrato de cesión de derechos de transmisión entre la AFA por un lado, y TORNEOS y TRISA por el otro; 2) una situación de saturación observada en el sector; 3) la existencia de relaciones verticales entre las empresas notificantes con los principales operadores de TV paga.

Por otro lado, no se advirtieron ganancias de eficiencia que pudieran contrarrestar la probabilidad de ejercicio de poder de mercado. En este sentido, las Partes informaron supuestas ganancias que no resultaban ser propias de la operación de concentración bajo análisis.

Asimismo, se concluyó que la “defensa de empresa en quiebra” no era aplicable a la operación que se notificaba.

Finalmente, del análisis de la operación se constató la existencia de contratos de no competencia y de contratos entre FPAS y TORNEOS que fortalecían aún más la posición de dominio de las partes notificantes en el mercado relevante definido.

Dado lo anterior, se concluyó que la operación de concentración económica analizada, tal como había sido notificada, infringía el artículo 7º de la Ley Nº 25.156, por cuanto implicaba la operatoria conjunta de las únicas señales que participaban en el mercado relevante definido, con potencial perjuicio para el interés económico general. Por lo tanto, la C.N.D.C. aconsejó al Secretario de Coordinación Técnica la subordinación de la aprobación de la operación al cumplimiento de determinados compromisos que las Partes debían presentar.

Las Partes presentaron el compromiso referido ante la C.N.D.C mediante el cual implementarían un intercambio (un “swap”) accionario en las sociedades FPAS y TORNEOS.

El mencionado “swap” consistiría en que HMTF transferiría y cedería a LIBERTY acciones de TORNEOS, representativas del 20% del capital social; al tiempo que LIBERTY, entre otras cosas, transferiría y cedería a HMTF acciones de FPAS, representativas del 10,5583 % de su capital social.

Adicionalmente, HMTF y LIBERTY implementarían la extinción de los acuerdos de no competencia celebrados entre los Sres. Carlos Avila y Luis Nofal frente a los accionistas que permanecían en FPAS.

De este modo, la operación de “swap” descripta anteriormente producía la separación accionaria entre los accionistas de FPAS y TORNEOS.

Como consecuencia de lo anterior, FPAS, su controlada FOX SPORTS ARGENTINA S.A., y TORNEOS se obligaron a no celebrar en el futuro acuerdos similares de agencia de ventas de programación deportiva de la señal FOX SPORTS a operadores de TV paga en Argentina.

La modificación accionaria en FPAS y TORNEOS fue notificada separadamente y analizada por esta Comisión Nacional²¹ y aprobada mediante resolución N° 135 del Secretario de Coordinación Técnica de fecha 29 de septiembre de 2004.

En efecto, el Contrato de Venta de Afiliadas, denominado “TyC Affiliate Sales Agreement”, generaba especial preocupación, toda vez que a través de él se comprobaba que un mismo grupo económico podría pasar a efectuar la comercialización de la totalidad de las señales que formaban parte del mercado relevante definido. Esa preocupación fue disipada en tanto las empresas presentaron un documento mediante el cual se comprometían a que TORNEOS cesara en la prestación de determinados servicios a FPAS relacionados con la comercialización de la señal FOX SPORTS.

N° de Carpeta: 450 y 462

N° y fecha de dictamen: Dictámenes N° 396 y 397 del 21/7/2004

Empresas involucradas: Dolphin –National Grid / National Grid -Petrobras

Mercado relevante: Transporte de electricidad.

Resultado: Autorizada

Las Partes involucradas en la operación de concentración fueron National Grid empresa de origen inglés y Dolphin Fund Management S.A un fondo de inversión de origen argentino. DOLPHIN FUND MANAGEMENT S.A. adquirió el 42.486% del capital social de CITELEC, cuya titularidad correspondía a NATIONAL GRID FINANCE B.V., pasando DOLPHIN a contar con el 50,00% de CITELEC, en virtud del 7,514% con que ya contaba previo a la operación. Una vez realizada la fusión Dolphin alcanzaría el 50% del total del capital accionario de CITELEC empresa controlante de TRANSENER SA, sociedad que tiene concesionado el transporte de energía de muy alta tensión en todo el territorio del país. A su vez TRANSENER controlaba el 90% del capital de TRANSBA una transportadora troncal de energía cuyo ámbito de acción se circunscribe a la provincia de Buenos Aires.

²¹ Expte. N° S01:0172007/2004 (Conc. 468) con dictamen N° 393 de la C.N.D.C. de fecha 10 de septiembre de 2004..Por otra parte, se ha hecho referencia a la existencia de contratos entre FPAS y TORNEOS, de los cuales en sólo uno de ellos se desprendía algún tipo de preocupación desde el punto de vista de la defensa de la competencia.

La Comisión entendió que la operación tenía conexión con otra operación de concentración previa entre NATIONAL GRID y PETROBRAS en razón de que esta última ejerció una opción de compra del 0.007 % de las acciones en poder de National Grid, motivo por el cual las operaciones mencionadas se analizaron en forma conjunta.

Las operaciones fueron definidas como de conglomerado al no detectarse relaciones económicas horizontales o verticales, no obstante se analizaron los efectos económicos que la operación acarrearía en todo el Sistema Interconectado Nacional (SADI.)

La CNDC concluyó el análisis aconsejando autorizar a DOLPHIN FUND MANAGEMENT S.A. la adquisición del 42.486% del capital social de CITELEC, y a PETROBRAS el 0.007 % restante cuya titularidad correspondía a NATIONAL GRID FINANCE B.V., pasando de esta forma DOLPHIN a contar con el 50,00% de CITELEC y PETROBRAS el 50,00% restante, de esta forma el ejercicio del control sería conjunto en TRANSENER y su controlada TRANSBA SA.

N° de carpeta: 431.

N° y fecha de dictamen: 384 del 12 de Mayo de 2004.

Empresas involucradas: NEXTEL COMMUNICATIONS ARGENTINA S.A., RADIO MÓVIL DIGITAL S.A., TELEFONICA ARGENTINA S.A.

Mercado Relevante: Comunicaciones móviles en modo despacho (*Trunking*).

Resultado: Autorizada.

La operación analizada consistió en la adquisición por parte de NEXTEL COMMUNICATIONS ARGENTINA S.A. (en adelante NEXTEL) de las acciones de RADIO MÓVIL DIGITAL S.A. (RMD, una empresa de TELEFONICA ARGENTINA S.A.).

El principal activo de RMD estaba constituido por las autorizaciones para uso del espectro radioeléctrico en la banda genérica de 800 Mhz, más específicamente dentro de la porción de esa banda atribuida por el organismo regulador al denominado servicio de *trunking*.

Este servicio consiste en un sistema de comunicaciones móviles denominado servicio de comunicaciones de voz viva en modo "despacho" o comúnmente conocido como comunicaciones de tipo "walkie-talkie", es decir de una sola vía²². La empresa Nextel, junto a la compañía Movicom, bajo la marca Movilink, constituían los dos principales competidores en este tipo de comunicaciones.

²² También llamado Half-dúplex, indicando que cuando uno de los extremos de la comunicación se encuentra hablando el otro extremo no puede hablar. Este sistema se instrumenta con el pulsado de un botón que abre el canal de voz. En las comunicaciones móviles de tipo celular las comunicaciones son Full-dúplex y los dos extremos pueden hablar a la vez.

Además de estas dos empresas, existen varios prestadores de servicios de tipo *trunking* que tienen cobertura local y brindan un servicio de comunicaciones en modo despacho diferenciado del que brindan Nextel y Movilink.

Esta diferencia se basa en que la tecnología utilizada por Movicom y por Nextel es digital, mientras que los otros prestadores utilizan tecnologías analógicas para prestar sus servicios. Esto determina diferentes conjuntos de prestaciones adicionales que la primera tecnología mencionada permite incluir dentro del mismo equipo del abonado respecto del *trunking* analógico. El principal elemento diferenciador es la posibilidad del *trunking* digital de incluir en el mismo equipo los servicios de comunicaciones de tipo celular.

Más allá de esta diferenciación vale aclarar que el espectro radioeléctrico regulatoriamente dispuesto para la provisión de *trunking* es un insumo insustituible en todas sus variantes, dado que siempre se trata de un servicio de comunicaciones móviles.

Las frecuencias del espectro autorizadas para uso de la compañía RMD eran explotadas por la marca Unifón TIM, que hasta el perfeccionamiento de la operación analizada brindaba a sus clientes *trunking* de tipo analógico. Cabe aclarar que en el objeto a transferir de la presente operación no se incluían ni clientes ni marcas ni ninguna unidad de negocios de Unifón, sino exclusivamente los activos en propiedad de RMD, es decir las frecuencias radioeléctricas.

A su vez, el organismo regulador atribuye las bandas del espectro para los diferentes servicios y denomina a la banda desde la cual se brindan servicios de *trunking* como banda para el Servicio Radioeléctrico de Concentración de Enlaces (SRCE), y en el marco de la normativa que regula el uso del espectro debe intervenir en la autorización del traspaso del control de las asignaciones de espectro que pertenecían a RMD.

Para el análisis de la operación se tuvo en cuenta, en primer lugar, la situación de escasez de espectro tal como se encontraba atribuido a los distintos servicios y asignado entre las distintas empresas, además de la normativa general que lo regula.

En este sentido, el regulador estableció en el año 1997 una limitación específica a la concentración de frecuencias del espectro radioeléctrico en la que se impedía a una misma empresa tener el control de más de 50 Mhz del total de espectro atribuido a los denominados servicios de comunicaciones móviles.

Entre estas bandas del espectro figuraba no sólo la atribuida al *trunking*, sino también las atribuidas a otros servicios de comunicaciones móviles. En total estas bandas del espectro alcanzadas por la limitación mencionada sumaban alrededor de 198 Mhz, de las cuáles sólo 38 Mhz pertenecen a la banda de *trunking*.

De este modo, si la C.N.D.C. concluía que el servicio brindado a través de las bandas de *trunking* constituían un mercado relevante en sí mismo, la operación en cuestión podía representar una acumulación importante en la tenencia de autorizaciones para el uso de un insumo irreproducible e insustituible.

De los 38 Mhz que la CNC le atribuyó al SRCE en cada localidad del país, sólo 29 se encontraban disponibles para las empresas que comercializan servicios de *trunking*, dado que los otros 9 se reparten entre el uso oficial (Gobierno, fuerzas de seguridad, etcétera) y el uso privado (sistemas operados por los propios consumidores como complemento de su actividad particular). Los 170 Mhz restantes se dividen en las siguientes denominaciones regulatorias: PCS y STM en el interior del país y PCS y SRMC en el AMBA (Área Metropolitana de Buenos Aires).

A su vez, la tenencia de megahertz de Nextel previa a la operación difería por localidad, pero era muy importante en localidades como AMBA, Ciudad de Córdoba y Rosario, seguida casi siempre, con una menor cantidad de Mhz asignados, la empresa Movicom.

En este escenario, se pasó a realizar un análisis de la sustituibilidad, tanto por el lado de la demanda como por el lado de la oferta entre los servicios que se brindan a partir de cada banda del espectro radioeléctrico atribuida a servicios móviles.

En este sentido, la Comisión determinó que los servicios de *trunking* representan un sistema de comunicaciones que incluye una prestación distintiva respecto de las comunicaciones móviles de tipo celular más conocidas. El sistema de comunicaciones en modo despacho, debido a su instantaneidad, y su posibilidad de establecer comunicaciones grupales, satisface necesidades de comunicación frecuente pero de corta duración, adaptándose de una forma distintiva y específica a determinadas aplicaciones laborales.

La C.N.D.C. concluyó que las facilidades de una comunicación de telefonía celular no lograban emular satisfactoriamente estas prestaciones del servicio de *trunking* con los denominados Planes WIN, a través de los cuales se les daban a los clientes números abreviados y una tarificación reducida dentro del grupo.

De este modo, desde el punto de vista de la demanda, la CNDC comprendió que los servicios de comunicaciones en modo despacho o de “push to talk” (pulsar para hablar) constituían un mercado relevante separado del de telefonía celular.

Sin embargo, desde el punto de vista de la oferta, los operadores de telefonía celular que brindan sus servicios a partir de las frecuencias atribuidas a servicios móviles distintas de las frecuencias del SRCE (o sea las frecuencias de PCS, SRMC y STM), habían comenzado a desarrollar y a probar con clientes, tanto en Europa como en nuestro país un producto generalmente conocido como PTTtoC (Push to Talk over Cellular).

Este servicio de push to talk sobre celular que emularía de un modo más fiel las características distintivas del modo despacho convirtiéndose en un sustituto efectivo. Según concluyó la Comisión, este nuevo servicio rivalizaría con Nextel en el contexto de un mercado altamente dinámico con características peculiares en lo que hace al análisis tradicional de defensa de la competencia debido fundamentalmente a la alta tasa de innovación tecnológica.

Por lo dicho, la CNDC resolvió considerar a los cuatro más importantes operadores de telefonía móvil celular de la Argentina, CTI, Personal, Movicom y

Unifón, cuyos servicios son ofrecidos desde las bandas de PCS, SRMC y STM, como competidores potenciales inmediatos de acuerdo a los Lineamientos para el Control de las Concentraciones Económicas.

De este modo, el porcentaje de frecuencias que Nextel concentró al aprobarse la operación representaba, en todas las localidades donde hubo traspaso de frecuencias, un nivel menor al 12 % del insumo total utilizable para dar servicios de tipo push to talk o despacho.

En consecuencia, la CNDC concluyó que la operación de concentración notificada no presentaba preocupaciones desde el punto de vista de competencia y el interés económico general, por lo que recomendó al SEÑOR SECRETARIO DE COORDINACIÓN TÉCNICA su aprobación.

N° de Carpeta: 455.

N° y fecha de dictamen: 403 del 01 de Octubre de 2004.

Empresas involucradas: Groupe Danone, Arcor S.A.I.C. e Inaral S.A.

Mercados relevantes: Mercados de producto; galletas dulces, galletas saladas, snacks, pan dulce y budines. Dimensión geográfica, nacional.

Resultado: Autorizada.

Las Partes notificaron a esta Comisión Nacional la celebración de un acuerdo entre GROUPE DANONE por una parte, en su carácter de controlante de DANONE ARGENTINA S.A. (en adelante DANONE), y ARCOR S.A.I.C. (en adelante "ARCOR") e INARAL S.A. (en adelante INARAL) por otra, mediante el cual fusionarían sus actividades relacionadas con el negocio de galletitas (incluidos pan dulce, barras de cereal, alfajores, minitortas y productos snacks) en la Argentina.

De acuerdo a lo informado, en primer lugar ARCOR crearía una nueva sociedad constituida de acuerdo a las leyes de la República Argentina, y escindiría ciertos activos relacionados al Negocio de Galletitas para transferirlos a esa sociedad. Posteriormente, a partir del 2 de enero de 2005, el GROUPE DANONE aprobaría una escisión-fusión de algunos de sus activos afectados al Negocio de Galletitas de su controlada DANONE ARGENTINA S.A., que pasarían a la nueva sociedad creada por Arcor. Esta nueva sociedad resultaría, por consiguiente, titular de ciertos activos afectados al Negocio de Galletitas que pertenecían a GROUPE DANONE y a ARCOR e INARAL en la Argentina.

Los mercados relevantes en los que se analizó la operación de concentración económica fueron: galletas dulces, galletas saladas, snacks, pan dulce y budines en el ámbito nacional.

En los mercados de snacks y de pan dulce y budines, la empresa DANONE tenía una participación poco significativa (3% y 2% respectivamente), es por ello que el incremento en el nivel de concentración del mercado, en ambos casos, no resultó significativo.

En el mercado de galletitas saladas la participación conjunta de ARCOR y DANONE era aproximadamente del 36% de las ventas totales en pesos del año 2003. Sin embargo, estas empresas enfrentaban a KRAFT FOODS S.A (en adelante KRAFT), competidor que poseía una participación de aproximadamente 40% en las ventas. En el supuesto de que ARCOR y DANONE decidiesen aumentar en forma conjunta los precios de sus marcas de galletitas saladas, el traspaso de sus consumidores hacia las marcas pertenecientes a KRAFT desincentivaría tal política.

En el mercado de galletitas dulces la participación de ARCOR y DANONE era aproximadamente del 46% de las ventas en pesos en el año 2003. Nuevamente estas empresas enfrentaban a KRAFT quién contaba con una participación aproximada del 26% de las ventas.

Por otra parte, el mercado de galletas dulces se caracteriza por la diferenciación del producto. Las empresas involucradas en la operación posicionaban la mayoría de sus marcas en diferentes segmentos. ARCOR se especializaba en galletas secas y variedades y DANONE en galletas rellenas y obleas. De esta forma, si alguna de las firmas decidía incrementar el precio de sus productos, la otra firma no absorbería en forma significativa a los consumidores de la primera.

Aun así y en aras de despejar cualquier preocupación, el análisis de barreras a la entrada al mercado de galletitas dulces arrojó que para alguna empresa productora de galletitas saladas a escala industrial no eran significativas y además KRAFT podría incrementar su producción de galletas dulces rápidamente.

Por último, se hicieron consideraciones sobre los incentivos a desarrollar conductas colusivas por parte de las principales empresas, ARCOR+ DANONE y KRAFT, que actúan en los mercados de galletitas saladas y dulces. Teniendo en cuenta que se trataba de mercados con una marcada diferenciación de productos, desde la perspectiva teórica, ello podía frustrar un acuerdo de precios al menos por dos razones: 1) que los productos presentasen diferentes costos y así los precios que maximizaran el ingreso de las firmas fuesen diferentes y 2) las curvas de demanda pudieran ser distintas y también serían distintos los precios cobrados. Por tales motivos, los acuerdos que establecen único precio son difíciles de llevar a la práctica. La diferenciación de productos disminuye las posibilidades de conductas colusivas porque dificulta el mantenimiento de acuerdos.²³

Así, a pesar de la alta participación relativa que tendrían en conjunto ARCOR y DANONE en el mercado de galletitas dulces a partir de la operación analizada, la competencia que enfrentarían convertía el aumento unilateral de precios en poco probable y la diferenciación de productos dificultaba los acuerdos entre firmas.

En función del análisis realizado la Comisión Nacional de Defensa de la Competencia recomendó al Señor Secretario de Coordinación Técnica del

²³ HOVENKAMP, Herbert (1994). Federal Antitrust Policy – The Law of Competition and its Practice, West Publishing Co.

Ministerio de Economía y Producción aprobar la operación de concentración económica notificada, de acuerdo al Art. 13 Inc. a) de la Ley N° 25156.

CAPITULO III – MEDIDAS PREVENTIVAS.

El Artículo 35 de la Ley 25.156 permite a la autoridad de aplicación de la Ley de Defensa de la Competencia, en cualquier etapa del procedimiento, dictar una medida de carácter preventivo para imponer el cumplimiento de condiciones que ordenen el cese o la abstención de la conducta lesiva, o cuando pudiere causar grave lesión al régimen de competencia. Asimismo, puede tener por objeto o evitar que como consecuencia de una práctica sin justificación aparentemente razonable, se ponga en riesgo de forma irreversible o irreparable la continuidad en el mercado de uno o más de los competidores.

En virtud de lo antedicho en el trienio 2002- 2004 la Comisión Nacional de Defensa de la Competencia ha emitido las siguientes medidas cautelares:

Nº Carpeta	Expediente Nº Mecon	Carátula	Denunciante	Denunciado	Hechos	Fecha Resolución Medida Cautelar	Resumen
602	064-14653/2000	FORMULA DENUNCIA C/EMPRESA A DISTRIBUIDORA DE ENTRE RIOS S.A. - ART. 26 DE LA LEY 25.156	GIGACABLE S.A. como sucesora de CABLE GRANDE S.A.	EMPRESA DISTRIBUIDORA DE ENTRE RIOS S.A. (EDERSA)	Negativa de EDERSA de permitirle a CABLEGRANDE S.A. la utilización de los postes pertenecientes al sistema de distribución de energía eléctrica en baja tensión de la Ciudad de Paraná, Provincia de Entre Ríos, a fin de prestar el servicio de televisión por cable (CATV) en esa ciudad.	08/05/02	Se ordenó a EDERSA:1)poner a disposición de GIGACABLE los postes utilizados para la distribución de energía eléctrica en baja tensión en la ciudad de Paraná, cuando ello resulte técnicamente factible en condiciones comerciales análogas o equivalentes a las ofrecidas a las empresas CABLEVISIÓN y MULTICANAL 2) Que en los postes en que no sea técnicamente factible colocar más de un cable de los utilizados para la transmisión de señales de televisión por cable, debido a los coeficientes de seguridad imperantes y las normas municipales vigentes, conceda a GIGACABLE la opción de reforzar, a su costo, los postes de su interés.
779	S01: 0163979/2001	" HMTF Liberty y Fox s/ Infracción a la ley Nº 25.156"	Telecentro S.A.	Fox Sports Latin America Limited, Liberty Media International Inc. y el Grupo Hicks	Imposición de condiciones discriminatorias por parte de los denunciados en la venta de la señal FOX SPORTS y la interrupción de la emisión de la misma el día 9 de mayo de 2002	16/5/02	Se ordenó a FOX SPORTS LATIN AMERICA LIMITED que proceda en el plazo de 24 hs a suministrar a la empresa TELECENTRO S.A. la señal de deportes FOX SPORTS en iguales condiciones comerciales, económicas y de contenido equivalentes a las establecidas a CABLEVISION, en el caso de que TELECENTRO opte por la señal FOX SPORT PREMIUM.
713	064-015220/2001	"CABLEVISION S.A., SANTA CLARA DE ASÍS S.A. Y ENLACES S.A"	DECOTEVE SA	CABLEVISIÓN SA	Fijación de precios predatorios con el objeto de eliminar a la competencia. Ofrecer bonificaciones especiales a los clientes de DECOTEVE si contrataban el servicio de televisión por cable de CableVisión.	1/8/02	Se ordenó a CABLEVISIÓN que, en el plazo de 48 hs., cesara en su conducta consistente en ofrecer un descuento especial a los clientes de DECOTEVE.

612	064-019033/2000	"Repsol YPF S.A.- Red XXI s/ infracción ley 25.156"	FEDERACION ARGENTINA DE EXPENDEDORES DE NAFTA DEL INTERIOR	REPSOL YPF S.A.	Exclusión de competidores por conductas que favorecen a las estaciones de servicio propias de YPF en desmedro de las que funcionan bajo el sistema denominado Red XXI y bajo el sistema de reventa.	24/9/02	Se ordenó a REPSOL YPF S.A. :1) Prohibir ejercer el derecho de preferencia de compra de los inmuebles de terceros en los que se encuentran las estaciones de servicio de su bandera en la República Argentina, 2) se abstenga en el futuro de incluir cláusulas que le otorguen un derecho de preferencia para la compra de los inmuebles en que se encuentran las estaciones de servicio de su bandera en la República Argentina, 3) que notifique a todas las estaciones de servicio de su bandera que hayan celebrado un contrato que contemple un derecho de preferencia de compra a su favor que el ejercicio de tal derecho ha sido prohibido por la resolución, 4) que acredite el cumplimiento de lo dispuesto en el plazo de treinta días.
824	S01:0227995/02	"ESTACIONES DE SERVICIO DE GNC (ROSARIO) S/INFRACCIÓN LEY 25.156"	Sr. Mario Cesca, Secretario a cargo de la Presidencia de la ASOCIACION DE TITULARES DE TAXIS INDEPENDIENTES (A.T.T.I.).	SERVICIOS GAS AUTOMOTORES S.R.L.GNC ROSARIO S.A., TREBEJO S.A., ESSO PETROLERA ARGENTINA S.R.L., ESTACIONES DE SERVICIOS EDGARDUS S.R.L., ALVEAR I GAS S.R.L., UBALDO CRISTOFARO, ESTACIONES DE SERVICIO S.A., SERVI SUR S.R.L., RUMIGAS S.R.L., INDISA S.A., OESTE GNC S.A., JULIO Y SALVADOR GONZALEZ E HIJOS S.R.L., RUBIAL GNC S.R.L., ESTACIONES DE SERVICIOS ASOCIADAS S.R.L., LA BLANCA S.R.L., PAMAC S.A., MONFRAN S.R.L y MAGNA ESTACION DE SERVICIOS S.R.L	Acuerdo de aumento del precio del metro cúbico de GNC y supresión de las condiciones de competencia existentes con anterioridad.	22/11/02	Se ordenó a las denunciadas que en el término de 48 hs. retrotraigan los precios de venta de gas natural comprimido para automotores (GNC) a la fecha previa en la que se evidencio la suba supuestamente coordinada.
834	S01:0251931/2002	"Inmobiliarias de Hoteles Partido de la Costa s/ investigación de mercado"	CNDC de oficio	Asoc. Empresaria Hotelera Gastronómica de Mar del Plata y Zona de Influencia	Acuerdo de precios entre las cámaras inmobiliarias y las empresas hoteleras de la Costa Atlántica, tendientes a incrementar en un 20 % las tarifas de los servicios prestados por los hoteles y los alquileres de dicha zona.	17/12/02	Se ordenó a la Asoc. Empresaria Hotelera Gastronómica de Mar del Plata y zonas de Influencia: 1) que se abstenga de proponer o facilitar aumentos de precios en forma concertada por parte de los socios, 2) a los socios de dicha asociación que se abstuvieran de subir los precios en forma concertada y 3) a la asociación que notificara la resolución a todos sus socios.
777	S01:0162891/2002	"Colegio Bioquímico del Chaco (C.777) s/Infracción a la Ley 25.156"	Dr. Heynard Daniel GHIGGERI (bioquímico)	Colegio Bioquímico del Chaco	Exclusión del denunciante del padrón de prestadores del colegio, el cual concentraría la oferta de servicios bioquímicos.	27/12/02	Se ordenó a la denunciada, que proceda a la inmediata inclusión del denunciante, en el padrón de prestadores de dicho colegio, sin imponerle contribución especial o aporte ulterior de ninguna naturaleza para dicho fin, que se aparte del 5% que se le fijaría en concepto de comisión a los integrantes del Padrón de Prestadores sobre el monto de sus facturaciones cobradas sobre contratos celebrados a través del COLEGIO BIOQUÍMICO DEL CHACO; dando inmediata difusión de tal inclusión, mediante publicación gráfica o cualesquier otro medio idóneo a terceros interesados y/o beneficiarios de los servicios que se presten

844	S01:0288152/02	"AEROLINEAS ARGENTINAS S.A. Y JET PAQ S.A. S/INFRACCIÓN A LA LEY 25.156"	Sr. Esteban D'hers, representante de JET PAQ S.A. hasta el día 30 de octubre del 2002, en la ciudad de Río Gallegos, Pcia de Santa Cruz.	AEROLINEAS ARGENTINAS S.A. y JET PAQ S.A.	Negativa de despacho de cargas en diversas oportunidades, siendo AEROLINEAS ARGENTINAS S.A. la única empresa que mantenía a esa fecha vuelos regulares entre Buenos Aires y Río Gallegos.	17/1/03	Se ordenó a las denunciadas que "satisfagan las solicitudes de transporte de carga o correspondencia efectuadas por el Sr. Esteban D'hers en condiciones no discriminatorias, en el término de 48 horas hábiles"
715	064-015637/2001	ASOCIACIÓN MUTUAL PERSONAL SANCOR (FARMACIA SUNCHALES S/ C. 715) S/INFRACCIÓN LEY 25.156	Sres. Maricel Airasca, María Eugenia Astesana, Román Cagliero, Myrian Garione, Adriana Pusetto y Mónica Samudio, dueños de farmacias en la ciudad de Sunchales	ASOCIACIÓN MUTUAL PERSONAL SANCOR (AMPS)	Abuso de posición dominante consistente en la centralización de la atención, con exclusividad, del servicio de provisión de medicamentos en la Farmacia Minardi-Fenoglio a partir del convenio suscripto entre AMPS y dicha farmacia. AMPS brindaba sus prestaciones individualmente o como complemento de otra obra social, los afiliados tenían la posibilidad de utilizar una obra social y además exigir el reintegro de la ASOCIACIÓN MUTUAL PERSONAL SANCOR. Para facilitar los trámites esta ASOCIACIÓN, en lugar de efectuar el reintegro a cada afiliado, aceptaba que las farmacias descontaran el complemento a los afiliados y posteriormente abonaba una sola vez a cada farmacia todos los reintegros.	16/04/03	Se ordenó a AMPS que permitiera que las farmacias denunciadas facturen a SanCor Medicina Privada S.A. en forma directa o a través del Colegio que las agrupa, el complemento otorgado por la Asociación Mutual Personal SANCOR de los medicamentos a todos los afiliados, activos y pasivos de la empresa de salud mencionada y a su vez brinde la oportunidad de que dichos afiliados adquieran los medicamentos con el descuento del complemento AMPS en la farmacia de su preferencia, retrotrayendo la situación a la vigente previamente al contrato de exclusividad en la farmacia Minardi-Fenoglio.
845	S01:0107727/04	CATEDRAL ALTA PATAGONIA S.A Y COOPERATIVA DE INSTRUCTORES DE SKI SAN CARLOS DE BARILOCHE LTDA S/INFRACCIÓN LEY 25.156	Señores Daniel Eduardo Salencon y Juan José Vallmitjana Samaniego y Gabriel Ferraud.	CATEDRAL ALTA PATAGONIA S.A. (CAPSA), COOPERATIVA DE INSTRUCTORES DE ESQUI DE SAN CARLOS DE BARILOCHE LTDA, COOPERATIVA DE TRABAJO	Abuso de posición dominante en los medios de elevación de CAPSA y trato discriminatorio respecto de la escuela de SUR SKI S.R.L. Los denunciados refirieron que CAPSA había suscripto un contrato con SUR SKI S.R.L., -escuela de esquí-con una preferencia en materia de comercialización, haciendo imposible la competencia por parte de los mismos denunciados y del resto de escuelas e instructores independientes.	10/6/03	Se dispuso la suspensión de los efectos del Convenio de exclusividad suscripto entre CAPSA y SUR SKI S.R.L. Se ordenó a CAPSA que permita la práctica de la actividad de enseñanza de esquí en toda el área de su concesión a todos los instructores o escuelas que lo soliciten y en condiciones no discriminatorias.
881	S01:0061693/2003	"Aceros Zapla S.A. s/ Infracción Ley 25.156"	Marcelo Mitidiero, presidente de Mitidiero C.M.D. Soc. de Hecho	Aceros Zapla S.A.	Negativa de venta de cierto tipo de acero, en virtud de un reclamo de facturaciones a resolverse en la justicia.	30/6/03	Se ordenó a la sociedad ACEROS ZAPLA S.A., que proceda a la inmediata entrega a Mitidiero C.M.D. del pedido de materia prima formulado por este último y pagado por ZAPLA previamente.
911	S01:0161174/2003	"Panaderos de Coronda s/ infracción ley 25.156"	CNDC de oficio	Sres. Enzo Mabihe, Enzo San Cristobal, Pedro Yini, Miguel Peralta, Alejo Hamerly, Alberto Pintto y Sergio Misciagna. Todos ellos panaderos de la ciudad de Coronda.	Acuerdo de precios de reventa del pan en la Ciudad de Coronda, Provincia de Santa Fe.	6/10/03	Se ordenó a los Sres. Enzo Mabihe, Enzo San Cristobal, Pedro Yini, Miguel Peralta, Alejo Hamerly, Alberto Pintto y Sergio Misciagna que se abstengan de fijar el precio de reventa del pan en forma concertada.
907	0140835/2003	"Denuncia c/ Telecom Argentina Stet France Telecom S.A. S/ ley 25.156"	Cooperativa de Obras Públicas de Cruz Alta	Telecom Argentina Stet France Telecom S.A.	Abuso de posición dominante consistente en: fijar y manipular el precio de venta, impedir y obstaculizar a terceras personas la entrada o permanencia en un mercado e imponer condiciones discriminatorias para la adquisición o enajenación de bienes y servicios.	29/10/03	Se ordenó a Telecom Argentina Stet France Telecom S.A. que proceda en el término de 48 horas de notificada la presente a proveer a la COOPERATIVA DE OBRAS PUBLICAS DE CRUZ ALTA la interconexión y/o transporte de comunicaciones en "clave 1" a un precio no superior al cobrado a los usuarios finales de su empresa y en forma no discriminatoria respecto del resto de los competidores del mercado en cuestión.

998	S01: 0261418/2 004	"HBO OLÉ PARTNERS, A & E MUNDO LLC., EI DISTRIBUTOION LLC., SET DISTRIBUTOION LLC., THE HISTORY CHANNEL LATIN AMERICA LLC. y WBTV DISTRIBUTOION LLC. S/ INFRACCIÓN N LEY N° 25.156".	MULTICANAL S.A.	HBO OLÉ PARTNERS, A&E MUNDO LLC., EI DISTRIBUTOION LLC., SET DISTRIBUTOION LLC., THE HISTORY CHANNEL LATIN AMERICA LLC. y WBTV DISTRIBUTOION LLC. (HBO).	Abuso de posición dominante en el mercado de señales de televisión paga consistente en la interrupción unilateral de la provisión de señales de HBO por diferencias en las condiciones comerciales le comunicó a la denunciante que debido a que ésta no había aceptado sus nuevas condiciones comerciales, procedería al corte del suministro de las señales.	13/10/04	Se ordenó a HBO OLÉ PARTNERS, A & E MUNDO LLC., EI DISTRIBUTOION LLC., SET DISTRIBUTOION LLC., THE HISTORY CHANNEL LATIN AMERICA LLC. y WBTV DISTRIBUTOION LLC. que por el término de 20 días, mantengan, provean, o restablezcan las señales y contenidos que distribuyen a la empresa MULTICANAL S.A.
685	064- 010989/20 01	MULTICANAL S.A. Y CABLEVISIÓN S.A. - CIUDAD DE SANTA FE- (C.685) S/ INFRACCIÓN N LEY 25.156	GIGACABLE S.A.	MULTICANAL S.A. / CABLEVISIÓN S.A.	Reparto de zonas y clientes, como así también conductas exclusorias de los denunciados, imponiendo barreras de entradas al mercado en la ciudad de Santa Fe y Corrientes.	18/11/04	Se ordenó a Multicanal y a Cablevisión que se abstengan de discriminar precios en las ciudades de Santa Fe y Corrientes en función de las zonas en las que Gigacable intenta competir con ella, debiendo ofrecer servicios basados en categorías objetivas de clientes de manera uniforme en todo el territorio involucrado
752	S01:00545 64/2002	DENUNCIAC/ CABLEVIDEO S.A. (tener en cuenta que tiene como acumulados el Exp. S01:005455/2002, el S01:0119892/2003 (C.900), el S01:0112442/2004 (C.989), el S01:0122698/2004 (C.983), el S01:0145440/2005, el S01:0237547/2005, el S01:0237545/2005 y el S01:0237550/2005)	Usuarios de Cable, y GIGACABLE S.A.	MULTICANAL S.A. / CABLEVISIÓN S.A.	Reparto de zonas de mercado y clientes, y discriminación de precios para excluir a un competidor.	18/11/04	Se ordenó a Multicanal y a Cablevisión que se abstengan de discriminar precios en la ciudad de Paraná (Entre Ríos) en función de las zonas en las que Gigacable intenta competir con ella, debiendo ofrecer servicios basados en categorías objetivas de clientes de manera uniforme en todo el territorio involucrado.
546	064- 001092/20 00	"Telefonía Pública y Privada S.A. s/ Denuncia Infr. Ley 25.156 (Telefónica S.A. y Telecom S.A.)"	Telefonía Pública y Privada S.A.	Telecom Argentina Stet-France Telecom S.A y Telefónica de Argentina S.A.	Realización sistemática de acciones tendientes a la exclusión del único competidor que efectivamente accedió al mercado, dificultando severamente la entrada de nuevos competidores.	04/07/2002 y 31/01/2003	1) Se ordenó a TELECOM ARGENTINA STET FRANCE TELECOM S.A. que provea a TELEFONIA PUBLICA Y PRIVADA S.A las líneas destinadas a la prestación del servicio de telefonía pública que le han sido solicitadas y que se abstenga de retirar o cortar el servicio de todas aquellas líneas que han sido proveídas. 2) Se ordenó a las empresas TELEFONICA DE ARGENTINA SA. y TELECOM ARGENTINA STET-FRANCE TELECOM SA. que se abstengan de proceder a la instalación de aparatos de telefonía semipública, en el dominio público en la totalidad del territorio nacional sin la correspondiente autorización emanada de la autoridad competente de cada jurisdicción, a partir del momento de la notificación de dicha medida, 3) se ordenó a TELECOM ARGENTINA STET-FRANCE TELECOM S.A. que provea a la sociedad TELEFONÍA PÚBLICA Y PRIVADA S.A. las líneas destinadas a la prestación del servicio de telefonía pública que le han sido solicitadas, como así también todas aquellas que en el futuro le fueran solicitadas por dicha empresa.

735	064-019734/2001	"CAEME, CILFA, COOPERALA Y ABBOTT LABORATORIOS ARGENTIN A S.A. s/ s/Infracción a la Ley 25.156".	Fiscalía de Estado de la Provincia de Entre Ríos	Cámara Argentina de Especialidades Medicinales (CAEME), Centro Industrial de Laboratorios Farmacéuticos Argentinos (CILFA), Cooperativa de Laboratorios Argentinos de Especialidades Medicinales, Agrupación de Colaboración Empresarial (ACE) y Abbott Laboratories Argentina S.A.	Negativa injustificada de inclusión del producto oncológico "Lectrum 7,5" (acetato de leuprolida), producido por Eriochem S.A. y comercializado por Labinca S.A., en el Sistema de Provisión, Distribución y Dispensa a los afiliados al INSSJP (PAMI), administrado por las denunciadas, y donde resultaría que la firma Abbott sería la única proveedora de dicha droga a través de su producto "Lupron Depot".	18/01/2002 y 19/03/2002	1) Se ordenó a ACE, CAEME, CILFA y COOPERALA, que procedieran a incluir en el sistema de provisión de medicamentos oncológicos destinado a los afiliados del INSSJP, el producto "Lectrum 7,5 mg" fabricado por Eriochem S.A. y distribuido y comercializado por Labinca S.A. 2) Se ordenó a ACE, CAEME, CILFA y COOPERALA, la inclusión del producto "Lectrum 7,5 mg." elaborado por Eriochem S.A. y comercializado por Labinca S.A., en el segmento de compra directa de "Acetato de Leuprolide 7,5 mg." para los afiliados del INSSJP, en análogas condiciones a las estipuladas entre la ACE y Abbott Laboratories Argentina S.A.
-----	-----------------	--	--	---	---	-------------------------	---

CAPITULO IV INVESTIGACIONES DE MERCADO

Mercado del GLP

Estudio integral del mercado de Gas Licuado de Petróleo (GLP)

Nº de Carpeta: 967

Nº y fecha de Dictamen: 456 del 10/08/2004

Con fecha 13 de mayo de 2004 el Señor Secretario de Coordinación Técnica del Ministerio de Economía y Producción dictó la Resolución N° 53/04, por la cual se instruyó a esta Comisión Nacional para la realización de una investigación integral del mercado de Gas Licuado de Petróleo en todas las etapas, desde la producción hasta la comercialización final del producto en el mercado interno, así como la producción con destino a exportaciones.

Asimismo, por la Resolución mencionada el Señor Secretario otorgó a esta Comisión Nacional un plazo de sesenta (60) días a fin que ésta eleve un informe con el análisis y los resultados alcanzados en el sector investigado.

A fin de recabar información, esta CNDC solicitó información a TOTAL AUSTRAL S.A., COMPAÑÍA MEGA S.A., PBB POLISUR S.A., PETROQUÍMICA CUYO S.A.I.C., CAPEX S.A., YPF S.A., SHELL C.A.P.S.A., ESSO ARGENTINA S.R.L., PLUSPETROL S.A., PIONNER NATURAL RESOURCES, REFINOR S.A., PETROBRAS S.A. (continuadora de PECON ENERGÍA S.A.), EG3 S.A., MEDANITO S.A., CAMUZZI ARGENTINA S.A., TGS S.A., PAN AMERICAN ENERGY LLC., PETROLERA DEL CONO SUR S.A., TECPETROL S.A., TOTALGAZ S.A., SHELL GAS S.A. e Y.P.F. GAS S.A (17/19.)

Se celebraron asimismo audiencias testimoniales con los responsables de estas empresas y se mantuvieron reuniones con funcionarios de la Comisión de Energía y Combustibles de la CAMARA DE DIPUTADOS DE LA NACION, de la SECRETARIA DE ENERGIA, de la Cámara de Empresas Argentinas de Gas Licuado (CEGLA), la Cámara Argentina de Empresas Fraccionadoras, Almacenadoras y Comercializadoras no productoras de Gas Licuado (CAFRAGAS), la Cooperativa Argentina de Gas Licuado (CADEGAS), la Cámara de Distribuidores de Gas Licuado (CADIGAS), La Comisión de Energía de la Cámara de Diputados, el Ente Nacional Regulador del Gas (ENARGAS) y la Agrupación de Fraccionadoras de Gas Licuado (AFGAS).

El análisis económico partió de una descripción general del contexto internacional en el que se enmarca la producción y demanda mundial de GLP. La descripción de las condiciones vigentes del mercado interno, por su parte, requirió de una exhaustiva investigación de los diversos destinos que el GLP tiene en el país, de la estructura de la oferta y las características de las empresas que la conforman y de los distintos tipos de demandantes, especialmente fraccionadoras y distribuidores siguiendo las etapas de comercialización del producto GLP

envasado. Se tomó en cuenta cómo estos sectores habían evolucionado en el tiempo desde que se difundió la utilización del GLP como una importante fuente energética para consumo domiciliario.

A través del informe se ha mostrado el funcionamiento de los tres segmentos en que se divide este sector (producción, fraccionamiento y distribución) y la forma en que se establecía el precio que finalmente enfrenta el consumidor.

Las principales conclusiones a las que se ha arribado fueron las siguientes:

El mercado de producción de GLP a granel es un mercado altamente concentrado no sólo en términos de las participaciones individuales de cada empresa, sino también en relación al número de productores que efectivamente abastecen a fraccionadores y a las relaciones accionarias que se presentan entre ellos.

La etapa de fraccionamiento por su parte presenta las características de un mercado relativamente más desconcentrado, aunque evidencia en sí mismo un problema estructural importante, en particular, la integración vertical de la principal fraccionadora a nivel nacional, REPSOL YPF GAS S.A., con la principal empresa productora de GLP, YPF S.A.. Es por ello que, si bien participan en el mercado alrededor de 49 firmas fraccionadoras, la posibilidad de crecimiento de estas empresas se encuentra limitada por la cantidad de GLP a granel que pueden adquirir.

La última etapa, la de distribución del GLP en garrafas y cilindros, presenta por el lado de la oferta un grado de atomización importante. En general, coexisten en este sector distribuidores exclusivos e independientes o sub-distribuidores. Estos últimos adquieren el producto a empresas fraccionadoras más chicas o a los distribuidores exclusivos de las empresas grandes. No se han detectado motivos de preocupación desde el punto de vista de la defensa de la competencia en tanto se preserven las condiciones de competencia en el mercado fraccionador.

Por último se concluyó que en materia del comportamiento de los precios del GLP, en la medida de que se trate de mercados desregulados, es de esperar que las empresas productoras busquen equiparar los valores del mercado interno respecto de los de exportación.

CAPITULO V ABOGACIA DE LA COMPETENCIA.

1. Recomendación Procompetitiva en el mercado de GLP

Recomendación sobre la aplicación de subsidios al consumo de gas licuado de petróleo (GLP) envasado en la ciudad de San Carlos de Bariloche, Provincia de Río Negro.

La presente recomendación se formuló en el marco de la investigación realizada por esta Comisión Nacional de Defensa de la Competencia a raíz de la denuncia formulada por vecinos de la ciudad de San Carlos de Bariloche, actuaciones que se tramitaron bajo el Expediente N° 064-003996/98, caratulado "COMERCIANTE DE LA CIUDAD DE SAN CARLOS DE BARILOCHE S/INFRACCION LEY 22.262".

En la misma se analizó la supuesta violación a la Ley 22.262 de Defensa de la Competencia consistente en un aumento del precio del GLP envasado que habría sido llevada a cabo por las empresas YPF GAS S.A., REPSOL GAS S.A., TOTAL GAS S.A., SHELL GAS S.A. y la COOPERATIVA DE OBRAS Y SERVICIOS PUBLICOS, SOCIALES Y VIVIENDAS EL BOLSON LTDA. (COOPETEL) en el mes de junio de 1998 y en la referida ciudad.

La investigación llevada a cabo por esta Comisión arrojó evidencias sobre la necesidad de modificar la implementación de los subsidios al consumo de GLP envasado. La modalidad de otorgamiento del subsidio analizada adolecía de deficiencias desde el punto de vista de defensa de la competencia, razón por la cual esta Comisión consideró oportuno efectuar una recomendación procompetitiva.

El Gobierno Nacional y las administraciones provinciales han otorgado subsidios al consumo de GLP envasado domiciliario. Los mismos han revestido distintas modalidades a lo largo del tiempo. Sin embargo, han siempre respondido al mismo objetivo.

El subsidio reglamentado por la Resolución N° 136/95 (posteriormente modificado en la Resolución N° 173/97) se otorgó exclusivamente sobre el consumo de gas licuado envasado y distribuido por plantas fraccionadoras radicadas en la región beneficiada por los Decretos del Poder Ejecutivo N° 897/1992 y 1161/1992.

El mismo no era de carácter general, sino que por el contrario el mecanismo de otorgamiento establecido hacía que únicamente lo percibieran las empresas fraccionadoras por la venta al público del gas licuado adquirido a mayoristas que a su vez no hayan percibido el subsidio. De este modo, este subsidio distorsionaba el funcionamiento de los mercados, resultando ser ineficiente (atributo que, por definición poseen los subsidios al consumo). Esta situación se veía agravada dado que en la Provincia de Río Negro, la Cooperativa COOPETEL era la única

empresa que percibía el subsidio del GLP domiciliario a partir del 1 de enero de 1995.

En otras palabras, un subsidio otorgado a una única empresa afecta negativamente las condiciones de competencia del mercado. En este caso particular, COOPETEL fue la única beneficiaria del mismo, por lo que el resto de las empresas que actuaban en el mercado se encontraban con una desventaja importante en términos de costos.

El subsidio otorgado a la Cooperativa COOPETEL permitía que la misma ofreciera GLP a precios más bajos de los que surgirían de un proceso competitivo, logrando así el doble objetivo del subsidio: incentivar el consumo y aminorar el impacto sobre el presupuesto de los consumidores. Sin embargo, esta baja en el precio no sólo era absoluta, sino que al haberse otorgado a una única empresa, esta disminución también era relativa respecto de las otras empresas que ofrecían el producto, pero no percibían el mencionado subsidio.

De este modo, el menor precio ofrecido por COOPETEL era el resultado no de un comportamiento más eficiente sino de los fondos adicionales otorgados por el Gobierno Provincial, de modo que la Cooperativa COOPETEL no tendría incentivos a reducir sus costos y, por su parte, el resto de los participantes se encontraban en una situación de desventaja competitiva.

Por lo tanto, se concluyó que los subsidios al consumo como el mencionado, otorgados en forma no general, resultan claramente distorsivos del funcionamiento de los mercados, impidiendo una asignación eficiente de los recursos afectando negativamente la competencia entre las empresas participantes del mercado.

Por otra parte, ha quedado de manifiesto que, si el objetivo es eliminar las distorsiones generadas a partir del otorgamiento de subsidios al consumo como éste, la alternativa más deseable consistiría en efectuar transferencias directas a los consumidores que resulten elegibles para dicho subsidio. Sin embargo, políticas como éstas pueden tener efectos no deseados, tales como subsidiar el consumo de otros bienes que inicialmente no se buscaba incentivar. Dicha situación se produciría, por ejemplo, cuando un consumidor que ha recibido una transferencia como la comentada, la destina al consumo de otros bienes.

De este modo, dado que la transferencia directa a los consumidores (alternativa que constituye preferible desde un punto de vista teórico) puede tener consecuencias no deseables, no cumpliendo con el objetivo que inicialmente tenía.

En virtud de lo expuesto anteriormente, esta Comisión Nacional consideró oportuna la siguiente recomendación al Señor Ministro de Economía: El otorgamiento de subsidios al consumo como en la ciudad de San Carlos de Bariloche debe tener carácter general, a los efectos de incluir a todas las empresas participantes en el mercado relevante.

2. Recomendación Procompetitiva en el mercado de GNC

Recomendación al ENARGAS sobre los Decretos 180 Y 181/04

El 22 de Marzo del 2004, La CNDC dio respuesta a la Nota²⁴ presentada por el ENARGAS en relación al asunto de modificaciones establecidas por los Decretos 180 y 181/04.

A partir de la reforma establecida por los Decretos 180 y 181/04, las distribuidoras de gas natural. se vieron impedidas de abastecer a la categoría de usuarios VENTA FIRME e INTERRUMPIBLE a través de contratos o acuerdos de corto mediano y largo plazo, a no ser que las empresas distribuidoras tuvieran participación controlante en empresas dedicadas a la comercialización. Dicha categoría incluía a las estaciones de servicio, quienes debían adquirir gas a las productoras y comercializadoras.

Dichas normas modificaban la estructura del mercado de GNC al integrar verticalmente las etapas de producción y comercialización de GNC ya que algunas empresas productoras de gas natural poseían estaciones de servicio propias o de bandera donde se comercializaba dicho combustible.

Esta Comisión analizó que las empresas integradas verticalmente son Repsol-YPF y Petrobras, ambas poseedoras de una participación significativa tanto en la producción de gas como en la comercialización de GNC.

Las conductas típicas que se presentan en mercados integrados verticalmente son conductas discriminatorias a través de precios, calidad de servicio, restricciones en la entrega del producto etc; negativa de venta; fijación de precios mínimos.

Considerando las conductas exclusorias mencionadas, la reforma regulatoria podía impactar negativamente sobre la competencia entre marcas de estaciones de servicio y entre estacioneros de la misma marca. Las estaciones de servicio integradas verticalmente podían tener ventajas respecto del resto de las estaciones.

Por otra parte debía considerarse que a partir de los Decretos 180 y 181/04 los estacioneros de GNC comenzarían a comprar este producto a un precio desregulado ya que sería adquirido al productor o comercializador directamente cuando previamente dicho precio estaba regulado.

La CNDC había analizado algunos contratos de provisión de combustible a las estaciones de servicio de bandera Repsol- YPF detectando la existencia de una cláusula que otorgaba a la empresa proveedora de combustible la prioridad en la compra de la estación de servicio propiedad de un particular. Este hecho agravaba las consecuencias de una integración vertical.

²⁴ ENEG/GAL/GDYE/GD/D N°1172

Era de destacar que los distribuidores de gas poseían una importante capacidad de negociación por los volúmenes demandados, y que este poder de negociación no se verificaba para los estacioneros.

Por todo lo anterior La CNDC recomendó al ENARGAS que debían tenerse en cuenta las participaciones de las empresas productoras de gas natural y de las estaciones de servicio de sus banderas para prever los posibles efectos de la integración vertical. Teniendo en cuenta la nueva estructura de mercado resultaba fundamental su monitoreo, controlar contratos de provisión exclusiva y el seguimiento del porcentaje de las estaciones de servicio con bandera de empresas integradas verticalmente.

CAPITULO VI- RELACIONES INSTITUCIONALES DE LA CNDC.

En este capítulo se incluyen todas las actividades de la CNDC tanto a nivel local como internacional en el campo de la cooperación e integración económica regional en materia de Derecho y Política de Competencia.

Debe acentuarse, a modo de comentario introductorio, que la CNDC ha estado en el trienio bajo análisis comprometida en la profundización y extensión de todo tipo de actividades de cooperación tanto a nivel regional como bilateral y multilateral para mejorar el enforcement y, en general, el tratamiento de las prácticas anti-competitivas que, de forma creciente se llevan a cabo en todo el mundo, resultando lesivas para las posibilidades de comercio y desarrollo en los Países en Desarrollo.

A) Integración Económica Regional.

1. Defensa de la Competencia en el Mercosur

La CNDC ejerce la Coordinación Nacional del Comité Técnico N° 5 (CT5): Defensa de la Competencia del Mercosur, instancia dependiente de la Comisión de Comercio del Mercosur (CCM) e integrada por cuerpos técnicos de los Estados Parte, cuya función es diseñar los instrumentos normativos necesarios para la implementación del régimen de defensa de la competencia del Mercosur.

Como resultado de las dos reuniones realizadas en Buenos Aires durante el primer semestre de 2002, el CT5 finalizó el trabajo de reglamentación del “Protocolo de Defensa de la Competencia del Mercosur” (también conocido como “Protocolo de Fortaleza” o PDC) que fuera firmado en el año 1996. Dicho Reglamento fue aprobado por los órganos superiores del Mercosur en el segundo semestre de 2002.

Ambos instrumentos (PDC y su reglamentación) entrarán en vigencia, cuando sean ratificados por el Congreso de la Nación Argentina.

Debe destacarse la suma importancia de esos instrumentos legales para asegurar que los beneficios que resultan de la progresiva integración del área económica común no se vean menoscabados por prácticas anticompetitivas ejecutadas por las empresas que operan en la región y para impulsar la cooperación entre las autoridades de competencia de Brasil y Argentina, así como también para apoyar la creación de la autoridad de competencia de Paraguay.

Asimismo en mayo de 2002 se realizó una reunión conjunta de los Comités de Defensa de la Competencia y de Defensa Comercial y Salvaguardias, en la cual se intercambiaron opiniones de índole técnica sobre diversos aspectos relacionados con la interacción entre políticas de competencia y políticas de defensa comercial así como de los instrumentos legales y técnicos por los cuales se materializan.

Durante el año 2003, se llevaron a cabo las correspondientes reuniones del CT5, una en Asunción, dos en Brasilia y una en Montevideo, dedicadas a considerar: el intercambio de información sobre la situación de Defensa de la Competencia; el Programa de Trabajo del CT N°5 para el año 2004; la incorporación del Protocolo

de Fortaleza y su Reglamento a los ordenamientos nacionales, así como avanzar en los mecanismos de cooperación entre las autoridades de competencia y el futuro régimen de control de fusiones y adquisiciones del Mercosur.

Durante el año 2004 la Coordinación Nacional del CT5 participó en las 4 reuniones del CT5 celebradas en Buenos Aires y en Brasilia, dos durante la Presidencia Pro Tempore Argentina (PPTA) y dos durante la Presidencia pro Tempore Brasil (PPTB), respectivamente.

A lo largo de sus sesiones el CT5 abordó los siguientes temas: la revisión del Programa de Trabajo del CT5 para el período 2004-2005; el análisis de la posibilidad de establecer procedimientos de impugnación de las resoluciones adoptadas en el marco del PDC y sus reglamentos; la discusión sobre la implementación del artículo 7 del PDC; el análisis del Borrador del texto consolidado de Competencia del Acuerdo Mercosur – Unión Europea (U.E.).

En la primera reunión del año 2004 del CT 5 bajo la PPTA las delegaciones de Argentina, Brasil y Uruguay revisaron el PROGRAMA DE TRABAJO DEL COMITÉ TÉCNICO PARA EL PERIODO 2004-2005.

La delegación argentina planteó que, en el marco de las acciones tendientes a la incorporación del PROTOCOLO (PDC) al ordenamiento jurídico nacional, estimaba conveniente ampliar el Programa de Trabajo, iniciando una discusión sobre el impacto en los niveles de competencia regionales de las Ayudas de Estado, conforme al Art. 32 del PROTOCOLO DE DEFENSA DE LA COMPETENCIA DEL MERCOSUR, pues el futuro sistema regional de competencia sería notoriamente incompleto si no se avanza simultáneamente instrumentando alguna forma de regulación de las mismas ya que éstas tienen una fuerte capacidad de distorsionar sustancialmente la competencia en el ámbito del MERCOSUR. En este sentido, se hizo especial referencia al régimen de defensa de la competencia vigente en la Unión Europea (en el cual el PDC se ha inspirado), el cual se asienta en un trípode: represión de conductas anti-competitivas, control de fusiones y control de otorgamiento de ayudas de estado (Arts 85, 86 y 92 del Tratado de Roma), estando las tres tareas concentradas en el mismo órgano: el DGIV de la UE. La importancia de la temática fue reconocida por las delegaciones de Brasil y Uruguay, que acompañaron la propuesta de Argentina de solicitar a la CCM una ampliación del plan de trabajo.

La segunda cuestión tratada fueron los mecanismos de apelación que dispondrán los particulares para impugnar las medidas represivas que se establezcan en base al PDC.

El tercer tema que se discutió fue la implementación del artículo 7º sobre control de fusiones a nivel de MERCOSUR. Argentina presentó un documento de trabajo, proyecto que fue discutido punto por punto.

Las tres delegaciones presentes en la reunión observaron que el control de fusiones y adquisiciones es una cuestión especialmente sensible por cuanto en sí mismo constituye un control al ingreso de inversiones. En vistas de éste y otros aspectos controvertidos, las delegaciones comenzaron a conversar alternativas,

como la modalidad de cooperación para el control de fusiones que existe entre EEUU y la UE, donde cada parte mantiene una total autonomía de decisión habiendo quedado el tema planteado para la reunión siguiente.

- Finalmente, cada delegación informó sobre los avances del proceso de consultas internas en relación al proyecto de Entendimiento de Cooperación entre las Autoridades de Competencia para la Aplicación de sus leyes nacionales el cual había sido consensuado durante la reunión anterior y se trabajó en el borrador del capítulo sobre competencia del Acuerdo MERCOSUR – UE, en el marco de dicha negociación.

En la segunda reunión de la PPTA realizada en Buenos Aires, el CT5 coninuó con el tratamiento del Programa de Trabajo del CT5 para el período 2004-2005; los procedimientos de impugnación de las resoluciones adoptadas en el marco del PDC y sus reglamentos; la discusión sobre la implementación del artículo 7 del PDC; el intercambio de información sobre los procedimientos de consultas internas en relación al Entendimiento de Cooperación entre las Autoridades de Defensa de la Competencia de los Estados Parte (EP) para la Aplicación de sus Leyes Nacionales de Competencia. Respecto a este punto cabe destacar que se preparó y tramitó en la CNDC el Proyecto de Resolución de la Secretaría de Coordinación Técnica del Ministerio de Economía y Producción N°100/04 de fecha 18 de Agosto de 2004 para la internalización del mencionado Entendimiento cuatripartito.

La tercera del año 2004, realizada en Brasilia (PPTB), se prosiguió con la evaluación de la propuesta de la Coordinación Nacional Argentina sobre Ayudas de Estado; la evaluación del documento presentado por la Coordinación Nacional Argentina sobre el control de las concentraciones, fijando algunos parámetros para procedimientos de coordinación entre los EP de Mercosur, inspirador en el acuerdo de cooperación entre los EE.UU. y la U.E.; la discusión sobre la revisión del PDC, en virtud del mandato otorgado por la Comisión de Comercio de Mercosur; el intercambio de información sobre los procedimientos de consulta e internalización relativos al PDC , su Reglamento y el Entendimiento de Cooperación entre las Autoridades de Defensa de la Competencia de los Estados Parte (EP) para la Aplicación de sus Leyes Nacionales de Competencia.

Durante la última reunión del año, celebrada en Brasilia, los temas tratados fueron los siguientes: la evaluación y aprobación ad referendum de la Coordinación Nacional de Uruguay del Entendimiento de Cooperación entre las Autoridades de Defensa de la Competencia de los Estados Parte (EP) para el Control de las Concentraciones Económicas en el Ambito Regional; la discusión sobre la revisión del PDC en virtud del mandato otorgado por la CCM, asimismo la discusión sobre el tratamiento a ser otorgado a los impactos de las Ayudas de Estado sobre la competencia intra-zona; la discusión sobre las formas efectivas de cooperación técnica entre los EP; el intercambio de información sobre los procedimientos de consulta e internalización relativos al PDC , su Reglamento y el Entendimiento de Cooperación entre las Autoridades de Defensa de la Competencia de los Estados Parte (EP) para la Aplicación de sus Leyes Nacionales de Competencia; la elaboración de una propuesta de trabajo para el año 2005 la cual contempla

continuar con el tratamiento de las Ayudas de Estado sobre la competencia intra-zona, discutir la interacción Defensa de la Competencia y Defensa Comercial así como discutir sobre las formas de implementación y monitoreo de los dos Entendimientos de Cooperación cuatripartitos.

2. Políticas de Competencia en el ALCA

La CNDC forma parte de la delegación argentina que negocia el Capítulo sobre Políticas de Competencia del Tratado del Área de Libre Comercio de las Américas (ALCA) en el marco del denominado Grupo de Negociación sobre Políticas de Competencia (GNPC).

El objetivo de dicho capítulo es asegurar que los beneficios de la liberalización comercial acordada no sean menoscabados por prácticas anticompetitivas ejecutadas por las empresas que operan en la región, así como también generar mecanismos de cooperación entre las autoridades de competencia nacionales para mejorar su capacidad de aplicación de la legislación de competencia en sus respectivos países.

Se destaca que en este ámbito de negociación, las delegaciones del MERCOSUR actúan coordinadamente, fijando posiciones previamente acordadas a nivel cuatripartito sobre cada tema de la negociación.

En el año 2003 el GNPC se dedicó a la revisión artículo por artículo del proyecto de capítulo sobre competencia que fuera elevado al Comité de Negociaciones Comerciales en diciembre de 2002. Se llevaron a cabo tres reuniones del GNPC de las cuales la CNDC participó directamente a través de sus delegados o remitió las instrucciones necesarias para los negociadores de la Cancillería Argentina.

Las negociaciones tendientes a la firma del Acuerdo para constituir el ALCA estuvieron suspendidas durante el año 2004.

3. Políticas de competencia en el acuerdo de integración comercial Mercosur - Unión Europea.

Durante el año 2001 se inició el intercambio de propuestas escritas entre los dos bloques regionales relativas al capítulo sobre políticas de competencia que formaría parte del acuerdo bi-regional de integración comercial entre el Mercosur y la Unión Europea.

La CNDC integró la delegación Mercosur que participó en las reuniones técnicas que se celebraron a efectos de la elaboración del citado documento y en ese marco brindó el apoyo técnico necesario requerido por los negociadores.

En marzo de 2004 terminaron las negociaciones entre la Unión Europea y Mercosur sobre Competencia.

Durante la sesión de Competencia, las Partes concluyeron las negociaciones obteniendo como resultado un capítulo por el cual se obligan a aplicar su respectiva legislación de competencia de modo tal de garantizar que los beneficios del futuro Acuerdo Comercial no resulten menoscabados por prácticas de naturaleza anticompetitiva llevadas a cabo por el sector privado.

El acuerdo tiene como objetivos específicos la promoción de la cooperación y de

la coordinación entre las Partes para la aplicación en sus respectivos territorios de sus leyes de competencia, así como también la asistencia técnica mutua. De esta manera , en un marco de transparencia y no discriminación, se propenderá a reprimir las actividades anticompetitivas y así evitar sus efectos adversos sobre el comercio, el desarrollo económico y los intereses de las Partes.

Después de la evaluación de diferentes propuestas de los EP, se logró que la UE, que sólo proponía un esquema de cooperación puramente bilateral, y en donde las Partes fueran la autoridad de competencia europea y la futura autoridad de competencia cuatripartita del MERCOSUR, aceptara un esquema permanente de cooperación donde las Partes no sólo frenan las que la UE proponía sino que además se incorporan las autoridades nacionales de competencia y, por el Mercosur, tanto la futura autoridad de competencia cuatripartita como cada una de las autoridades nacionales de competencia.

Este esquema siempre fue la opción preferida por las autoridades de competencia nacionales porque permite una cooperación directa con la UE, sin tener que triangular por la autoridad de competencia cuatripartita.

LINK: Cancillería Argentina/Mercosur-UE

B) Cooperación Multilateral

4. Políticas de Competencia en la OECD

La CNDC participó en la Primera Reunión del Foro Latinoamericano sobre Competencia, organizada por el Banco Interamericano de Desarrollo y la Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económico (OECD), en París (abril de 2003).

Dicho Foro busca promover el diálogo, el consenso y la interacción entre los responsables de la elaboración de las políticas de competencia, así como también identificar y divulgar las mejores prácticas en el diseño y aplicación de la legislación de competencia.

En tal sentido y de forma pro-activa se destacan los eventos en los que la CNDC participó:

- Foro Global de Competencia (OCDE Global Forum on Competition- 2004). Febrero de 2004.
- Foro Latinoamericano de Competencia – Segunda Reunión. 14 y 15 de Junio de 2004. Washington DC. Estados Unidos de América.
- 91ª Reunión del Comité de Competencia, celebrado del 9 al 17 de octubre de 2004. París.
- Seminario sobre la Lucha Anti-cártel y Abogacía de la Competencia celebrado en Santiago de Chile durante los días 27 al 29 de Octubre de 2004, organizado por la Fiscalía Nacional Económica de Chile y la OCDE.

A lo largo del trienio, las actividades que, en sus diversos foros realiza la OCDE y que representa una fuente de cooperación formaron parte de la agenda internacional de la CNDC.

Entre las tareas realizadas como país Observador la CNDC respondió los cuestionarios que anualmente y durante el trienio bajo análisis, el Documento de

Trabajo que se publica en la serie DAF/COMP de la OCDE.

La CNDC ha trabajado estrechamente con la Cancillería en relación al seguimiento de las respectivas agendas y a la participación en los foros y comités de Competencia teniendo presente los fundamentos y los beneficios que, como agencia de un país en desarrollo, se pueden obtener de la OCDE como fuente de cooperación técnica tanto a nivel de proyectos de fortalecimiento institucional como de formación de recursos humanos.

5. Políticas de competencia en el ámbito de las Naciones Unidas.

Funcionarios de la CNDC participan activamente en el marco del Grupo de Expertos Gubernamentales sobre Competencia de la Sección de Políticas de Competencia y de Defensa del Consumidor de la Conferencia de las Naciones Unidas para el Comercio y el Desarrollo (**UNCTAD**).

En dicho marco, la CNDC hizo aportes para mejorar la Ley Modelo sobre Defensa de la Competencia de la UNCTAD y participa en los distintos seminarios internacionales dedicados a abordar distintos aspectos de la política de competencia.

Como resultado del trabajo desarrollado en este foro y tal como ya se ha señalado, la CNDC fue organizadora conjuntamente con la UNCTAD del Seminario sobre "El Rol de la Política de Competencia en la Protección del Consumidor y en el Fortalecimiento de la Competitividad de las Pequeñas y Medianas Empresas", llevado a cabo en Buenos Aires, del 12 al 14 de setiembre de 2002, que contó con la participación de importantes expertos internacionales y nacionales en la materia.

Asimismo, la CNDC tuvo una destacada participación en el Seminario realizado en San Pablo (Brasil) del 23 al 25 de abril de 2003 y en el Seminario Previo a la XIª UNCTAD sobre el "Papel de las Políticas de Competencia sobre la promoción de la Competitividad y el Desarrollo" que tuvo lugar entre los días 9 y 12 de junio de 2004, San Pablo (Brasil).

La CNDC mantiene permanente contacto la UNCTAD respondiendo diversos cuestionarios y actualizando la información en lo atinente a Derecho y Políticas de Competencia.

Durante el año 2004 se destaca la participación de representantes de la CNDC en los siguientes eventos.

- REUNION DEL GRUPO INTERGUBERNAMENTAL DE EXPERTOS SOBRE DERECHO Y POLÍTICA DE COMPETENCIA. "EL EXAMEN ENTRE HOMOLOGOS DE POLÍTICAS Y LEYES DE COMPETENCIA" que tuvo lugar en la Sala XXV del Palacio de las Naciones en Ginebra entre los días 15 y 16 de julio de 2004.

El Grupo Intergubernamental desarrolló sus tareas durante dos jornadas de trabajo en el transcurso de las cuales se efectuaron presentaciones de los organismos multilaterales y experiencias de los países miembros de la UNCTAD en los diversos aspectos del mecanismo del Examen entre Homólogos o Peer Review.

Dentro del primer aspecto, se destacan las presentaciones de la Secretaría de la UNCTAD: “El examen entre homólogos como instrumento de cooperación para una aplicación eficaz de la política de competencia”, de la Profesora Eleanor Fox de la Facultad de Derecho de la Universidad de Nueva York sobre “El examen entre homólogos como instrumento de cooperación y de intercambio de experiencias y buenas prácticas”, de la OCDE: Examen por Homólogos; de la OMC: Mecanismos de Examen de las Políticas Comerciales y el tema del Examen de la Política de Inversiones de la UNCTAD.

Como ya se ha señalado la reunión contó además con la presentación de experiencias adquiridas por varios países sometidos al examen entre homólogos: Perú, Rusia, Africa del Sur, República Popular China, Vietnam y Namibia.

- REUNION DEL GRUPO INTERGUBERNAMENTAL DE EXPERTOS SOBRE DERECHO Y POLÍTICA DE COMPETENCIA que tuvo lugar entre el 8 y el 10 de Noviembre de 2004.

En las sesiones del Grupo Intergubernamental de Expertos de la UNCTAD celebradas en el Palais de Nations – Ginebra - Suiza, la Agenda del Grupo Intergubernamental se desarrolló en tres jornadas de trabajo en el transcurso de las cuales los representantes de los diversos países miembros se abocaron a la discusión y al intercambio de experiencias sobre las siguientes cuestiones:

1. El mecanismo “Peer Review” (Revisión de las Políticas de Competencia por Homólogos).
2. Las técnicas de investigación sobre cárteles.
3. Abogacía de la Competencia.

La participación de la Comisión Nacional de Defensa de la Competencia tuvo lugar en todos los paneles habiéndose realizado una presentación en el contexto de la discusión sobre el ítem 3 de la agenda, que fue publicado dentro de los documentos de la reunión en el capítulo “Fortalecimiento de capacidades en países en desarrollo”.

El documento de trabajo sobre la experiencia argentina abordó aspectos generales del Derecho y la Política de Competencia de nuestro país: Defensa de la Competencia. Ejercicio de la abogacía de la competencia – haciendo hincapié en la presentación de dos casos:

- Recomendaciones pro-competitivas en la aplicación de un subsidio en el sector de gas licuado de petróleo,
- Recomendaciones pro-competitivas en el sector de telecomunicaciones.

6. Políticas de competencia en el MARCO DE LA ORGANIZACIÓN MUNDIAL DEL COMERCIO (OMC).

La CNDC integró la delegación argentina que participó en las reuniones del Grupo de Trabajo sobre la Interacción entre Comercio y Políticas de Competencia de la OMC (WGTCPC).

A lo largo de 2002, el Grupo de Trabajo desarrolló su labor en cumplimiento del mandato contenido en los párrafos 25 y 26 de la Declaración Ministerial de Doha (Noviembre de 2001).

Dicho mandato establece que el Grupo de Trabajo debe dedicarse a estudiar: i)

cómo los principios fundamentales que rigen los distintos acuerdos comerciales que conforman la OMC (no discriminación, transparencia y debido proceso) pueden ser contemplados en el ámbito de las políticas de competencia, ii) disposiciones a establecerse sobre carteles intrínsecamente nocivos y iii) formas de potenciar los mecanismos de asistencia técnica y creación de capacidad en temas de competencia para los países en vías de desarrollo.

Como resultado de los trabajos del período 2002 / 2003 el Grupo de Trabajo avanzó en las recomendaciones sobre la conveniencia de iniciar negociaciones tendientes a implementar un "Marco Multilateral sobre Competencia" (MMC) en el seno de la OMC, cuestión que era objeto de tratamiento conforme a lo establecido en el párrafo 23 de la Declaración de Doha en el Vº Período de Sesiones de la Conferencia Ministerial (CM), celebrada en Septiembre de 2003 en Cancún (México).

Es por todos conocido el esfuerzo del Sistema Multilateral de Comercio por destrabar la Ronda de Doha, frustrada con el fracaso de la CM realizada en Cancún.

Después de arduas jornadas de trabajo en Ginebra (sede de la OMC), los gobiernos de 147 Miembros de la organización aprobaron el 31 de julio de 2004 un conjunto de acuerdos marco y otros pactos que, en opinión del Director General (DG) de la OMC darían un gran impulso a las posibilidades de los Miembros de llevar a buen puerto las importantes negociaciones estancadas hasta esa fecha.

A lo largo de la extensa fase de consultas y negociaciones el DG de la OMC insistió en concentrarse en las cuestiones del mandato de Cancún entre los que se encontraban los "temas de Singapur" el cual incluía las Políticas de Competencia.

El texto del denominado "Paquete de Julio o Decisión Post - Cancún" es explícito en torno a los temas de Singapur, expresando lo siguiente: "Relación entre Comercio e Inversiones, Interacción entre Comercio y Políticas de Competencia y Transparencia en las Compras Públicas: el Consejo acuerda que esas cuestiones, mencionadas en la Declaración Ministerial de Doha en los párrafos 20-22, 23-25 y 26, respectivamente, no formarán parte del programa de trabajo establecido en la Declaración, por lo que no se llevarán a cabo trabajos encaminados a dichas negociaciones durante el transcurso del Programa de Doha de la OMC. El texto de la Decisión del Consejo General sobre el programa de Doha (el "Paquete de Julio") acordado el 1º de Agosto de 2004 , conteniendo esquemas de trabajo y otros acuerdos focalizó las negociaciones para elevarlas a un nuevo nivel".

De este texto se infiere que el GT sobre la Interacción entre Comercio y Políticas de Competencia ha quedado sin mandato.

7. Foro Iberoamericano de Defensa de la Competencia

La CNDC participó de la Primera Reunión Anual del Foro Iberoamericano de Defensa de la Competencia, llevada a cabo el día 23 de junio de 2003 en la Ciudad de Mérida, México.

En dicha reunión estuvieron presentes representantes de las autoridades competencia de Venezuela, Brasil, México, Perú, Chile, Argentina, El Salvador, República Dominicana, Puerto Rico, Panamá y España. Asimismo contó con la asistencia del Comisionado de Competencia de la Comisión Europea, Mario Monti,

del Antitrust Attorney General del Departamento de Justicia de Estados Unidos, Hewitt Pate y del Presidente del Competition Bureau de Canadá, Konrad von Finckenstein.

El tema central de la reunión fue el análisis de la propuesta de Estatuto del Foro, elaborada por el Comité encargado a tal efecto durante la reunión constitutiva del Foro del mes de febrero de 2002, celebrada en Madrid.

Asimismo se hizo un balance de la Primera Edición de la Escuela Iberoamericana de Defensa de la Competencia que se celebró durante la última semana de diciembre de 2002 en Madrid.

En el año 2003 y en el año 2004 la CNDC asistió a la 2ª y 3ª Edición de la Escuela Iberoamericana de Defensa de la Competencia, celebradas en Madrid.

Finalmente, la CNDC participó en el Foro Iberoamericano de Competencia que se llevó a cabo entre los 27 y 28 de Octubre de 2004 en Santiago de Chile.

C. Actividades de Capacitación

8. Seminarios Internacionales organizados por la CNDC.

- **Reunión Regional - EL ROL DE LA POLITICA DE COMPETENCIA EN LA PROTECCION DEL CONSUMIDOR Y EN EL FORTALECIMIENTO DE LA COMPETITIVIDAD EN LAS PYMES. BUENOS AIRES. 12 AL 14 DE SEPTIEMBRE DE 2002 – CNDC – UADE – UNCTAD.**

Como resultado del trabajo desarrollado en el Grupo de Expertos Gubernamentales sobre Competencia de la Sección de Políticas de Competencia y de Defensa del Consumidor de la Conferencia de las Naciones Unidas para el Comercio y el Desarrollo (UNCTAD), la CNDC fue organizadora conjuntamente con la UNCTAD del Seminario sobre "El Rol de la Política de Competencia en la Protección del Consumidor y en el Fortalecimiento de la Competitividad de las Pequeñas y Medianas Empresas", llevado a cabo en Buenos Aires, del 12 al 14 de setiembre de 2002, que contó con la participación de importantes expertos internacionales y nacionales en la materia.

- **Seminario Regional sobre Políticas de Competencia y el Sistema Multilateral de Comercio: "Hacia Cancún", OMC - INTAL/BID (Buenos Aires, junio de 2003)**

Como resultado de la labor desarrollada en el Grupo de Trabajo sobre la Interacción entre Comercio y Políticas de Competencia de la ORGANIZACIÓN MUNDIAL DEL COMERCIO (OMC), la Argentina fue sede y anfitriona del Seminario Regional sobre Políticas de Competencia y el Sistema Multilateral de Comercio: "Hacia Cancún", organizado por la OMC, el Instituto para la Integración de América Latina y el Caribe (INTAL) del BID y la CNDC y celebrado en Buenos Aires en junio de 2003.

El Seminario estuvo presidido por los expertos en competencia de la OMC a cargo de la coordinación de los trabajos del referido Grupo de Trabajo y contó con la asistencia de autoridades de competencia de América Latina y de otros expertos provenientes de Canadá, Francia, Brasil, Argentina, la UNCTAD y la OECD.

Los asistentes manifestaron que el Seminario fue de suma importancia para facilitar la definición de la posición nacional de cada país en el tema de defensa de

la competencia frente a la Reunión Ministerial de la OMC, que se celebró en Cancún, en septiembre de 2003.

9. “SEMINARIO DE CASOS Y PROCEDIMIENTOS DEL SISTEMA DE DEFENSA DE LA COMPETENCIA”.
ORGANIZADO Y DICTADO POR FUNCIONARIOS DE LA CNDC SOBRE DERECHO Y POLITICA DE COMPETENCIA EN LA FUNDACION DE ALTOS ESTUDIOS EN CIENCIAS COMERCIALES, OCTUBRE/NOVIEMBRE DE 2004.

Dirigido por el Presidente de la CNDC y con la coordinación académica de uno de los Vocales de la Comisión, se desarrolló el Seminario en 10 módulos (clases teórico-prácticas).

Fue dictado por funcionarios y miembros del staff de abogados y economistas de la CNDC.

Las cuestiones abordadas abarcaron desde los conceptos elementales de la Defensa de la Competencia en Argentina (la Ley 25.156 y sus antecedentes: la ley 22.262) comparativamente con otros sistemas, hasta la evaluación de casos sobre la base de un trabajo práctico solicitado a los participantes.

Los temas abordados fueron los siguientes: los conceptos económicos fundamentales, el interés económico general, el paradigma Estructura – Conducta – Resultados. La distinción entre las dos grandes áreas: conductas y operaciones de concentración.

En el módulo de concentraciones se presentó una clase teórica tendiendo a ofrecer una mirada integral económica y jurídica desde las rutinas habituales de la CNDC en dichos casos. Asimismo y para el mismo módulo se realizó una clase práctica de revisión de casos problemáticos, las operaciones y sus implicancias.

Dos módulos se dedicaron a las conductas: uno, a prácticas horizontales colusivas, cárteles y otro a prácticas verticales.

Asimismo se trataron otros ítems relevantes tales como diligencias preliminares, opiniones consultivas, procedimientos de consultas, abogacía de la competencia, interacción en cuestiones de regulación, recomendaciones pro-competitivas.

El último módulo fue una clase de evaluación y análisis de casos por los participantes.

D. Relaciones Bilaterales y con otras Agencias

10. Acuerdo de Cooperación con Brasil.

En el mes de octubre de 2003 se firmó un Acuerdo de Cooperación Inter-institucional entre los Gobiernos de la República Federativa de Brasil y de la República Argentina relativo a Cooperación entre las Autoridades de Competencia de ambos países en la Aplicación de sus Leyes de Competencia que servirá de marco para el accionar coordinado en temas de defensa de la competencia.

Durante el año 2004 se avanzó en algunas actividades para la aprobación y puesta en vigor del Acuerdo de Cooperación Inter-institucional entre los Gobiernos de la República Federativa de Brasil y de la República Argentina relativo a Cooperación entre sus Autoridades de Defensa de la Competencia en la

Aplicación de sus Leyes de Competencia. Las agencias, aunque informalmente, ya han iniciado contactos e intercambios de información para facilitar la aplicación efectiva de las respectivas leyes de competencia.

Asimismo, se preparó una propuesta de texto de Entendimiento Bilateral de Cooperación entre Argentina y la República Popular China como correlato de la visita que en el mes de octubre de 2004 efectuaron al país funcionarios de la Secretaría de Industria.

11. INTERNATIONAL COMPETITION NETWORK (I.C.N.)

La CNDC es miembro de la International Competition Network (ICN), organización que nuclea sobre una base informal a las autoridades de competencia de todo el mundo con el objetivo de constituirse en un foro internacional especializado que facilite la convergencia y la cooperación en la aplicación de la legislación de competencia.

La CNDC participó en la Primera Conferencia Anual, celebrada en Nápoles (Italia) en Septiembre de 2002 bajo el auspicio de la autoridad de competencia italiana.

Asimismo, también participó en la Segunda Conferencia Anual, celebrada en Mérida (México) del 23 al 25 de junio de 2003.

Dicha Segunda Conferencia fue auspiciada por la Comisión Federal de Competencia de México, organismo que cumplió 10 años el día 23 de junio. Debido a ello el Sr. Presidente de los Estados Unidos Mexicanos, Vicente Fox, brindó una conferencia a los asistentes.

El evento contó con la asistencia de más de 230 representantes de 45 países. También se encontraron presentes miembros de distintas ONG's.

El temario expuesto por los distintos grupos de trabajo fue acordado en la referida Primera Conferencia inaugural y comprendió aspectos relativos a la asistencia técnica para las autoridades de competencia de los países en vías en desarrollo, desafíos que dichas autoridades enfrentan; recomendaciones sobre el análisis de concentraciones económicas interjurisdiccionales; necesidad de comenzar un proceso de unificación de los lineamientos que siguen las distintas autoridades de competencia miembro y recomendaciones sobre el ejercicio de la abogacía de la competencia.

La Tercera Conferencia Anual (2004) tuvo lugar en Seul y si bien no asistieron representantes de CNDC, cabe destacar que la Comisión participó con aportes y documentos técnicos en los nuevos subgrupos surgidos en dicha Conferencia Anual.

ICN es uno de los foros específicos de Derecho y Política de Competencia, en los que la CNDC participó durante el año 2004 a través de un activo intercambio de información con las agencias antitrust de los países conectados por este mecanismo de cooperación. En este marco se preparó y presentó el documento: "Argentina ICN - MERGER NOTIFICATION AND PROCEDURES TEMPLATE".

12. Conferencia Internacional sobre Competencia organizada por la Oficina Federal de Defensa de la Competencia República Federal de Alemania.

La CNDC participó en la 11 Conferencia Internacional sobre Competencia

organizada por el Oficina Federal de Defensa de la Competencia de la República Federal de Alemania (Federal Cartel Office o Bundeskartellamt), organizada en la Ciudad de Bonn los días 19 y 20 de mayo de 2003.

El evento contó con la participación de delegaciones de más de 50 países de todos los continentes y tuvo como ejes temáticos centrales, los límites estrechos que existen entre la protección de la competencia y la libertad empresarial para desarrollar la actividad económica y las normas de competencia como reguladoras de los mercados globalizados.

Se expuso tanto la visión de las máximas autoridades de los organismos reguladores de países tales como Alemania, Estados Unidos, Dinamarca y de la Unión Europea, como las del sector empresarial representado por algunas de las principales empresas alemanas (v. gr. Deutsche Bank AG, BMW, Ruhrgas).

Asimismo, se presentaron las últimas discusiones sobre la aplicación de criterios internacionales en el análisis de concentraciones económicas y en el tratamiento de los carteles internacionales y sobre la aplicación de ley de competencia europea desde el punto de vista de los jueces.

Por otra parte, se puso de relieve la particular situación de las agencias de competencia creadas durante los últimos años en los países en desarrollo y la necesidad de participar intensivamente en foros como la International Competition Network (ICN).

E) Colaboraciones en las siguientes publicaciones internacionales:

A solicitud de los editores de las citadas publicaciones se presentaron sendas colaboraciones actualizándolas con la información del año 2003 y 2004:

- GLOBAL COMPETITION REVIEW. THE 2005 HANDBOOK OF COMPETITION ENFORCEMENT AGENCIES.
- COMPETITION AND ANTITRUST REVIEW – EUROMONEY YEARBOOKS.