



Comisión Nacional de
Defensa de la Competencia

Memoria anual
Año 2006

REPUBLICA ARGENTINA
Ministerio de Economía y Producción
Secretaría de Comercio Interior.
Tel: (54-1) 4349-3480/4097/4107 - Fax: (54-1) 4349-4125
Av. Julio A. Roca 651 Piso 4° Sector 16 – 1067ABB Capital Federal

Presidente:

**Lic. SBATTELLA José Alberto
Economista**

Vocales:

**Lic. BUTERA, Mauricio
Economista**

**Dr. GUARDIA MENDONCA, Humberto
Abogado**

**Dr. POVOLO, Diego
Abogado**

Jefe de economistas:

**Lic. DELGOBBO, Alberto
Economista**

Jefe de abogados:

**Dr. GOLBERG, Marcelo
Abogado**

INDICE

CAPITULO I – CONDUCTAS ANTICOMPETITIVAS.....	4
CASOS CONCLUIDOS DURANTE EL 2006	5
Cuadro N° 1. Casos resueltos según tipo de conducta y resolución.	5
Gráfico N° 1: Casos resueltos según tipo de cierre de actuaciones	5
Gráfico N° 2: Casos resueltos según tipo de conducta.	6
Cuadro N° 2. Casos resueltos según sector y tipo de cierre de las actuaciones, 2006	6
Gráfico N° 3: Casos según sector, Año 2006	7
SÍNTESIS DE LOS PRINCIPALES CASOS RESUELTOS DURANTE 2006	8
CAPITULO II – FUSIONES Y ADQUISICIONES.....	14
Gráfico N° 5: Operaciones de Concentración Económica según Sector, Año 2006	16
Cuadro N° 3. Operaciones de Concentración Cerradas, Año 2006	16
PRINCIPALES DICTÁMENES DE CONCENTRACIONES ECONÓMICAS DURANTE 2006	17
CAPITULO III – MEDIDAS PREVENTIVAS.	46
CAPITULO IV- RELACIONES INSTITUCIONALES DE LA CNDC.	48
INTEGRACIÓN ECONÓMICA REGIONAL.....	48
ABOGACIA DE LA COMPETENCIA	58
CAPITULO V- PEER REVIEW.....	60

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 año 2006, 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, promulgada por el Poder Ejecutivo Nacional el 16 de septiembre de 1999.

La citada Ley establece en el Artículo 1° 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 mediante la apertura de la etapa instructoria conforme al Art. 29 de la Ley 25.156, la CNDC concluye efectuando, mediante un Dictamen, la recomendación que entiende más adecuada, el mismo es elevado al Secretario de Comercio Interior para su Resolución.

Las diferentes variantes con que la CNDC termina su intervención respecto de denuncias por conductas anticompetitivas son, según el caso de que se trate: 1) desestimar la denuncia por no encuadrar los hechos en el Artículo 1° 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, u 5) ordenar el archivo.

Durante el año 2006, 8 fueron las denuncias por conductas anticompetitivas en las que esta Comisión Nacional dictaminó y, posteriormente, fueron ratificadas mediante resoluciones emitidas por el Secretario de Comercios Interior. Los casos mencionados fueron resueltos de la siguiente manera: hubo 2 sanciones, 2 desestimaciones, 3 archivos de las actuaciones y 1 remisión a otro organismo.

Respecto a los sectores involucrados, las estadísticas para el mismo año indican que se resolvieron 1 caso en el sector petróleo y combustibles, 1 en industria gráfica, 2 en telecomunicaciones, 2 transporte, 1 en viajes y turismo y el restante en el sector de prestación de servicios inmobiliarios.

A continuación se presenta la participación sectorial en el total de casos resueltos en el año 2006.

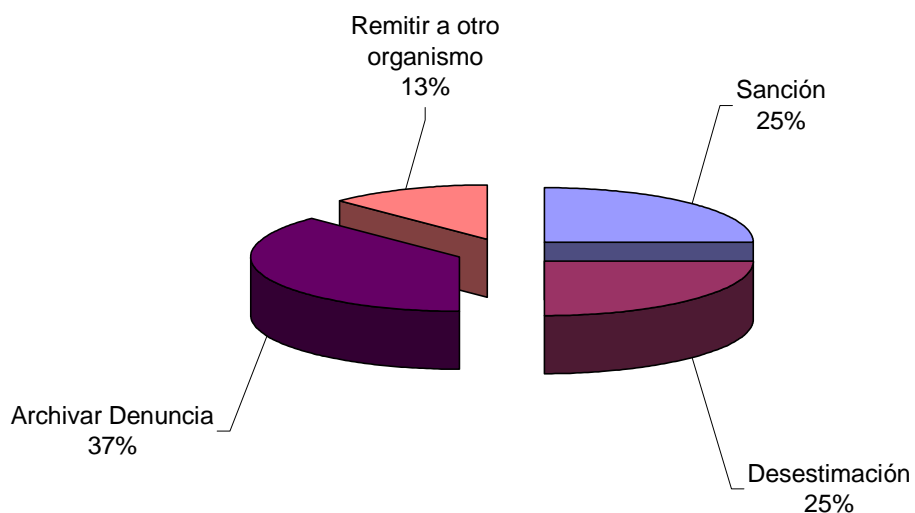
CASOS CONCLUIDOS DURANTE EL 2006

Cuadro N° 1. Casos resueltos según tipo de conducta y resolución.

Conducta	Nº de casos	Sanción	Desestimación	Compromiso	Aceptación de explicaciones	Archivar Denuncia	Remitir a otro organismo
Abuso de posición dominante	3	1				2	
Acciones que no encuadran en la ley	3		1			1	1
Acuerdo de precios	1		1				
Reparto de mercado	1	1					
Total	8	2	2	0	0	3	1

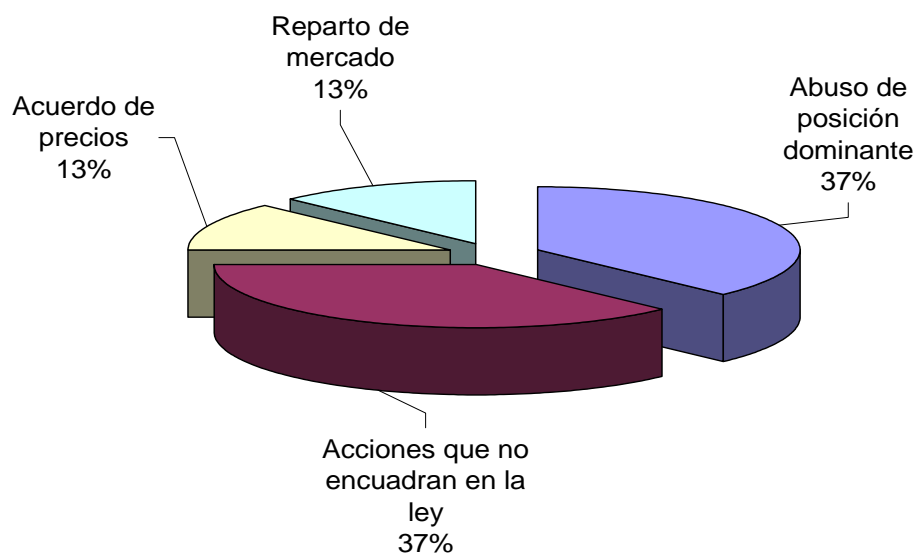
Fuente: Comisión Nacional de Defensa de la Competencia.

Gráfico N° 1: Casos resueltos según tipo de cierre de actuaciones



Fuente: Comisión Nacional de Defensa de la Competencia.

Gráfico N° 2: Casos resueltos según tipo de conducta.



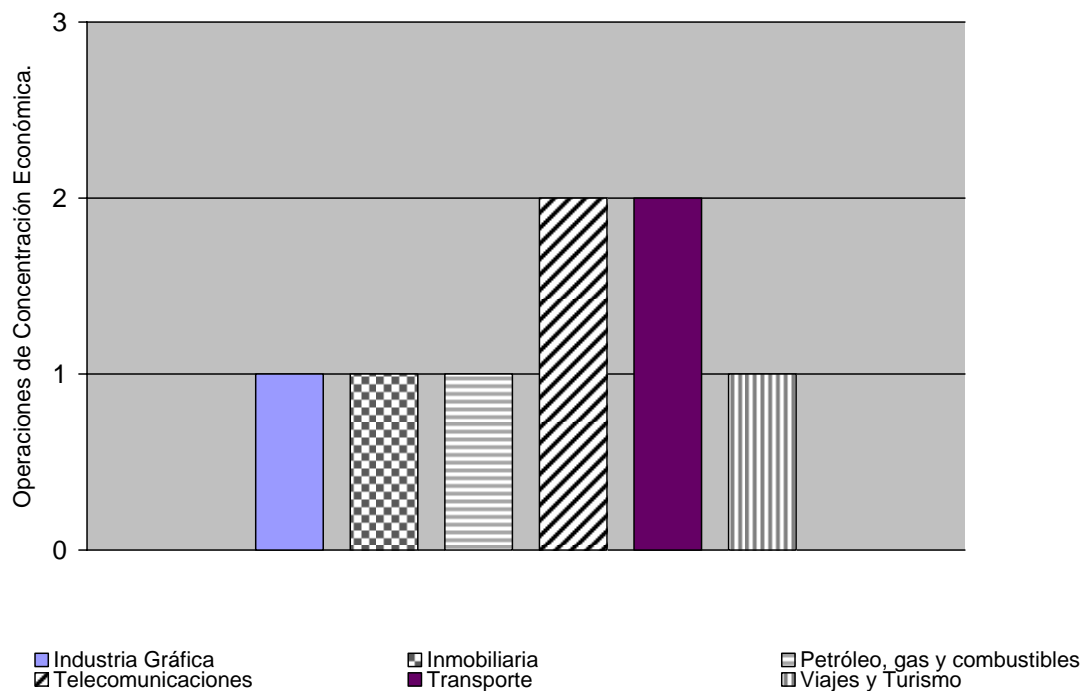
Fuente: Comisión Nacional de Defensa de la Competencia.

Cuadro N° 2. Casos resueltos según sector y tipo de cierre de las actuaciones, 2006

Sector	Nº de casos	Sanción	Desestimación	Compromiso	Aceptación de explicaciones	Archivar Denuncia	Remitir a otro organismo
Industria Gráfica	1		1				
Inmobiliaria	1						1
Petróleo, gas y combustibles	1	1					
Telecomunicaciones	2		1			1	
Transporte	2	1				1	
Viajes y Turismo	1					1	
Total	8	2	2	0	0	3	1

Fuente: Comisión Nacional de Defensa de la Competencia.

Gráfico N° 3: Casos según sector, Año 2006



Fuente: Comisión Nacional de Defensa de la Competencia.

SÍNTESIS DE LOS PRINCIPALES CASOS RESUELTOS DURANTE 2006

N° de carpeta: 665

N° y fecha de dictamen: 529 del 20 de octubre de 2006.

Denunciante: Julio Cesar Mayol

Denunciados: SHELL GAS y TOTALGAZ

Mercado: Gas licuado de petróleo (GLP) envasado en la Ciudad de Posadas, Provincia de Misiones.

Conducta: Reparto de mercado.

Resultado: Sanción de multa.

Al momento de su presentación en esta Comisión Nacional, el denunciante, Julio Cesar Mayol, titular de la empresa Don Tele, atribuyó a SHELL GAS, la realización de una conducta tipificada como negativa de venta. Con posterioridad a ello, a partir de la realización de distintas medidas de prueba y luego de la apertura del sumario, se determinó que el hecho ilícito consistía en un reparto de clientes entre SHELL GAS y TOTALGAZ, en el mercado de GLP envasado en la ciudad de Posadas, Provincia de Misiones. El denunciante actuaba como distribuidor de GLP envasado de dicha ciudad. Su proveedor habitual era la empresa SHELL GAS como continuadora de la firma Autogas.

Según las constancias obrantes en el expediente, el señor Mayol, como consecuencia del aumento de precios del GLP entre enero y febrero del 2000, decidió comprar el producto (GLP envasado en garrafas) de la marca TOTALGAZ, a través del distribuidor de esta firma, VENTRE GAS.

En un primer momento, el día 26 de enero de 2000, el señor Miguel Angel Ventre, titular de la empresa VENTRE GAS, accedió a proveer al denunciante de las garrafas y cilindros a un precio menor al que VENTRE GAS comercializaba a consumidor final.

En un segundo momento, el día 28 de enero de 2000, el señor MAYOL intentó nuevamente adquirir las cargas de GLP a la empresa VENTRE GAS. En dicha oportunidad, hubo una reunión en el local del señor Ventre en la que además de ellos estuvo presente el señor Luis Bosco, empleado de TOTALGAZ.

De acuerdo a los dichos del denunciante, en esa reunión Luis Bosco manifestó que siendo el denunciante un cliente de SHELL GAS no podía TOTALGAZ realizar la venta solicitada. Al día siguiente, MAYOL se dirigió hasta las instalaciones de VENTRE GAS acompañado de un escribano público.

Según los dichos del denunciante y el acta notarial, ese mismo día el señor Ventre, por órdenes de la empresa TOTALGAZ manifestadas a través de su empleado Luis Bosco, negó la venta a MAYOL en las condiciones en las que fuera realizada en un primer momento, el día 26 de enero. Las explicaciones ofrecidas por el señor Ventre respecto de este proceder se justificaron en un reclamo realizado por la firma SHELL GAS a su competidora TOTALGAZ para que se le vendiera a un precio superior al precio mayorista.

Por lo tanto, la conducta que se investigó no fue la mera negativa de venta por parte de la empresa SHELL GAS al Sr. MAYOL, sino el acuerdo entre ésta y TOTALGAZ, al menos hasta la fecha de los hechos que originaron la denuncia del señor Mayol con el objeto de repartirse y respetarse en forma mutua los clientes, específicamente los distribuidores y comercializadores del GLP envasado.

La Ley N° 25.156 establece explícitamente en su artículo 2°, inciso c, que en tanto se verifiquen los presupuestos del artículo 1° constituye una práctica restrictiva de la competencia “*repartir en forma horizontal zonas, mercados, clientes y fuentes de aprovisionamiento*”. Con lo cual esta Comisión dictaminó respecto del presunto reparto de mercado entre las firmas imputadas y la negativa de venta originariamente denunciada por MAYOL.

En función de los elementos de convicción colectados en el expediente la COMISION NACIONAL DE DEFENSA DE LA COMPETENCIA aconsejó al Sr. SECRETARIO DE COMERCIO INTERIOR: imponer a SHELL GAS S.A. y TOTALGAZ ARGENTINA S.A. como autoras de la conducta consistente en un acuerdo de reparto del mercado de Gas Licuado de Petróleo envasado en la ciudad de Posadas Provincia de Misiones, conducta típica e ilícita en los términos del Art. 1° y 2° inc. c de la Ley 25.156, una sanción de multa fijada en la suma de PESOS DOSCIENTOS CINCUENTA MIL (\$ 250.000) a cada una, de acuerdo a lo establecido en los artículos 46, inciso b), 47, 49, 56 de la Ley N° 25.156.

N° de carpeta: 652

N° y fecha de dictamen: 524 del 4 de octubre de 2006.

Denunciante: ALMIRANTE GUILLERMO BROWN .S.R.L.

Denunciados: TERMINAL SALTA .S.A.y LA VELOZ DEL NORTE .S.A.

Mercado: Transporte de pasajeros de larga distancia

Conducta: Abuso de posición dominante

Resultado: Sanción de multa por incumplimiento de medida cautelar

La denunciante, ALMIRANTE GUILLERMO BROWN, es una firma prestataria del servicio público de transporte automotor de pasajeros de larga distancia, que desarrolla su actividad en varias zonas del país, entre las cuales se encuentra la ciudad de Salta.

Las denunciadas, TERMINAL SALTA y VELOZ DEL NORTE son la concesionaria de la Estación Terminal de Ómnibus de la Ciudad de Salta y una empresa competidora de la denunciante, respectivamente. A su vez, esta última es la principal accionista de la concesionaria TERMINAL SALTA.

La denunciante manifestó que cuando TERMINAL SALTA se hizo cargo de la concesión de la Terminal de ómnibus, las empresas de transporte fueron desalojadas de sus boleterías mediante una orden judicial, por lo que debieron atender a sus clientes en mesas improvisadas en espacios comunes de la plataforma de la Terminal, sin embargo, la firma VELOZ DEL NORTE continuó operando en su boletería, en desmedro de las demás empresas competidoras.

Agregó que la concesionaria no había iniciado las obras correspondientes ni había previsto boleterías provisionales a efectos de que las empresas pudieran desarrollar sus actividades dentro del ámbito de la Terminal.

Esta Comisión Nacional decidió dictar una medida precautoria ordenando a la firma TERMINAL SALTA que habilitara dentro del predio de la Terminal instalaciones adecuadas para asegurar a la denunciante y a todas aquellas empresas de transporte que operaban en la misma, y que se hallaran en idéntica situación, la normal atención a los usuarios del servicio. Asimismo se le exigió que formulara una oferta de alquiler y/o uso a la empresa ALMIRANTE GUILLERMO BROWN, de la instalación en condiciones comerciales no discriminatorias respecto de las otras empresas de transporte que estuviesen funcionando normalmente.

Posteriormente, la denunciante realizó una nueva presentación en la que manifestaba que la medida preventiva, anteriormente mencionada, no estaba siendo cumplida por la denunciada, y que a su vez, las cláusulas contenidas en la oferta contractual realizada por esta última podrían ser utilizadas por alguna de las partes como obstáculo al normal funcionamiento del mercado.

Por lo dicho en el párrafo anterior esta Comisión Nacional resolvió ordenar a la TERMINAL SALTA que ofreciera un convenio de alquiler adecuado a las condiciones establecidas en el pliego de bases y condiciones correspondiente a la licitación de la Estación Terminal de Ómnibus de la Ciudad de Salta.

Adicionalmente, se le ordenó que permitiera el ingreso de las empresas de transporte a las instalaciones habilitadas para boleterías provisionales, hasta tanto celebrara convenio con éstas.

Mediante diversas presentaciones agregadas a la causa, este organismo tomó conocimiento de un presunto incumplimiento por parte de TERMINAL SALTA a la última orden dictada, por lo que dispuso, a fin de esclarecer los hechos, la producción de medidas probatorias.

De las mismas surgió que había siete locales destinados a boleterías definitivas, de los cuales, cuatro estaban destinados a empresas pertenecientes al mismo grupo que la denunciada, en contraste a las condiciones precarias en las que se encontraban operando las firmas que no pertenecían a dicho grupo.

A su vez, se constató que TERMINAL SALTA no había realizado la oferta de alquiler a las empresas de transporte, ni permitido su acceso, tal como había sido ordenado por esta Comisión Nacional.

Por todo lo indicado, la COMISIÓN NACIONAL DE DEFENSA DE LA COMPETENCIA aconsejó al señor SECRETARIO DE COMERCIO INTERIOR DEL MINISTERIO DE ECONOMIA Y PRODUCCIÓN imponer a TERMINAL SALTA una multa de \$118.300, sin perjuicio de la aplicación de una nueva multa en caso de verificarse el incumplimiento de la medida cautelar dictada por este organismo.

N° de Carpeta: 1095

N° y fecha de Dictamen: 526 del 3 de febrero de 2006

Denunciante: El Sr. Javier Vendramín en carácter de acreedor de CABLEVISION y MODA.

Denunciado: GRUPO CLARIN, FINTECH MEDIA, VISTOENE, VLG ARGENTINA, CABLEVISION y LIBERTY MEDIA INTERNATIONAL.

Mercado: Telecomunicaciones

Conducta: Falta de notificación de una operación de concentración económica

Resultado: Desestimar la denuncia.

La presente denuncia tuvo su origen en el entendimiento de los denunciantes de no haberse producido la notificación en los términos del Artículo 8 de la Ley N° 25.156¹, ni pedido de opinión consultiva alguno, en relación a una operación de concentración económica por la cual GRUPO CLARIN adquirió de una sociedad extranjera denominada FINTECH MEDIA LLC. el 100% del capital social de una sociedad extranjera denominada VISTONE LTD., la cual a su vez es propietaria del 50% (el 50% del capital social restante propiedad de FINTECH MEDIA LLC.) de una sociedad extranjera denominada VLG ARGENTINA LLC. titular del 50% de CABLEVISION.

Asimismo expresaron que el principal objeto de la denuncia era la conducta anticompetitiva surgida en el hecho de que mediante la citada operación de concentración el GRUPO CLARIN habría tomado el control de hecho del 100% del capital social de VLG ARGENTINA, adquiriendo así el control conjunto de CABLEVISION, siendo esta última competidora de MULTICANAL (operador de cable también controlado por el GRUPO CLARIN).

Afirmaron que como consecuencia de la operación generada en los mercados de producción, provisión y comercialización de señales y contenidos relacionados con el servicio de televisión por cable, las firmas involucradas podrían utilizar el poder de integración para excluir a competidores en la provisión de señales o generar situaciones desventajosas para sus competidores en el mercado de la distribución de señales, negándoles 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 último solicitaron el dictado de una medida cautelar para: (i) que GRUPO CLARIN retrotrajera la operación de compra del 50% del capital social de VLG ARGENTINA, a FINTECH MEDIA; (ii) que retrotrajera la operación de compra de adquisición a LIBERTY MEDIA CORPORATION y VLG ACQUISITION del 100% del capital social de VLG ARGENTINA y (iii) que se eliminara la injerencia de GRUPO CLARIN en la conducción y toma de decisiones de CABLEVISION por considerarlas perjudiciales para la competencia y el interés económico general.

¹ El Artículo N° 8 de la citada Ley dispone que en aquellas operaciones de concentración económica en donde el volumen total de negocios del conjunto de empresas afectadas supere en el país la suma de DOSCIENTOS MILLONES DE PESOS (\$ 200.000.000), deberán ser notificadas para su examen previamente, ante el Tribunal de Defensa de la Competencia.

En el análisis de la presente denuncia, esta Comisión Nacional consideró oportuno destacar, como lo hizo en otras oportunidades², que la Ley N° 25.156 introdujo en la República Argentina el sistema de control previo de las operaciones de concentración económica en las que las empresas afectadas superan determinados umbrales referidos a la facturación y el monto de la operación.

De esta manera, el Artículo 8° de la nombrada Ley dispone que las operaciones sujetas a la notificación obligatoria no producen efectos entre las partes ni frente a terceros hasta que se cumplan con las previsiones de los Artículos 13 y 14 de dicha Ley, es decir, hasta haber sido resuelta mediante resolución fundada de la autoridad de aplicación de la norma, o hasta que se produzca la aprobación tácita.

Al momento de efectuarse la denuncia, esta Comisión Nacional se encontraba analizando el pedido de Opinión Consultiva y la operación de concentración económica referidos al hecho aquí denunciado y de acuerdo a la luz de las normas de fondo aplicables a las concentraciones económicas, considerando que no resultaba procedente sustraer a las partes intervinientes en dicha operación de las normas de fondo y de forma que la ley específicamente establece a tal fin.

Es así que esta COMISION NACIONAL DE DEFENSA DE LA COMPETENCIA recomendó al SEÑOR SECRETARIO DE COORDINACION TECNICA del MINISTERIO DE ECONOMIA Y PRODUCCION desestimar la presente denuncia; adjuntando copia del expediente a la Opinión Consultiva y en la concentración económica antes mencionadas, para su análisis correspondiente.

N° de Carpeta: 843

N° y fecha de Dictamen: 525 del 4 de octubre de 2005

Denunciante: IMPSAT

Denunciados: TELEFONICA Y TELECOM

Mercado: Telecomunicaciones

Conducta: Exclusión de competidores

Resultado: Archivar la denuncia

La denuncia aquí analizada se desarrolló a partir de la aplicación del Coeficiente de Estabilización de Referencia ("CER")³ por parte de las firmas denunciadas, a los contratos de interconexión de redes suscriptos entre IMPSAT y las mismas.

² Exp. N° S01:0178746/03 (C.916), "CCBA S.A. y CERVECERIA Y MALTERIA QUILMES S.A.", Exp. N° S01:0023229/03, "FEDERACION DE ENTIDADES DE AUTOSERVICISTAS ALMACENEROS, SUPERMERCADISTAS Y POLIRRUBROS DE LA PROVINCIA DE BUENOS AIRES ENVIA NOTA AL SR. MINISTRO DR. LAVAGNA REFERENTE A LA ADQUISICION DE DISCO POR LA CADENA JUMBO" (C. 930)", Exp. N° S01:0003851/03 "BLOQUE DE DIPUTADOS DE LA ALIANZA PCIA. DE MISIONES (PECOM FORESTAL) S/SOLICITUD DE INTERVENCION CNDC (C 858)".

³ Enmarcada en la ley 25.561, Decreto 214/02 y normas modificatorias, concordantes y complementarias.

La denunciada expresó que parte de sus costos de prestación de servicios de telecomunicaciones radica en los costos de interconexión (elemento necesario para brindar los servicios a su cargo) que debería abonar a las firmas denunciadas. Dichos costos comenzaron a ser aumentados por éstas, so pretexto de la aplicación del CER, con la intención de expulsar a IMPSAT del mercado y de impedir la competencia.

A criterio de la denunciada, la aplicación del CER a dicho costo de interconexión implicaba la afectación del interés económico general porque toda modificación o incremento de los precios de interconexión culminaría en un aumento del precio cobrado a los clientes y usuarios finales de los servicios telefónicos. Asimismo las denunciadas estarían atentando contra la libre competencia y el acceso al mercado de los prestadores entrantes.

En el análisis de las presentes actuaciones, esta Comisión Nacional tuvo en cuenta, en principio, que la relación entre TELECOM y TELEFONICA con IMPSAT tenía origen contractual, es decir que sin perjuicio de desenvolverse en un marco de reglamentaciones de derecho público, se trataba de un convenio de interconexión regido principalmente por el derecho privado, cobrando significancia los artículos 1197 (principio de la autonomía de la voluntad y la fuerza vinculante del contrato) y 1198 (principio de buena fe), entre otros del Código Civil.

Más aún, del contrato firmado por la denunciante y TELECOM surgió que ambas reconocían que las previsiones de la ley N° 25.561 y el Decreto N° 214/2002, respecto a la “pesificación” al tipo de cambio de \$ 1 por U\$S 1 y su ajuste por el Coeficiente de Estabilización de Referencia –CER-, resultaban plenamente aplicables a los CONTRATOS TELECOM- IMPSAT. Dicho contrato expresaba que una vez finalizada la vigencia del mismo, en tanto se acordaran las nuevas condiciones, se mantendrían vigentes las establecidas hasta ese momento.

Por otro lado, el ya nombrado Decreto 214/2002, establece en su artículo 8° que “...cualquiera de las partes podrá solicitar un reajuste equitativo...”. Además expresa que “...De no mediar acuerdo a este respecto, la justicia decidirá sobre el particular...”

De las disposiciones legales enunciadas precedentemente surge que quien tiene jurisdicción para dirimir respecto de la aplicación de las previsiones establecidas en el Decreto 214/2002, son los Tribunales Judiciales, en aquellos casos en que no hayan arribado las partes a un acuerdo.

Como consecuencia de los párrafos anteriores se desprende que la cuestión planteada no poseía entidad para ser una conducta revisable bajo las previsiones de la Ley de Defensa de la Competencia, por lo que esta COMISION NACIONAL DE DEFENSA DE LA COMPETENCIA recomendó al SEÑOR SECRETARIO DE COORDINACIÓN TÉCNICA DEL MINISTERIO DE ECONOMÍA Y PRODUCCIÓN disponer el archivo de las actuaciones.

CAPITULO II – FUSIONES Y ADQUISICIONES.

En el presente capítulo se presenta el trabajo realizado por la CNDC con relación al análisis de fusiones y adquisiciones realizado en el año 2006.

La Ley 25.156 en el Capítulo III – De las Concentraciones y Fusiones- dice en su 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 de la mencionada ley estableciendo la prohibición de “las concentraciones económicas cuyo objeto o efecto sea o pueda ser restringir o distorsionar la competencia, de modo que pueda resultar perjuicio para el interés económico general”. De esta forma será 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 6 de esta Ley, cuando la suma del volumen de negocio total del conjunto de empresas afectadas supere en el país la suma de DOSCIENTOS 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, transfieran 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

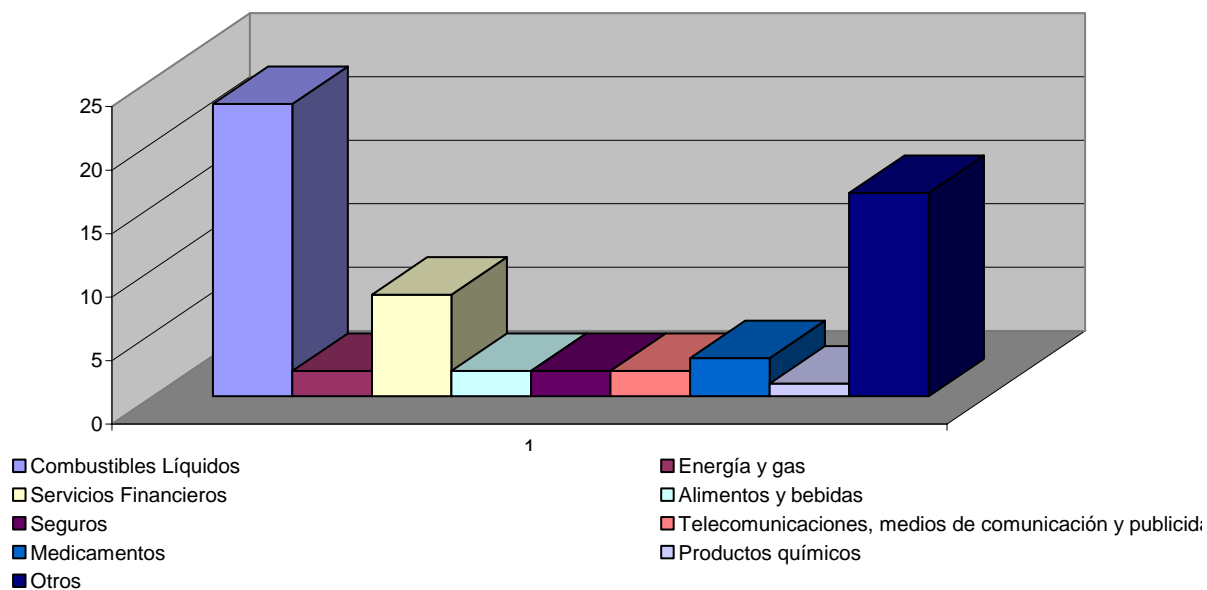
sesenta millones de pesos (\$ 60.000.000) en los últimos treinta y seis meses, siempre que en ambos casos se trate del mismo mercado”.

Las operaciones de concentración económica analizadas durante el año 2006 sumaron 59 casos. Fueron autorizadas 55 operaciones de concentración económica, subordinadas 3 y denegadas 1.

Desde el punto de vista sectorial, el sector en el que más operaciones fueron analizadas fueron Petróleo, gas y combustibles ya que se registraron 22 operaciones de concentración económica que fueron autorizadas y 1 denegada, respondiendo 2 a una operación horizontal, 20 a la modalidad horizontal – vertical y 1 de conglomerado.

Del total de concentraciones notificadas, en 17 operaciones las partes involucradas estaban horizontalmente relacionadas, en 3 lo estaban verticalmente, en otras 26 existían ambos tipos de relaciones, y en 13 se trataba de operaciones de conglomerado.

Gráfico N° 5: Operaciones de Concentración Económica según Sector, Año 2006



Fuente: Comisión Nacional de Defensa de la Competencia.

Cuadro N° 3. Operaciones de Concentración Cerradas, Año 2006

Sector	N° de casos	Autorizadas	Subordinadas	Denegadas	H	V	H-V	C
Combustibles Líquidos	23	22		1	2	0	20	1
Energía y gas	2	2			0	1	0	1
Servicios Financieros	8	7	1		6	0	0	2
Alimentos y bebidas	2	1	1		0	0	2	0
Seguros	2	2			2	0	0	0
Telecomunicaciones, medios de comunicación y publicidad	2	2			0	0	0	2
Medicamentos	3	3			2	0	1	0
Productos químicos	1	1			1	0	0	0
Otros	16	15	1		4	2	3	7
Total	59	55	3	1	17	3	26	13

Fuente: Comisión Nacional de Defensa de la Competencia

PRINCIPALES DICTÁMENES DE CONCENTRACIONES ECONÓMICAS DURANTE 2006

N° de Carpeta: 533.

N° y fecha de dictamen: 582 del 20 de noviembre de 2006

Empresas notificantes: YPF S.A. y Destilería Argentina de Petroleo Sociedad Anónima (DAPSA).

Mercados: Combustibles líquidos, gas natural comprimido (GNC) y gas natural.

Resultado: Denegada.

La concentración notificada consistía en la adquisición por parte de YPF de un fondo de comercio para la explotación de una estación de servicio dedicada al expendio de combustibles, lubricantes y productos afines, junto con los activos vinculados al mismo.

El Contrato de Transferencia de Fondo de Comercio firmado entre las partes preveía la cesión a favor de la adquirente de todos los derechos y obligaciones emergentes de un permiso de uso de un terreno ubicado sobre la calle San Martín frente a la calle Martínez Zubiría, en Dársena Norte del Puerto de Buenos Aires, otorgado a DAPSA por la ADMINISTRACION GENERAL DE PUERTOS SOCIEDAD DEL ESTADO (AGP). El destino del permiso era para la explotación de una estación de servicio para el expendio de combustibles, lubricantes y productos afines. Dicho permiso había sido otorgado por la AGP mediante Resolución N° 215/99 del día 9 de diciembre de 1999.

La operación daría lugar tanto a relaciones horizontales en la comercialización de combustibles líquidos y gas natural comprimido (GNC) como a relaciones verticales entre los dos productos.

Para evaluar los efectos horizontales se siguieron criterios similares a otras operaciones donde se transfirieron estaciones de servicio. Así se evaluaron los niveles de concentración resultantes para cada uno de los productos involucrados, a saber, nafta común, nafta super, nafta premium, gas oil y gas natural comprimido comprimido (GNC), detectándose en este último caso que de aprobarse la operación se generaría un elevado nivel de concentración de la oferta (88%), siendo que este producto explicaba la mayor parte de los productos comercializados por la estación de servicio cuyo fondo de comercio se transfería a YPF.

La CNDC evaluó, además de concentraciones importantes en combustibles líquidos, la posibilidad de considerar que el GNC constituyera un mercado relevante en si mismo. En primer término se analizaron las condiciones generales en que se desenvolvía la comercialización del gas natural a la luz de un conjunto de regulaciones existentes sobre su abastecimiento. En particular el Decreto 180/04 aseguraba una "Capacidad Diaria de Reserva" en condición firme sólo a las estaciones de GNC instaladas al momento de dictarse el mismo, lo que establecía condiciones diferenciales para las estaciones establecidas respecto de los potenciales entrantes.

Con respecto a la obtención de capacidad por encima de la “Capacidad de Reserva Diaria” por parte de las estaciones de GNC ya instaladas al momento del dictado del decreto señalado, y a la obtención de la capacidad nueva solicitada por una estación de GNC entrante, los mecanismos existentes no definían prioridades entre ambos tipos de estaciones para la asignación de capacidad remanente por parte de una Distribuidora.

De esta forma una estación que solicitara un nuevo servicio de abastecimiento bajo la modalidad “Venta Firme GNC”, podía satisfacer su demanda en la medida que la distribuidora zonal dispusiera de la capacidad de transporte remanente respecto de la necesaria para abastecer a sus usuarios “Firmes” ya existentes, a los que solicitaran el servicio en forma previa y a aquellos usuarios potenciales derivados del crecimiento vegetativo de la demanda. Por ello, atento las circunstancias existentes no se otorgaban contratos en firme.

Por su parte la Resolución de la Secretaría de Energía N° 606/04 del 2 de junio de 2004 habilitaba a aquellos usuarios que contrataran un servicio en firme con la distribuidora zonal, y/o que hubieran firmado contratos que contengan cláusulas de “tomar o pagar”, a realizar transacciones de “reventa”, “cesiones” o “intercambios” de capacidad con otros usuarios. Se permitía, asimismo, que dichas operaciones fueran realizadas automáticamente, de modo que los usuarios cedentes revendieran el servicio recibido de la distribuidora en el punto de entrega correspondiente del sistema de transporte (city gate), sin necesidad de aprobación por parte de la distribuidora zonal.

Específicamente en el mercado de expendio de GNC, la citada resolución ha permitido que empresas propietarias de estaciones que poseían contratos de provisión en modalidad firme con una distribuidora podían ceder capacidad remanente a otras estaciones ya establecidas, las que, en general, eran empresas vinculadas societariamente o formaban parte de una misma Cámara empresaria.

La Resolución N° 752/05 de la Secretaría de Energía de la Nación estableció el mecanismo de compra de gas natural en el PIST para ser aplicado en forma exclusiva a los expendedores de Gas Natural Comprimido. El Artículo 10 de dicha norma instruyó a la Subsecretaría de Combustibles a coordinar con el Mercado Electrónico de Gas (MEG) un esquema de asignación o licitación de “unidades homogéneas de contrato” de gas natural en el PIST (PUNTO DE INGRESO AL SISTEMA DE TRANSPORTE) para las estaciones de GNC.

Tal esquema era el único habilitado para la adquisición de gas natural a término, y garantizaría la competencia en este sector, de forma tal que se igualen las oportunidades de todas las estaciones de GNC, sin importar bandera o sociedad controlante. Sin embargo la aplicación de esta Resolución tuvo sucesivos aplazamientos de forma tal que al momento de analizarse la concentración no había entrado en vigencia. En síntesis la disponibilidad de gas natural constituía una limitación específica para el desarrollo del proceso competitivo en la oferta de GNC.

En cuanto a la definición del mercado relevante de producto se consideró, además de lo indicado precedentemente, que las relaciones de sustitución

entre el GNC y otros combustibles como el gas oil y las naftas eran muy débiles debido a las importantes diferencias de precios que existían entre este producto y cualquier combustible líquido con el que se lo comparara. De esta forma aplicando la regla general para definir un mercado antitrust conocida como test SSNIP, la CNDC llegó a la conclusión de que si se tomara como mercado candidato al GNC un hipotético monopolista podría aplicar un incremento pequeño pero significativo y no transitorio a este producto en forma rentable. Estos criterios permitieron definir al GNC como un mercado relevante de producto en si mismo.

La dimensión geográfica del mercado relevante tuvo en cuenta el emplazamiento de la estación de servicio objeto de la operación en la zona de Retiro de la Capital Federal, lo cual llevó a delimitar el área geográfica sobre la que la concentración tendría efectos a un radio de quince cuadras a la redonda, conforme el criterio general utilizado por esta CNDC y suplementariamente se analizaron dos corredores viales de una extensión de 25 cuadras en sentido norte (corredor definido por la Av. Antártida Argentina - Av. Pte. R. Castillo y Av. Del Libertador) y sur (corredor integrado por las Av. Eduardo E. Madero - Av. Ing. Huergo y Av. L.N. Alem - Av. Paseo Colón) a partir de dicha estación.

Delimitado el mercado relevante en sus dimensiones de producto y geográfico los niveles de concentración resultantes de la operación eran muy elevados, del orden del 59% en el corredor norte y el 100% en el corredor sur. Dada la afectación negativa al proceso competitivo que estos efectos generarían, fue necesario profundizar el análisis con el objeto de evaluar la existencia de barreras de ingreso al mercado para competidores potenciales.

En esta etapa del análisis se identificó que el plazo en el que un nuevo competidor podría dedicarse al expendio de GNC varía en función de diversos parámetros. No obstante, los tiempos medios para cumplimentar los requisitos administrativos de construcción de la infraestructura necesaria para el despacho de GNC podían oscilar entre nueve meses y dos años.

Otro elemento de peso que se evaluó era el contexto de incertidumbre ya descrito acerca de la nueva operatoria que debiera asumir el mercado de gas natural y en particular de GNC, lo cual representaba también un obstáculo al ingreso de nuevos competidores. De esta manera, no cabía esperar que la amenaza de nuevos entrantes tuviera entidad suficiente como para disciplinar el comportamiento de las firmas que se encontraban operando en el mercado definido.

Dado el escenario planteado, la CNDC tampoco encontró, según la información requerida a las empresas notificantes, elementos de juicio que permitieran identificar ganancias de eficiencia trasladables a los consumidores como consecuencia de la concentración. Siguiendo los criterios fijados por los Lineamientos para el Control de las Concentraciones Económicas ⁴ con este punto finalizó el análisis de los efectos horizontales de la operación notificada.

⁴ Oportunamente aprobados por la Resolución del Secretario de la Competencia, la Desregulación y la Defensa del Consumidor N° 164/2001.

Respecto de la relación vertical identificada oportunamente, dada por el carácter de YPF como productora de combustibles y de vendedora minorista de los mismos, se observó que la operación representaba una profundización de dicha integración vertical. En el caso particular del GNC, puesto que el transporte y distribución del gas natural constituyen actividades reguladas por el Estado Nacional, la integración vertical se modificaba al mediar dicha actividad regulada entre la producción de gas y la comercialización de GNC.

Si bien permitiría superar el problema que representaba la citada Resolución N° 752 una mayor integración vertical, especialmente cuando YPF tenía una participación de 26,63%⁵ en la producción de gas natural, la misma norma manifestaba que el esquema de compra a término aludido sería el único permitido hasta que la Secretaría de Energía “entienda que las condiciones de mercado permiten eliminar tal restricción”. Por lo tanto, no existían certezas acerca de la verdadera modalidad de comercialización que asumiría el sector una vez se encontrara estabilizado.

En síntesis la operación notificada generaba un incremento significativo en los niveles de concentración en el mercado relevante e implicaba a su vez la eliminación de un competidor como era DAPSA, colocando a YPF en una posición que podía permitirle la realización de prácticas restrictivas o distorsivas de la competencia, de modo que resultara perjudicado el interés económico general. Esta preocupación no se veía disminuía al analizar las barreras a la entrada al mercado relevante definido, de forma tal que no resultaba probable que la amenaza de nuevos entrantes “en forma rápida, probable y significativa” representara una presión competitiva que disuadiera a la firma concentrada de un posible ejercicio poder de mercado. Conforme a la información requerida a las partes notificantes, tampoco las probabilidades de ejercer dicho poder se verían contrarrestadas por eventuales ganancias de eficiencia trasladables a los consumidores.

Por todo lo expuesto precedentemente la CNDC consideró que la operación notificada, tal como había sido presentada, infringía el artículo 7° de la Ley N° 25.156 ya que tenía por efecto restringir o distorcionar la competencia de modo que pudiese resultar un perjuicio al interés económico general. En consecuencia la CNDC recomendó al Señor Secretario de Comercio Interior denegar la autorización de la operación de acuerdo a lo previsto en el artículo 13 inciso c) de la Ley N° 25.156.

N° de carpeta: 554

N° y fecha de Dictamen: 569 del 29 de agosto de 2006

Empresas Involucradas: ARCOR S.A.I.C. Y BENVENUTO S.A.C.I.

Mercados: Tomatados, Conservas de Vegetales, Conservas de Frutas, Aceite de Oliva, Conservas de Pescados y Mermeladas y Jaleas.

Resultado: Subordinar la aprobación de la presente operación de concentración, en los términos del Art. 13 Inc. b de la Ley 25.156.

⁵ Secretaría de Energía. Datos de Enero 2006.

Mediante la presente operación, ARCOR adquirió el 100% del capital social de BENVENUTO en la República Argentina.

La concentración notificada presentó relaciones horizontales en diversos mercados de productos alimenticios: tomatados, conservas de vegetales, conservas de frutas, aceite de oliva, conservas de pescados y mermeladas y jaleas.

En los mercados de conservas de pescados, aceite de oliva y conservas de frutas no se registraron preocupaciones desde el punto de vista de la competencia debido a que el incremento en la concentración era lo suficientemente pequeño como para no modificar significativamente la dinámica competitiva del mercado. En particular, con respecto a las conservas de pescado, la operación notificada no incrementó el índice de concentración, como consecuencia de la pequeña participación de ARCOR (0,04%). En relación con el aceite de oliva, se observó que las participaciones de mercado de ambas compañías eran muy pequeñas, además de la existencia de competidores importantes, en particular de Molinos Río de la Plata, que concentra cerca de la mitad de dicho mercado.

En los mercados de conservas de vegetales y tomatados, la operación tampoco generó preocupaciones desde el punto de vista de la competencia. Si bien las empresas involucradas poseían participaciones más elevadas que en los casos precedentes, la concentración se mantuvo dentro de niveles moderados en ambos mercados. A ello hay que adicionarle la existencia de competidores efectivos en los dos mercados y el hecho de que los niveles de concentración resultantes incluían algún grado de subreestimación al considerarse en forma agregada los rubros “otros” y “marcas de distribuidores” que están integrados por varias empresas.

En lo que respecta a mermeladas y jaleas, esta Comisión Nacional obtuvo elementos de juicio que hacían posible considerar tanto un mercado restringido que sólo incluyera a estos productos, como un mercado relevante ampliado que también alcanzara al dulce de leche, por lo cual se evaluaron los efectos de la presente operación considerando ambos escenarios.

Al evaluar el mercado restringido se analizaron diversas cuestiones: en primer lugar, se obtuvo que el nivel de concentración se incrementaba considerablemente a partir de la presente operación. En segundo lugar, del análisis de barreras a la entrada no pudo colegirse que se pudiera producir un ingreso rápido, probable y significativo de nuevos competidores con capacidad para disuadir a la firma concentrada de aplicar aumentos de precios. Finalmente del análisis de ganancias de eficiencias resultantes, se obtuvo que los ahorros de costos provenientes de la operación se trasladaban a los consumidores siempre que exista un entorno competitivo que exija a las empresas bajar precios para lograr que los consumidores elijan sus productos, lo cual no pudo asegurarse debido a que la operación modificaba sustancialmente el nivel de competencia existente en el mercado de mermeladas y jaleas, al concentrarse las dos firmas líderes en un mercado donde el resto de los competidores son mucho más pequeños.

En cuanto al escenario ampliado de un mercado de mermeladas, jaleas y dulce de leche, la operación no generó preocupaciones desde el punto de vista de la competencia ya que la concentración no se incrementaba de forma significativa.

Adicionalmente, la operación presentó relaciones verticales en los siguientes productos: azúcar, envases de hojalata, papel y cartón corrugado, envases flexibles y esencias. Sin embargo, luego de evaluar estos efectos según los criterios usuales aplicados por la CNDC, se llegó a la conclusión de que el fortalecimiento de las relaciones verticales analizadas no era preocupante desde el punto de vista de la competencia.

De esta manera, conforme al análisis de los efectos de la operación sobre los distintos mercados relevantes de producto, se registraron motivos de preocupación desde el punto de vista de la competencia sólo en uno de ellos y bajo la hipótesis de una definición de mercado relevante restringida a las mermeladas industriales, artesanales y jaleas.

No obstante, como ya se indicara, este era uno de los posibles escenarios para evaluar el impacto de la concentración aunque no el único ya que no podía descartarse que el producto dulce de leche ejerciera algún grado de disciplinamiento por el lado de la demanda sobre la estrategia competitiva de la firma que surgiría de aprobarse la operación.

En consecuencia una definición restringida no hubiera estado exenta de sobreestimar los posibles efectos adversos que la operación generaría, mientras que una definición que incluyera también al dulce de leche podría incurrir en una subestimación de los mismos.

Las posibilidades de competencia de las firmas tanto en uno como en otro escenario tenían como factor clave al posicionamiento de sus marcas en los mercados. Las estrategias que desarrollarían en esta materia las firmas tenían la potencialidad para modificar inserción relativa respecto a otros competidores.

En particular las limitaciones que tuviera la firma resultante de aprobar esta concentración para operar sobre este atributo aumentaría las posibilidades de reposicionamiento de otras marcas ya sea de mermeladas o de dulce de leche que no debieran operar con tales restricciones.

Por último, en la medida que estas consideraciones se hicieron sobre la situación futura de los mercados analizados, se consideró pertinente destacar la importancia que tendría el disponer de información sobre variables claves en términos de competencia como son los precios de las mermeladas que se ofrecerían al mercado por parte de la firma surgida de aprobarse la presente operación.

De acuerdo a todo lo expuesto precedentemente, la COMISION NACIONAL DE DEFENSA DE LA COMPETENCIA concluyó que la operación de concentración económica notificada infringía el artículo 7º de la Ley Nº 25.156 ya que podría tener por objeto o efecto restringir o distorsionar la competencia en el mercado

de jaleas y mermeladas de modo que pueda resultar perjuicio al interés económico general.

En función de ello recomendó al SEÑOR SECRETARIO DE COMERCIO INTERIOR DEL MINISTERIO DE ECONOMÍA Y PRODUCCIÓN aceptar en su totalidad y en los términos en que fue formulado un compromiso ofrecido por ARCOR S.A.I.C el cual en sus puntos centrales planteaba:

- 1) No crear nuevas marcas en la subcategoría mermeladas y jaleas, por el término de tres años, para ser comercializadas en la República Argentina. Este compromiso comprendía a las sociedades controladas o vinculadas a ARCOR, incluyendo a BENVENUTO.
- 2) Restricciones a la inversión en publicidad televisiva, radial y gráfica, en la subcategoría mermeladas y jaleas, por el término de dos años para las marcas de ARCOR como para las de BENVENUTO.
- 3) Suministrar a la autoridad de aplicación de la Ley de Defensa de la Competencia en forma cuatrimestral los precios promedio mensuales por kilo de todas las marcas de mermeladas y jaleas, que en ese momento producían las firmas ARCOR y BENVENUTO en sus distintos gustos y variedades, a nivel mayorista. La información se comenzaría a suministrar a partir de la fecha en que el Señor SECRETARIO DE COMERCIO INTERIOR se expidiera sobre la operación, por el término de 24 meses.

La operación se autorizó sujeta las siguientes condiciones:

- 1) El cumplimiento irrevocable y efectivo de la totalidad del compromiso ofrecido por ARCOR en la presentación efectuada con fecha 11 de agosto de 2006.
- 2) La modificación de una cláusula denominada “No Competencia” del “CONTRATO DE COMPRAVENTA”, celebrado con fecha 28 de diciembre de 2005, entre ARCOR, por un lado, y los Señores Silvio Francisco Benvenuto y Flavio Luis Benvenuto y de las Señoras María Clotilde Cecilia Benvenuto de Rivero Haedo y Rosa Stella Margarita Benvenuto, por el otro, reduciendo de 5 años a 2 años el período de la misma.

Carpeta N°: 577

N° y Fecha de Dictamen : 567 del 11 de agosto de 2006

Empresas involucradas: BANCO MACRO BANSUD S.A., NUEVO BANCO SUQUIA S.A. – NUEVO BANCO BISEL S.A.

Mercados: Servicios de intermediación financiera.

Resultado: Subordinada.

La operación de concentración económica notificada ante la CNDC consistió en la adquisición, a nivel local, por parte del GRUPO MACRO BANSUD del total del capital social del BANCO BISEL.

El Banco Macro y el Nuevo Banco Suquia resultaron preadjudicados del 92,73 % de las acciones representativas del capital accionario del BANCO BISEL de

propiedad del BNA (Banco de la Nación Argentina), y de la Fundación del BNA, en un todo de conformidad con el procedimiento establecido en el pliego.

Dados los productos ofrecidos por el GRUPO MACRO BANSUD y el BANCO BISEL, la concentración bajo análisis implicó una relación de tipo horizontal. Dicha relación se generaba en el mercado de intermediación financiera ya que tanto la empresa compradora como el objeto de la operación, eran entidades financieras que actúan en el mercado como bancos comerciales.

El mercado relevante fue definido como servicios de intermediación financiera prestados por la banca comercial. Por otra parte, el mercado geográfico relevante tuvo un carácter local.

Las localidades en las que existía superposición entre las sucursales del GRUPO MACRO BANSUD y BANCO BISEL eran las siguientes:

- Pcia. de Buenos Aires las ciudades de Bahía Blanca, Mar del Plata, Necochea, Pergamino, San Nicolás y Tres Arroyos.
- Pcia. de Santa Fe: Capitán Bermúdez, Esperanza, Rafaela, Reconquista, Rosario, San Lorenzo, Santa Fe, Santo Tomé y Venado Tuerto.
- Pcia. de Córdoba: Alta Gracia, Arroyito, Córdoba, Jesús María, La Falda, Morteros, Oncativo, Río Cuarto y San Francisco.
- Pcia. de Misiones: Apóstoles, El Dorado, Oberá, Posadas y Puerto Rico.
- Pcia. de Entre Ríos: Paraná.
- Pcia. de Mendoza: Mendoza.
- Pcia. de Chaco: Resistencia.
- Ciudad de Bs.As.

Se consideró a cada una de estas localidades como un mercado relevante en sí mismo, quedando configurado de esta manera un total de 35 mercados geográficos locales. Sin perjuicio de ello la CNDC también consideró oportuno evaluar los efectos de la operación tanto a nivel provincial y nacional.

Empezando por este último ámbito geográfico, la CNDC evaluó cuatro variables fundamentales que reflejaban el posicionamiento de cada entidad en el sistema financiero nacional: depósitos, préstamos, patrimonio neto y otros activos. El BCRA publica un ranking sobre la base de estas cuatro variables.

Se observó que la operación no modificaba sustancialmente el posicionamiento del GRUPO MACRO BANSUD en el ranking de Depósitos, Préstamos, Activos y Patrimonio Neto. Asimismo, tampoco se observaron variaciones significativas en los niveles de concentración a nivel nacional.

Al considerar los efectos de la operación en cada provincia y Capital Federal en forma agregada tampoco se encontraron motivos de preocupación y a la misma conclusión llegó la CNDC respecto de la mayoría de las capitales provinciales.

En cuanto a los efectos de la operación en ciudades más pequeñas fue necesario profundizar el análisis, en varios casos, ya que por sus propias características de ser centros urbanos de menores dimensiones los niveles de

concentración preexistentes a la operación eran más elevados que a nivel provincial y nacional, y allí donde hubiera efectos horizontales dicha concentración se incrementaría. Así en Capitán Bermúdez, Esperanza, Reconquista, Santo Tomé, Arroyito, La Falda, Morteros, Oncativo, San Francisco, Villa Carlos Paz, Apóstoles, El Dorado, Oberá, Posadas y Puerto Rico el aumento de la concentración resultó de significación. Por lo indicado fue necesario realizar consideraciones adicionales, de forma de determinar los posibles efectos de la operación notificada sobre el nivel competitivo de cada mercado.

En los casos de Esperanza y Reconquista, en la provincia de Santa Fe, San Francisco y Villa Carlos Paz en la provincia de Córdoba y de Posadas en la provincia de Misiones, la presencia de una mayor cantidad de bancos de importancia, ya sea a nivel nacional o provincial, que ofrecían productos con la variedad y características de los ofrecidos por las notificantes, y la baja participación que previo a la operación tenía el BANCO BISEL permitirían limitar el eventual accionar del GRUPO MACRO BANSUD y con ello aminorar las preocupaciones desde el punto de vista de la defensa de la competencia.

En el resto de las localidades, Arroyito, La Falda, Morteros, Oncativo, Apóstoles, El Dorado, Oberá y Puerto Rico existía, además del BANCO MACRO BANSUD o del NUEVO BANCO SUQUÍA (ambos pertenecientes al GRUPO MACRO BANSUD) y del NUEVO BANCO BISEL, poseía al menos una sucursal del Banco de la Nación Argentina y del Banco de Córdoba o del Nuevo Banco de Santa Fe. Cabe destacar, al respecto, la sustitubilidad de los servicios bancarios del Banco Nación respecto de los servicios ofrecidos por las notificantes, así como también la capacidad de ese banco público de proveer servicios en dichas localidades.

Por todo lo indicado, esta Comisión Nacional consideró que la empresa resultante de la presente operación encontraba restringida la posibilidad de ejercer poder de mercado en las localidades arriba mencionadas. Esto implicaba que ante cualquier eventual empeoramiento de las condiciones comerciales en que los clientes adquieren los productos y servicios del GRUPO MACRO BANSUD en las citadas localidades, éstos podrían trasladar su demanda a la respectiva sucursal del Banco Nación que de esta forma actuaría disciplinando a las empresas que se concentran.

Por el contrario, en Capitán Bermúdez, la fusión implicaba el control por parte del GRUPO MACRO BANSUD de dos de las tres sucursales bancarias existentes. Asimismo, la participación conjunta de las notificantes alcanzaría aproximadamente el 60% de los depósitos y el 50% de los préstamos. Por este motivo, BANCO MACRO BANSUD S.A. y NUEVO BANCO SUQUÍA S.A. se comprometió a vender –una vez adquirida- la filial del NUEVO BANCO BISEL S.A. ubicada en la localidad de Capitán Bermúdez. Por lo tanto, con la introducción de un nuevo competidor en dicha localidad el mercado quedaría conformado por tres participantes, cada uno con una sucursal, tal como estaba antes de producirse la operación de concentración económica notificada.

De acuerdo a todo lo expuesto precedentemente, esta COMISION NACIONAL DE DEFENSA DE LA COMPETENCIA concluyó que la operación de

concentración económica notificada podría infringir el artículo 7º de la Ley Nº 25.156 ya que podría tener por objeto o efecto restringir o distorsionar la competencia en el mercado de la localidad de Capitán Bermúdez de modo que pueda resultar perjuicio al interés económico general.

Por ello, la COMISION NACIONAL DE DEFENSA DE LA COMPETENCIA aconsejó al SEÑOR SECRETARIO DE COMERCIO INTERIOR del MINISTERIO DE ECONOMIA Y PRODUCCION:

Aceptar el compromiso ofrecido por BANCO MACRO BANSUD S.A. y NUEVO BANCO SUQUIA S.A. consistente en vender la filial del NUEVO BANCO BISEL S.A., sita en la Localidad de Capitán Bermúdez, Provincia de Santa Fe, dentro del término de 1 (un) año a contarse a partir del dictado de la Resolución dictada por el Secretario de Comercio Interior.

Subordinar la operación de concentración económica por la cual el BANCO DE LA NACION ARGENTINA y la FUNDACION BANCO DE LA NACION ARGENTINA ceden, venden y transfieren al BANCO MACRO BANSUD S.A. y al NUEVO BANCO SUQUIA S.A. las acciones ordinarias de NUEVO BANCO BISEL S.A. adquiriendo el 92,73% del capital social de este último, subordinado al cumplimiento irrevocable y efectivo del compromiso ofrecido por BANCO MACRO BANSUD S.A. y el NUEVO BANCO SUQUIA S.A., todo ello de conformidad a lo previsto en el artículo 13, inciso b) de la Ley Nº 25.156

Nº de carpeta: 506

Nº y fecha de Dictamen: 535 del 02 de enero de 2006

Empresas Involucradas: SANOFI y AVENTIS.

Mercados: Heparinas y derivados, diuréticos, vasodilatadores cerebrales y periféricos, bloqueantes de canales de calcio, inhibidores de la ECA, monodroga, otras hormonas sexuales y productos similares, corticosteroides para uso sistémico, productos antiinflamatorios y antirreumáticos no esteroideos, agentes antirreumáticos específicos, otros analgésicos y antipiréticos no narcóticos, antiepiléptico, antipsicóticos, hipnóticos y sedantes, tranquilizantes.

Resultado: Autorizada.

Observación: Se aplicó multa por notificación tardía.

La presente operación se refiere a la adquisición del 95,47% de las acciones de la empresa AVENTIS por parte de SANOFI SYNTHÉLABO. La misma se implementó mediante una oferta pública de compra de acciones en las Bolsas de París, Nueva York y Francfort, presentada por SANOFI.

La oferta se abrió el 17 de febrero de 2004 y se cerró el 30 de junio de 2004. El 20 de agosto de 2004, fecha de liquidación de la oferta mejorada, SANOFI SYNTHÉLABO había logrado obtener el 95,47% de las acciones y el 95,52% de los derechos a voto de AVENTIS. Luego, en virtud del acuerdo de fusión celebrado por SANOFI SYNTHÉLABO y AVENTIS el 14 de octubre de 2004 y su aprobación por parte de las asambleas generales de accionistas de AVENTIS y SANOFI SYNTHÉLABO el 13 y el 23 de diciembre de 2004, respectivamente, AVENTIS se fusionó por absorción con SANOFI SYNTHÉLABO el 31 de diciembre de 2004.

Como consecuencia de la operación, las controladas por ambas empresas en la Argentina, es decir, AVENTIS PASTEUR S.A., AVENTIS PHARMA S.A., SANOFI-SYNTHÉLABO DE ARGENTINA S.A. y Merial ARGENTINA S.A. vieron modificada su estructura de control.

El Grupo SANOFI-SYNTHÉLABO es un conglomerado internacional dedicado a la investigación, desarrollo, producción y comercialización de productos farmacéuticos, principalmente de venta bajo receta. Está especializado en cuatro áreas: enfermedades cardiovasculares/trombosis; sistema nervioso central; medicina interna; y oncología. El mismo opera en la Argentina a través de su controlada SANOFI ARGENTINA.

El Grupo AVENTIS es un conglomerado farmacéutico internacional, cuyas áreas principales de actividad son: a) Productos fármacos de venta bajo receta: especialmente de las bandas terapéuticas: enfermedades respiratorias, alergias, trombosis/cardiología, oncología, diabetes, artritis/osteoporosis, fármacos anti-infecciosos y sistema nervioso central; b) Vacunas: contra la gripe y de aplicación pediátrica para humanos a través de la firma AVENTIS PASTEUR S.A. de Francia; y c) Sanidad animal: a través de un joint venture de una de sus filiales, Merial, con MERCK & CO. (50%-50%).

En la Argentina, AVENTIS controla a AVENTIS PASTEUR ARGENTINA, una empresa cuya principal actividad es importar y comercializar en Argentina las vacunas producidas por AVENTIS PASTEUR S.A.; y también controla a AVENTIS PHARMA, una empresa que opera en la industria farmacéutica cuya principal actividad es importar, producir y comercializar los productos que AVENTIS PHARMA desarrolla a nivel mundial.

En base a las actividades descriptas previamente, esta Comisión identificó relaciones de naturaleza horizontal entre SANOFI ARGENTINA y AVENTIS PHARMA, en distintos mercados del sector medicamentos.

Entre SANOFI ARGENTINA y AVENTIS PASTEUR ARGENTINA, la operación no daba lugar a relaciones horizontales debido a que la actividad de esta última se centra exclusivamente en la producción y comercialización de vacunas para seres humanos y tales productos no son comercializados por la primera.

A fin de evaluar los efectos de la operación sobre la competencia en los mercados afectados, esta CNDC definió los mercados relevantes del producto en función de la clasificación ATC3 de la EphMRA (*Asociación Europea de Investigación de Mercado Farmacéutico - European Pharmaceutical Marketing Research Association*).

Las bandas o mercados donde existían relaciones horizontales entre SANOFI ARGENTINA y AVENTIS PHARMA eran: B01B: Heparinas y derivados, C03A: Diuréticos, C04A: Vasodilatadores cerebrales y periféricos, C08A: Bloqueantes de canales de calcio, C09A: Inhibidores de la ECA, Monodroga, G03H: Otras hormonas sexuales y productos similares, H02A: Corticosteroides para uso sistémico, monodrogas, M01A: Productos antiinflamatorios y antirreumáticos no esteroides, M01C: Agentes antirreumáticos específicos, N02B: Otros analgésicos y antipiréticos no narcóticos, N03A: Antiepilépticos, N05A: Antipsicóticos, N05B: Hipnóticos y sedantes, N05C y Tranquilizantes.

El mercado geográfico relevante fue definido como nacional, ya que los productos son registrados y vendidos a través de los canales de las compañías involucradas en todo el territorio.

Definidos los mercados, se estimaron las participaciones de AVENTIS PHARMA y SANOFI-SYNTLABO. En ninguno de ellos se verificó una modificación significativa en las condiciones de competencia como consecuencia de la operación. Solo había un mercado donde la participación conjunta de SANOFI y AVENTIS a nivel internacional luego de la operación se volvía casi monopólica: el mercado de las heparinas.

Sin embargo, como esta operación ya había sido analizada por las autoridades de defensa de la competencia de la Unión Europea y EE.UU., y en las jurisdicciones mencionadas las empresas notificantes habían tenido que ceder dos productos a nivel mundial (Fraxiparine y Arixtra) los que fueron vendidos a GLAXOSMITHKLINE, éste podría ingresar al mercado argentino con el producto Arixtra, que ya se encontraba registrado ante la ANMAT.

Por lo expuesto esta Comisión concluyó que la operación notificada no infringía el artículo 7º de la Ley Nº 25.156, y aconsejó al SEÑOR SECRETARIO DE COORDINACION TECNICA del MINISTERIO DE ECONOMIA Y PRODUCCION autorizar la operación.

Sin perjuicio de lo anterior y teniendo en cuenta que las partes notificaron la operación fuera del plazo previsto por el artículo 8º de la Ley 25.156, esta Comisión aconsejó al SECRETARIO, imponer a SANOFI AVENTIS una multa de \$ 832.500.-, de conformidad a lo previsto en el artículo 46, inciso d) de la Ley Nº 25.156, que la firma pagó sin apelar dicha sanción.

Nº de Carpeta: 571

Nº y fecha de dictamen: 574 del 9 de octubre de 2006

Empresas involucradas SAINT-GOBAIN WEBER S.A., SAINT GOBAIN WEBER ARGENTINA S.A., IGGAM SOCIEDAD ANÓNIMA INDUSTRIAL, Sr. GERHARD ROHRBACH

Mercados: *Morteros industriales para colocación de cerámicos, morteros industriales para fachadas y aditivos químicos para elaboración de morteros.*

Resultado: *Autorizada*

La operación de concentración económica notificada radicó en la adquisición por parte de SAINT-GOBAIN WEBER del 99,74% del paquete accionario de IGGAM propiedad SR. ROHRBACH.

El Grupo SAINT GOBAIN WEBER S.A. realizaba las siguientes actividades en Argentina: fabricación de mezcla adhesiva para pisos y revestimientos, fabricación y comercialización de envases de vidrio, fabricación, transformación y comercialización de fibras de vidrio y sus derivados, fabricación y comercialización de abrasivos, refractarios, materiales aislantes y productos cerámicos, producción, importación y comercialización de mecanismos y aparatos de pulverización y comercialización de tuberías y accesorios.

IGGAM era una sociedad constituida y existente conforme las leyes de la República Argentina, que tenía por objeto, la elaboración, industrialización,

comercialización, extracción, creación, importación y exportación de toda clase de materiales de construcción y minerales no metalíferos.

La operación resultó ser de naturaleza horizontal en base a la elaboración, realizada por las firmas involucradas de mezclas adhesivas en general, tanto para cerámicos como para revestimiento y revoques, y sus diferentes aditivos.

Específicamente, fueron definidos como mercados relevantes de productos el de morteros industriales para colocación de cerámicos, el de morteros industriales para fachadas y el de aditivos químicos para elaboración de morteros.

En lo que respecta al mercado geográfico relevante, si bien desde el punto de vista de la demanda, el mercado es local, las principales empresas oferentes de estos productos tenían una cobertura geográfica de carácter nacional, por lo que fue definido como esta última dimensión.

Del análisis desarrollado respecto de los mercados definidos se desprende que en el mercado de morteros industriales para colocación de cerámicos la concentración implicaba la unión de la segunda y tercer empresa en importancia de acuerdo a las ventas, de forma tal que la empresa resultante, de aprobar la operación, igualaría en participación de mercado (38%) a la firma líder Klaukol. Además de la presión competitiva que esta última firma podría seguir ejerciendo, existía otro competidor de menor tamaño pero integrado verticalmente aguas arriba: Cementos Avellaneda. Por otro lado existían competidores de escasa participación a nivel nacional pero importantes en ámbitos locales que habían demostrado ser los agentes económicos más dinámicos en los últimos años aumentando sus participaciones en un mercado nacional que ya de por sí se encontraba en expansión.

En lo referente a los morteros industriales para fachadas y revestimientos, como en el caso anterior, la concentración notificada implicaba la unión del segundo y el tercer competidor, transformándose, de este modo, la firma concentrada, en el principal oferente en términos de ventas (38%). A su vez, la presencia de competidores regionales en el mercado implicó una fuente de disciplinamiento de las empresas con cobertura nacional. Este mercado presentaba como rasgo distintivo una duplicación de los volúmenes producidos y, en ese marco, los productores locales habían casi cuadruplicado los volúmenes producidos y duplicado su participación conjunta en el mercado (29%). Asimismo Klaukol, aún cuando perdería su liderazgo en este mercado, continuaría teniendo una participación significativa (29%)

Por último, en relación al mercado de aditivos químicos para morteros, la autorización de la operación implicaba la unión entre el primer y el cuarto competidor concentrando alrededor del 44 % de las ventas de aditivos. Sin embargo se consideró que el escenario competitivo no se vería modificado sustancialmente en tanto la empresa SAINT GOBAIN WEBER ARGENTINA sólo poseía un 6 % de las ventas. Por otro lado existía un competidor relevante como era el caso de SIKA (34%) y de Klaukol, si bien este último ostentaba una baja participación, (6%) mantenía su valor marca como un atributo competitivo

No obstante bajo las presiones competitivas identificadas que debería afrontar la firma concentrada, la CNDC estimó conveniente realizar el análisis de barreras a la entrada en los tres mercados relevantes definidos atendiendo a los elevados niveles de concentración que presentarían los mismos de aprobarse la operación. En este sentido pudo establecerse que las empresas de los tres mercados que poseían una cobertura geográfica de carácter local, básicamente requerían de una pequeña estructura productiva consistente en una obra de pequeño porte, esto es, una hormigonera de las que usualmente se utiliza en obra, una balanza y algún proveedor de aditivos que brinde un conocimiento sobre la formulación del producto. Por ello se llegó a la conclusión de que las barreras a la entrada para empresas locales eran bajas.

En el caso de las empresas que operaban a escala nacional existían mayores requerimientos de inversión tanto para el proceso productivo como para lo que hace al marketing y a la comercialización de los productos. Sin embargo, también se identificó que las barreras de entrada no eran significativas atendiendo al hecho de que los potenciales entrantes eran grandes empresas que ya operaban a nivel nacional como era el caso de empresas cementeras.

En síntesis luego de definir y analizar los mercados relevantes donde la operación tendría efectos, los niveles de concentración resultantes y las presiones competitivas que enfrentaría la firma concentrada tanto sea de los competidores ya existentes como de los posibles entrantes a dichos mercados la CNDC consideró que la concentración no despertaba preocupaciones desde el punto de vista de la competencia.

Por ello, la COMISION NACIONAL DE DEFENSA DE LA COMPETENCIA aconsejó al SEÑOR SECRETARIO DE COMERCIO INTERIOR DEL MINISTERIO DE ECONOMIA Y PRODUCCIÓN, autorizar la presente operación de concentración económica.

N° de carpeta: 545

N° y fecha de Dictamen: 542 del 15 de marzo de 2006.

Empresas Involucradas: ADIDAS-SALOMON AG, RUBY MERGER CORPORATION y REEBOK INTERNACIONAL LTD

Mercados: Calzado deportivo

Resultado: Autorizada

La operación consistió en la adquisición indirecta de todas las acciones emitidas y circulantes de REEBOK por parte de ADIDAS.

ADIDAS ARGENTINA, subsidiaria perteneciente a ADIDAS, se dedica a la venta de artículos deportivos en la Argentina. ADIDAS es una empresa diseñadora, comercializadora y proveedora de productos deportivos a nivel mundial, que incluyen calzado, vestimenta y equipamiento. Debe considerarse que ADIDAS vende productos deportivos bajo la marca ADIDAS, Bonfire y Salomon. Sin embargo, ADIDAS ha acordado la venta del segmento de negocios Salomón –que incluye la marca Bonfire dentro de su portfolio– a Amer Sports Corporation.

REEBOK diseña y comercializa productos deportivos, que incluyen calzado, vestimenta y equipamiento. Es dable destacar que en Argentina, esta empresa se basa en licencias para vender sus bienes de marca, de forma tal que VDA paga a REEBOK regalías y produce, provee, promueve y vende productos de calzado y vestimenta con la marca REEBOK.

También es importante remarcar, asimismo, que la operación notificada producía efectos en el país generados como consecuencia de una operación de concentración originada en Estados Unidos, con efectos en la Unión Europea y otros países como Australia, Canadá y Brasil, y atento a la importancia que revisten las empresas en dichos mercados, la operación era objeto de un exhaustivo análisis por parte de diversas autoridades de competencia.

En el caso bajo análisis, la operación de concentración presentaba relaciones horizontales debido a la superposición en los siguientes productos: calzado deportivo y recreativo, vestimenta y equipamiento deportivo. De este modo, esta Comisión Nacional consideró que los mercados relevantes a ser analizados eran los de calzado deportivo (dentro de este se incluyeron los rubros recreativo y de performance, por una parte, y botines, por otra); vestimenta y equipamiento, cada uno de ellos por separado. A su vez el mercado geográfico fue definido como de dimensión nacional.

En el caso de calzado deportivo dentro de las marcas ofrecidas existe cierta diferenciación del producto determinada por la tecnología que se manifiesta a través de los precios. En este sentido pudo establecerse que los precios más altos los tiene NIKE, le sigue ADIDAS, REEBOK, y después precios más bajos, que serían de segunda categoría TOPPER, TACHINI, LOTTO. La diferencia en precios es por la tecnología, siendo la segunda categoría más popular. También pudo establecerse que eran varias las empresas que ofrecían productos diferenciados pero dentro del mismo segmento.

Del análisis de las participaciones de mercado de las firmas involucradas surgió que ADIDAS mantendría el segundo lugar (24,4%), en términos de facturación luego de NIKE (24,8%), seguida por las empresas que producen las marcas Diadora y Penalty (14, 7% y 13,3% repectivamente).

En cuanto al calzado de performance y recreativo la participación de mercado de cada una de las empresas involucradas era de 21% en el caso de ADIDAS y 8,8% REEBOK. Debe considerarse que en el caso de ADIDAS se incluían los productos vendidos bajo la marca Salomón.

En el segmento de botines no había producción en la Argentina al momento de notificarse la operación. Según las empresas involucradas, del total de calzado deportivo, un 12% correspondía a los botines. Del total del volumen de ventas de botines en Argentina, entre el 60 y 90% del mismo corresponde a botines de fútbol, entre un 5 y un 15% al golf, menos del 10% al rugby y en ese mismo rango para los botines para carreras y pista.

Son varias las empresas que ofrecían estos productos en Argentina, además de las notificantes se encuentran NIKE, PENALTY, UMBRO, entre otras. Al

considerar todos estos productos en su conjunto, la participación de mercado de cada una de las empresas involucradas era de 24% para el caso de ADIDAS, mientras que REEBOK a través de su licenciataria poseía un 0,3% de market share. De esta manera una vez alcanzada la operación, la participación de mercado ascendería a 24,3%. Además este es un mercado caracterizado por un gran número de participantes, en particular existen ciertas marcas que resultaban ser competidores vigorosos de las empresas involucradas.

En vestimenta, al considerar todos estos productos en su conjunto, la participación de mercado de ADIDAS en la operación era de 37,3% (36,1% ADIDAS, 1,2% Salomon y el 0,1% restante de Bonfire) y 3,3% de REEBOK. Una vez alcanzada la operación, la participación de mercado ascendería a 39,4%, pues ADIDAS había acordado la venta del segmento de negocios Salomón –que incluía la marca Bonfire dentro de su portfolio– a Amer Sports Corporation.

Por lo tanto, en este mercado no existía preocupación desde el punto de vista de la defensa de la competencia debido a que la participación de mercado alcanzada luego de la operación se mantenía similar a la que tenía ADIDAS previo a la adquisición de REEBOK. Asimismo, este es un mercado con marcas alternativas además de la posibilidad de importación de los productos que componen este segmento.

En equipamiento, para el caso de pelotas de fútbol y de básquet como de bolsos, existían competidores con penetración de la marca en el mercado, como ser NIKE, PENALTY, TOPPER y PUMA. De esta manera una vez alcanzada la operación la participación de mercado ascendería a 39%. Sin embargo, dentro de este market share se incluía a la marca Salomon que luego sería transferida a Amer Sports, por lo que la participación resultante será de 31,5%. De esta forma, ADIDAS mantendría el primer lugar en el ranking en este mercado, seguida por NIKE y PUMA.

Adicionalmente, tratándose de mercado de productos diferenciados existían diversas marcas alternativas para los consumidores. En este sentido, la mayoría de los consumidores de REEBOK compraban sus productos para uso recreativo. Por el contrario, el calzado ADIDAS es utilizado fundamentalmente para practicar deportes, en comparación con el calzado REEBOK. Por lo tanto, no son considerados como primera y segunda opción por un número significativo de consumidores lo que dada la estructura diferenciada hubiera aumentado las posibilidades de ejercer poder de mercado a la firma fusionada.

En cuanto a barreras a la entrada existían competidores potenciales que ofrecían calzado, como ser Alpargatas, Grimoldi, y Lady Stork, entre otros, por lo que podrían comenzar a manufacturar calzado deportivo sin afrontar inversiones tecnológicas y de equipamiento considerables. Asimismo, existían ciertas empresas que habían logrado insertarse en el mercado sin inversiones en publicidad significativas, tales como MERREL, FILA y OLYMPIKUS, que habían logrado importantes cuotas de mercado sin presupuestos publicitarios significantes o auspicios importantes en la Argentina

Para la evaluación de posibles efectos coordinados se tuvo en cuenta que la competencia en los productos deportivos ocurre principalmente entre actores internacionales de importancia que ofrecen un amplio portfolio de productos. Adicionalmente, las empresas competidoras locales también tienen un rol importante en la competencia y en algunos casos representan un market share considerable.

Asimismo, la heterogeneidad entre el calzado deportivo, la vestimenta y el equipamiento deportivo evita una actividad coordinada. Como los productos manufacturados por las partes son diferenciados, hay sólo un pequeño campo para que los oferentes coordinen un solo precio o para detectar de manera precisa la actividad de sus competidores en el mercado y reaccionar coordinadamente. Dado la gran cantidad de características de los productos y niveles de precios, una posible coordinación y vigilancia de las desviaciones respecto del actuar coordinado resulta extremadamente difícil.

Por otro lado las empresas involucradas continuarían enfrentando la competencia de su principal competidor NIKE, quien ofrece una gama de productos similares a la del portafolio resultante de aprobarse la operación. En particular, esto era cierto en el mercado de calzado deportivo, donde ADIDAS se consolidaría como el principal competidor, enfrentando la competencia efectiva de la marca NIKE.

Por todo lo indicado, la COMISION NACIONAL DE DEFENSA DE LA COMPETENCIA aconsejó al SEÑOR SECRETARIO DE COORDINACION TECNICA DEL MINISTERIO DE ECONOMIA Y PRODUCCION autorizar la operación de concentración económica.

Carpeta N°: 552

Dictamen N°:546 del 23 de marzo de 2006

Empresas involucradas: BANCO MACRO BANSUD, BANCO COMAFI y BANCO DEL TUCUMÁN

Mercados: Servicios de intermediación financiera

Resultado: Autorizada

La operación de concentración económica notificada ante la CNDC consistió en la adquisición por parte de BANCO MACRO BANSUD al BANCO COMAFI del 75% del capital social del BANCO DEL TUCUMÁN.

Tanto la firma adquiriente como lo adquirida son entidades dedicadas a la intermediación financiera y otros servicios bancarios, por lo que la operación implicaba una vinculación de naturaleza horizontal.

El mercado relevante de producto abarcó la comercialización de servicios de intermediación financiera prestados por la banca comercial. Por su parte el mercado geográfico fue considerado local, siendo definidos como tales las siguientes localidades de la Provincia de Tucumán: Municipio de Lules (del Departamento de Lules), Municipio de Monteros (del Departamento de Monteros), Municipio de Concepción (del Departamento de Chicligasta) y, por último, el Municipio de San Miguel de Tucumán (incluyendo Banda del Río

Salí).

Por otro lado, también se analizó el mercado a nivel nacional ya que si bien la demanda de estos servicios se encuentra restringida geográficamente puesto que generalmente no está dispuesta a trasladarse a grandes distancias para sustituir a los prestadores de servicios bancarios, desde el punto de vista de la oferta de estos servicios, la capacidad competitiva de cada participante del mercado, las respectivas estrategias comerciales, así como la eventual existencia de competencia potencial, implican la necesidad de tomar también en consideración una dimensión geográfica más amplia.

En el análisis del mercado de la banca comercial se pueden observar cuatro variables fundamentales que hacen al posicionamiento de cada entidad: depósitos, préstamos, patrimonio neto y otros activos. El BCRA publica un ranking sobre la base de estas cuatro variables.

En base al análisis realizado se observó que la operación no modificaba el posicionamiento de MACRO BANSUD en los rankings de Depósitos, Préstamos, Activos y Patrimonio Neto. Asimismo, tampoco se presentaban variaciones sustanciales en los niveles de concentración a nivel nacional.

En lo referente al análisis por localidad ya definido, se observó que en la localidad de Concepción existían cuatro sucursales, una del Banco Empresario del Tucumán Coop. Ltda, una del Banco del Tucumán, una del Banco Nación y una del HSBC Bank. Con la operación, el Grupo MACRO BANSUD pasaría a controlar un 50% de las sucursales, un 56% de los préstamos y un 68% de los depósitos.

En Lules solamente existían tres sucursales bancarias. Una del Banco Empresario del Tucumán Coop. Ltda perteneciente al Grupo MACRO BANSUD, una del Banco del Tucumán y una del Banco Nación, que pasaría a ser el único competidor del Grupo MACRO BANSUD, en caso de aprobarse la operación. El Grupo MACRO BANSUD pasaría a controlar un 67% de las sucursales del municipio, un 51% de los préstamos y un 54% de los depósitos.

En Monteros, al igual que en Lules, solamente había tres sucursales bancarias. Una del Banco Empresario del Tucumán Coop. Ltda, una del Banco del Tucumán y una del Banco Nación, que pasaría a ser el único competidor del Grupo MACRO BANSUD, en caso de aprobarse la presente operación. El Grupo MACRO BANSUD pasaría a controlar un 67% de las sucursales del municipio, un 53% de los préstamos y un 58% de los depósitos.

Por último, en San Miguel del Tucumán (con Banda del Río Salí) poseía siete sucursales: cinco del Banco Empresario de Tucumán Coop. Ltda, una del Banco MACRO BANSUD y una del Nuevo Banco del Suquía. Por otro lado, el Banco del Tucumán tenía once sucursales.

Este mercado contaba con la presencia de numerosos competidores: Banco Nación (cuatro sucursales), Banco Río (tres), BBVA Banco Francés (dos) y Banco Galicia, Credicoop, Banca Nazionale del Lavoro, BankBoston, Citibank, Nuevo Banco Industrial de Azul, Banco Patagonia Sudameris, HSBC Bank y

Banco Hipotecario, con una sucursal cada uno.

El Grupo MACRO BANSUD pasaría a controlar un 50% de las sucursales de San Miguel del Tucumán y alrededores, un 48% de los depósitos y un 49% de los préstamos.

De la investigación llevada a cabo por esta Comisión Nacional se desprendía un escenario de importante variación en los niveles de concentración que hacía a depósitos y préstamos en todos los mercados geográficos relevantes.

Dado que el análisis de los niveles de concentración en cada mercado relevante, no logró disipar las preocupaciones desde el punto de vista de la competencia, fue necesario realizar consideraciones adicionales, de forma de determinar los posibles efectos de la operación notificada sobre el nivel competitivo de cada mercado.

En primer lugar se consideró oportuno destacar que en San Miguel de Tucumán se encontraban presentes los bancos más importantes del país. La fortaleza de los demás competidores de servicios bancarios en dicho mercado geográfico, era lo suficientemente importante como para disciplinar eventuales ejercicios de poder de mercado por parte de la empresa resultante de la operación.

Respecto de los demás mercados geográficos relevantes se trataba de pequeñas localidades. En los casos de Lules y Monteros, existían sucursales del Banco Nación, siendo necesario destacar como banco público la perfecta sustuibilidad de todos los servicios bancarios del Banco Nación respecto de los servicios ofrecidos por las notificantes

Por otro lado, al considerar variables competitivas como la cantidad de competidores, principalmente en las localidades de Lules y Monteros se tuvo en cuenta que son, como ya se señaló, poblaciones relativamente pequeñas.

Por todo esto, esta Comisión Nacional consideró que la empresa resultante de la presente operación encontraba restringida la posibilidad de ejercer poder de mercado en las localidades de Lules y de Monteros. Esto implicaba que ante cualquier eventual empeoramiento de las condiciones comerciales en que los clientes adquirieran los productos y servicios del Grupo MACRO BANSUD en las citadas localidades, éstos podrían trasladar su demanda a la respectiva sucursal Banco Nación que de esta forma actuaría disciplinando a las empresas que se concentran.

Para llegar a esta conclusión se tuvo especialmente en cuenta el hecho de que el Banco Nación era la principal entidad financiera del país, se encontraba especializado en servicios financieros para pequeñas y medianas empresas y siendo un banco público ofrecía una fuerte rivalidad con los bancos privados que operaban en las distintas localidades, lo cual pudo ser constatado mediante audiencias testimoniales.

Asimismo, en el caso del municipio de Concepción se encontraba además el HSBC Bank, que es otro de los bancos más importantes del país tanto en

préstamos (10° lugar del ranking del BCRA) como en depósitos (11° lugar).

De acuerdo a lo expuesto precedentemente, esta COMISION NACIONAL DE DEFENSA DE LA COMPETENCIA concluyó que la operación de concentración económica notificada no infringía el artículo 7° de la Ley N° 25.156, por lo que recomendó al Señor SECRETARIO DE COORDINACION TECNICA DEL MINISTERIO DE ECONOMIA Y PRODUCCION autorizar la presente operación de concentración económica.

N° de Carpeta: 531

N° y fecha de dictamen: Dictamen 554 del 03de abril de 2006.

Empresas involucradas: ZUCAMOR S.A, PAPEL MISIONERO S.A y BI Sociedad Anónima.

Mercados: mercado de producción y comercialización de papel para corrugar y mercado de producción y comercialización de cajas y/o envases de cartón corrugado.

Resultado: Autorizada.

La operación de concentración notificada consistió en la adquisición por parte de ZUCAMOR del 100% del capital accionario y votos de la empresa BI Sociedad Anónima (BISA), empresa controlante a su vez, conjuntamente con la adquirente, de Papel Misionero S.A (PMSA).

PMSA era empresa industrial cuya actividad principal estaba relacionada con la producción y venta de papeles kraft liner para corrugar (utilizado principalmente como parte externa de los cartones corrugados) y papel kraft bolsero (utilizado para la elaboración de bolsas de papel multipliego para uso industrial). Además producía pastas celulósicas de fibra larga kraft sin blanquear, destinadas a la producción de los papeles kraft, y bolsas de papel multipliego, producto que elaboraba y comercializaba a través de la División Bolsas Puntapel.

ZUCAMOR, la compradora, tenía como actividad principal la fabricación y venta de cajas de cartón corrugado; también elaboraba y comercializaba distintos tipos de papeles, hechos a partir de pastas recicladas, como papeles onda y test liners (marrones y blancos), que eran utilizados en la producción de papel corrugado.

Es decir, que la operación bajo análisis posibilitaba a ZUCAMOR la integración de los procesos productivos de elaboración de papel para corrugar, papel bolsero, envases y cajas, y bolsas de papel multipliego, es decir conjuntamente: el abastecimiento, la conversión y el servicio en el sector de celulosa y papel, factores claves en la formación de ventajas competitivas de una firma de estas características en el mercado.

En virtud de las actividades productivas en las que se encontraban involucradas las partes notificantes, se definieron esencialmente una relación horizontal y una relación vertical entre las empresas involucradas.

La relación horizontal se verificó en el mercado de papel para corrugar, en razón de que ZUCAMOR producía y comercializaba papel test liner y onda para la elaboración de papel corrugado, en tanto que PMSA producía papel kraft

liner también para la industria del papel corrugado. Es decir que, más allá de las cualidades y características específicas que podían poseer los distintos tipos de papeles mencionados, esta CNDC consideró que tal relación horizontal se verificaba y emergía en el mercado de producción y comercialización de papel para corrugar en vista que las empresas, en última instancia, estaban desempeñando su actividad productiva como oferentes en un mismo mercado.

La relación vertical se evidenció en el mercado de producción y comercialización de cajas de cartón corrugado en tanto que PMSA producía y comercializaba papel kraft liner para corrugar y, ZUCAMOR utiliza este tipo de papel para la elaboración de cajas y/o envases de cartón corrugado.

En síntesis, los mercados relevantes definidos para evaluar los efectos de la concentración fueron, para el análisis de la relación horizontal: el mercado de producción y comercialización de papel para corrugar, y para el análisis de la relación vertical se definió además: el mercado de producción y comercialización de cajas y/o envases de cartón corrugado. En este último caso se adoptó un criterio restringido que excluyera otros tipos de envases.

En lo que respecta a la dimensión geográfica de los mercados de productos estudiados, se consideró que tenían alcance nacional.

El análisis efectuado concluyó que la operación no despertaba riesgos para la competencia. Las participaciones de mercado de las empresas involucradas en el mercado de papel para corrugar no resultaban elevadas, alcanzando sólo el 13,7% del mercado. Asimismo se evidenció la existencia en dicho mercado de otros productores importantes como Smurfit Argentina, Entre Ríos, Cartocor, Massuh, entre otros; además de la alta presencia de productos importados, que abastecían aproximadamente el 31% del consumo nacional de papel para corrugar. Post- fusión el grado de concentración en el mercado resultaba relativamente bajo, medido por el Índice Herfindahl-Hirschman, alcanzando los 779,2 puntos.

En cuanto a la participación de ZUCAMOR como oferente de cajas y/o envases de cartón corrugado (mercado aguas abajo) estaba en torno al 13%.

Por lo tanto, respecto a los efectos verticales de la operación, el dictamen concluyó que la operación no despertaba preocupación en cuanto a los posibles efectos exclusorios en el mercado de cajas y envases de cartón corrugado que podrían derivarse del refuerzo de la integración vertical en la producción, conversión y comercialización de los distintos tipos de papeles para corrugar, dada las bajas participaciones de mercado que poseían en estos mercados las Empresas Involucradas, conjuntamente con la presencia de gran cantidad de competidores locales y de la importación de papeles para corrugar durante los últimos años.

De acuerdo a lo expuesto, esta COMISION NACIONAL DE DEFENSA DE LA COMPETENCIA concluyó que la operación de concentración económica notificada no infringía el artículo 7º de la Ley Nº 25.156 ya que no tenía por objeto o efecto restringir o distorsionar la competencia de modo que pudiera resultar perjuicio al interés económico general.

En función de los elementos de juicio sintetizados la CDNC recomendó al entonces SEÑOR SECRETARIO DE COORDINACIÓN TÉCNICA DEL MINISTERIO DE ECONOMÍA Y PRODUCCIÓN autorizar la operación notificada.

N° de Carpeta: 584

N° y fecha de dictamen: 577 del 30 de octubre de 2006

Empresas involucradas: Vialat S.A Bongrain S.A, Bongrain Internacional S.A.S, Cabaña y Estancia Santa Rosa S.A, Asociación Unión Tamberos Cooperativa Limitada, Radero S.A, Internacional Finance Corporation y Milkaut S.A.

Mercados: mercados de producción y comercialización de quesos en sus distintas variedades: quesos duros, semiduros, azules, rallados y untables, mercados de producción y comercialización de crema de leche a granel y mercados de producción y comercialización de suero en estado líquido.

Resultado: Autorizada.

La operación de concentración notificada consistió en primer lugar, en el cambio en la propiedad de MILKAUT S.A (“MILKAUT”) que se encontraba controlada en forma conjunta, VIALAT S.A (“VIALAT”), la ASOCIACIÓN UNIÓN TAMBEROS COOPERATIVA LIMITADA (“COOPERATIVA”), RADERO S.A. (“RADERO”) y el INTERNATIONAL FINANCE CORPORATION (“IFC”) pasando a estar en manos de BONGRAIN INTERNATIONAL S.A.S. (“BONGRAIN”), la COOPERATIVA, RADERO y el IFC; y en segundo lugar, en el cambio de control de CABAÑA Y ESTANCIA SANTA ROSA S.A. (“SANTA ROSA”) que pasó de estar en manos de BONGRAIN y BONGRAIN S.A. a estar en poder de MILKAUT.

MILKAUT es una firma láctea dedicada a la producción y comercialización de una amplia gama de productos lácteos, entre los que se mencionan: quesos de diferentes variedades: pasta dura, semidura, blanda y quesos untables y rallados, leche entera y parcialmente descremada, dulce de leche, yogur, leche en polvo, flan, leche larga vida, postres, manteca, crema, proteínas de suero (WPC), lactosa, proteínas de leche (MPC) y miel. Como consecuencia del proceso de elaboración de sus productos lácteos, también MILKAUT obtiene crema y suero, sin embargo esta empresa no comercializa estos subproductos en el mercado sino que los destina en su totalidad al proceso de elaboración de los diversos productos lácteos.

SANTA ROSA por su parte es una empresa láctea con presencia nacional, dedicada fundamentalmente a la producción y comercialización de diferentes variedades de quesos tipo Premium: quesos de pasta dura (reggianito, sardo, provolone), de pasta semidura (provolone parrillero, gruyere, baldarán, atuel, maasdam holsberg, gouda holsberg, edam holsberg), quesos azules, quesos untables y quesos rallados, y de otros productos derivados de su proceso productivo como la crema de leche y el suero.

En virtud de las actividades productivas en las que se encontraban involucradas las Partes notificantes, se definieron en la presente operación

esencialmente una relación horizontal y dos relaciones verticales entre las Empresas Involucradas.

La relación horizontal se verificó en los mercados de producción y comercialización de las diferentes clases de quesos, esto es: quesos duros, semiduros, azules, rallados y untables, en razón de que tanto SANTA ROSA como MILKAUT producen y comercializan quesos en sus diferentes variedades. La primera, elabora y comercializa principalmente quesos de pasta dura, semidura, quesos azules, untables y rallados, en tanto que la segunda produce y comercializa quesos duros, semiduros, blandos, quesos untables y rallados, y también comercializa pero no elabora queso azul en horma.

Las relaciones verticales se evidenciaron respecto de los mercados de producción y comercialización de la crema de leche a granel, y en los mercados de producción y comercialización de suero en estado líquido.

Respecto al mercado de la crema de leche a granel, se verificó una relación vertical potencial puesto que si bien ambas empresas producen crema como consecuencia del proceso de estandarización de la leche para la fabricación de los otros productos lácteos, SANTA ROSA comercializa en el mercado aproximadamente el 54% del volumen total de crema generado, mientras que MILKAUT, destina la totalidad de la crema obtenida a la elaboración de los diversos productos lácteos. Dicha relación vertical se definió como potencial y no efectiva ya que, como lo alegaron las partes, MILKAUT se autoabastece de crema de leche a granel, pero eventualmente, en circunstancias particulares, podría demandar este producto a terceras empresas en el mercado, entre ellas SANTA ROSA.

En el mercado de suero en estado líquido se verificó una relación vertical efectiva en tanto que SANTA ROSA actúa en el mercado como oferente del suero líquido obtenido de su proceso productivo, MILKAUT demanda en el mercado este tipo de suero para someterlo, conjuntamente con el fluido propio generado, a un proceso de transformación posterior. En efecto, SANTA ROSA vende a MILKAUT el 80% del suero líquido que produce.

En síntesis, los mercados relevantes definidos para evaluar los efectos de la concentración fueron, para el análisis de la relación horizontal: los mercados de producción y comercialización de quesos en sus distintas variedades: quesos duros, semiduros, azules, rallados y untables, y para el análisis de las relaciones verticales: los mercados de producción y comercialización de crema de leche a granel, y de producción y comercialización de suero en estado líquido.

En lo que respecta a la dimensión geográfica de los mercados de producto definidos, se consideró a los mercados de producción y comercialización de las diferentes variedades de quesos, como de alcance nacional y a los mercados de producción y comercialización de crema de leche a granel y de suero en estado líquido, de carácter regional, circunscriptos a las llamadas cuencas lecheras del país.

El análisis efectuado concluyó que la operación no despertaba riesgos para la competencia. En efecto, en ninguno de los mercados de las variedades de quesos consideradas, el grado de concentración se incrementaba significativamente como consecuencia de la operación, aún si se consideraba un mercado global que incluyera a todas las categorías de quesos. Asimismo se evidenció que la operación daría lugar a la creación de un competidor con una cartera de productos similar a las empresas más importantes del mercado en este rubro como Sancor, Mastellone y Molfino, entre otras.

Respecto a los efectos verticales de la operación tampoco despertó preocupación en cuanto a los posibles efectos exclusorios que podrían derivarse del refuerzo de la integración vertical en la producción y comercialización de crema de leche a granel y de suero en estado líquido, dada las bajas participaciones de mercado que poseían en estos mercados las Empresas Involucradas y la presencia de un gran número de industrias queseras que operan en el país que generan crema y suero como consecuencia del proceso de producción.

Asimismo, se concluyó que la operación notificada no presentaba motivos de preocupación respecto a la posible capacidad de las Empresas Involucradas de influenciar unilateralmente los términos y condiciones de compra en el mercado de leche cruda.

Por otro lado, en el contrato celebrado entre las partes involucradas se advirtió la presencia de cláusulas de restricciones accesorias. Esta Comisión Nacional entendió que dichas cláusulas se adecuaban a los requisitos establecidos en cuanto al alcance, a su vinculación con la operación, al ámbito geográfico, al contenido y al ámbito temporal de la misma ya que no excedía los límites razonablemente permitidos para la transferencia de los activos, por lo cual se consideró que no tenían suficiente entidad como para disminuir, restringir o distorsionar la competencia, de modo que pueda resultar algún perjuicio para el interés económico general (artículo 7 de la Ley Nro. 25.156).

De acuerdo a todo lo expuesto, esta COMISION NACIONAL DE DEFENSA DE LA COMPETENCIA concluyó que la operación de concentración económica notificada no infringía el artículo 7º de la Ley Nº 25.156 y aconsejó al SEÑOR SECRETARIO DE COMERCIO INTERIOR autorizar la operación de concentración económica aquí contemplada.

Nº de Carpeta: 570

Nº y fecha de dictamen: 572 del 20 de septiembre de 2006

Empresas involucradas: LA SEÑORA DEL MILAGRO S.R.L, ARAUCO INTERNATIONAL S.A, INDUSTRIAS FORESTALES S.A, ALTO PARANA S.A, FAPALC S.A Y FLOORING S.A.

Mercados: mercado de producción y comercialización de trozas triturables de salicáceas y mercado de producción y comercialización de tableros aglomerados.

Resultado: Autorizada.

La operación de concentración económica notificada consistió en la adquisición por parte de ARAUCO INTERNATIONAL S.A (“AISA”) de la propiedad del 100% de las cuotas sociales de LA SEÑORA DEL MILAGRO S.R.L (“LSDM”), de propiedad de FORTY DEGREES SOUTH, VACAS, LLC y LA SEÑORA, LLC.

La empresa compradora AISA, es un de los mayores conglomerados forestales de América Latina que controla directamente en la Argentina a INDUSTRIAS FORESTALES S.A controlante, a su vez directa o indirectamente entre otras empresas: ALTO PARANA S.A (“APSA”), empresa foresto-industrial emplazada en la provincia de Misiones, dedicada a la elaboración y comercialización de trozas aserrables y triturables, pastas celulósicas, madera aserrada y tableros de densidad media (MDF), FAPLAC S.A (FAPLAC), empresa dedicada a la elaboración y comercialización de tableros aglomerados, resinas, metanol y UFC, y FLOORING S.A, empresa dedicada a la elaboración y comercialización de pisos flotantes, revestimiento de pisos, paredes y zócalos.⁶

El objeto de la operación, LSDM era una empresa dedicada básicamente a la actividad forestal y agropecuaria, desarrollada en la zona del Delta bonaerense, donde era titular de 4.159 has, forestadas en un 47,27%, principalmente con sauce (94%), álamo (3,5%) y pino (2,5%), en dicho emplazamiento LSDM lleva a cabo diversas actividades vinculadas con la industria forestal, consistentes en la extracción de sus bosques de trozas triturables que comercializaba principalmente a Papel Prensa y a FAPLAC, entre otros clientes.

Es decir que la Operación notificada posibilita a FAPLAC, subsidiaria indirecta de AISA, fortalecer su integración vertical hacia atrás, es decir lograr un mayor autoabastecimiento de la materia prima básica requerida para el desarrollo de sus actividades foresto-industriales que desarrolla en las zonas del norte bonaerense (Zárate y Dolores) y sur de Santa Fé (Calchaqui), en especial para la elaboración de tableros aglomerados, cuya planta de producción se localiza en Zárate, provincia de Buenos Aires.

Dada la relación vertical establecida entre las Empresa Involucradas en la presente operación, los mercados relevantes definidos fueron: el mercado de producción y comercialización de trozas triturables de salicáceas, aguas arriba, y el mercado de producción y comercialización de tableros aglomerados aguas abajo.

Siguiendo un criterio de evaluación estricto, se analizó el mercado de trozas de salicáceas como un mercado relevante en sí mismo, considerando su dimensión geográfica como de alcance regional, circunscripto a la zona del Delta del Río Paraná, abarcando el norte de Buenos Aires y sur de Entre Ríos.

Respecto al mercado aguas abajo de producción y comercialización de tableros aglomerados, se consideró un único mercado relevante para tableros aglomerados y de la especie MDF (densidad media), en virtud a lo sostenido

⁶ En mayo del año 2000, APSA adquirió el 98% de participación en el capital y votos de TRUPAN S.A, empresa dedicada en sus inicios a la comercialización de tableros pero que en la actualidad no efectúa más operaciones comerciales.

por la CNDC en anteriores dictámenes. En relación a la dimensión geográfica, se lo definió como de alcance nacional.

Del análisis efectuado se estableció que:

- La firma resultante post-concentración tendría una participación de mercado poco significativa en el mercado del insumo trozas triturables de salicáceas y no se verificaría, como consecuencia de la operación, el cierre de una fuente relevante de abastecimiento para otros competidores aguas abajo.

-Cualquier nuevo entrante al mercado aguas abajo de tableros aglomerados no necesitaría ingresar al mismo tiempo a la etapa de producción del insumo trozas triturables.

-La empresa resultante post-operación encontraría competencia efectiva en al menos otras dos empresas de competencia: Masisa y Sadepan.

Por lo tanto, el análisis concluyó que los efectos verticales de la presente operación de concentración en los mercados involucrados no generaban preocupación desde el punto de vista de la competencia y el interés económico general, por lo cual se aconsejó al SEÑOR SECRETARIO DE COMERCIO INTERIOR autorizar la operación de concentración económica aquí contemplada.

N° de carpeta: 556

N° y fecha de Dictamen: 575 del 20 de septiembre de 2006

Empresas Involucradas: ACESITA S.A., FUNDAÇÃO SISTEL DE SEGURIDADE SOCIAL, ACESITA ARGENTINA S.A. y ARCELOR S.A.

Mercados: Productos de acero inoxidable plano laminado en frío

Resultado: Autorizada

La presente operación de concentración económica se produjo en el extranjero y consistió en la adquisición indirecta por parte de ARCELOR de un porcentaje del capital accionario de ACESITA que anteriormente estaba en poder SISTEL. Mediante dicha operación la compradora pasaba de ser controlante conjunto a controlante exclusivo de ACESITA.

Como consecuencia de ello, se produciría un cambio de control en la República Argentina de ACESITA ARGENTINA, controlada directamente por ACESITA.

La firma compradora se dedicaba a la producción y comercialización de acero plano, acero no plano y acero inoxidable. A su vez, la adquirida producía y comercializaba acero inoxidable, distribuyendo su producción en el país a través de ACESITA ARGENTINA. Por su parte esta última actuaba como representante de ARCELOR en la comercialización de acero inoxidable laminado en frío.

En base a las actividades de las firmas involucradas la naturaleza de la operación era de carácter horizontal.

A efectos de definir el mercado relevante de producto resultó oportuno abarcar todos los productos de acero inoxidable plano laminado en frío.

Al momento de definir el ámbito geográfico donde evaluar los efectos de la operación, esta Comisión Nacional consideró oportuno señalar que el mercado de acero inoxidable en Argentina es enteramente de importación, y, dadas las altas escalas de producción y sus concomitantes elevados niveles de inversión en activos fijos, las estrategias competitivas de las empresas se definen a partir de unidades geográficas que exceden el mercado argentino. A su vez, estas áreas geográficas de influencia suelen estar muy afectadas por las políticas arancelarias de los países y de los bloques regionales. Por lo tanto el ámbito geográfico relevante para todos los productos de los mercados definidos en la operación bajo análisis, se definió como al menos de carácter nacional.

Del análisis de los efectos de la presente operación sobre la competencia se arribaron a dos conclusiones: Por un lado si bien tanto ACESITA como ARCEROL eran empresas líderes en el mercado definido, la concreción de la operación no modificaba el panorama competitivo del sector dado que no se eliminaba a un oferente del mercado. Como segunda cuestión se destacaba el hecho de que ACESITA ARGENTINA actuara de representante de ventas de ARCELOR, así como de ACESITA era una clara muestra no sólo de que en el mercado argentino estas dos empresas no competían entre sí, sino que la estrategia de venta en el país era llevada a cabo de manera conjunta.

Asimismo. del precedente análisis surgió que dados los bajos porcentajes de los aranceles a la importación de los productos involucrados y en algunos casos inexistentes, la principal fuente de disciplinamiento de la empresa ACESITA estaba constituida por los principales competidores regionales y mundiales de productos de acero inoxidable.

Puesto que la presente operación no modificaría la competencia dentro del mercado relevante, habida cuenta que ACESITA ARGENTINA no mantenía relaciones horizontales efectivas con las empresas del grupo ARCELOR que actuaban en el país, y que la vinculación preexistente entre ACESITA y ARCELOR determinaban que la operación bajo análisis no eliminaba ningún factor de disciplinamiento existente en el mercado relevante, esta COMISION NACIONAL DE DEFENSA DE LA COMPETENCIA concluyó que la operación de concentración económica notificada no infringía el artículo 7º de la Ley Nº 25.156 ya que no tenía por objeto o efecto restringir o distorsionar la competencia de modo que pueda resultar perjuicio al interés general, por ello, aconsejó al SEÑOR SECRETARIO DE COMERCIO INTERIOR del MINISTERIO DE ECONOMIA Y PRODUCCION, autorizar la operación de concentración económica.

Carpeta N°: 525

Dictamen N°: 558 del 9 de mayo de 2006

Empresas involucradas: VITOPEL EMPREENDIMIENTOS E PARTICIPACOES LTDA, VOTORANTIM PARTICIPACOES S.A., CITROVITA AGRO INDUSTRIAL LTDA, OPTIGLOBE TECNOLOGIA DA INFORMACAO

S.A y EMPRESA BRASILEIRA DE FILMES FLEXIVEIS LTDA.

Mercados : *Producción de film de polipropileno*

Resultado: *Autorizada*

La presente operación de concentración consistió en la adquisición por parte de VITOPEL a VOTORANTIM PARTICIPACOES., CITROVITA AGRO INDUSTRIAL y OPTIGLOBE TECNOLOGIA DA INFORMACAO del 100% del capital social de EMPRESA BRASILEIRA DE FILMES FLEXIVEIS

Las firmas involucradas tienen como actividad principal la producción de film de polipropileno biaxialmente orientado, también conocido como BOPP o film BOPP, por lo que se presentaron relaciones de naturaleza horizontal, siendo definido como mercado relevante de producto el film BOPP. Es necesario aclarar que la presente operación se originó en Brasil, generando efectos en Argentina por las exportaciones que EMPRESA BRASILEIRA realizaba al país.

Por su parte, el mercado relevante geográfico se consideró de alcance nacional. Asimismo, dado que en el mercado de film de BOPP, tal cual ha sido definido, la única fuente de competencia provenía de los productos importados, por ser VITOPEL el único productor nacional, se procedió a identificar y analizar a aquellas empresas del exterior que representaban una competencia ya fuera real o potencial.

Al analizar las participaciones de las firmas involucradas en el mercado, se observó que VITOPEL pasaba a disponer de un mayor control sobre las posibilidades de importar el producto al país. Específicamente, la operación llevaría la participación de VITOPEL al 69% del mercado. Si bien el porcentaje que terminaría alcanzado VITOPEL resultaba elevado, la firma ya contaba previo a la operación con una participación del mercado del 56%, por lo que esta Comisión Nacional consideró pertinente realizar un análisis de barreras a la entrada al mercado nacional de BOPP.

A partir del mencionado análisis, se pudo observar que el mercado presentaba características que lo hacían relativamente desafiante, lo que se traduce en que aún con una participación de mercado significativa VITOPEL vería limitada su capacidad de afectar variables competitivas relevantes, como son el precio de mercado, la calidad y variedad del producto. A su vez, la influencia de importaciones se tornaba relevante en dicho mercado.

Por lo tanto, no se presentaban indicios de que la operación bajo análisis afectara negativamente las condiciones de competencia en el mercado nacional de BOPP, principalmente por la capacidad de los consumidores locales de dicho producto de recurrir con facilidad a proveedores extranjeros. La procedencia de estos últimos era variada y no se limitaba a los países del MERCOSUR sino que países como Turquía y Chile tenían una alta participación en las importaciones del país.

Otro factor que limitaba a la firma resultante era la posibilidad real de que nuevos productores ingresaran al mercado, como fue el caso de la firma

chilena Sigdopack S.A. quien había hecho pública⁷ su decisión de instalar una nueva planta para producción de BOPP en la localidad de Campana, provincia de Buenos Aires.

Por otro lado, en el contrato celebrado entre las partes involucradas se advirtió la presencia de la cláusula denominada: “Obligaciones de no Competencia y Deber de Confidencialidad”. En la misma se pautó la prohibición para los vendedores por un plazo de cinco (5) años para operar en la República Argentina.

Este tipo de cláusulas, llamadas restricciones accesorias, tienen como objetivo evitar que aquellos que venden una empresa y que, por lo tanto, conocen en detalle el funcionamiento de la misma y del mercado en el cual se desempeña, puedan instalar inmediatamente una empresa semejante que compita con el negocio recientemente vendido con la ventaja que le otorga al vendedor el llevar años actuando en un mercado determinado.

Esta Comisión Nacional entendió que la cláusula de restricciones accesorias presentada por las partes se adecuaba a los requisitos establecidos en cuanto al alcance, a su vinculación con la operación, al ámbito geográfico, al contenido y al ámbito temporal de la misma ya que no excedía los límites razonablemente permitidos para la transferencia de los activos.

De lo expuesto precedentemente, esta Comisión Nacional concluyó que la operación de concentración económica notificada no infringía el artículo 7º de la Ley N° 25.156, toda vez que de los elementos reunidos en las presentes actuaciones no se desprendió que tuviera entidad suficiente para restringir o distorsionar la competencia de modo que pudiese resultar perjuicio al interés económico general.

Por todo ello, la COMISION NACIONAL DE DEFENSA DE LA COMPETENCIA aconsejó al SEÑOR SECRETARIO DE COORDINACION TECNICA autorizar la operación de concentración económica aquí contemplada.

a). ⁷ www.sigdopack.cl

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.

Con relación a lo dicho anteriormente, en el año 2006 la CNDC ha emitido las siguientes medidas cautelares.

Expte.	Carátula	Denunciante	Denunciado	Hechos Presuntos	Fecha Res. Med. Caut.	Resumen
C.1154	"HBO OLE PARTNERS S/INFRACCION LEY 25.156 (C.1154)"	El Sr. Guillermo Jose Davin, en su calidad de apoderado de RED INTERCABLE S.A. por sí y en representación de COSMOVISIÓN S.R.L, REDTEL S.A. y HEDI S.A.	HBO OLE PARTNERS, HBO LATIN AMERICAN GROUP, HBO OLE LATIN AMERICA MEDIA SERVICES, INC., HBO OLE INTERNATIONAL MARKETING LTD.	La denunciante manifiesta que las presuntas responsables habrían decidido interrumpir las negociaciones que llevaban a cabo y cortar las señales que le venían proveyendo, señales que en cambio están disponibles a través de otros cableoperadores que compiten con la denunciante.	06/12/2006	Se ordena a HBO OLÉ PARTNERS, HBO LATIN AMERICA GROUP, HBO OLE MARKETING LTD, sucursal Argentina y HBO LATIN AMERICA MEDIA SERVICES, INC que se abstengan de imponer como condición necesaria para la contratación de las señales del servicio Premiun HBO (Este) y HBO Plus, la contratación de la señal Cinemax como servicio básico o cualquier otra modalidad que configure una "venta atada", permitiendo a cada una de las denunciante y a las demás empresas integrantes y/o tenedoras de acciones RED INTERCABLE S.A. optar por incorporar en forma individual cada señal a su grilla o no. Que mantengan, provean o restablezcan las señales HBO (Este), HBO Plus y Cinemax que distribuyen a COSMOVISIÓN S.R.L, REDTEL S.A., RED DIFUSORA S.A., HEDI S.A. y las demás empresas integrantes y/o accionistas de RED INTERCABLE S.A., bajo las mismas condiciones establecidas en el contrato que oportunamente suscribieran.
C.1122	"CLOROX ARGENTINA S.A. S/INFRACCION LEY 25.156 (C.1122)"	Sr. Walter López en su calidad de socio gerente de la firma QUERUCLOR S.R.L	CLOROX ARGENTINA S.A.	La conducta asumida por CLOROX consistiría concretamente en no vender o eliminar descuentos o bonificaciones en sus productos a los mayoristas que comercialicen lavandina "QUERUBIN" restringiendo de esta forma el acceso al mercado a la firma denunciante.	22/06/2006	Se ordena a la firma CLOROX ARGENTINA S.A. Que arbitre los medios necesarios a fin de evitar conductas que impliquen restringir, impedir u obstaculizar la comercialización de la lavandina marca QUERUBIN dentro del mercado mayorista, permitiendo que la firma QUERUCLOR S.A., pueda operar en el mercado mayorista sin que ningún tipo de accionar afecte el libre juego de la oferta y la demanda.
C.1128	"ASOCIACIÓN CORRENTINA DE ANESTESIOLOGÍA S/INFRACCION LEY Nº 25.156 (C.1128)"	Dr. David Rolando DOS SANTOS, en su carácter de MINISTRO DE SALUD PÚBLICA DE LA PROVINCIA DE CORRIENTES	ASOCIACIÓN CORRENTINA DE ANESTESIOLOGÍA (A.S.C.A.N)	Negativa de profesionales anestesiólogos a formar residentes en la especialidad en el marco del Acta Acuerdo firmada entre el Ministerio de Salud de la Nación y los Ministerios de Salud de las distintas provincias.	18/05/2006	Se le ordena a la ASOCIACIÓN CORRENTINA DE ANESTESIOLOGÍA y/o A.S.C.A.N y/o A.C.A.R y a cada uno de los médicos anestesiólogos que se desempeñan en los centros de salud dependientes del Ministerio de Salud de la PROVINCIA DE CORRIENTES que restablezcan la prestación del servicio asistencial, así como se abstengan de orquestar, alentar o facilitar la negativa concertada a prestar servicios de anestesiología y de obstruir la implementación de la formación de residentes.
C.1129	"ASOCIACIÓN CHAQUEÑA DE ANESTESIOLOGÍA S/INFRACCIÓN LEY Nº 25.156 (C.1129)"	Dr. Juan Carlos Quintana en su carácter de SUBSECRETARIO DEL MINISTERIO DE SALUD DE LA PROVINCIA DEL CHACO	ASOCIACIÓN CHAQUEÑA DE ANESTESIOLOGÍA (ACHA)	Negativa de profesionales anestesiólogos a formar residentes en la especialidad en el marco del Acta Acuerdo firmada entre el Ministerio de Salud de la Nación y los Ministerios de Salud de las distintas provincias.	26/05/2006	Se le ordena a la ASOCIACIÓN CHAQUEÑA DE ANESTESIOLOGÍA y a la FEDERACIÓN ARGENTINA DE ASOCIACIONES DE ANESTESIA, ANALEGESIA Y REANIMACIÓN que se abstengan de orquestar, alentar o facilitar la negativa concertada de sus miembros a prestar servicios de anestesiología en la provincia del Chaco, con el objeto de evitar o dificultar el ingreso de nuevos profesionales prestadores de servicio de anestesiología.

Expte.	Carátula	Denunciante	Denunciado	Hechos Presuntos	Fecha Res. Med. Caut.	Resumen
C.1149	"ASOCIACIÓN SANTAFESINA DE TERAPIA INTENSIVA PEDIÁTRICA S/INFRACCIÓN LEY 25.156 (C.1149)"	Dr. Carlos Alberto Dulong en su carácter de SUBSECRETARIO LEGAL Y TÉCNICO DEL MINISTERIO DE SALUD DE LA PROVINCIA DE SANTA FE	ASOCIACIÓN SANTAFESINA DE TERAPIA INTENSIVA PEDIÁTRICA	El denunciante manifestó que los profesionales médicos que prestaban servicios en la Unidad de Servicios Pediátricos -UCIP-en el Hospital de Niños "Dr.Orlando Alassi" de la Ciudad de Santa Fe, renunciaron a sus cargos. Las renuncias masivas resintieron y alteraron la prestación del servicio produciendo un sentimiento de incertidumbre obligando al Poder Ejecutivo de la Provincia de Santa Fe a declarar el estado de emergencia sanitaria en todo el territorio de la provincia.	30/10/2006	Se ordena a la ASOCIACIÓN SANTAFESINA DE TERAPIA INTENSIVA PEDIÁTRICA y a cada uno de sus integrantes (Resolución 801/2006), ya sea como miembros de la ASOCIACIÓN y/o en el carácter personal de prestadores del servicio, a que se abstengan de orquestar, alentar o facilitar la negativa concertada a prestar servicios inherentes a la terapia intensiva pediátrica en la Provincia de Santa Fe, con el objeto de evitar o dificultar la prestación del servicio y el ingreso de nuevos profesionales prestadores de los mismos. Así como se abstengan de impedir o dificultar la capacitación y asesoramiento a nuevos profesionales convocados para que ejerzan la especialidad de terapia intensiva pediátrica.
C.1087	"MERCADO DE HACIENDA DE LINIERS S/INVESTIGACIÓN DE MERCADO (C.1087)"	De OFICIO como consecuencia de la NOTA Nº 883/05 remitida por la SECRETARÍA DE AGRICULTURA, GANADERÍA, PESCA Y ALIMENTOS, y la NOTA SCT Nº 495/2005 remitida por la SECRETARÍA DE COORDINACIÓN TÉCNICA, ambas pertenecientes al MINISTERIO DE ECONOMÍA Y PRODUCCIÓN	MERCADO DE LINIERS S.A., el CENTRO DE CONSIGNATARIOS DE PRODUCTOS DEL PAIS, y la CAMARA ARGENTINA DE CONSIGNATARIOS.	De acuerdo a los dichos del Sr. Secretario de Agricultura, Ganadería, Pesca y Alimentos el libre juego de la oferta y la demanda podría estar siendo distorsionado por las conductas de los intermediarios (consignatarios) reflejada por las publicaciones que realiza la firma explotadora del predio. A su vez, se han detectado posibles conductas colusivas por parte de los consignatarios, a través de posibles acuerdos, fijaciones o manipulaciones de precios de la hacienda, que resultarían perjudiciales al interés económico general. Una de las prácticas específicas referidas por la autoridad mencionada se manifestaría a través de las denominadas "ventas al oído", "ventas particulares" o "ventas directa".	17/03/2006	Se le ordena al MERCADO DE LINIERS S.A. que en carácter de adjudicataria de la concesión para la administración de las instalaciones y para la actividad desarrollada por el ex MERCADO NACIONAL DE HACIENDA arbitre los medios necesarios para que los consignatarios habilitados y, que operan en el ámbito de su concesión, se abstengan de celebrar las denominadas "ventas al oído" o "ventas particulares" o "ventas directa", por un plazo de dos meses a contar a partir del día 27/03/06, o cualquier otro acuerdo particular y/o práctica concertada para vender la hacienda y/o coordinar la demanda y la oferta del mercado, por fuera de los remates que se efectúan en dicho ámbito.

CAPITULO IV- 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.

La CNDC ha estado comprometida durante 2006 en la profundización y extensión de todo tipo de actividades de cooperación tanto a nivel regional como bilateral y multilateral para mejorar el tratamiento de las prácticas anti-competitivas que, de forma creciente, se llevan a cabo en el ámbito internacional y resultan especialmente lesivas para las posibilidades de comercio y desenvolvimiento económico de los Países en Desarrollo.

INTEGRACIÓN ECONÓMICA REGIONAL.

DEFENSA DE LA COMPETENCIA EN EL MERCOSUR

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

En materia de cooperación, debe señalarse que fue en el seno del CT 5 en el que los Estados Parte de Mercosur avanzaron en la negociación de dos acuerdos de cooperación regional “cuatripartitos” que se refieren a continuación:

1) **Decisión Consejo Mercado Común (CMC) N° 04/04**, “Entendimiento de Cooperación entre las Autoridades de Competencia en la Aplicación de sus Legislaciones Nacionales de Competencia” aprobada el 7 de Julio de 2004.

La Decisión CMC 04/04 que aprueba el Entendimiento contempla en sus considerandos, “la necesidad de promover el intercambio de informaciones entre todas las Autoridades de Defensa de la Competencia de los Estados Partes del MERCOSUR sobre el control de concentraciones económicas de ámbito regional, con vistas a prevenir sus posibles efectos anticompetitivos en la región, en los términos de lo dispuesto en el artículo 7º del Protocolo de Defensa de la Competencia”.

Asimismo, “las estrechas relaciones económicas entre los Estados Partes y observando que el control de concentraciones económicas de ámbito regional puede contribuir para el funcionamiento eficiente de sus mercados integrados en el MERCOSUR y para el bienestar de los ciudadanos de sus respectivos países”.

También que “la importancia de que la cooperación y la coordinación de las actividades referentes al control de concentraciones económicas resulte en la actuación más efectiva y expedita de ese control, así como en la reducción de

obstáculos y promoción de seguridad jurídica para las partes involucradas de lo que o que ocurriría en el caso de que las acciones se dieran de forma aislada”.

“Que esos mecanismos contribuirán para mejorar y fortalecer las relaciones entre las autoridades de la competencia de los Estados Partes; que la cooperación entre todos los Estados Partes es un importante instrumento de información, inclusive para aquellos Estados que aún no adoptan el control de concentraciones en su legislación interna, ya que este instrumento podrá proporcionar elementos para la decisión sobre la adopción del referido tipo de control”.

Por otra parte destaca, “el compromiso de los Estados Partes de tomar en consideración los importantes intereses recíprocos en el control de concentraciones económicas de ámbito regional”; y tiene por fin complementar el Entendimiento previo ya que sostiene:

“La necesidad de resaltar, en relación al “Entendimiento sobre Cooperación entre las Autoridades de Defensa de la Competencia de los Estados Partes del MERCOSUR para la Aplicación de sus Leyes Nacionales de Competencia”, aspectos importantes de la cooperación específicamente en relación al control de concentraciones económicas”.

2) **Decisión CMC N°15/06**, “Entendimiento sobre Cooperación entre las Autoridades de Defensa de la Competencia de los Estados Partes de MERCOSUR para el Control de Concentraciones Económicas de Ambito Regional”, aprobada el 20 de julio de 2006.

Cabe mencionar que en la Reunión del CMC que tuvo lugar en julio de 2006 en Córdoba durante la PPT Argentina, se aprobó la Decisión CMC N°15/06, “Entendimiento sobre Cooperación entre las Autoridades de Defensa de la Competencia de los Estados Partes de MERCOSUR para el Control de Concentraciones Económicas de Ambito Regional”, cuyo objetivo es “promover la cooperación, incluyendo tanto la cooperación para la aplicación de los procedimientos de control de concentraciones económicas, previstos en las legislaciones nacionales así como la cooperación técnica entre las Autoridades de Competencia, y asegurar que los Estados Partes tomen en consideración los importantes intereses recíprocos involucrados en estas actividades”.

En otro orden, en cumplimiento del mandato de la CCM continuaron las tareas normativas y en el marco de la Presidencia Pro Tempore Argentina (PPTA), en 2006 se llevaron a cabo en Buenos Aires, en la sede de la CNDC, las dos reuniones previstas del Comité Técnico N° 5 en el Cronograma de la CCM para los distintos comités que dependen de la misma.

XLª Reunión del Comité Técnico N° 5 - Defensa de la Competencia del Mercosur

Se celebró durante los días 18 y 19 de Abril de 2006 dándose inicio de esta forma al Cronograma de la CCM anteriormente referido. La reunión mencionada contó con la presencia de delegaciones de Uruguay, Paraguay y Argentina,

quedando la aprobación del Acta resultante de las deliberaciones, ad referendum de Brasil.

En función de las negociaciones llevadas a cabo durante el período 2005, se retomaron los temas que habían quedado pendientes en las últimas reuniones del C T N° 5 y en función del Mandato otorgado por la CCM para proceder a la Revisión del Protocolo de Defensa de la Competencia (PDC) también conocido como Protocolo de Fortaleza, la Coordinación Nacional de la PPT Argentina que ejerce la CNDC, propuso la Agenda que contemplaba actividades relativas a la Revisión del PDC y a aquellas de cooperación técnica recíproca la que completa los mecanismos institucionales previstos para la misma, es decir, los Entendimientos negociados a nivel cuatripartito.

El primero de éstos, Decisión CMC N° 04/ 2004 ya fue incorporado al ordenamiento jurídico nacional mediante la Resolución N° 100 de la Secretaría de Coordinación Técnica del Ministerio de Economía y Producción de agosto de 2004 y se procede a internalizar la segunda norma.

En la XLª Reunión del CT 5 hubo avances significativos dentro de la Revisión del PDC en base a documentos de trabajo propuestos por la PPT A y en las actividades de cooperación recíproca que se desarrollan en paralelo con las sesiones del Comité Técnico, en las que se comparten experiencias comunes en la resolución de casos y conductas.

También en el marco de la PPT A, se llevó a cabo en Buenos Aires, durante los días 3 y 4 de Julio la **XLIª Reunión del CT 5** dándose así fiel cumplimiento al Cronograma de la CCM.

Cabe destacar que la Coordinación Nacional del CT 5 que detenta en la actualidad el Presidente de la CNDC, cumplió así con el mandato de reunir al Comité de Defensa de la Competencia del Mercosur, con las dos sesiones del mismo programadas por la CCM para el primer semestre de 2006 bajo la PPTA.

No obstante haberse aprobado la agenda propuesta en su totalidad, la reunión se acotó para cumplir prioritariamente con el Mandato de la CCM de proceder a la revisión del Protocolo de Fortaleza y se avanzó en función del tiempo disponible en las actividades de cooperación recíproca, realizándose una exposición sobre los principales aspectos y las conclusiones del Peer Review (Revisión por Homólogos) de la OCDE.

XLIIª Reunión del Comité Técnico N° 5 con la participación de las delegaciones de Argentina, Uruguay y Brasil.

Se realizó dando cumplimiento al cronograma de reuniones para el año 2006 de la CCM. Tuvo lugar en la ciudad de Río de Janeiro, Brasil, bajo la PPT Brasil de MERCOSUR, entre los días 4 y 5 de septiembre de 2006, la

Prosiguiendo con el cumplimiento del mandato de la CCM las delegaciones asistentes procedieron a continuar con las tareas de Revisión del Protocolo de

Defensa de la Competencia concluyendo con el análisis de algunos de los puntos mandatados.

Con referencia a las actividades de cooperación además de las de “cooperación recíproca”, los Estados Partes intercambiaron información de interés, dando cuenta de eventos que hacen a la creación de capacidad y formación de recursos humanos así como formularon propuestas concretas de cooperación técnica.

En este sentido, Brasil presentó la invitación formulada por el Departamento de Justicia americano para realizar un *workshop* sobre técnicas de investigación, contando como participantes a los miembros de *International Competition Network* (ICN) y de MERCOSUR, aclarándose que tal invitación se haría solamente en caso de resultar de interés de los países de MERCOSUR, dados los costos de un evento de dicha envergadura.

La delegación argentina notificó la realización del “Seminario Internacional sobre *Peer Review* y Políticas de Competencia” que, bajo el auspicio de la OCDE y el BID, se celebraría en Buenos Aires, durante los días 12 y 13 de Octubre, invitando a las demás delegaciones a participar del evento, destacando que Brasil sería uno de los “pares” que haría la Revisión.

Las delegaciones informaron sobre la internalización de la Decisión CMC N° 15/06 (“Entendimiento sobre Cooperación entre las Autoridades de Defensa de la Competencia de los Estados Partes de MERCOSUR para el Control de Concentraciones Económicas de Ambito Regional”), aprobada en la reunión del CMC, celebrada en Córdoba, Argentina, en julio de 2006.

La delegación de Argentina informó que ya inició los trámites de internalización, por medio de Resolución Ministerial, de la mencionada Decisión.

Continuando con las actividades de “cooperación recíproca” iniciadas durante la PPTA en 2006, el Coordinador Nacional de Argentina hizo una presentación sobre una conducta (abuso de posición de dominio) analizado en su momento por la autoridad de competencia del país.

Por su parte, la Coordinadora Nacional de Brasil, hizo una presentación sobre el “Programa de leniencia” aplicado por el Sistema Brasileiro de Defensa de la Competencia.

La delegación de Uruguay se comprometió a exponer un caso en la siguiente reunión del CT 5.

XLIIIª Reunión del Comité Técnico N° 5.

Contó con la asistencia de representantes de los cuatro Estados Partes y se realizó en Río de Janeiro durante los días 23, 24 y 25 de Octubre de 2006

Las Delegaciones se avocaron a continuar con las tareas correspondientes a dar cumplimiento al mandato de la CCM y concluyeron la Revisión del PDC, desarrollando la Agenda prevista, iniciando la discusión previa a la elaboración de estrategias de cooperación en el área de Defensa de la Competencia.

Dentro de las actividades de cooperación recíproca tuvo lugar la exposición de un caso del sector de productos farmacéuticos que estuvo a cargo de la Delegación de Uruguay.

Las delegaciones participaron de la Elaboración del Informe del CT 5 de la PPT Brasil a la CCM de Mercosur con el detalle de lo actuado a lo largo de las sesiones del Comité.

Las Delegaciones discutieron acerca de la elaboración de estrategias de cooperación en el área de Defensa de la Competencia identificando casos y conductas de ámbito regional.

Con respecto a las actividades de internalización del “Entendimiento sobre Cooperación entre las Autoridades de Defensa de la Competencia de los Estados Partes del MERCOSUR para el Control de Concentraciones Económicas de Ambito Regional” aprobado por la Decisión CCM N° 15/06, la Delegación de Argentina informó que tal como lo comunicara en el último CT 5 el procedimiento ya se había iniciado.

La próxima reunión del CT 5 se fijó en el marco de la PPT Paraguay para los días 22 y 23 de marzo de 2007.

POLÍTICAS DE COMPETENCIA EN EL ACUERDO DE INTEGRACIÓN COMERCIAL MERCOSUR - UNIÓN EUROPEA.

Si bien en este ámbito no se produjeron novedades durante el año 2006 cabe referir que el estado de avance de estas negociaciones fue haber logrado que la UE, que sólo proponía un esquema de cooperación 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.

COOPERACIÓN MULTILATERAL

POLÍTICAS DE COMPETENCIA EN LA OCDE

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

Si bien Argentina ya no reviste el carácter de país Observador en el Comité de Competencia de la Organización, la CNDC participó de actividades y eventos,

habiendo sido sede de un Seminario Internacional auspiciado por la OCDE.

La cooperación del BID y la OCDE en el ámbito de las leyes y políticas de competencia se centra en la organización de reuniones anuales del Foro Latinoamericano de Competencia (LAFIC) en las cuales tienen lugar mesas redondas importantes y revisiones entre pares de las leyes e instituciones de un país. Dichas revisiones ya se habían efectuado para Brasil, Chile, Perú y en 2006 fue el turno de Argentina.

El 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- 2006). Febrero de 2006. París.
- La CNDC participó en la Cuarta Reunión del Foro Latinoamericano sobre Competencia, organizada por la OCDE y el Banco Interamericano de Desarrollo que se celebró en San Salvador, el Salvador, el 11 y 12 de julio de 2006. Como parte de las actividades desarrolladas en dicho evento se presentaron los resultados del Peer Review que la OCDE realizó sobre la CNDC y que se tratan en detalle en el capítulo dedicado a dicha actividad.

La CNDC ha trabajado estrechamente con la Cancillería en relación al seguimiento de las respectivas agendas y a la participación en los foros y Comité de Competencia teniendo presente los fundamentos y los beneficios que, como organismo 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.

Asimismo, la CNDC participa regularmente de la mesa de trabajo del Punto Nacional de Contacto de la Cancillería en la implementación de las *Líneas Directrices OCDE para Empresas Multinacionales*, que realiza reuniones periódicas y convocó el 29 de Noviembre de 2006 el IIº Encuentro de Difusión. Fue objetivo del evento, la promoción de las Directrices y la profundización de ejes que son clave en nuestro país, tales como la organización institucional del Punto Nacional de Contacto y su rol e instancias específicas, dificultades y diferencias que surgen en la implementación. Se presentó, asimismo, una síntesis sobre los avances desde 2004 y las perspectivas para 2007.

SEMINARIO INTERNACIONAL SOBRE “PEER REVIEW” Y POLÍTICAS DE COMPETENCIA, 12 Y 13 DE OCTUBRE DE 2006 – BUENOS AIRES

Como actividad de difusión de los resultados del Peer Review y bajo el auspicio de OCDE – BID tuvo lugar el evento que se desarrolló durante dos días. El primero, bajo la modalidad de Seminario y el segundo como Taller con la participación de los expertos y expositores internacionales y el staff de la CNDC.

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 tal sentido en 2006 se destaca la participación en el Seminario sobre Políticas de Competencia: “Experiencias nacionales y regionales de América Latina y el Caribe”, organizado por la Conferencia de las Naciones Unidas sobre Comercio y Desarrollo (UNCTAD) y la Superintendencia de Industria y Comercio de Colombia, Bogotá, Colombia realizado durante los días 02 y 03 de febrero de 2006.

En dicho evento se hicieron Presentaciones sobre la experiencia argentina en materia de “Técnicas para reunir evidencias sobre carteles y la cooperación internacional en la investigación y persecución de carteles” y “Las autoridades de competencia y los reguladores sectoriales: aspectos de coordinación”.

POLÍTICAS DE COMPETENCIA EN EL MARCO DE LA ORGANIZACIÓN MUNDIAL DEL COMERCIO (OMC)

- **Mecanismo de Examen de las Políticas Comerciales (Trade Policy Review).**

El Mecanismo de Examen de Política Comercial (MEPC) es un ejercicio al que regularmente se prestan los países Miembros de la OMC, por lo establecido en el Anexo 3 del Acta Final de la Ronda Uruguay del GATT.

Ese Anexo del Acuerdo de Marrakech describe los objetivos del MEPC tendientes a “coadyuvar a una mayor adhesión de todos los Miembros a las normas y disciplinas de los Acuerdos Comerciales Multilaterales y, cuando proceda, de los Acuerdos Comerciales Plurilaterales, y a los compromisos contraídos en su marco, y, por ende, a un mejor funcionamiento del sistema multilateral de comercio, mediante la consecución de una mayor transparencia en las políticas y prácticas comerciales de los Miembros y una mejor comprensión de las mismas”.

A este respecto, el MEPC debe examinar periódicamente las políticas y prácticas comerciales de todos los Miembros, en el caso de Argentina esto se hace cada 4 años.

Cabe señalar que si bien las cuestiones de competencia no forman parte oficialmente del mandato del MEPC, la Secretaría de la OMC y los países objeto de examen deciden de manera creciente hacer alusión a las mismas por estar vinculadas al comercio de mercancías y servicios y a la reforma de la reglamentación.

Los exámenes del OEPC se basan en un informe preparado por la Secretaría

de la OMC que proporciona la parte fundamental de las informaciones y una “exposición de políticas” por parte del Miembro objeto de examen. La fuente de información proviene de respuestas a cuestionarios detallados de la Secretaría y de una misión al país objeto del examen con el fin de reunir elementos fácticos en el curso del cual se mantienen consultas con el gobierno, empresas privadas e instituciones de investigación.

En la reunión del OEPC, el gobierno cuyas políticas se examinan hace una exposición introductoria, luego de lo cual dos ponentes escogidos entre los Miembros que actúan con independencia y no representan a sus países, formulan los comentarios con el fin de suscitar el debate en el OEPC, a las exposiciones de los ponentes le sigue el debate y las conclusiones de la Presidencia. El informe de la Secretaría y la exposición de políticas o Informe de Gobierno se publican después de la reunión de examen junto con el acta de la misma y el texto de las conclusiones de la Presidencia del OEPC.

En ninguna etapa del proceso se formulan recomendaciones formales sobre las medidas que el Miembro examinado debe adoptar.

Para dar cumplimiento a todo el examen descrito y con el fin de dar respuesta al Cuestionario de la Secretaría, durante todo el año 2006 el equipo interdisciplinario de Argentina realizó los trabajos técnicos tendientes a brindar a la División de Examen de la Política Comercial (TPR) los elementos necesarios para formular el documento denominado “Informe de la Secretaría” que abarca el panorama macroeconómico, aspectos relevantes de la integración MERCOSUR, cuestiones arancelarias, y entre otras secciones de las políticas sectoriales, el capítulo III b) se dedica a “Política en materia de competencia” (párrafos 228/ 237).

La CNDC trabajó con el equipo interdisciplinario y participó el 11 de octubre de 2006 de la reunión sobre los temas específicos con los funcionarios de la Misión de la OMC (División de Examen de las Políticas Comerciales) que visitó Buenos Aires entre el 9 y el 13 de Octubre.

El informe rescata todas las recomendaciones del Peer Review de la OCDE, en el sentido de la necesidad de establecer las acciones necesarias al fortalecimiento institucional de la CNDC creando el Tribunal Nacional de Defensa de la Competencia.

- **Reuniones del Grupo de Trabajo sobre la Interacción entre Comercio y Políticas de Competencia de la OMC (WGTCP).**

A partir 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.

No obstante la importancia de estos temas en la práctica durante 2006 el grupo de trabajo se encontró sin mandato por lo que no desarrolló actividades.

FORO IBEROAMERICANO DE DEFENSA DE LA COMPETENCIA

- **Quinta edición de la Escuela Iberoamericana de Defensa de la Competencia organizada por el Tribunal de Defensa de la Competencia de España. Presentación de un caso de abuso de posición dominante en Argentina.**

Se llevó a cabo en Madrid el Curso mencionado desde el 20 de Noviembre al 1º de Diciembre de 2006, contando con la asistencia de 32 delegados de todos los países miembros del Foro Iberoamericano de Defensa de la Competencia, excepto Andorra, Bolivia, Cuba y Ecuador.

La ESCUELA IBEROAMERICANA DE DEFENSA DE LA COMPETENCIA es un ambicioso proyecto de formación de recursos humanos que surgió de la reunión celebrada el 25 de febrero de 2002 en el marco de la Presidencia de España de la UE en la que se creó el Foro Iberoamericano de Defensa de la Competencia integrado por las instituciones de Defensa de la Competencia de los países miembros.

En la mencionada reunión se acordó que la coordinación, organización y financiación de la Escuela correspondería al Tribunal de Defensa de la Competencia (TDC) español y para ello se constituiría una Secretaría Técnica en Madrid.

Asimismo se creó un Consejo Rector de dicha Escuela formado por las autoridades de Defensa de la Competencia de Argentina, Brasil, Chile, España, Perú y Portugal cuya tarea principal sería determinar el contenido y las características de la Escuela.

Oportunamente la CNDC realizó los aportes y comentarios referentes al contenido de estos cursos de capacitación.

Si bien la cuestión transversal de la Va. Edición de la Escuela Iberoamericana de dos semanas de duración, fue *el estudio de conductas prohibidas* tanto en los aspectos sustantivos que hacen al análisis económico como a los procesales, el programa incluyó un módulo institucional con una presentación del sistema español de Defensa de la Competencia y con las exposiciones de los países que recientemente han organizado sus agencias en el marco del proyecto de cooperación COMPAL - UNCTAD y visitas a determinadas autoridades relevantes de defensa de la competencia en Madrid, la competencia en sectores regulados en el marco del control de concentraciones en España y un taller de Casos Prácticos que fueron presentados por cada una de las delegaciones de los países asistentes.

ACUERDO DE COOPERACIÓN ENTRE LA REPÚBLICA ARGENTINA Y LA REPÚBLICA FEDERATIVA DE BRASIL RELATIVO A COOPERACIÓN

ENTRE SUS AUTORIDADES DE DEFENSA DE LA COMPETENCIA EN LA APLICACIÓN DE SUS LEYES DE COMPETENCIA.

Si bien esta norma no fue incorporada a los respectivos ordenamientos jurídicos nacionales, los organismos de competencia realizan permanentes contactos informales e intercambio de información, cooperando en este sentido, tanto en lo atinente a conductas anticompetitivas como en operaciones de concentración económica que se llevan cabo en sus territorios nacionales.

El objetivo del Acuerdo es promover la cooperación entre las autoridades de las Partes en el área de defensa de la competencia, incluyendo tanto la cooperación en la aplicación de sus leyes respectivas, como la cooperación técnica y garantizar que las Partes se aseguren cuidadosa consideración a sus importantes intereses recíprocos en el enforcement.

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 de las Conferencias Anuales y es activa en la red habiéndose preparado en este marco de cooperación inter-agencias, en Enero de 2006, la actualización del documento: “Argentina ICN - MERGER NOTIFICATION AND PROCEDURES TEMPLATE”.

OTROS EVENTOS INTERNACIONALES DONDE PARTICIPÓ LA CNDC.

- Workshop on Competition Policy for Ibero-American Countries. Lisboa, Portugal. 31 de mayo y 01 de junio de 2006. Evento organizado por la Portuguese Competition Authority. La delegación argentina presentó un caso de abuso de posición dominante resuelto por la CNDC.

PROYECTOS DE COOPERACIÓN INTERNACIONAL.

- **Proyecto de Cooperación** – “IDRC PROJECT COMPETITION ISSUES IN THE DISTRIBUTION SECTOR”.

La CNDC (por Argentina) aplicó y fue elegida junto con Jamaica, Uzbekistán y Zambia por IDRC (International Development Research Center of Canada) para el desarrollo del mencionado programa de cooperación para países en desarrollo que la institución preveía para el año 2006.

Como producto final el trabajo se publicó el libro “Problemas de Competencia en el sector de distribución de programas de televisión en la Argentina”.

Dentro del marco de subsidios para la investigación en temas de competencia en el sector de distribución del IDRC, la investigación en cuestión fue realizada por técnicos de la CNDC bajo la coordinación de vocales de la Comisión y consta de seis capítulos.

Estos son los siguientes: 1) Descripción del sector de distribución de programas de televisión en la Argentina;

2) Reseña de la literatura económica sobre distribución de programas de televisión .

3) Un modelo teórico de distribución de programas de televisión;

4) Jurisprudencia antitrust argentina sobre distribución de programas de televisión;

5) Jurisprudencia antitrust internacional sobre distribución de programas de televisión;

6) Conclusiones (implicancias antitrust y regulatorias).

Para recabar la información que sirvió de base para la realización del capítulo 1 referido a la descripción del sector bajo estudio, la CNDC abrió una investigación de mercado, titulada “Estudio de la dinámica, comportamiento y tendencias del mercado de distribución de televisión”.

A efectos de la administración del subsidio entregado por el IDRC, la CNDC celebró un acuerdo con la Facultad de Ciencias Económicas de la Universidad Nacional de La Plata (UNLP) que actuó de agente administrativo, habiendo participado también al publicar el libro (en castellano y en inglés) en su editorial (EDULP).

El resultado de este proyecto de cooperación es un aporte al estudio de los problemas enunciados y se ha presentado en diversos foros internacionales.

COLABORACIONES EN LAS SIGUIENTES PUBLICACIONES INTERNACIONALES:

A solicitud de los editores de las siguientes publicaciones, se presentaron sendas colaboraciones en:

- GLOBAL COMPETITION REVIEW. THE 2006 HANDBOOK OF COMPETITION ENFORCEMENT AGENCIES. (Presenta un ranking anual de Agencias Antitrust)
- COMPETITION AND ANTITRUST REVIEW – EUROMONEY YEARBOOKS.

ABOGACIA DE LA COMPETENCIA:

Integrantes de esta Comisión participaron en la organización y en el dictado del:

- Curso de Especialización en Defensa de la Competencia. Universidad Nacional de San Martín. Buenos Aires, 7 de septiembre al 30 de noviembre

de 2006.

- Jornada de Defensa de la Competencia. Universidad de Belgrano. Buenos Aires, 25 de octubre de 2006

CAPITULO V- PEER REVIEW

Introducción.

El Peer Review o Examen por homólogos o Examen Inter-pares es un método mediante el cual las agencias de defensa de la competencia de otros países pueden evaluar la calidad y eficacia de sus políticas, legislación, marcos normativos e institucionales. Sobre la base de un informe elaborado por la institución examinadora el Peer Review ofrece un foro en el que se puede explicar y debatir políticas, recabar información y expresar inquietudes, en un contexto en el que la confrontación de ideas enriquece a los participantes del evento.

De esta forma se generan importantes sinergias entre los organismos de competencia en áreas que hacen al núcleo de las acciones que llevan adelante, como por ejemplo los métodos seguidos para investigar posibles prácticas anticompetitivas, el control de las operaciones de concentración económicas o las acciones de promoción de la competencia que pueden llevar adelante las agencias antitrust.

Las recomendaciones del Peer Review, sustentadas en la evaluación institucional que se realiza y la identificación de fortalezas y vulnerabilidades puede verse como un mecanismo voluntario y autónomo de control de políticas que aporta, desde distintas perspectivas, elementos de juicio para el mejoramiento de su calidad.

Los eventos donde se presentan formalmente el informe de la revisión están diseñados con el criterio de que se produzca una interactividad entre examinadores, examinados y demás participantes de forma tal de generar ideas y aportes que potencien la experiencia.

En el marco del Foro Latinoamericano de la Competencia que anualmente organizan el Banco Interamericano de Desarrollo (BID) y la Organización de Cooperación y Desarrollo Económicos (OCDE), la CNDC se ofreció en el año 2005 para ser sometida al ejercicio de revisión descripto.

El mismo se desarrolló entre los meses de febrero y junio de 2006 y sus resultados fueron presentados en la Cuarta Reunión del Foro Latinoamericano de Competencia (L AFC) realizada en San Salvador, República de El Salvador los días 14 y 15 de julio de 2006 y a nivel nacional, en un Seminario Internacional realizado en Buenos Aires los días 12 y 13 de octubre de 2006.

En este último evento se realizó un “ejercicio de simulación” en el cual, los países que realizaron la “Revisión por Homólogos” participaron como panelistas junto a la Delegación Argentina que hizo la exposición y defensa en el L AFC.

El Seminario realizado en Bs. As. fue auspiciado por la OCDE habiendo participado el experto que realizó la consultoría así como un alto funcionario de la Organización.

En el informe del Peer Review se realizó una evaluación integral de la CNDC. Entre otras cuestiones se abordaron aspectos tales como la resolución de denuncias por posibles violaciones a la Ley N° 25.156 y concentraciones económicas (encuadramiento dentro de la Ley, casos destacados, estadísticas anuales, etc.), cuestiones de procedimiento y conceptuales en la aplicación de la Ley, la organización interna de la CNDC y los niveles de eficiencia en el desarrollo de sus tareas y el impacto que tiene en la política de competencia la falta de conformación Tribunal Nacional de Defensa de la Competencia que dispone la Ley.

Principales conclusiones y recomendaciones del informe del Peer Review.

Como se detallará a continuación las conclusiones y recomendaciones abarcan prácticamente todos los aspectos relevantes de la política de competencia que se ha venido llevado adelante en Argentina durante los últimos años. Hay una primer evaluación que enmarca las observaciones particulares ya que da la perspectiva necesaria para ponderar los aspectos particulares que se pusieron de relieve, a saber:

“La política de defensa de la competencia en Argentina tiene cimientos excelentes: la ley de defensa de la competencia de 1999. La ley articula las normas correctas en las tres áreas de fondo para asegurar el cumplimiento de la libre competencia: acuerdos restrictivos, abuso de posición dominante y fusiones. Crea una autoridad de aplicación profesional e independiente y le otorga las herramientas legales y administrativas que necesita para la tarea. La política de defensa de la competencia se ha visto beneficiada por otra ventaja fundamental a través de los años: el personal profesional, competente y dedicado de la CNDC. Pero la política de competencia no ha adquirido el lugar adecuado en la economía argentina. Existen muchas razones que lo explican; una razón no menor ha sido la inestable experiencia política y económica del país en las últimas décadas”.

Una segunda consideración a tener presente para lo que sigue es el señalamiento del propio informe en el sentido de que varias de las recomendaciones realizadas no podrían ser puestas en práctica por la CNDC dado que dependen de otras instancias del Poder Ejecutivo y del Poder Legislativo. De esta forma se identificó un componente político necesario para el fortalecimiento de la política de defensa de la competencia en Argentina.

Las recomendaciones fueron:

1. ***Crear el Tribunal Nacional de Defensa de la Competencia.***
- ***Si resulta necesario modificar la ley para darle al poder ejecutivo facultades para revocar una decisión del Tribunal en casos de fusión, dicha facultad debe limitarse en cuanto a su alcance a las cuestiones de “interés público prevaleciente” u otra expresión en tal sentido.***

- ***Modificar la ley de manera de que ésta disponga que el Tribunal deberá presentar su presupuesto en forma directa al Congreso, no al Poder Ejecutivo Nacional.***

Resulta anómalo que casi siete años después de la promulgación de la ley de defensa de la competencia, el organismo que ésta creó no haya sido establecido aún. La conformación de dicho organismo abordaría dos problemas fundamentales que enfrenta la CNDC actualmente: un presupuesto insuficiente e independencia insuficiente. El Artículo 17 de la ley dispone que el Tribunal será un “organismo autárquico”. El Artículo 25 establece que el Tribunal elevará anualmente el proyecto de presupuesto “al Poder Ejecutivo Nacional” y que puede establecer “la fijación de aranceles que deberán abonar los interesados por las actuaciones que inicien ante el mismo”. Es de suponer que ellos incluyen los cargos por notificación de fusiones, una práctica utilizada en muchos países. Por supuesto, en la medida en que los aranceles no cubran los gastos, el Tribunal dependerá del Poder Ejecutivo Nacional y, en última instancia, del Congreso para obtener su financiamiento. Aún así, tendría su presupuesto propio y separado y la facultad para decidir de qué manera asignarlo.

La creación del Tribunal mejoraría significativamente la independencia del organismo de defensa de la competencia. Sus miembros serían designados por concurso de antecedentes por un jurado cuasi-independiente y por un período fijo de ejercicio del cargo. Tendría facultades para emitir decisiones ejecutables, revisables sólo por los tribunales judiciales. No obstante, los expertos afirman que es políticamente imposible conferir a este organismo el grado de independencia que dispone la ley actualmente. Ese fue el motivo de la propuesta de reforma de la ley de 2005, que hubiera devuelto al gobierno algunas facultades de contralor en casos de fusión. Las leyes de defensa de la competencia en otros países establecen que dichas facultades competen al poder ejecutivo, pero la mejor práctica en ese sentido es seriamente restringirlas a cuestiones de “interés público prevaleciente” u otra frase en tal sentido. Idealmente, este poder de veto se utiliza rara vez.

Asimismo, el decreto N° 89 de 2001 creó un rol para la Secretaría en casos de conducta anticompetitiva que la ley no había previsto. Confirió a la Secretaría las facultades de parte en los casos en los que intervenía el Tribunal. La Secretaría puede iniciar causas, obtener y presentar pruebas y apelar las decisiones del Tribunal. En un sentido, el efecto de este decreto fue crear un fiscal nacional en casos de competencia pero estos serían decididos por un Tribunal independiente (el Tribunal conservaría las funciones de investigación y promoción e impulso de la acción establecidas en la ley). Queda por verse aún cómo funcionaría esta distribución de tareas en la práctica. Tendría el efecto saludable de mitigar algo de lo que parecería ser una combinación injustificada de las facultades de acusar y resolver concentradas en el mismo organismo. En todo caso, resulta un aspecto de la independencia que es insuficiente en la ley actual, y es la facultad en cabeza del poder ejecutivo de aprobar el presupuesto del Tribunal. Tener poder sobre un presupuesto es una facultad significativa, especialmente a la luz del nuevo rol de la Secretaría como fiscal en casos de conductas anticompetitivas. El Tribunal debería recibir su financiamiento directamente del Congreso.

2. *Aumentar el presupuesto del organismo de defensa de la competencia.*

La CNDC debe enfrentar serios problemas presupuestarios. Ya sea que se trate de la CNDC o el Tribunal de Defensa de la Competencia, el organismo en cuestión necesitará más dinero para atraer y conservar profesionales calificados a nivel de personal y de vocales. Como mínimo, parecería que el presupuesto del organismo debería retornar en términos reales a los niveles de 2001. Asimismo, el actual sistema de emplear hasta la mitad del personal de la CNDC mediante un contrato a corto plazo también contribuye a que haya un gran recambio de personal en el organismo. Un presupuesto mayor se supone que permitiría al organismo convertir algunos de esos puestos a personal de planta. No obstante, se alega con frecuencia que las normas del empleo público en Argentina son demasiado rígidas y no brindan los incentivos adecuados para lograr un buen desempeño. Si éste es un problema, tal vez la solución resida en la creación del Tribunal. Como organismo independiente puede tener el poder de estructurar sus normas laborales de manera más eficiente.

3. *Fortalecer el despliegue de actividad anticartel.*

- ***Hacer que la lucha anticartel tenga máxima prioridad dentro del organismo.***
- ***En casos exitosos contra carteles nocivos, explícitamente ilícitos, aumentar las multas que se imponen y comenzar a aplicar sanciones también a las personas físicas.***
- ***Aumentar el tope máximo legal de las multas por violaciones en caso de conductas anticompetitivas.***
- ***Establecer un programa de indulgencia.***
- ***Considerar un uso sensato de las investigaciones proactivas, especialmente en el área de adquisiciones públicas.***

En los últimos años, la OCDE ha instado a los organismos que promueven la libre competencia en todas partes a que otorguen máxima prioridad a las actividades anticartel. Esto parece adquirir relevancia fundamental en Argentina en donde hay varios casos de los que se tiene conocimiento de la actividad de carteles. La lucha anticartel implica un esfuerzo en varias direcciones. Exige la asignación de recursos suficientes a la tarea: la imposición de multas más costosas tanto a las organizaciones como a las personas físicas, lo cual constituye un elemento de disuasión para la actividad de carteles en el futuro y un incentivo para cooperar con las investigaciones del organismo, y, a la vez, la creación de un programa de indulgencia que ofrece el levantamiento de sanciones para el primer participante acusado de la práctica colusoria que ofrezca su cooperación. En este sentido, parece que las multas máximas para conductas ilícitas en virtud de la ley de defensa de la competencia han quedado demasiado bajas, aunque el máximo actual todavía no ha sido impuesto en ningún caso. Aumentar el máximo, por supuesto, exige medidas

legislativas. Una forma de asegurar que las multas no queden erosionadas por acción de la inflación es indexarlas.

Las investigaciones proactivas, a lo ancho de toda la industria a veces desembocan en casos de carteles -ello fue así en el caso del oxígeno- pero también consumen importantes recursos durante un prolongado período de tiempo, a la vez que no dan como resultado ningún enjuiciamiento. Estas investigaciones deben emprenderse con cautela. Un sector que es probable que sea productivo, no obstante, -como ha sucedido en muchos países- es el sector de adquisiciones públicas. El organismo debe considerar iniciar de oficio investigaciones de posibles concertaciones de ofertas y fijación de precios en la adquisición y contratación gubernamentales.

Llevar adelante más casos exitosos como los del cemento y el oxígeno acarrearía beneficios significativos al organismo de protección de la competencia, probablemente en mayor medida que cualquier otra medida de aplicación de la ley que el organismo pudiera emprender. Mejoraría la reputación del organismo dentro del gobierno y con el público en general. Y contribuiría al desarrollo de una cultura de la competencia en el país ayudando al público a comprender la forma en que se beneficia de una aplicación estricta y competente de las normas de competencia.

4. *Aumentar la eficiencia en las investigaciones de conductas anticompetitivas.*

- ***Considerar maneras de procesar sumariamente las denuncias privadas que claramente no describen posibles violaciones de la ley de competencia.***
- ***En otros casos en donde finalmente no se imponen sanciones, considerar maneras de acortar el tiempo y reducir los recursos requeridos para llegar a la decisión de la Comisión y la recomendación a la Secretaría.***

Se ha detectado una persistente acumulación de investigaciones de conductas anticompetitivas. Mucho de este trabajo atrasado se debe a la posibilidad de que los particulares inicien y participen en las investigaciones que lleva adelante el organismo de libre competencia, según lo establece la ley. Las leyes de muchos países prevén de alguna manera las denuncias privadas y existen razones políticas por las cuales resulta de utilidad contar con una disposición de tal índole en Argentina. Sin embargo, muchas de estas denuncias inevitablemente resultan no creíbles o no describen una posible violación de la ley. La Comisión puede determinar que una denuncia no es relevante o que resulta insuficiente en otros sentidos y desestimarla. Durante un período de tres años, el 44% de todas las resoluciones de la Comisión en casos de conducta anticompetitiva fueron de este tipo. Pero en muchos otros casos no se llegó a ninguna resolución; la acumulación de casos se incrementaba año a año. La Comisión debe encontrar la manera de dar tratamiento en forma más eficiente a las muchas denuncias que recibe, la mayoría de las cuales resultan infundadas.

Los procedimientos aplicables en la mayoría de los casos en los que la Comisión decide llevar adelante una investigación también pueden ser engorrosos. Una vez más, la gran mayoría de estos casos termina en una resolución que determina que no se había producido violación alguna a la ley. Debe ser posible que la Comisión realice indagaciones informales al comienzo de una investigación, y, en los casos en que resulte claro que no hubo infracción, pueda dar por finalizada la investigación. Aquí por supuesto, nos topamos con necesidades encontradas de transparencia y justicia. Tal es el equilibrio que debe alcanzar la Comisión, pero puede ser que actualmente exista mucha inflexibilidad en los procedimientos pertinentes.

5. *Aumentar la eficiencia en el control de fusiones.*

- ***Considerar aumentar los umbrales para la notificación.***
- ***Intentar acortar el tiempo requerido para aprobar las fusiones “sencillas” a menos del promedio actual de 3 a 4 meses.***
- ***Continuar oponiéndose dinámicamente al derecho de terceros de apelar las decisiones relativas a fusiones del organismo de defensa de la competencia.***

El decreto N° 89 de 2001 que creó un umbral determinado por el "tamaño de la operación" tuvo un efecto claramente beneficioso sobre la cantidad de casos que debe tratar la Comisión. Hasta ese momento la Comisión tenía que examinar demasiadas fusiones intrascendentes, que demandaban muchos de sus recursos. Sin embargo, en años recientes, la cantidad de fusiones notificadas aumentó nuevamente. Excede al alcance de este informe determinar si los umbrales actuales son nuevamente demasiado bajos, pero tal vez ese sea el caso. Como se estableció anteriormente, ha habido niveles significativos de inflación desde el año 2001, que tuvieron la consecuencia práctica de disminuir los umbrales. La Comisión debería analizar el efecto de los umbrales de hoy en día y si decide que son demasiado bajos, deberá recomendar que sean aumentados por ley o decreto.

Como ya se ha señalado el sector privado en Argentina generalmente no tiene una actitud crítica de la CNDC por la cantidad de tiempo que le lleva controlar las fusiones. Pero es un hecho que la Comisión demora más que los organismos de muchos otros países en examinar y aprobar las fusiones “sencillas”; aquellas en las que puede determinarse en una instancia temprana que no presentan problemas desde el punto de vista de la competencia. El Comité de Competencia Económica de la OCDE ha realizado un estudio de los períodos de examen de fusiones en los países de esta organización y concluyó que en la mayoría de dichos países, las fusiones no problemáticas son aprobadas en 30 a 45 días calendario, y a veces menos. La Red de Competencia Internacional, en sus Prácticas Recomendadas para los Procedimientos de Notificación de Fusiones (*Recommended Practices for Merger Notification Procedures*), recomienda que el examen de las fusiones sea llevado a cabo en dos etapas y que la duración de la primera fase, en la cual se aprueban las fusiones no problemáticas, no debería prolongarse más de seis semanas calendario. Independientemente de la opinión que le merezca

al sector privado la eficiencia de la Comisión a la hora de examinar las fusiones, acortar el tiempo que le lleva la revisión de los casos sencillos tendrá el efecto saludable de liberar algunos de los escasos recursos de la Comisión para poder destinarlos a tareas más importantes, como por ejemplo la actividad anticartel.

Con este objetivo en mente, la Comisión debe repasar todos sus procedimientos de control de fusiones. Si las partes de la fusión completan el Formulario 1 de notificación inicial, no sería necesario que la Comisión exija con tanta frecuencia como lo hace que la información consignada sea complementada, lo cual tiene el efecto de suspender el plazo interno de 15 días para finalizar con la fase I. Además, puede haber otras maneras de eficientizar la forma en que se presentan las aprobaciones recomendadas a la Comisión y luego a la Secretaría.

La posibilidad de que los particulares apelen las decisiones en cuestiones de fusiones emanadas de la Comisión es también una cuestión importante. Tales apelaciones son perturbadoras, tal como muestran los casos de cerveza y supermercados, y consumen el tiempo y los recursos de la Comisión. Si bien la ley de defensa de la competencia autoriza a un denunciante en un caso de conducta a apelar una desestimación de la denuncia por parte de la Comisión, no otorga ese derecho en forma específica en casos de fusión. La Comisión tiene el derecho de oponerse a dichas apelaciones en los tribunales y debe continuar haciéndolo.

6. *Repasar el régimen de notificaciones actual que permite a las partes consumir la fusión antes de que la autoridad de aplicación en materia de competencia finalice su examen.*

- ***Si se decide no convertir el procedimiento en un proceso estricto de notificación previa a la fusión, que exige que la parte espere durante el tiempo que demore el examen del organismo, considerar la creación de procedimientos que permitirían que el organismo de la competencia, en los casos que corresponda, solicite una orden que prohíba la consumación de la fusión mientras se encuentra pendiente la revisión. Otra posibilidad es ordenar a las partes de una fusión que ya ha sido llevada a cabo que “mantengan separadas” sus operaciones para permitir una desinversión significativa de operaciones y bienes, si ello es requerido.***

El hecho de que en Argentina las partes de una fusión puedan consumir su transacción antes de que el organismo finalice su control puede alterar significativamente la capacidad del organismo de lograr un remedio eficaz en caso de que se trate de una operación anticompetitiva. En algunos casos, los efectos anticompetitivos de una fusión pueden mitigarse mediante una desinversión parcial de activos; pero en otros casos, únicamente resulta suficiente impedir la operación en su totalidad. Si la fusión ya fue consumada, esta última opción no es posible. Ni los funcionarios de competencia en Argentina ni el sector privado parecen sostener que la actual incapacidad del organismo de impedir la consumación antes de la decisión de éste es un problema significativo. A veces las partes posponen la consumación en forma

voluntaria si piensan que es posible que se les deniegue la fusión. En un caso en donde la Comisión desaprobó la fusión que había sido consumada se produjo desacuerdo respecto de si la operación debía ser revocada, pero finalmente se decidió por llevar a cabo una desinversión satisfactoria.

De todos modos, ha habido unos pocos casos en donde finalmente se desaprobó la fusión. En otros pocos casos, donde se ordenó una desinversión parcial, hubo desacuerdo respecto de si la medida era suficiente. En igualdad de condiciones, es preferible que el organismo tenga la capacidad de impedir la consumación antes de tomar su decisión. Una forma de lograrlo, por supuesto, es imponer un estricto régimen de notificación previa a la fusión: las partes no pueden llevar adelante la operación por un plazo especificado después de la notificación. Sin embargo, la notificación previa a la fusión tiene costos propios, y en el clima actual de Argentina parece dudoso suponer que la comunidad empresarial del país respaldaría un cambio de esta índole. Como mínimo, el organismo de defensa de la competencia tendría que acortar drásticamente el tiempo que demora en examinar las fusiones en un régimen de notificación previa a la fusión.

Una segunda forma de impedir la consumación en casos específicos es dar al organismo de competencia la facultad suficiente como para solicitar una orden a tal efecto, si tiene suficientes sospechas de que la transacción tendrá efectos anticompetitivos. La Comisión tiene facultades para emitir medidas preliminares en casos de conducta anticompetitiva, pero aparentemente no en casos de fusión. Dado que a menudo el tiempo es esencial en las fusiones, y porque una orden preliminar que impida la consumación puede tener el efecto práctico de impedir la fusión en forma permanente, la opinión dominante en diversos países sostiene que se debe exigir al órgano de competencia que cumpla con una estricta carga para demostrar que la fusión podría ser anticompetitiva. Una forma de asegurarse de esto es exigir al organismo de competencia que solicite tal orden a un tribunal. Una alternativa a tal "medida preliminar", o tal vez un complemento para ella, es la facultad de ordenar a las partes que "mantengan separadas" sus operaciones luego de la consumación hasta tanto el organismo tome su decisión, a fin de hacer que la disolución o la desinversión sean más factibles.

7. Hasta tanto se cree el Tribunal de Defensa de la Competencia, liberar a la CNDC de la mayor cantidad de influencia política posible.

Desde que la CNDC adquirió un papel más activo en 1996, ha disfrutado de períodos en que estuvo relativamente libre de interferencia política. Parece que en el período actual está más sujeta a interferencia de esta índole, tal vez porque se ha sumado a la lucha del gobierno contra la inflación. Manteniendo los precios en niveles competitivos, la aplicación efectiva de la ley de defensa de la competencia puede constituirse en una fuerza contra la inflación, pero otros factores macroeconómicos tienen casi mayor importancia en este sentido. En todo caso, si la Comisión va a ser una aliada contra la inflación, debe permitírsele libertad en la aplicación de la ley de defensa de la competencia. En la medida en que sus escasos recursos hayan sido desviados a otras causas, sus responsabilidades de aplicación de la ley de defensa de la competencia languidecerán. La ley de 1999 articula una clara política a favor de la

independencia del órgano de aplicación. Hasta tanto se implemente plenamente esa ley parecería que debe respetarse su espíritu preservando la independencia de la CNDC en la mayor medida posible.

8. *Continuar y ampliar los esfuerzos para construir una cultura de libre competencia en Argentina.*

La CNDC ha implementado varios programas útiles para el desarrollo de la cultura de la libre competencia en Argentina. Debería continuar con dichos esfuerzos e iniciar otros, en la medida en que lo permitan sus recursos. Estas iniciativas podrían incluir conferencias o seminarios en forma regular o periódica abiertos al público sobre política de competencia, como por ejemplo un “día de la libre competencia” anual, donde haya oradores de las áreas de competencia a nivel nacional e internacional. Los participantes podrían provenir tanto del sector público como del sector privado e incluir especialmente a los miembros del Congreso. Desarrollar una buena relación con los medios de comunicación es fundamental en este esfuerzo. Cada una de las decisiones importantes de la Comisión debe ser acompañada por un comunicado de prensa, y, en el caso de las decisiones más importantes, debe organizarse una conferencia de prensa. La Comisión podría publicar folletos para el público en general donde se describan sus funciones, la importancia que implica para los consumidores contar con una política efectiva de libre competencia, y cómo ponerse en contacto con la Comisión para brindar información. El sitio de internet de la CNDC podría ampliarse a fin de incluir más de la misma información de interés para el público en general y más decisiones de la Comisión. Pero si bien todas estas medidas son útiles e importantes, la aplicación efectiva de la ley, incluida la iniciación de casos de beneficio demostrable para los consumidores, es la forma más eficaz de todas para desarrollar una cultura nacional de la libre competencia.

9. *Desarrollar relaciones efectivas y profesionales con los jueces que entienden en las apelaciones en casos de defensa de la competencia.*

El órgano de defensa de la competencia es afortunado dado que muchas de las apelaciones de sus casos se interponen ante un tribunal cuasi-especializado en Buenos Aires, aunque, por supuesto, pueden presentarse recursos de apelación ante los tribunales federales de otras partes del país. De alguna manera, los casos de defensa de la competencia son únicos entre los casos civiles y la Comisión puede realizar un aporte para la comprensión por parte de los jueces de las cuestiones especiales que se presentan en estos casos mediante el patrocinio de seminarios para jueces sobre estos tópicos y mediante la inclusión de los jueces en eventos públicos que patrocine la Comisión. Todos esos eventos deben respetar la ética legal pertinente, por supuesto.

10. *Desarrollar relaciones de cooperación con los entes reguladores de los distintos sectores.*

La ley otorga al órgano de aplicación mayor competencia sobre los sectores regulados que la que existe en muchos países. No hay exenciones específicas; el órgano de defensa de la competencia debe aprobar todas las fusiones de

esos sectores, con la consulta del ente regulador correspondiente. La cooperación inter-organismo parece funcionar en el caso de fusiones, pero hay relativamente poca interacción en cuestiones de conducta anticompetitiva.

Parecería que los sectores regulados pueden constituir fuentes fecundas para importantes casos de posición dominante y posiblemente también para casos de colusión. Iniciar casos de conducta anticompetitiva en estos sectores, no obstante, casi con seguridad requiere desarrollar una íntima relación de trabajo con los reguladores, que tienen experiencia crítica en la industria.