



COMISIÓN NACIONAL DE DEFENSA DE LA COMPETENCIA

MEMORIA 2009

INDICE

Página

PRESENTACION.....	3
OPERACIONES DE CONCENTRACION ECONOMICA.....	4
CASOS CONCLUIDOS DURANTE 2009.....	5
PRINCIPALES DICTAMENES DURANTE 2009	10
CONDUCTAS ANTICOMPETITIVAS.....	56
CASOS CONCLUIDOS DURANTE 2009.....	57
PRINCIPALES DICTAMENES DURANTE 2009.....	61
INVESTIGACIONES DE MERCADO	71
MEDIDAS PREVENTIVAS.....	83
RELACIONES INSTITUCIONALES DE LA CNDC	87

PRESENTACION

La memoria de una organización se define como el lugar donde se almacena el conocimiento organizacional generado en el pasado para utilizarlo de forma racional en el presente y en el futuro, con la característica de que este dispositivo sea de fácil acceso para por todos los miembros de la organización y para todo aquel usuario que se interese por el tema y desee efectuar una consulta.

En la cuestión que nos ocupa y en el marco conceptual precedente, tenemos el agrado de presentar este documento que contiene las Memorias Institucionales de la Comisión Nacional de Defensa de la Competencia (CNDC).

Los capítulos abordan las actividades desarrolladas por la CNDC dando cumplimiento de las prescripciones de la Ley 25156 tanto en materia de operaciones de concentración económica (fusiones y adquisiciones) como conductas anticompetitivas, describiéndose algunos casos con los dictámenes más destacados y el seguimiento de los compromisos asumidos por las partes.

Del mismo modo se presentan las opiniones consultivas, las diligencias preliminares y las resoluciones confirmadas, las sanciones ratificadas por la alzada, las medidas cautelares y los pagos de multa.

En un capítulo se trata la sanción de la Ley 26.522 del 10 de octubre de 2009 que crea el A.F.S.C.A.

Por último, se presenta un capítulo con las Relaciones Institucionales desarrolladas por la CNDC en el período de la referencia.

OPERACIONES DE CONCENTRACION ECONOMICA

En el presente capítulo se presenta el trabajo realizado por la Comisión Nacional de Defensa de la Competencia correspondiente al análisis ex ante de las operaciones de concentración económica.

La ley de Defensa de la Competencia establece (**en el Artículo Nº 6**) que, a los efectos de la misma, 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."¹

La ley de defensa de la competencia ha sido modificada en este aspecto por el **Decreto 396/2001, que deroga así, el carácter potencial de la restricción o distorsión de la competencia en los mercados respecto de la autorización de las concentraciones económicas que implicaba el procedimiento legal en cuestión².**

En este sentido, el Decreto prohíbe "...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, en los casos sometidos a notificación a la autoridad de aplicación quien debe decidir, por resolución fundada, lo siguiente: 1) autorizar la operación, 2) subordinar la autorización al cumplimiento de condiciones o 3) denegar la autorización.³

Asimismo, el mentado Decreto especifica que, "Los actos indicados en el artículo 6ª de esta Ley, cuando la suma del volumen de negocio total del conjunto de empresas afectadas supere en el país la suma de DOSCIENTES MILLONES DE PESOS (\$ 200.000.000), deberán ser notificadas para su examen previamente o en el plazo de una semana a partir de la fecha de conclusión del acuerdo, de la publicación de la oferta de compra o canje, o de la adquisición de

¹ Artículo 6º, Capítulo III, De las Concentraciones y Fusiones, Ley 25.156, introduce una modificación al artículo 7º de la mentada ley

² Cfr. Considerando 4to de la exposición de motivos del DEC. 396/2001.

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".⁴

Asimismo, el Artículo 3 del Decreto establece que: " 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".⁵

CASOS CONCLUIDOS DURANTE EL AÑO 2009.

Las operaciones de concentración económica analizadas durante el año 2009, sumaron 46 casos; de las cuales 42 fueron autorizadas y 4 subordinadas.

Desde el punto de vista sectorial, el sector en el que más operaciones fueron analizadas fue el automotriz. En este punto, se registraron:

- 1 operación de concentración económica vertical
- 2 operaciones de concentración económica vertical y horizontal y
- 1 de conglomerado

Del total de concentraciones notificadas en 12 operaciones, las partes involucradas estaban horizontalmente relacionadas, en 9 lo estaban verticalmente, en otras 15 existían ambos tipos de relaciones y en 10 se trataba de operaciones de conglomerado.

Respecto a la configuración sectorial la estadística se presentó de la siguiente forma:

³ introduce una modificación al artículo 7º de la mentada ley, la mencionada ley

⁴ El artículo 2º del Decreto 396/2001, sustituyó el primer párrafo del Artículo 8º de la ley n.º: 25.156.

⁵Mediante la introducción del inciso e) al Artículo 10 de la Ley 25.156.

Sector agrícola:

- 2 operaciones aprobadas
 - 1 de tipo horizontal
 - 1 de tipo vertical y
- 1 subordinada
 - 1 horizontal-vertical

Sector alimenticio:

- 3 operaciones aprobadas de conglomerado

Sector carne bovina, se subordinó:

- 1 operación de tipo horizontal-vertical

Sector de comercialización de metales:

- 2 operaciones autorizadas
 - 1 vertical
 - 1 horizontal-vertical

Sector de cobertura médica de salud:

- 1 operación aprobada vertical

Sector de comercialización mayorista:

- 1 operación autorizada horizontal

Sector de distribución de bebida:

- 3 operaciones aprobadas
 - 1 vertical
 - 1 horizontal-vertical
 - 1 conglomerado

Sector de GNC:

- 2 operaciones autorizadas
 - 1 vertical
 - 1 horizontal-vertical

Sector de pinturas:

- 2 operaciones aprobadas horizontal-vertical

Sector de productos refractarios:

- 1 operación aprobada conglomerado

Sector de medicamentos:

- 1 operación aprobada horizontal-vertical

Sector de electricidad:

- 1 operación autorizada vertical

Sector de seguros de retiro:

- 1 operación aprobada conglomerado

Sector de papel:

- 1 operación aprobada vertical

Sector de petróleo y gas:

- 1 operación autorizada horizontal-vertical

Sector automotriz:

- 1 operación aprobada horizontal
 - 1 vertical
 - 2 horizontal-vertical
 - 1 conglomerado

Sector de producción y comercialización musical:

- 1 operación aprobada horizontal-vertical

Sector siderúrgico:

- 1 operación autorizada horizontal-vertical

Sector de salud humana y salud animal

- 1 operación subordinada de conglomerado

Sector de telecomunicaciones:

- 1 operación autorizada horizontal-vertical

Sector transporte marítimo internacional contenedores:

- 1 operación aprobada horizontal
- 1 vertical

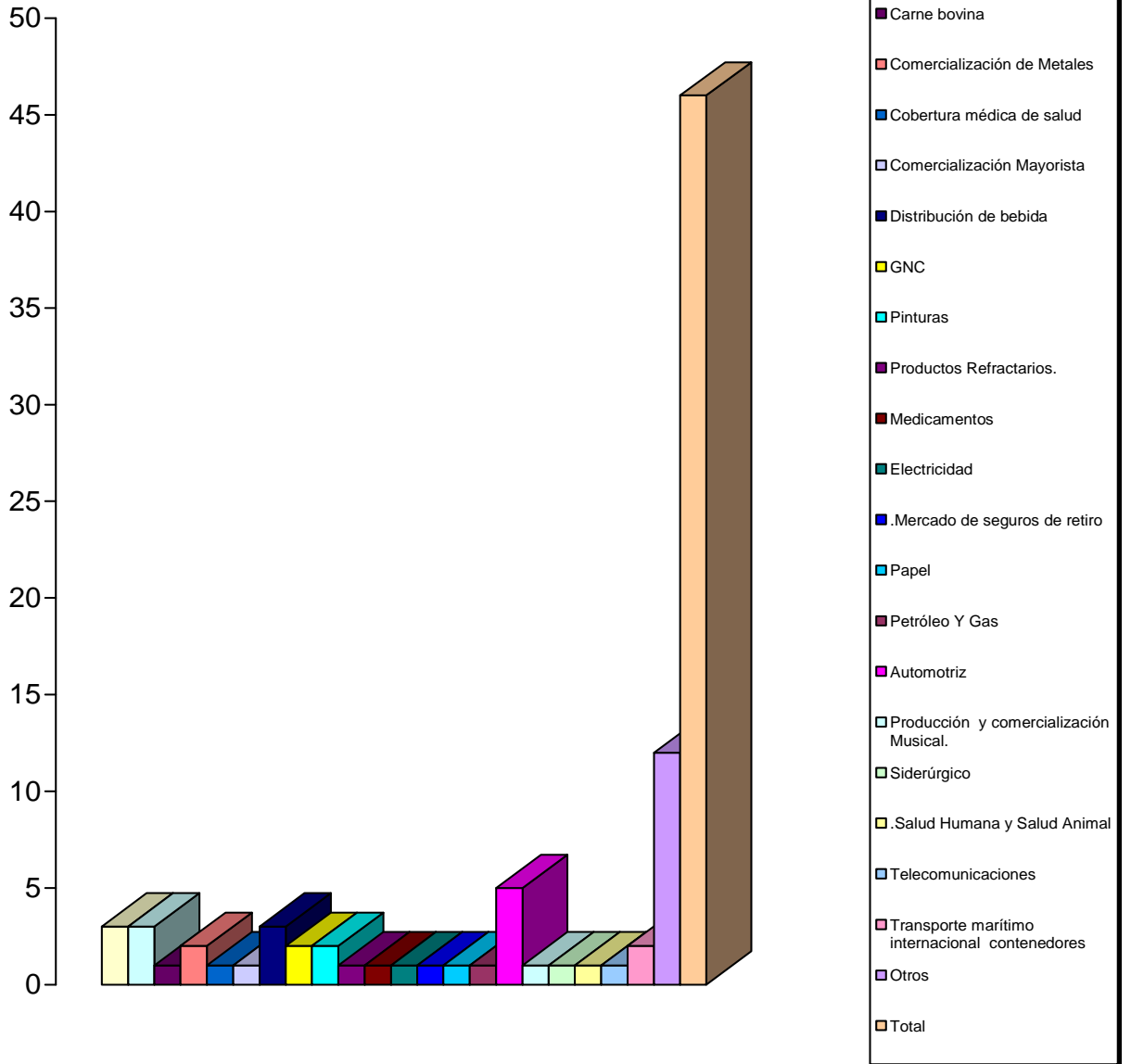
Y, por último, en el rubro “otros” se autorizaron:

- 11 operaciones:
 - 8 horizontal
 - 1 horizontal-vertical
 - 3 conglomerado

Y se subordinó:

- 1 operación

Concentraciones Economicas. Año 2009.



SECTOR	N.º:de casos	Autorizadas	Subordinadas	Denegadas	H	V	H-V	C
Agrícola	3	2	1		1	1	1	
Alimenticio	3	3						3
Carne bovina	1		1				1	
Comercialización de Metales	2	2				1	1	
Cobertura médica de salud	1	1				1		
Comercialización Mayorista	1	1			1			
Distribución de bebida	3	3				1	1	1
GNC	2	2				1	1	
Pinturas	2	2					2	
Productos Refractarios.	1	1						1
Medicamentos	1	1					1	
Electricidad	1	1				1		
.Mercado de seguros de retiro	1	1						1
Papel	1	1				1		
Petróleo Y Gas	1	1					1	
Automotriz	5	5			1	1	2	1
Producción y comercialización Musical.	1	1					1	
Siderúrgico	1	1					1	
.Salud Humana y Salud Animal	1		1					1
Telecomunicaciones	1	1					1	
Transporte marítimo internacional contenedores	2	2			1	1		
Otros	12	11	1		8		1	3
Total	46	42	4	0	12	9	15	10

Cuadro N.º 2. Operaciones de concentración económica cerradas año 2009.

PRINCIPALES DICTAMENES DURANTE 2009

Nº de carpeta: 627

Nº y fecha de Dictamen: 764 – 4/11/2009

Empresas Involucradas: BRASKEM S.A., IPIRANGA COMERCIAL QUÍMICA S.A. y COMPANHIA PETROQUÍMICA DO SUL,

Mercados Relevantes: Comercialización de polietileno y polipropileno

Resultado: Autorizada con monitoreo

La operación de concentración notificada consiste en la adquisición por parte de BRASKEM S.A. del 60% del capital social de IPIRANGA COMERCIAL QUÍMICA S.A. y de todas las compañías por ésta controladas, incluido el 29,43% del capital social de COMPANHIA PETROQUÍMICA DO SUL, participaciones que anteriormente estaban en poder -en forma indirecta- de cuarenta y cuatro personas físicas, representadas por los Sres. Sérgio Antonio Link de Mello Saraiva, Bolivar Baldisserotto Moura, Carlos Alberto Martins Bastos, João Pedro Gouvêa Vieira Filho y Roberto Bastos Tellechea Filho.

Cabe destacar que de acuerdo a lo informado por las partes, con fecha 18 de marzo de 2007, Los Vendedores, por un lado, y ULTRAPAR PARCIPAÇÕES S.A., por el otro, ésta última en nombre propio y en su carácter de comisionista de BRASKEM y PETRÓLEO BRASILEIRO S.A., acordaron enajenar las participaciones accionarias que los primeros tenían en REFINERÍA DE PETRÓLEO IPIRANGA S.A., DISTRIBUIDORA DE PRODUCTOS DE PETRÓLEO IPIRANGA S.A. y COMPANHIA BRASILEIRA DE PETRÓLEO IPIRANGA.

En la misma fecha, ULTRAPAR, BRASKEM y PETROBRAS celebraron un acuerdo de inversiones por el cuál se comprometieron a que la primera actuara como comisionista de las demás, para la adquisición de las acciones de emisión de ICQ, en la proporción del 60% y 40% respectivamente. Una vez adquirida las acciones por parte de ULTRAPAR ésta lanzaría a oferta pública de adquisición las acciones ordinarias pertenecientes a los demás accionistas de ICQ. Además, se advierte de lo declarado bajo juramento por las partes de la operación que “respecto de PETROBRAS... la participación de esa empresa luego de perfeccionada la operación será minoritaria (40%), sin que PETROBRAS tenga la posibilidad de interferir en las decisiones relevantes desde el punto de vista de defensa de la competencia”.

Asimismo, según lo manifestado por las partes la operación esta dividida en ciertas etapas las cuales son: (i) Adquisición de las acciones de los accionistas controlantes por ULTRAPAR, (ii) Ofertas Públicas para la adquisición de las acciones ordinarias de emisión de RPI, DPPI, CBPI por ULTRAPAR y de IPQ (compañía controlada en forma directa por ICQ) por BRASKEM y por PETROBRAS, (iii) Incorporación por ULTRAPAR de las acciones remanentes de emisión de RPI, DPPI y CBPI, (iv) Segregación y transferencia de los respectivos activos para cada uno de los compradores.

Finalmente, cabe agregar que como consecuencia de la adquisición del 29,43% del capital social de COPESUL por parte de BRASKEM, esta última pasará a tener el control comercial de COPESUL, toda vez que podría designar la mayoría de los administradores, logrando así la mayoría de votos del Consejo de Administración necesaria para la toma de decisiones.

Las sociedades involucradas notificaron la operación el día 25 de abril de 2007, en tiempo y forma de acuerdo a lo dispuesto en el artículo 8º de dicha norma.

La presente operación presenta relaciones horizontales en la comercialización de polietileno y polipropileno.

En el ámbito geográfico de comercialización de los productos petroquímicos de primera generación eteno y propeno, en tanto de resultar regional, se presentaba una relación vertical fruto de la adquisición del control de Copesul por parte de Braskem. Sin embargo, al cobrar el mercado una dimensión local, como se desprende del análisis contenido en el Anexo I, la relación vertical se presenta en Brasil. En consecuencia, solamente se analizan los efectos derivados de la relación horizontal en polietileno y polipropileno.

En oportunidades anteriores esta CNDC determinó: "Conforme al punto II.1 de los "Lineamientos para el Control de las Concentraciones Económicas" (Anexo de la Res. SCDyDC N° 164/2001), cada producto sea éste materia prima, petroquímico básico, intermedio o final conforma un mercado relevante en sí mismo, puesto que los mismos, salvo escasas excepciones entran como insumos

técnicamente irremplazables en las distintas etapas en que se encadena la producción.”⁶

Polietileno

Se definen al PEAD y PBDL como mercados de producto en si mismos.

Polipropileno

En función de que por el lado de la demanda hay sustitución imperfecta en algunos tipos de polipropileno y a que desde la oferta la realidad económica indica que todas las productoras de polipropileno tienen hecha la adaptación para producir copolímeros de alto impacto esta Comisión Nacional entiende que el criterio a seguir es el utilizado previamente por la institución, es decir que el mercado de polipropileno está compuesto tanto por los homopolímeros como por los copolímeros aleatorios y los de alto impacto.

Mercado Geográfico

En oportunidades anteriores esta CNDC en base a: i) los altos coeficientes de apertura correspondientes al comercio exterior argentino de petroquímicos finales; ii) la estructura por origen/destino del comercio exterior argentino de petroquímicos finales; iii) la relevancia de las importaciones de Brasil para completar la oferta doméstica en dichos productos; y a que iv) los aranceles de importación entre los países del Mercosur son cero, esta CNDC consideró que el mercado geográfico tiene como mínimo una dimensión regional, por cuanto constituye "la menor región dentro de la cual resultaría beneficioso para un único proveedor del producto en cuestión imponer un incremento pequeño aunque significativo y no transitorio, en el precio del producto" (Punto II.1. de los Lineamientos para el Control de Concentraciones Económicas - Res. SCDyDC N° 164/2001).

De igual manera en esta oportunidad, debido a los altos coeficientes de apertura que presenta el comercio exterior de petroquímicos finales, a la importancia de la producción brasilera para abastecer a la demanda local y a la existencia de arancel cero para los países del MERCOSUR frente al 14% de

⁶ Ver Expte.: S01:0257793/02 (Conc. N° 388)

arancel para extrazona, esta CNDC considera que la dimensión geográfica debe considerarse regional.

Sin perjuicio de todo lo indicado, también se analizarán los efectos de la operación en el mercado nacional.

La presente operación genera niveles de concentración horizontal relativamente elevados o elevados, según el caso, a nivel regional.

No obstante, al evaluar los mismos elementos en el ámbito nacional se advirtió que la concentración es considerablemente menor. Ello se debe, sobre todo, a que las empresas notificantes producen en Brasil y ofrecen sus productos importados en la Argentina, siendo que, por otro lado existen en el país competidores que elaboren los productos involucrados en la operación abasteciendo la mayor parte de cada uno de los mercados analizados a nivel nacional.

En función de lo anteriormente expuesto, en principio, la presente operación no despierta preocupación desde el punto de vista de la competencia. Sin perjuicio de ello se estima oportuno referir que en el caso particular del mercado de polietileno de alta densidad, dado que la operación implica la desaparición de un competidor y la consecuente consolidación de una estructura con dos oferentes significativos y uno menor.

En este sentido, teniendo en cuenta que las firmas involucradas en la presente operación no producen en Argentina, sino que solamente comercializan producto importado desde Brasil, esta CNDC entiende conveniente poner en práctica un esquema de monitoreo de precios promedios mensuales del mismo y en los correspondientes mercados de insumos.

La Cláusula 3.5 del “Contrato de Compraventa de Acciones”, suscripto el día 18 de marzo de 2007, establece que: “...por el plazo de cinco (5) años contados a partir del día de la fecha, los Vendedores mencionados en el Anexo 3.5 (“Personas sujetas a la restricción”) se obligan a no practicar, directa ni indirectamente, inclusive a través de Afiliados (conforme se las define en la Cláusula 7.8.1. mas abajo), en territorio brasileño cualquiera de los siguientes actos: a) poseer, controlar o participar (ya sea como socio o accionista) en cualquier ente o entidad que directa o indirectamente, tenga negocios o

actividades de cualquier forma relacionados a la producción de polifeinas y termoplásticos y a la distribución de combustibles líquidos y lubricantes, excepto inversiones minoritarias en compañías abiertas que coticen en bolsa de valores o en el mercado de mostrador; (b) constituir emprendimientos, firmas, asociaciones, trusts, fondos, sociedades anónimas, sociedades limitadas, consorcios, cooperativas u otra entidad, con o sin personalidad jurídica que, directa o indirectamente, actúe en el mismo ramo de negocios de las Sociedades, en su totalidad o en parte; y/o (c) convocar empleados, con el fin de ofrecer empleo o contratar a cualquier empleado de las Sociedades, o estimular a tal empleado a violar su contrato de trabajo con las Sociedades...”.

Tras analizar esta cláusula, y teniendo en cuenta el plazo de no competencia pactado por las partes, esta Comisión Nacional requirió a las empresas notificantes que manifiesten si en la presente operación existía transferencia de know-how, y en caso de corresponder que describieran en que consistía el mismo.

En la presentación del 4 de mayo de 2009 las empresas notificantes respondieron que: “la operación involucró la transferencia de conocimientos y procesos productivos específicos obtenidos a través de los años por le Grupo Ipiranga y que el plazo de 5 años resultaba adecuado ya que le permitía razonablemente a Braskem asegurar la transferencia de la totalidad del valor de los activos y la protección de su inversión.”

Por lo tanto, en la presente operación existe una transferencia de “know how”, que motiva que el plazo de cinco (5) años acordado por las partes, resulte adecuado.

De acuerdo a lo expuesto precedentemente se aconseja al SEÑOR SECRETARIO DE COMERCIO INTERIOR Del MINISTERIO DE ECONOMÍA Y FINANZAS PÚBLICAS: a) autorizar la operación de concentración económica b) Hacer saber a las partes que a efectos de resguardar las condiciones de competencia en el mercado de polietileno de alta densidad se estima conveniente poner en práctica un esquema de monitoreo de precios promedios mensuales en el mismo. Tal monitoreo debería extenderse desde el 1º de julio de 2008 y hasta los dos años posteriores al dictado de la pertinente resolución por el SEÑOR SECRETARIO DE COMERCIO INTERIOR, debiendo las partes presentar la información que disponga la Comisión Nacional de Defensa de la Competencia de manera trimestral.

Nº de carpeta: 637

Nº y fecha de Dictamen: 703 del 22/12/2008

Empresas Involucradas: *Advent Postal LP, Advent Postal II, Servicio Privado de Transporte S.A., Astoria Universal INC. E Internacional Mail Corporation*

Mercados Relevantes: *Servicios postales*

Resultado: *autorización sujeta a compromiso y multa por notificación tardía.*

La operación de concentración que se notifica consiste en la adquisición del control por parte de ADVENT POSTAL (CAYMAN) LP y ADVENT POSTAL (CAYMAN) LP II de las sociedades SERVICIO PRIVADO DE TRANSPORTE S.A. (en adelante "SEPRIT") y ASTORIA UNVERSAL INC. (en adelante "ASTORIA"), que anteriormente estaban en poder de INTERNATIONAL MAIL CORPORATION.

La presente operación guarda relación con el Expediente N° S01: 0016706/2004 (Conc. 442), caratulado "ADVENT INTERNATIONAL CORPORATION E INTERNATIONAL MAIL CORPORATION s/ NOTIFICACIÓN ART. 8 DE LA LEY 25.156 (C-0442)", por el que tramitó la notificación de la operación de concentración económica consistente en la adquisición del 100% del capital social de OCA HOLDING (GIBRALTAR) (en adelante "OCA HOLDING") por parte de ADVENT POSTAL (CAYMAN) LP y ADVENT POSTAL (CAYMAN) LP II. OCA HOLDING estaba controlada en forma directa por INTERNATIONAL MAIL CORPORATION (en adelante "IMC") y, a su vez, controlaba en forma directa e indirecta, respectivamente, a ASTORIA y a SEPRIT.

Conforme surge de las constancias de dicho expediente SEPRIT y, su controlante, ASTORIA quedarían excluidas de la operación notificada, ello de conformidad a lo establecido en la Cláusula Octava del Contrato de Compraventa de Acciones. De acuerdo a lo dispuesto por dicha cláusula, tan pronto como el proceso concursal de OCA HOLDING lo permitiera, aquéllas sociedades serían transferidas a IMC. A partir de ése momento SEPRIT y ASTORIA dejarían de ser controladas indirectamente por OCA HOLDING y pasarían a estar bajo el control directo de IMC.

Sin embargo, informan los notificantes que debido a las dificultades en su situación financiera, SEPRIT debió solicitar la apertura de su Concurso de Acreedores, el cual se halla en trámite ante el Juzgado competente en la materia en la Provincia de Córdoba. Es por ello que IMC, por un lado, y ADVENT POSTAL (CAYMAN) LP y ADVENT POSTAL (CAYMAN) LP II – ambas controladas en forma directa por ADVENT INTERNATIONAL CORPORATION (en adelante “ADVENT”)–, por el otro, suscribieron con fecha 4 de agosto de 2005 una adenda al contrato de compraventa de acciones originario, conviniendo que tanto SEPRIT como su controlante ASTORIA, se mantendrían bajo el control indirecto de OCA HOLDING, que a ese punto estaba ya controlada en forma indirecta por ADVENT.

Así las cosas, el día 1º de septiembre de 2005 ADVENT e IMC se presentaron ante esta Comisión Nacional en el marco del Expediente N° S01:0016706/2004 (Conc. 442) y solicitaron se exima de notificar la operación de concentración económica a que se refiere la adenda suscripta.

Esta Comisión Nacional de Defensa de la Competencia dictó entonces la Resolución N° 50 de fecha 25 de julio de 2007, por la que dispuso hacer saber a los peticionantes que para el caso de darse los supuestos previstos por el artículo 8º de la Ley N° 25.156, deberían recurrir por la vía procesal correspondiente y notificar la operación traída a análisis.

La operación notificada consiste en un cambio de control, por lo que encuadra en lo dispuesto en el artículo 6, inciso d) de la Ley N° 25.156.

La obligación de efectuar la notificación obedece a que el volumen de negocios de las empresas afectadas supera el umbral establecido en el artículo 8º de la Ley N° 25.156, y no se encuentra alcanzada por ninguna de las excepciones previstas en dicha norma.

El día 7 de agosto de 2007 ADVENT presentó el Formulario F1 de notificación ante esta Comisión Nacional en relación a lo ordenado por la Resolución CNDC de fecha 25 de julio de 2007 que obra en el Expediente S01:0016706/2004 (Conc. 442) a fs. 1016/1017. Con fecha 9 de agosto de 2007 el representante de IMC adhirió a la presentación efectuada por IMC con fecha 7 de agosto de ese mismo año.

La operación notificada puede caracterizarse como una concentración económica de tipo horizontal en los mercados de todos los servicios postales ofrecidos por SEPRIT. También se ha identificado una relación de naturaleza vertical entre los mercados de servicios postales al público y el mercado de servicio de redespacho.

Esta comisión considera que desde el lado de la oferta el mercado de servicios postales no constituye un solo mercado relevante. Por el contrario esta Comisión identifica como mercados relevantes a cuatro segmentos: I) Los servicios postales generales, que incluyen carta simple, carta control, carta expreso, carta documento, etc. ii) La distribución de correspondencia, orientada a las empresas que incluye la carta factura, diarios revistas y periódicos, tarjetas de crédito, mailings e impresos nominados, iii) Paquetería, y iv) Servicios Internacionales.

Esta CNDC considerará al mercado geográfico de cada uno de los mercados definidos de carácter nacional.

EFFECTOS DE LA OPERACIÓN SOBRE LA COMPETENCIA EN LOS MERCADOS

Esta Comisión Nacional no encontró elementos que indiquen que la operación bajo análisis permita disminuir, restringir o distorsionar la competencia, de modo que pueda resultar perjuicio para el interés económico general.

MULTA POR NOTIFICACION TARDIA

La presente concentración fue notificada tanto por parte de ADVENT como por parte de IMC después de vencido el plazo que contempla el artículo 8º de la Ley N° 25.156 para efectuar las notificaciones, hecho que amerita la aplicación por parte de esta Comisión Nacional de la multa que estipula el artículo 46, inciso. d), de aplicación en virtud de lo establecido por el artículo 9º de la misma Ley.

La demora en la notificación de la operación sujeta a análisis asciende a la cantidad de QUINCE (15) días hábiles que transcurrieron entre el 12 y el 1º de

septiembre de 2005 y entre el 3 y el 7 de agosto de 2007. Por su parte, IMC notificó DIECISÉIS (16) días tarde la operación a estudio, suma que se obtiene de adicionar los días hábiles transcurridos entre el 12 y el 1° de septiembre de 2005, mas los que corrieron entre el 7 y el 9 de agosto de 2007.

Teniendo en cuenta que actúan como atenuantes en el caso concreto: (1) la confusión por parte de las empresas notificantes en cuanto a su obligación de notificar la operación traída a análisis; (2) la circunstancia que la empresa adquirente del control de hecho, ya gozaba del control de derecho de la empresa en cuestión; (3) la comunicación efectuada con fecha 1° de septiembre de 2005 de la modificación al contrato que había sido objeto de análisis en la operación aprobada mediante Resolución SCT N° 32, de fecha 23 de marzo de 2004; y (4) el hecho de que la operación en cuestión no presenta riesgos desde el punto de vista de la competencia para la República Argentina. Que, a su vez, actúan como agravantes: (1) el hecho de que las partes no solicitaron conforme corresponde por los procedimientos aplicables un formal pedido de opinión consultiva ante el nuevo hecho acaecido luego de la primer aprobación; y (2) que el Grupo ADVENT no es la primera vez que se ha presentado ante este Organismo a raíz de la obligación de notificación que surge del artículo 8° de la Ley N° 25.156, fíjese la suma de \$ 6.500 (PESOS SEIS MIL QUINIENTOS) diarios en concepto de multa por notificación tardía a la empresa ADVENT, lo que hace un total de \$ 97.500 (PESOS NOVENTA Y SIETE MIL QUINIENTOS) y fíjese en la suma de \$ 6.500 (SEIS MIL QUINIENTOS) diarios en concepto de multa por notificación tardía a la empresa IMC, lo que hace un total de \$ 104.000 (PESOS CIENTO CUATRO MIL). A tal efecto se recomendará al Sr. Secretario establecer el plazo de DIEZ (10) días hábiles para que se haga efectiva la sanción desde la notificación de la respectiva resolución, bajo apercibimiento de aplicar por cada día de mora, los intereses a tasa activa del Banco de la Nación Argentina hasta su efectiva cancelación.

Por ello, la COMISION NACIONAL DE DEFENSA DE LA COMPETENCIA aconseja al SEÑOR SECRETARIO DE COMERCIO INTERIOR del MINISTERIO DE ECONOMIA Y FINANZAS PÚBLICAS: autorizar la operación de concentración económica, b) imponer a ADVENT INTERNATIONAL CORPORATION, en su carácter de notificante y controlante indirecto de ADVENT POSTAL (CAYMAN) LP y ADVENT POSTAL (CAYMAN) LP II, una multa de \$ 97.500 (PESOS NOVENTA Y SIETE MIL QUINIENTOS, en virtud de la notificación tardía de la operación de concentración económica, c) imponer a INTERNATIONAL MAIL

CORPORATION, en su carácter de notificante y controlante indirecto de SERVICIO PRIVADO DE TRANSPORTE S.A. y ASTORIA UNVERSAL INC., una multa de \$ 104.000 (PESOS CIENTO CUATRO MIL), en virtud de la notificación tardía de la operación de concentración económica estudiada en el presente Expediente, ello de conformidad a lo previsto en los artículos 8 y 46, inciso d) de la Ley N° 25.156. y establecer el plazo de DIEZ (10) días hábiles para que se haga efectiva la sanción desde la notificación de la respectiva resolución, bajo apercibimiento de aplicar por cada día de mora, los intereses a tasa activa del Banco de la Nación Argentina hasta su efectiva cancelación.

N° de carpeta: 649

N° y fecha de Dictamen: 723 del 22/05/2009

Empresas Involucradas: MONSANTO ARGENTINA S.A.I.C y SEMINIUM S.A.

Mercados Relevantes: *herbicidas a base de Glifosato y/o selectivos para malezas gramíneas, Híbridos de Girasol y/o de Maíz*

Resultado: *autorizada*

La operación de concentración notificada consiste en una compraventa de acciones llevada a cabo el día 30 de octubre de 2007, celebrada entre MONSANTO ARGENTINA S.A.I.C. y los Sres. Sergio Einaudi y Lorenzo Einaudi, por el cual MONSANTO ARGENTINA adquiriría el 51% de las acciones representativas del capital social y votos de SEMINIUM S.A.

Hay que destacar que MONSANTO COMPANY, controlante de MONSANTO ARGENTINA, previo a la presente operación, tenía una participación indirecta en SEMINIUM, a través de la empresa RENFIELD S.A., del 49% del capital social y votos.

Una vez finalizada la presente operación, MONSANTO COMPANY, adquirirá el control total indirecto en SEMINIUM.

Las sociedades involucradas dieron cumplimiento a los requerimientos de esta COMISION NACIONAL DE DEFENSA DE LA COMPETENCIA efectuados en uso de las atribuciones conferidas por el artículo 58 de la Ley N° 25.156, notificando la operación el día 11 de septiembre de 2007 en tiempo y forma de acuerdo a lo dispuesto en el artículo 8 de dicha norma.

EVALUACIÓN DE LOS EFECTOS DE LA OPERACIÓN DE CONCENTRACION SOBRE LA COMPETENCIA.

Naturaleza de la operación.

Las firmas operan en los mercados de híbridos de maíz, sorgo y girasol y en los mercados de herbicidas en los que participan los productos basados en los ingredientes activos Glifosato y Acetoclor, por lo que corresponde describir a la operación notificada como una concentración económica de naturaleza horizontal.

Esta Comisión Nacional entiende que el mercado relevante del producto del Glifosato incluye a todos los productos formulados a base de este.

Asimismo, esta Comisión Nacional entiende que el mercado relevante de los productos a base de Acetoclor incluye a los productos basados en los ingredientes activos Acetoclor, S-Metoalaclor y Imidazolinona

Por otro lado, esta comisión considera que los mercados relevantes incluyen a todos los híbridos de cada cultivo, es decir que existen sendos mercados relevantes para maíz, sorgo y girasol y que se trata de mercados de productos diferenciados.

A los efectos de la definición del mercado geográfico debe tenerse en cuenta que los productos involucrados, tanto los herbicidas como los híbridos, se comercializan en todo el territorio nacional, siendo imposible precisar en qué zona fue comprado y aplicado un determinado producto. Por lo expuesto, esta Comisión considera que el mercado geográfico correspondiente a los productos analizados debe ser definido como de alcance nacional.

Mercado de herbicidas a base de Glifosato.

En este mercado, la operación notificada no despierta una preocupación desde el punto de vista de la competencia.

Mercado de herbicidas selectivos para malezas gramíneas

La fusión de estas dos empresas en este mercado no pone en riesgo la competencia.

Mercado de híbridos

En el mercado de híbridos de sorgo esta operación no despierta una preocupación desde el punto de vista de la competencia.

Híbridos de Girasol

Esta Comisión Nacional considera que la presente operación no reduciría sustantivamente la competencia.

Híbridos de Maíz

Teniendo en cuenta que en este mercado SEMINIUM tiene una participación reducida, hay competidores fuertes, alta elasticidad precio de la demanda, y que ambas empresas participan en distintos segmentos dentro del mismo mercado de productos diferenciados, la operación notificada no despierta preocupación desde el punto de vista de la competencia y el interés económico general en este mercado.

Como conclusión del análisis económico, podemos afirmar que en general se verifica en todos los mercados, la reducida participación de mercado de SEMINIUM, la presencia de competidores vigorosos y en algunos casos tales como el de los agroquímicos, también bajas barreras a la entrada, y no hallándose elementos que indiquen que la misma permita disminuir, restringir o distorsionar la competencia, de modo que pueda resultar perjuicio para el interés económico general, concluimos que la operación notificada no despierta una preocupación desde el punto de vista de la competencia.

CLÁUSULAS CON RESTRICCIONES ACCESORIAS

Habiendo analizado el “Contrato de Compraventa de Acciones de SEMINIUM S.A.”, aportado por las partes con fecha 28 de noviembre de 2007, se advierte que las partes acordaron introducir una cláusula de no competencia en el contrato.

La mencionada cláusula establece que: “Cada uno de los Vendedores conviene y acuerda que en forma directa o indirecta, por el plazo de 3 (tres) años a contar desde la Fecha de Firma:

(a) en ningún momento, se dedicará o estará interesado o participará en o llevará a cabo una actividad igual o similar al (o competidora del) Negocio en el territorio Argentino y/o Uruguayo;

(b) en ningún momento contactará o procurará atraer a los clientes de o negociará con o proveerá bienes o servicios a persona alguna que a la fecha de este Contrato es o ha sido un cliente del Negocio, en relación con un negocio que sea de cualquier forma igual o similar al Negocio (o competidor de éste);

(c) en ningún momento asistirá a un competidor de la Sociedad y/o de la Subsidiaria, con ningún alcance, en el desarrollo o conducción de un negocio que sea en forma alguna similar o igual al Negocio (o un competidor de éste);

(d) en ningún momento procurará contactar a un director, con excepción de los directores designados por los vendedores, empleado o consultor, actual o pasado, de la Sociedad o de la Subsidiaria, ni contratará o empleará de otra forma a dichas personas, ni recomendará al personal que se desempeñe en la Sociedad o la Subsidiaria para que sea contratado por un tercero, y a la inversa, no recomendará a ese personal que se postule para trabajar para un tercero;

(e) en ningún momento instigará a persona alguna para que viole cualquier contrato con la Sociedad o la Subsidiaria. El incumplimiento de esta obligación dará lugar a una indemnización a favor del Comprador igual a dos veces la facturación anual del negocio que compita con el de esta última o a 10 (diez) veces el sueldo mensual del personal en cuestión, la que sea mayor”.

Tras analizar el contrato anteriormente mencionado surge que la transferencia objeto de la presente operación se refiere a acciones, deudas, marcas y patentes, inmuebles, es decir, únicamente a activos materiales, sin incluir en ninguna cláusula la transferencia de los activos inmateriales, conocimientos y tecnologías desarrolladas por el vendedor, es decir, el “know how”.

Sin embargo, se observó en la cláusula de no competencia del “Contrato de Compraventa de Acciones de Seminium S.A.” de la presente operación bajo análisis, que el término fijado para la no competencia se extendía por un período de tres (3) años, plazo éste que excedía del necesario para garantizar la transferencia total de los activos referidos.

Rectificación de la cláusula de no competencia

Con motivo del análisis precedente, y a los efectos de precisar el sentido de la cláusula de no competencia informada por los notificantes, a fs. 281 esta Comisión Nacional requirió a las empresas notificantes que expresen si en la presente operación existía transferencia de tecnología o “know how”, que justificara el plazo de tres años inserto en la misma, e informe las zonas geográficas en donde SEMINIUM S.A. ofrecía productos involucrados antes de la operación notificada.

A fs. 284/292 MONSANTO ARGENTINA S.A.I.C., y los Sres. Sergio Einaudi y Lorenzo Einaudi contestaron el requerimiento del punto anterior acompañando una addenda al contrato en el cual establecieron: “**PRIMERO:** Reducir el plazo de 3 años previsto en el punto 8.4 del CONTRATO a 2 años. ...**SEGUNDO:** Con excepción de lo precedentemente pactado, las restantes cláusulas del ACUERDO, mantienen plena vigencia...” (el subrayado nos pertenece).

Teniendo presente esta modificación del “Contrato de Compraventa de Acciones de SEMINIUM S.A.”, como así también lo mencionado en los numerales precedentes, esta Comisión Nacional entiende que la cláusula de restricciones accesorias presentada por las partes se adecua 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 excede los límites razonablemente permitidos para la transferencia de los activos.

De acuerdo a lo expuesto precedentemente, esta COMISIÓN NACIONAL DE DEFENSA DE LA aconseja al SEÑOR SECRETARIO DE COMERCIO INTERIOR autorizar la operación de concentración económica, de acuerdo a lo estipulado en el artículo 13, inciso a).

Nº de carpeta: 668

Nº y fecha de Dictamen: 727-692 del 23/03/2009

Empresas Involucradas: *Marfrig Frigoríficos e Comercio de Alimentos S.A. - Blue Horizon*

Mercados Relevantes: producción de cortes de carne bovina, menudencias, subproductos y hamburguesas

Resultado: *aprobación subordinada*

La operación notificada se produce en la República Argentina y consiste en la adquisición por parte de MARFRIG FRIGORÍFICOS e COMERÇIO DE ALIMENTOS S.A. del 100% de las cuotas de capital de BLUE HORIZON Co. LLC a los señores Luis BAMEULE, Guillermo BAUMELE y Adrián BAMEULE. Cabe destacar que BLUE es titular del 70,51% del capital accionario de QUICKFOOD S.A. y que el 29,49% del capital accionario restante de QUICKFOOD cotiza en la Bolsa de Comercio de la Ciudad Autónoma de Buenos Aires.

Las empresas involucradas notificaron en tiempo y forma la operación de concentración conforme a lo previsto en el Artículo 8º de la Ley Nº 25.156, el día 27 de noviembre de 2007 mediante la presentación del Formulario F1

La información presentada y conforme lo dispuesto en la Resolución Nº 40/01 de la SDCyC (B.O. 22/02/01) la misma resultaba incompleta, en razón de ello se efectuaron las observaciones pertinentes.

El análisis económico de la concentración se centra en los efectos que acarrea el control por parte de MARFRIG de la sociedad controlada por BLUE, es decir, QUICKFOOD.

La operación de concentración económica presenta relaciones horizontales en la producción de cortes de carne bovina, menudencias, subproductos y hamburguesas, y relaciones verticales fruto de la producción de cortes de carne que pueden servir como insumos para productos con mayor valor agregado por parte de ABP y la elaboración de productos en base a carne procesada por parte de Quickfood.

El ganado vacuno faenado constituye el menor grupo de productos para el cual un hipotético monopolista podría aplicar en forma rentable un incremento significativo y no transitorio de precios.

Los subproductos son el cuero, sangre, huesos, cabeza, blandos de playa de faena, bilis y tripas, cada grupo forma un mercado distinto, que en general no tienen relación con el mercado de la carne. Sin embargo, esta CNDC entiende que no es necesario indagar en cada mercado de destino en particular, ya que la cantidad de subproductos realizada por las empresas involucradas es proporcional a la cantidad de cabezas que faenan y, por lo tanto, a la participación en el mercado de carne vacuna⁷.

Por todo lo antedicho, se considerará al mercado de los subproductos aquél en el cual un hipotético monopolista podría implementar un aumento no transitorio y significativo de precios.

Las menudencias, desde el punto de vista de la demanda se las puede considerar como distintas variedades de un mismo producto. Siguiendo la interpretación brindada en el mercado de los subproductos, la cantidad de menudencias realizada por las empresas involucradas es proporcional a la cantidad de cabezas que faenan y, por lo tanto, a la participación en el mercado de carne vacuna⁸. En consecuencia, constituye el menor grupo de productos para el cual un hipotético monopolista podría aplicar en forma rentable un incremento significativo y no transitorio de precios.

Los productos elaborados con insumos cárnicos considerados en el marco de la presente operación son las salchichas y hamburguesas. La primera, por relaciones verticales, y las segundas, por relaciones tanto horizontales como verticales.

Esta CNDC considera la producción y comercialización de hamburguesas y de salchichas como dos mercados en sí mismos, distintos de las conservas de carne y entre ellas⁹. Esto, debido a las diferencias en la ocasión de consumo entre salchichas, hamburguesas y conservas; y, a disparidades de precios significativas entre los dos productos involucrados.

En consecuencia, los mercados del producto aguas abajo están conformados por el de hamburguesas y el de salchichas.

⁷ Ver al respecto el dictamen emitido en el marco del expediente N° S01:0026810/2007 caratulado "HUANCAYO S.A.F. (CONSIGNACIONES RURALES S.A.) Y SWIFT ARMOUR S.A. ARGENTINA S/ NOTIFICACIÓN ARTÍCULO 8° LEY N° 25.156 (CONC. 618)"

⁸ Ver al respecto el dictamen emitido en el marco del expediente N° S01:0026810/2007 caratulado "HUANCAYO S.A.F. (CONSIGNACIONES RURALES S.A.) Y SWIFT ARMOUR S.A. ARGENTINA S/ NOTIFICACIÓN ARTÍCULO 8° LEY N° 25.156 (CONC. 618)"

⁹ Ver al respecto el dictamen emitido en el marco del expediente N° S01:0026810/2007 caratulado "HUANCAYO S.A.F. (CONSIGNACIONES RURALES S.A.) Y SWIFT ARMOUR S.A. ARGENTINA S/ NOTIFICACIÓN ARTÍCULO 8° LEY N° 25.156 (CONC. 618)"

El mercado geográfico relevante para el análisis de la presente operación es la totalidad del territorio nacional.

El mercado de frigoríficos que se dedican al faenado de ganado vacuno se encuentra altamente atomizado. En el mismo sentido, la caracterización del mercado como atomizado se refuerza con los datos que arroja el índice Herfindahl – Hirschman¹⁰, que pasa de 99 puntos a 104 puntos luego de concretada la presente operación de concentración económica.

En consecuencia, esta CNDC entiende que la presente operación de concentración económica no generaría preocupaciones desde el punto de vista de la competencia en el mercado de carne bovina.

La participación de QUICKFOOD y la de MARFRIG (a través de ABP) es reducida en cada uno de ellos, dado que la misma puede aproximarse a partir de la participación de los mismos en el total de cabezas faenadas (3,48% en conjunto).

En consecuencia, dado que la participación en la faena de la firma resultante de la presente operación es reducida, la misma no tiene potencial capacidad de distorsionar las condiciones de competencia en los mercados de subproductos y menudencias.

La empresa Quickfood es líder en el mercado de hamburguesas, con una participación del 59,7% del mercado. Por su parte, ABP concentra el 0,04% del mismo. Es decir, una vez concretada la concentración bajo análisis, la firma resultante concentrará el 59,74 % del mercado.

El índice Herfindahl – Hirschman, a causa de la operación entre Quickfood y Marfrig, pasa de 3790 puntos a 3795 puntos, es decir que solamente se incrementa en 5 puntos.

Por lo expuesto, la presente operación no genera preocupaciones desde el punto de vista de la competencia en el mercado de hamburguesas.

¹⁰ El Índice de Herfindahl-Hirschmann es el índice más Standard encontrado en la Organización Industrial y es el más frecuentemente utilizado en el análisis antitrust para la medición de la concentración de un mercado. Se define como la sumatoria de los cuadrados de las participaciones de mercado de las empresas que actúan en la industria analizada. Los valores del HHI oscilan entre 0 (mercado perfectamente competitivo) y 10.000 (mercado monopolístico).

El mercado de carne está altamente atomizado y dentro de él, la participación de las empresas notificantes es reducida, ascendiendo al 3,48% del mismo.

La presente operación no le otorga a MARFRIG un poder de mercado que le permita desabastecer a cualquier competidor del mercado aguas abajo de carne procesada, ni constituye una barrera para potenciales entrantes a los mismos. Por consiguiente, no se modifican las condiciones comerciales de la oferta de productos elaborados en base a carne.

Con respecto a los mercados aguas abajo, en el de hamburguesas, si bien la participación en el mercado analizado es alta, la presente operación no modifica virtualmente las condiciones de competencia previas.

En consecuencia, la presente operación no le otorga a Marfrig la capacidad de excluir competidores en el mercado aguas arriba de carne, ni limita la entrada al mismo de posibles competidores.

La importancia de analizar el mercado relacionado con la asignación de Cuota Hilton, radica en la significancia de la cuota a nivel económico empresarial.

De las 28.000 toneladas que tiene asignadas el país, en el último período 1.165,896 toneladas fue el cupo de ABP y 2.097, 405 fue el de Quickfood. Esto implica unas participaciones del 4,16% y 7,49%, respectivamente, y del 11,65% en conjunto.

De esta manera, esta Comisión Nacional entiende que los notificantes obtendrán un porcentaje que no les otorgará poder de mercado alguno respecto a las exportaciones de carne de alta calidad denominadas Cuota Hilton.

Habiendo analizado la documentación presentada por las partes en la concentración económica bajo examen, esta Comisión Nacional ha detectado que en la Cláusula 9.3 del “Contrato de Compra Venta de Acciones”, suscripto el día 13 de Noviembre de 2007, se establece que: “Los Vendedores y sus familiares directos (cónyuges, padres e hijos) no podrán, directa o indirectamente a través de una sociedad de la que forman parte actualmente o en el futuro o a través de interpósitas personas, participar en calidad de socios, accionistas, directores o ejecutivos, o a través de interpósitas personas, tomar parte, por el plazo de

CINCO (5) años a contar a partir de la Fecha de Cierre, en cualquiera de las actividades o negocios que QUICKFOOD realiza en la actualidad en la República Argentina, Uruguay, Chile o cualquier otro país. Los Vendedores declaran que la asunción de este compromiso de no competencia es razonable y justificado debido a que tanto los Vendedores como el Comprador lo han tenido en cuenta al momento de establecer el precio de Compraventa”.

“El know how transferido en la operación notificada sólo abarca los medallones de carne conocidos en el mercado como “Paty””¹¹ .

En el resto de los productos comercializados por QUICKFOOD no hay transferencia de tecnología, por lo cual el plazo de la cláusula de no competencia aceptable es el de 2 años.

Esta Comisión Nacional considera que la producción de hamburguesas no requiere de una tecnología compleja y específica, difícilmente replicable. Asimismo, no ha quedado acreditado en el expediente que su producción involucre un know how específico. Y, en tercer lugar, se halla el testimonio del Gerente de Investigación de Desarrollo y Calidad de su principal competidor, MOLINOS RÍO DE LA PLATA, productor de hamburguesas de marca “Good Mark”, quien afirmó que si bien existe una fórmula precisa para la fabricación de los mencionados medallones de carne, la misma puede ser fácilmente replicada con recursos, en solamente meses.

Por lo tanto, esta Comisión Nacional considera que la cláusula de restricción accesoria contenida en el Contrato de Compraventa de Cuotas, tal como ha sido convenida por las partes, tiene suficiente entidad como para disminuir, restringir o distorsionar la competencia, de modo que pueda resultar perjuicio para el interés económico general.

Por lo expuesto se aconseja al señor Secretario de Comercio Interior subordinar la operación de concentración a que tanto la parte vendedora como la compradora presenten una Addenda al “Contrato de Compraventa de Acciones”, suscripto el día 13 de noviembre de 2007, reduciendo el plazo establecido en la cláusula 9.3 a DOS (2) años.

¹¹ Ver presentación a fs 251

Nº de carpeta: 671

Nº y fecha de Dictamen: 754 del 02/10/2009

Empresas Involucradas: Sr. Calcaterra Ángel Jorge Antonio, SIDECO AMERICANA S.A., IECSA S.A. y CREAURBAN S.A.

Mercados Relevantes: Mercado de obras de infraestructura de gran envergadura y mercado de desarrollos inmobiliarios

Resultado: aprobada

La operación notificada consiste en la adquisición por parte del Sr. Calcaterra Ángel Jorge Antonio (en adelante "AJAC") de la totalidad de las acciones que SIDECO AMERICANA S.A. (en adelante "SIDECO") posee en IECSA S.A. (en adelante "IECSA") y en CREAURBAN S.A. (en adelante "CREAURBAN").

Asimismo, AJAC adquiere en el mismo acto, las acciones que la empresa SOCMA AMERICANA S.A. posee en IECSA, que sólo representan el 0,13% de las mismas. Esta transferencia accionaria es accesoria de la restante adquisición que a continuación se detalla.

De conformidad con lo informado por las partes y al instrumental acompañado, con fecha 21 de marzo de 2007, AJAC y SIDECO celebraron un "Contrato de compraventa de acciones", por medio del cual SIDECO le vende a AJAC las participaciones en las empresas que se enumeran a continuación: A) En IECSA S.A. (i) 11.000.000 de acciones preferidas escriturales de \$ 1 (Un Peso) valor nominal cada una y sin derecho a voto (salvo cuando ese derecho fuere reconocido por la Ley 19.550 o por las condiciones de emisión); y (ii) 92.523.724 acciones ordinarias nominativas no endosables, de \$ 1 (Un Peso) valor nominal y con derecho a un voto por acción representativas del 99,49% (noventa y nueve con cuarenta y nueve por ciento), del capital y de los votos de la misma. B) En CREAURBAN S.A. (i) 2.321.244 acciones ordinarias nominativas no endosables, de \$ 10 (Diez Pesos) valor nominal y con derecho a un voto por acción, representativas del 51,00% (cincuenta y uno por ciento), del capital social y votos de la misma.

Vale aclarar que las restantes acciones emitidas y en circulación de CREAURBAN (o sea la cantidad de 2.230.214 acciones ordinarias nominativas no endosables, de \$ 10 (Diez Pesos) valor nominal y con derecho a un voto por acción) ya pertenecían a IECSA con anterioridad a la celebración del Convenio.

Asimismo, se deja constancia que hasta el día 19 de marzo de 2007, AJAC poseía el 100% e las participaciones accionarias en las sociedades FOCOLORE S.A. y CALCATERRA S.A.C.I.F.I. y C. En la indicada fecha, las participaciones accionarias de AJAC en las empresas detalladas precedentemente fueron transferidas en su totalidad a favor de IECSA, para luego volver a ser adquiridas por AJAC mediante la operación notificada en los presentes autos.

Con fecha 7 de diciembre de 2007 las empresas intervinientes notificaron en forma separada la operación de concentración económica conforme a lo establecido en el Artículo 8º de la Ley N° 25.156 de Defensa de la Competencia.

La presente operación permitirá que AJAC pase de detentar un control conjunto a exclusivo sobre CALCATERRA S.A.C.I.F.I.C. y C. (en adelante "ACSC S.A")¹² y reforzará su participación en los sectores de la construcción y desarrollo inmobiliario en los que participa, principalmente, a través de sus empresas controladas ACSC S.A y FOCOLARE.

En vista de las actividades productivas en las que se encuentran involucradas las partes notificantes, esto es construcción de obras de infraestructura de gran magnitud y alta complejidad, y desarrollo de proyectos inmobiliarios, se presentan en el caso bajo análisis dos relaciones de naturaleza horizontal entre las empresas involucradas.

La primera relación horizontal se verifica en las actividades de construcción de obras de infraestructura de gran magnitud y alta complejidad, en razón de que una de las empresas objeto de la operación: IECSA por sí misma y a través de sus subsidiarias y UTES en las que participa, desarrolla su actividad en este tipo de construcciones, mientras que por parte del comprador AJAC desarrolla esta misma actividad a través de ACSC SA, empresa que controla conjuntamente con IECSA.

La otra relación horizontal se evidencia en el desarrollo de proyectos inmobiliarios de diversa índole que llevan a cabo ambas partes involucradas en la operación. Por parte de las empresas adquiridas: CREAURBAN y sus subsidiarias y UTES en las que participa, y por parte del comprador a través de FOCOLARE.

Los grupos empresariales que se concentran están activos principalmente en el sector de la construcción, desarrollando y ejecutando actividades diversificadas y diferentes.

Las Partes manifiestan que no existen productos sustitutos respecto de este tipo de obras.

En síntesis, según se puntualizó, las empresas participan en este sector de la construcción de obras de infraestructura de gran envergadura a través de licitaciones públicas y/o privadas. En estos proyectos complejos, sólo un limitado número de grandes, frecuentemente firmas de la construcción integradas verticalmente, pueden cumplir con los requerimientos de los procedimientos de licitaciones. Más aún, normalmente las firmas que no pueden reunir esos criterios por ellas mismas, forman consorcios con otras firmas o actúan como subcontratadores.

Por su parte, el sector de desarrollo de proyectos inmobiliarios engloba un amplio conjunto de actividades como la promoción y construcción, la intermediación en las transacciones inmobiliarias, la prestación de servicios de financiación, la gestión de inmuebles, el estudio de las posibilidades de proyectos o el reconocimiento pericial.

Las Empresas Involucradas se dedican al desarrollo de nuevos proyectos inmobiliarios de distinto tipo como: lotes, residencias (viviendas multifamiliares en propiedad horizontal o viviendas unifamiliares), edificios de oficinas, hoteles, naves industriales y locales comerciales.

Como productos sustitutos de las obras desarrolladas en este segmento se podría alegar que la demanda de estos proyectos, podría verse satisfecha o bien por la compra de los inmuebles o bien por su alquiler. No obstante, cabe resaltar que las necesidades a las que responden los productos sustitutos, ya sea en el caso de compra o alquiler, difieren cuando se trata de sustituirlas por unidades usadas o unidades en construcción, radicando la diferencia entre ambos en que la entrega de las unidades usadas es siempre inmediata y en el caso de las unidades en construcción, la entrega es programada en el tiempo.

¹² ACSC S.A. es la actual denominación de CALCATERRA S.A.C.I.F.I. y C.; cambio de denominación en trámite en la Inspección General de Justicia.

En referencia a los productos y servicios involucrados en la operación, como se refirió, las Partes manifestaron que las Obras de Infraestructura de Gran Envergadura y los Proyectos Inmobiliarios son actividades independientes y fácilmente diferenciables.

Es posible considerar separadamente subsectores de la construcción, esto es: mercado de infraestructura de gran envergadura y desarrollo de proyectos inmobiliarios, como mercados relevantes del producto diferentes.¹³

Asimismo, respecto a cada mercado en particular, caben hacer algunas consideraciones que se realizarán a continuación.

En el presente caso, se definirá el mercado relevante de obras de infraestructura de gran envergadura como un mercado relevante en sí mismo que engloba a todos los tipos de construcciones referidas.

El mercado de desarrollos inmobiliarios, como se expondrá seguidamente, se lo considerará también como un mercado relevante en sí mismo.

En síntesis, se evaluarán los efectos de la competencia de la presente operación en los mercados relevantes del producto definidos como: el mercado de obras de infraestructura de gran envergadura y el mercado de desarrollos de proyectos inmobiliarios.

En el presente caso, tal como también lo manifestaron las empresas involucradas, se definirá el mercado de obras de infraestructura de gran envergadura como de alcance nacional, en tanto el mercado de desarrollos inmobiliarios se analizará como de extensión local, en este caso Ciudad de Autónoma de Buenos Aires y Provincia de Buenos Aires.

Los efectos de la operación en el mercado nacional de obras de infraestructura de gran envergadura y en el mercado de desarrollo de proyectos inmobiliarios y se ha arribado a la conclusión que la operación no genera riesgos para la competencia en virtud de que las participaciones de mercado conjuntas de las notificantes no resultan excesivamente elevadas y en razón de que existen competidores con capacidad para neutralizar un eventual ejercicio de poder de mercado.

¹³ Cabe destacar que definición similar ha considerado en reiteradas ocasiones la Comisión Nacional de Competencia de España y la Comisión Europea, aceptados por el Tribunal de Defensa de la Competencia. Se refieren a título informativo los siguientes: Decisión de 6 de febrero de 1997

En consecuencia, se concluye que la operación bajo análisis no resulta relevante desde el punto de vista de la competencia, por cuanto sus efectos en los mercados relevantes analizados no revisten entidad suficiente como para que puedan resultar en perjuicio del interés económico general.

Habiendo analizado los instrumentos legales aportados por las partes a los efectos de esta operación, no se advierte en los mismos la existencia de cláusulas accesorias restrictivas de la competencia que deban objetarse.

De acuerdo a lo expuesto precedentemente, esta COMISIÓN NACIONAL DE DEFENSA DE LA aconseja al SEÑOR SECRETARIO DE COMERCIO INTERIOR del MINISTERIO DE ECONOMIA Y FINANZAS PUBLICAS, autorizar según lo estipulado en el artículo 13, inc. a), de la Ley N° 25.156, la operación de concentración económica.

N° de Carpeta: 676

N° y fecha de dictamen: 742 del 21/08/2009

Empresas Notificantes: ARCELORMITTAL SPAIN HOLDING, S.L., CINTER S.A., METALTIPE INVESTMENT S.A., Jaime Rozenblum Margolis, Leonardo Rozenblum Trosman, Gerardo Claudio Rozenblum Gorel, Jacobo Rozenbaum Bluwal.

Mercados relevantes: Producción de Chapas laminadas en frío (LAF) de acero inoxidable, distribución de chapas LAF de acero inoxidable, mercado de chapas LAF de acero aluminizado, tubos con costura (TCC) de acero inoxidable, TCC de acero aluminizado, accesorios de acero inoxidable

Resultado: Autorizada.

Resumen.

La operación de concentración notificada se produce en el extranjero y consiste en la adquisición por parte de por parte de ARCELORMITTAL SPAIN HOLDING de CINTER S.A. empresa radicada en la República Oriental del Uruguay productora de tubos de acero al carbono, aluminizados y de acero inoxidable. También presta servicios de corte a medida de bobinas, flejes y chapas planas, realizando exportaciones hacia la Argentina de tubos de acero inoxidable y aluminizados cuyos principales demandantes son empresas productoras de conjuntos de escape para la industria automotriz, y chapas y flejes de acero aluminizados.

La operación notificada genera efectos tanto horizontales como verticales. Respecto de estos últimos. En particular el dictámen de la CNDC analiza los efectos verticales entre los mercados aguas arriba de producción de chapas LAF de acero inoxidable, donde ARCELORMITTAL es el principal exportador a la Argentina desde Brasil, y de distribución en Argentina de dicho producto, a través de su controlada MTM MAJDALANI, y el mercado aguas abajo de TCC de acero inoxidable donde esta última empresa es la única en el país, así como ARCELORMITTAL desde Brasil así como la propia CINTER abastecen al mercado interno.

La hipótesis de cierre de mercado que la CNDC consideró merecía un examen es la de que un entrante a la producción de TCC de acero inoxidable no pudiera abastecerse de la chapa LAF necesaria para producir dichos tubos. En este sentido el análisis realizado estableció que tal entrante podría abastecerse en el mercado de distribución interna de chapa LAF de acero inoxidable donde ARCELORMITTAL a través de MTM MAJDALANI tiene sólo el 25% de participación aunque, en realidad, la evidencia empírica demuestra que los productores de TCC de Argentina importan el insumo directamente desde el exterior donde existen fuentes de abastecimiento internacionales alternativas a la empresa adquirente. Este último aspecto fue corroborado mediante audiencias testimoniales con empresas competidoras en el país de los mercados aguas arriba y aguas abajo.

Un segundo efecto vertical se verifica entre el mercado aguas arriba de chapa de acero aluminizada que ARCELORMITTAL ofreció a la Argentina hasta el año 2007 y la producción de TCC de dicho material elaborados por CINTER S.A. Tal relación no resulta preocupante en vista de que los TCC de acero aluminizado están siendo sustituidos por sus equivalentes de acero inoxidable, desde este punto de vista es un mercado en extinción en el cual no cabe esperar que la presente operación genere incentivos para excluir a entrantes que, por lo demás difícilmente existan. Por otro lado ARCELORMITTAL en 2008 no realizó ningún envío del insumo y casi dos tercios de las importaciones provinieron de otros competidores de Asia (Corea del Sur) con lo cual se termina de diluir cualquier preocupación por estos efectos verticales.

Un tercer efecto vertical se verifica entre el mercado de TCC de acero inoxidable y la producción de accesorios de acero inoxidable. En este último caso se trata de un mercado de muy reducidas dimensiones y de importación en su totalidad donde, por lo tanto, hay escasos incentivos para que una firma se radique en el país a producir este tipo de productos desarrolle maniobras verticales anticompetitivas, máxime teniendo en cuenta que se importan accesorios de distintas regiones del mundo. En función de lo indicado se considera a este efecto marginal en el contexto de la presente operación y no preocupante desde el punto de vista de la competencia.

Finalmente se analizó el efecto horizontal que genera la operación en el mercado de TCC de acero inoxidable ya que ARCELORMITTAL es oferente de este producto al mercado argentino desde sus plantas ubicadas en Brasil (Inox 7%) y Argentina (MTM Majdalani 2%) a las que se sumaría Cinter (33%). La participación resultante de aprobar la operación es significativa 42%.

Si bien este nivel de concentración es elevado de la investigación realizada en el marco de la operación se identificaron un conjunto de factores que representan presiones competitivas relevantes a la firma que se consolidaría de aprobarse la concentración.

Los principales factores identificados fueron la competencia de productos asiáticos, que según testimonios de productores y demandantes de TCC de acero inoxidable radicados en el país, se conseguían a precios más baratos que por ejemplo los provenientes de Brasil; la alta rivalidad competitiva existente en la oferta externa de TCC dadas las significativas variaciones de participaciones de mercado registradas de una año a otro, la identificación de un proyecto de inversión en Uruguay para la radicación de un nuevo productor de TCC de acero inoxidable.

En igual sentido cabe mencionar el hecho de que la demanda de Cinter en Argentina proviene de productores de conjuntos de escape proveedores de terminales automotrices con quienes tienen contratos de largo plazo disponiendo a partir de ello de una capacidad de compra que tiende a compensar el eventual poder de mercado de la oferta a la hora de negociar precios y, por último, los testimonios obtenidos de productores de conjuntos de escape en el sentido de identificar a proveedores viables alternativos a Cinter en México y Estados Unidos.

En función de todo lo expuesto la CNDC recomendó al Señor Secretario de Comercio Interior autorizar la operación notificada en los términos del artículo 13 inc. a) de la Ley N°25.156 .

Nº de carpeta: 683

Nº y fecha de Dictamen: 751 del 13/10/2009

Empresas Involucradas: *Schering Plough International Holding B.V, Akzo Nobel N.V. y Organon Biosciences N.V.,*

Mercados Relevantes: Salud humana, y salud animal (antiparasitarios externos amidinas-dimidinas, antiparasitarios externos organosfosforado y antiinflamatorios no esteroides)

Resultado: *aprobación subordinada.*

La operación que se notifica consiste en la adquisición por parte de SCHERING PLOUGH INTERNATIONAL HOLDING B.V, en forma directa o a través de una subsidiaria creada a tal efecto en el Reino Unido de Holanda, a la sociedad AKZO NOVEL N.V. del 100 % de las acciones que posee esta última en ORGANON BIOSCIENCIAS N.V., la cual constituye la división del negocio de cuidados de la salud humana y animal de AKZO. La operación descripta resulta de un Convenio de Transferencia de Acciones firmado entre ambas empresas el día 19 de noviembre de 2007 .

SPC adquirirá a través de diferentes subsidiarias los negocios de OBS en diferentes partes del mundo como Colombia, México, Brasil, Nueva Zelanda, EE.UU. y Unión Europea., entre otras. Como resultado final SPC, o una subsidiaria creada a tal efecto, será titular del 100% del capital social de OBS.

Las empresas involucradas notificaron el día 24 de enero de 2008, en tiempo y forma, la operación de concentración conforme a lo previsto en el Artículo 8º de la Ley Nº 25.156, habiendo dado cumplimiento a los requerimientos efectuados por la Comisión Nacional de Defensa de la Competencia.

La operación tiene una dimensión mundial y, en Argentina, surte efectos a partir de las subsidiarias de SCHERING-PLOUGH CORPORATION, SCHERING y LABORATORIOS ESSEX S.A., y de las de ORGANON BIOSCIENCE N.V.,

La operación de concentración económica presenta a priori relaciones horizontales en los negocios de salud humana y animal.

Como adelanto, en base a la definición de mercado relevante del

producto que adopta esta CNDC dentro de la salud humana, la actividad de las partes dentro de la misma resulta ser complementaria, por lo que la operación es de conglomerado en este rubro. En cambio existen relaciones horizontales en el mercado de medicamentos para la salud animal.

De la definición de mercado de producto precedente y los productos que ofrecen las empresas involucradas dentro de la actividad de salud animal, quedan conformados los siguientes mercados en los que se analizarán las relaciones horizontales: Hepatoprotectores para grandes animales, Diuréticos, Antiparasitarios externos amidinas- dimidinas para grandes animales, Antiparasitarios externos organosfosforado para grandes animales, Antiparasitarios externos piretrinas y piretroides para grandes animales, Antiparasitarios internos nematocidas para grandes animales, Endectocidas avermectinas para grandes animales, Tratamientos de la inflamación esteroides para grandes animales, Tratamientos de la inflamación no esteroides para grandes animales, Antimicrobianos antibióticos para grandes animales, Antimicrobianos quimioterápicos para grandes animales, Antimicrobianos antisépticos y desinfectantes para grandes animales, y Hormonas prostaglandinas para grandes animales.

Las empresas involucradas en la presente operación poseen una amplia cobertura geográfica en la comercialización de los diversos productos involucrados. Por lo antedicho, esta CNDC entiende que el mercado geográfico incluye a todo el territorio nacional.

Específicamente para los productos que requirieron de un análisis más profundo, esto es, antiparasitarios externos amidinas- dimidinas, antiparasitarios externos organosfosforado, hepatoprotectores, y antiinflamatorios no esteroides, se corrobora la dimensión nacional del mercado.

Por su parte, INTERVET distribuye estos productos desde la Ciudad Autónoma de Buenos Aires y de Tortuguitas a todo el país y Schering lo hace desde General Pacheco. Para los mismos, la distancia máxima está entre 1400 km y 2000 km, según el producto.

Adicionalmente, los productos son transportados entre 600 km y 1800 km promedio, en camiones comunes, a excepción de los antiparasitarios, que requieren camiones habilitados para transporte de sustancias peligrosas.

EFFECTOS DE LA OPERACIÓN SOBRE EL NIVEL DE CONCENTRACIÓN DE LOS MERCADOS BIOLÓGICOS

GUMBORO

Las partes notificantes participan activamente en el mercado relevante así definido. SCHERING ofrece en el mercado productos a través de la marca LT Ivax. Por su parte INTERVET ofrece la marca Nobilis ILT.

La participación de las firmas notificantes es sumamente minoritaria no presentando problemas desde el punto de vista de la competencia.

LARINGOTRAQUEITIS

La concentración económica en este mercado en cuestión no presenta problemas desde el punto de vista de la competencia.

ENCEFALOMIELITIS Y VIRUELA (AVES).

Esta Comisión entiende que el mercado de vacunas polivalentes contra la viruela y la encefalomiélitis aviar es un mercado en sí mismo, donde la participación de las firmas notificantes es sumamente minoritaria no presentando problemas desde el punto de vista de la competencia.

REOVIRUS (AVES)

La concentración bajo análisis le aporta a la firma resultante una participación del 35% para el año 2008. Si bien a simple vista es una participación de mercado considerable, existen otros jugadores que poseen también una porción importante de mercado. Es decir, si las firmas notificantes decidieran ejercer poder de mercado y elevar los precios en forma permanente, las firmas competidoras podrían ejercer presión competitiva y de esta forma disciplinar a aquella. Por lo tanto es posible inferir que la concentración bajo análisis no reporta problemas desde el punto de vista de la competencia.

NEWCASTLE (AVES)

La participación del producto de SCHERING, Polybron B1, sólo es del 0.5%. Por lo tanto, esta Comisión Nacional entiende que la operación bajo análisis no modifica la estructura del mercado y no genera problemas para la competencia.

EFFECTOS DE LA OPERACIÓN SOBRE EL NIVEL DE CONCENTRACIÓN DE LOS MERCADOS FARMACÉUTICOS

ANTIMICROBIANOS ANTIBIÓTICOS PARA GRANDES ANIMALES

Esta Comisión Nacional entiende que la presente operación de concentración económica no representa inconvenientes desde el punto de vista de la competencia.

ANTIMICROBIANOS QUIMIOTERÁPICOS (RUMIANTES)

Esta Comisión Nacional entiende que la presente operación no le confiere a la firma resultante la potencialidad de ejercer prácticas anticompetitivas unilaterales, ni facilita las prácticas coordinadas entre competidores.

ANTIMICROBIANOS ANTISÉPTICOS Y DESINFECTANTES (RUMIANTES)

Esta Comisión Nacional entiende que la presente operación económica no genera preocupaciones desde el punto de vista de la competencia en el mercado de antimicrobianos antisépticos y desinfectantes.

ANTIPARASITARIOS INTERNOS NEMATOCIDAS (RUMIANTES)

Esta Comisión Nacional entiende que la presente operación económica no introduce preocupaciones desde el punto de vista de la competencia en los antiparasitarios internos nematocidas.

ANTIPARASITARIOS EXTERNOS AMIDINAS – DIMIDINAS

Esta Comisión Nacional entiende que el nivel de concentración resultante es preocupante desde el punto de vista de la competencia.

En virtud de lo expuesto, las partes notificantes presentaron un

compromiso de desinversión en el cual se comprometieron a licenciar las marcas bajo las cuales los productos Triatix A y Triatix Plus son comercializados. Cabe señalar que el compromiso en cuestión será desarrollado en un apartado especial.

Por lo tanto, y bajo la existencia del compromiso asumido, la operación económica bajo análisis no produce problemas desde el punto de vista de la competencia.

ANTIPARASITARIOS EXTERNOS ORGANOFOSFORADOS

Al momento de ser notificada la presente operación ante esta autoridad nacional de competencia, la firma resultante pasaba a contar con el 53% del mercado, poseyendo el siguiente competidor el 17% del mercado (Konig).

Cabe señalar que para el año 2008 la concentración bajo análisis no reporta reparos en los niveles de participación de mercado. Sin embargo, para los años previos donde el producto Foscrinar sí se comercializaba, la operación notificada sí implica problemas desde el punto de vista de la competencia. Esto es así puesto que el producto Foscrinar, que fue dejado de comercializar por las partes, se encontraba instalado dentro de los usuarios de organofosforados. Por lo tanto esta Comisión Nacional entiende que la empresa podría recobrar su participación de mercado de quererlo de forma rápida, por lo que las participaciones de los últimos años no disipan las preocupaciones desde el punto de vista de la competencia.

Sin embargo, las partes notificantes con el fin de quitar toda preocupación desde el punto de vista de la competencia presentaron un compromiso de desinversión por medio del cual se obligan a discontinuar el producto Foscrinar de manera definitiva.

En virtud de lo expuesto, y tomando en consideración el compromiso asumido por las partes, esta Comisión Nacional de Defensa de la Competencia estima que la operación bajo análisis no presenta problemas desde el punto de vista de la competencia.

ANTIPARASITARIOS EXTERNOS PIRETRINAS Y PIRETROIDES

La presente operación no genera preocupaciones desde el punto de vista de la competencia en el mercado de antiparasitarios externos piretrinas y piretroides.

ENDECTOCIDAS AVERMECTINAS

Luego de concretada la presente operación de concentración económica, la firma resultante pasaría a contar con el 5% del mercado.

Debido al tamaño de algunos de los competidores de las partes y del propio tamaño de la firma resultante, esta Comisión Nacional entiende que la presente operación no genera problemas desde el punto de la competencia en el mercado de endectocidas avermectinas.

ANTIINFLAMATORIOS ESTEROIDES

A pesar constituirse en el principal oferente del mercado, esta Comisión Nacional entiende que presente operación no le otorga a la firma resultante la capacidad para ejercer poder de mercado.

ANTIINFLAMATORIOS NO ESTEROIDES

Una participación como la que tienen las partes no genera en sí misma preocupaciones desde el punto de vista de la competencia. Sin embargo, las restantes firmas que participan del mercado son de tamaño muy pequeño, superando la participación de SCHERING en casi un 500% al segundo competidor. Esto generaría una estructura de mercado preocupante desde el punto de vista de la competencia.

Dada esta preocupación, las firmas notificantes, a través del convenio de desinversión mencionado, se comprometieron a licenciar la marca bajo la cual el producto Vetalgina es comercializado en la Argentina. Este punto en particular será analizado en un apartado especial donde se tratará el convenio de desinversión presentado por las partes notificantes.

HORMONAS PROSTAGLANDINAS

La firma resultante, tomando las participaciones de 2007, concentra el 21% del mercado.

Por lo precedentemente expuesto, esta Comisión Nacional entiende que la presente operación no despierta preocupaciones desde el punto de vista de la competencia en el mercado de hormonas prostaglandinas.

DIURÉTICOS

Luego de concretada la presente operación de concentración económica la firma resultante se constituye como el principal jugador del mercado con el 26%, seguido de Chinfield con el 21%.

En este sentido, si bien la participación de mercado de la firma resultante es significativa, se entiende que la presente operación no le otorga la potencialidad para efectuar prácticas anticompetitivas de tipo unilateral en virtud que existe un competidor con fuerza suficiente para disciplinar un accionar anticompetitivo.

En virtud de lo expuesto, esta Comisión Nacional entiende que la presente operación económica en este mercado en particular no introduce problemas desde el punto de vista de la competencia.

HEPATOPROTECTORES

Si bien la participación que obtiene la firma en el mercado es importante, existen dos elementos que disipan las preocupaciones en cuanto a problemas de competencia: el primero, que la firma que le sigue es Biogénesis, que concentra el 22% del mercado, constituyendo por sus características un “competidor efectivo”; el segundo, que los productos que comercializan las partes no son sustitutos perfectos en tanto el Methiovertan es un protector hepático y desintoxicante inyectable, mientras que el Bykahepar es un estimulante de la secreción de hígado y páncreas, con distintas formas de actuación sobre el hígado.

En virtud de lo expuesto, esta Comisión Nacional entiende que la presente operación económica en este mercado en particular no introduce problemas

desde el punto de vista de la competencia.

BARRERAS A LA ENTRADA

La única barrera a la entrada significativa es la marca del producto y los esfuerzos que un eventual entrante a los mercados indicados tendría que hacer para instalar la misma. Dada esta barrera, existen pocas posibilidades que un eventual ingreso rápido y significativo disuada a las firmas notificantes de ejercer poder de mercado.

Por consiguiente, esta CNDC entiende que el análisis de barreras a la entrada no disipa las preocupaciones que surgen desde el punto de vista de la competencia en los mercados de antiinflamatorios no esteroides, antiparasitarios externos organosfosforado y antiparasitarios externos amidinas- dimidinas.

EL COMPROMISO ASUMIDO

En dicho instrumento las partes expresan e irrevocablemente se comprometen a: (i) Licenciar las marcas bajo las cuales los productos Triatix A, Triatix Plus y Vetalgina son comercializados en Argentina (en adelante las "Marcas") por medio de la ejecución del Contrato de Licencia por un plazo mínimo de quince (15) años. Las Marcas son identificadas en el Anexo I a dicho compromiso; (ii) la venta de los certificados emitidos por SENASA respecto de los productos Triatix A, Triatix Plus y Vetalgina (en adelante los "Certificados de Productos") por medio de la ejecución de un contrato de transferencia. Los Certificados de Productos son identificados en el Anexo II al compromiso adjunto; (iii) a opción del Comprador, la provisión al Comprador del producto Vetalgina terminado y listo para comercializar y los productos Triatix y Triatix A en tambores a granel de 200 litros, por medio de la ejecución del Contrato de Suministro. En el caso de que el Contrato de Suministro sea firmado, el producto Vetalgina y los tambores a granel de 200 litros de Triatix y Triatix A serán importadas a la Argentina por las Partes o el Comprador. En el caso de Triatix y Triatix A, el Comprador estará a cargo del fraccionamiento, etiquetado, empaquetado, etc. a fin de poder comercializar esos productos; (iv) discontinuar el producto Foscrinar, cuyos datos de registro se encuentran enumerados en el Anexo III del compromiso adjunto, de manera definitiva.

Se establece también que a fin de cumplir con la desinversión mencionada, las Partes se comprometen a encontrar a un Comprador adecuado y ejecutar los Contratos en relación al Negocio a Desinvertir antes del final del Período de Desinversión (un período de dieciocho (18) meses contados a partir del dictado de la Resolución de la SECRETARÍA DE COMERCIO INTERIOR del MINISTERIO DE ECONOMÍA Y FINANZAS PÚBLICAS (en adelante la "SCI") que subordine la operación objeto de autos en los términos del Artículo 13, inciso b) de la Ley N° 25.156) o del Período de Desinversión Extendido (un período de doce (12) meses contados desde la finalización del Período de Desinversión). La Comisión aprobará entonces el Comprador y los Contratos.

El compromiso prevé que en caso de que las Partes no ejecutaren los Contratos antes de la finalización del Período de Desinversión, ellos deberán otorgar mandato a un Agente Vendedor a fin de transferir el Negocio a Desinvertir. No obstante ello se prevé que las Partes podrán nombrar y otorgar mandato al Agente antes de la finalización del Período de Desinversión.

En cuanto a la estructura y definición del Negocio a Desinvertir, el compromiso ofrecido establece que al momento de la venta, el Negocio a Desinvertir consistirá en las Marcas enumeradas en el Anexo I adjunto al mismo y los Certificados de Productos emitidos por SENASA, identificados en el Anexo II, antes mencionados y también adjunto al compromiso.

Además se prevé que a fin de permitir que el Comprador comience inmediatamente la comercialización de los Productos, las Partes ofrecerán al Comprador la ejecución de un Contrato de Suministro. En el caso de que el Contrato de Suministro sea firmado, las Partes suministrarán al Comprador del producto Vetalgina full pack, listo para comercializar y los productos Triatix y Triatix A en tambores a granel de 200 litros.

Por su parte, se indica que el producto Vetalgina y los tambores a granel de 200 litros de Triatix y Triatix A serán importados a la Argentina. En el caso de Triatix y Triatix A, el Comprador estará a cargo del fraccionamiento, etiquetado, empaquetado, etc. a fin de poder comercializar esos productos.

Las partes se comprometen además que en el caso que el Contrato de Suministro sea firmado, tendrá un plazo fijo que será negociado con el Comprador, plazo que no podrá exceder de un (1) año. Cumplido dicho plazo el Comprador podrá solicitar la extensión del Contrato de Suministro. La extensión del Contrato de Suministro sólo podrá ser concedida con la previa aprobación

expresa de SP Corp. o cualquiera de sus subsidiarias.

Atento las distintas firmas involucradas en la operación, el compromiso explica que los Contratos podrán ser celebrados por SP Corp. y/o SP International o por cualquiera de sus subsidiarias.

Asimismo, las Partes declaran, acuerdan y se comprometen a no comercializar o mantener cualquier inventario del producto Foscrinar, que será discontinuado y no será comercializado más en la Argentina de manera definitiva. La marca y el certificado del producto Foscrinar se identifican en el Anexo III, acompañado al compromiso en cuestión.

Respecto del plazo de desinversión, como se explicó las Partes cumplirán con la propuesta de desinversión en un plazo máximo de dieciocho (18) meses (en adelante el "Período de Desinversión"). En caso de que las Partes no estén en condiciones de cumplir con la propuesta de desinversión dentro del Período de Desinversión, automáticamente se concederá a las Partes un período adicional de doce (12) meses a contarse desde la finalización del Período de Desinversión (en adelante el "Período de Desinversión Extendido"), a fin de cumplir con la propuesta de desinversión.

La Comisión emitirá un dictamen aconsejando a la SCI que emita una resolución en los términos del artículo 13, inciso b) de la LDC subordinando la autorización de la operación notificada sujeta a la condición resolutoria de cumplir con el compromiso.

A su vez, el compromiso ofrecido propone que las Partes implementarán la Transacción Notificada a partir del día en el que la Resolución fuere emitida (en adelante la "Fecha de la Resolución"), y una vez que la Comisión haya aprobado al Comprador y los Contratos, de conformidad con los términos establecidos en el artículo 7.2 de dicho Compromiso, y el Cierre fuere realizado en cumplimiento con ese Compromiso, las Partes solicitarán a la Comisión la emisión de un dictamen recomendando al Secretario la autorización de la Transacción Notificada, a fin de obtener la resolución que declare el cumplimiento de este Compromiso y la aprobación de la Transacción Notificada por parte del Secretario, en los términos del artículo 13, inciso a) de la LDC (en adelante la "Resolución de Cumplimiento").

El Compromiso establece que la Resolución de Cumplimiento estará sujeta a la condición resolutoria de: (i) mantener el Contrato de Licencia; (ii) en el caso de que el Comprador decida firmarlo, mantener el Contrato de Suministro por el

plazo negociado con el Comprador; y (iii) cumplir con el compromiso asumido en la Cláusula 3.6. Se dispone además que en el caso de que cualquiera de los Contratos fuera resuelto y/o sus términos y condiciones no fueran cumplidos, y ello fuera atribuible al Comprador, las Partes deberán cumplir, en un plazo de doce (12) meses, con el procedimiento descrito en el referido Compromiso a los efectos de encontrar a un nuevo comprador que reemplazará al Comprador para todos los efectos legales. El nuevo comprador deberá reunir con las condiciones descritas en la Cláusula 7.1. del mentado Compromiso.

En relación a la preservación del Negocio a Desinvertir, el compromiso ordena que hasta la fecha de Cierre, las Partes serán responsables de preservar la viabilidad financiera, competitiva y de valor del Negocio a Desinvertir y de preservar la situación legal, económica y financiera del Negocio a Desinvertir, reduciendo al mínimo cualquier riesgo de pérdida de potencial competitivo del Negocio a Desinvertir. Además se establece que las Partes conducirán las actividades productivas y comerciales del Negocio a Desinvertir dentro de su curso ordinario, previniendo cualquier acción que pudiera tener un impacto adverso significativo en el valor, administración o competitividad del Negocio a Desinvertir.

El Compromiso establece que las Partes presentarán informes trimestrales a fin de informar el cumplimiento de las Cláusulas 6.1 y 6.2.

En cuanto al comprador, el Compromiso establece que a fin de mantener las condiciones de competencia dentro de los mercados afectados, el Comprador deberá cumplir con los siguientes requerimientos: a) Ser independiente y no tener ningún tipo de relación corporativa y/o económica con las Partes; b) Contar con los recursos financieros, demostrar incentivo y competencia suficiente para mantener y desarrollar el Negocio a Desinvertir, como un jugador económico vigoroso dentro del mercado de la salud animal; c) Ser un laboratorio que ya se encuentre involucrado en el negocio de sanidad animal y/o en el de sanidad humana. Además se establece que el Comprador y los Contratos estarán sujetos a la aprobación de la Comisión, siendo que dicha aprobación versará exclusivamente sobre: a) El cumplimiento por parte del Comprador de los requerimientos dispuestos por la Cláusula 7.1.; y b) Verificar el Negocio a Desinvertir sea transferido de acuerdo a los términos y condiciones de este Compromiso.

Por otra parte, el Compromiso establece que a fin de proceder con la aprobación dispuesta en la Cláusula 7.2, las Partes o el Agente deberán

presentar un informe ante la Comisión para evidenciar que el Comprador cumple con los requerimientos arriba mencionados, que los términos y condiciones de los Contratos son consistentes con el referido Compromiso y que la transferencia del Negocio a Desinvertir permite mantener las condiciones de competencia en los mercados identificados en la Transacción Notificada.

Asimismo, indica el Compromiso que a fin de emitir la aprobación establecida en la Cláusula 7.2, la Comisión verificará que el Comprador cumpla con los requerimientos establecidos en la Cláusula 7.1 y que el Negocio a Desinvertir sea transferido de conformidad a los términos y condiciones del Compromiso.

Además se dispone que el Comprador deberá conservar el control del Negocio a Desinvertir por un plazo mínimo de cinco (5) años.

En cuanto al Agente, el Compromiso indica que si en treinta (30) días corridos previos a que el Periodo de Desinversión finalice, las Partes no hubieran aún ejecutado el Compromiso; o si a esa fecha la Comisión rechazara el Comprador propuesto por las Partes, las Partes deberán otorgar un mandato al Agente con el objeto de que transfiera el Negocio a Desinvertir, de conformidad con lo especificado en el Compromiso. Sin perjuicio de ello, las Partes podrán otorgar mandato al Agente en cualquier momento dentro del Período de Desinversión.

Se indica que el Agente deberá ser independiente de las Partes y tener las aptitudes y experiencia necesaria para llevar a cabo el mandato otorgado, y deberá estar libre de cualquier conflicto de intereses con las Partes. Además el Agente deberá ser remunerado por las Partes de forma tal que su independencia y efectivo cumplimiento de su mandato no se vean comprometidos.

Por su parte, se propone que en cualquier momento durante el Período de Desinversión y no más de dos (2) meses antes de que termine, las Partes deberán proponer a la Comisión una terna de candidatos para elegir al Agente. La propuesta deberá contener información suficiente para que la Comisión pueda verificar que los candidatos propuestos cumplen con los requisitos establecidos, incluyendo: a) Los términos y condiciones del mandato propuesto, que deberían incluir cualquier provisión necesaria para que el Agente cumpla con su mandato de conformidad con el Compromiso; y b) Un informe sobre cada uno de los candidatos detallando su experiencia y trayectoria en la materia objeto del Compromiso y describiendo el plan de trabajo planeado.

El Compromiso establece entonces que la Comisión aprobará los candidatos y los términos y condiciones del mandato dentro de los treinta (30) días calendario contados desde la propuesta. Se advierte que la Comisión queda habilitada a ordenar modificaciones a los términos y condiciones del mandato que conciernan al cumplimiento del Compromiso.

Ahora bien, agrega el Compromiso, que una vez que los candidatos estén aprobados por la Comisión, las Partes deberán elegir uno de ellos y otorgarle mandato antes de que el Período de Desinversión termine, o dentro de los treinta (30) días calendario desde dicha aprobación. Si ninguno de los candidatos propuestos cumple con los requisitos mínimos dispuestos por la Cláusula 8.2, las Partes presentarán a la Comisión una nueva terna de candidatos para su aprobación. El Agente debe realizar su mayor esfuerzo en transferir el Negocio a Desinvertir al Comprador y en cumplir con este Compromiso. Durante el Periodo de Desinversión Extendido el Agente deberá transferir el Negocio a Desinvertir sin establecer un precio de base.

Además se dispone que el Agente deberá transferir el Negocio a Desinvertir al Comprador aprobado por la Comisión, bajo los términos y condiciones que la Comisión hubiera aprobado previamente, de conformidad con el mentado Compromiso.

Ello así, se indica que el Agente establecerá los términos y condiciones de los Contratos, si éstos no se hubiesen celebrado, de acuerdo con lo establecido en el mandato a que se refiere la Cláusula 8.1, protegiendo los legítimos intereses de las Partes, sujeto a la obligación de las Partes de transferir el Negocio a Desinvertir en los términos del referido Compromiso.

Se expresa que durante el Período de Desinversión Extendido, o desde que el mandato es otorgado en los términos del último párrafo de la Cláusula 8.1, el Agente deberá presentar ante la Comisión un informe sobre el avance de su gestión trimestralmente, y cualquier otra información o informe requerido por la Comisión en cualquier momento.

Además el Compromiso dispone que las Partes deberán prestar la cooperación, asistencia e información que el Agente razonablemente requiera para llevar a cabo su tarea.

En cuanto al Control, el Compromiso propone que la Comisión supervisará el cumplimiento de ese Compromiso a fin de verificar que las Partes: a) Administren el Negocio a Desinvertir como un negocio identificable y transferible,

conforme los términos del Compromiso; b) Preserven la viabilidad financiera, valor de realización y competitividad del Negocio a Desinvertir; y c) Realicen sus mejores esfuerzos a fin de lograr la transferencia del Negocio a Desinvertir.9.2.

A su vez, el Compromiso indica que a los fines previstos en la Cláusula 9.1., la Comisión estará facultada para: a) Requerir a las Partes y/o al Agente los informes que considere convenientes, en el marco del Compromiso; b) Citar a audiencia testimonial a empleados de las Partes; c) Citar a audiencia testimonial al Comprador o a cualquiera de los candidatos o a cualquier tercero; d) Llevar a cabo auditorías contables sobre los libros contables de SP Argentina o Intervet Argentina; y e) Realizar inspecciones a las oficinas e instalaciones de SP Argentina y/o Intervet Argentina.

Se dispone además que sin perjuicio de lo establecido en la Cláusula 9.2.a), las Partes o, en su caso, el Agente, deberán informar a la Comisión dentro de los diez (10) días corridos, desde que los siguientes hechos ocurran: a) La realización de salas de datos (data rooms) y auditorías (due diligences). La Comisión tendrá acceso a dichas salas de datos (data rooms) y podrá solicitar fotocopias de la información que considere pertinente. Si, a criterio de las Partes y/o el Agente y/o el Comprador, la información solicitada tuviera carácter confidencial, a pedido de las Partes y/o del Agente y/o del Comprador, la Comisión dará carácter confidencial a la misma conforme el artículo 12 de la LDC, y garantizará dicha confidencialidad, a cuyo efecto las Partes y/o el Agente y/o el Comprador podrán entregarla en sobre lacrado para su oportuno uso por la Comisión; b) Cualquier novedad que afecte significativamente la validez jurídica, el valor o viabilidad del Negocio a Desinvertir.

Asimismo, el Compromiso indica que las Partes y/o el Agente suministrarán a la Comisión la identidad de las personas físicas o jurídicas potenciales compradores que participaron del proceso de auditorías (due diligences) del Negocio a Desinvertir, dentro de los diez (10) días corridos de concluido el mismo. Asimismo, informarán si dichos potenciales compradores cumplen con los requisitos exigidos en la Cláusula 7.1 y a partir del primer informe, la marcha de las negociaciones con los potenciales compradores.

Finalmente, en cuanto a la interpretación, modificación y revisión del Compromiso, éste indica que la Comisión, a requerimiento de las Partes o del Agente, podrá formular una interpretación sobre cualquiera de las Cláusulas del Compromiso o aprobar parcialmente cualquier aspecto de la desinversión o la administración del Negocio a Desinvertir. La presentación de un pedido de

interpretación, aclaración o aprobación parcial no suspenderá los plazos de la Cláusula 4.

Habiendo analizado la documentación presentada por las partes en la concentración económica bajo examen, esta Comisión Nacional ha detectado que en la Cláusula 12° del “Contrato de Compra Venta de Acciones”, suscripto el día 14 de septiembre de 2006, se establece que: “12.1. El Vendedor se compromete ante el Comprador y, como estipulación irrevocable a favor de terceros (“*derdenbelding*”) con posterioridad al cierre, ante la sociedad y todas las demás Empresas del Grupo, a procurar que ningún miembro del Grupo Vendedor, durante el Periodo Restringido:(i) realice, en cualquier carácter, Actividades restringidas o actividades comerciales similares a estas que estén o pudieran estar en competencia con las mismas o (ii)induzca o intente inducir a algún Empleado Restringido a trabajar como empleado, consultor o en otro cargo para un miembro del Grupo Vendedor, independientemente de si dicho Empleado Restringido incumpliera o no su contrato de trabajo, disponiéndose que las publicaciones de un aviso de un puesto vacante al publico general y la contratación de una persona a través de una agencia no constituirán incumplimientos a esta Cláusula 12.1.1(b), siempre y cuando ningún miembro del Grupo Vendedor imparta instrucciones o aliente a la agencia en cuestión a contratar a algún Empleado Restringido.

La Cláusula de restricción accesoria inserta en el instrumento de la operación notificada, tal y como ha sido redactada, no tiene potencialidad suficiente para afectar la competencia.

De acuerdo a lo expuesto precedentemente, esta COMISIÓN NACIONAL DE DEFENSA DE LA COMPETENCIA concluye que la operación de concentración económica notificada tal y como ha sido presentada originalmente, infringe el artículo 7° de la Ley N° 25.156, ya que si bien en su totalidad no tiene por objeto restringir o distorsionar la competencia de modo que pueda resultar perjuicio al interés económico general, los mercados de antiparasitarios externos amidinas-dimidinas, antiparasitarios externos organosfosforado y antiinflamatorios no esteroides podrían verse afectados desde el punto de vista de la defensa de la competencia a partir de la presente operación de concentración económica.

Por ello, se aconseja al SEÑOR SECRETARIO DE COMERCIO INTERIOR del MINISTERIO DE ECONOMÍA Y FINANZAS PÚBLICAS subordinar la autorización de la operación de concentración económica, al cumplimiento efectivo del compromiso asumido, de acuerdo a lo establecido por el Artículo 13,

inciso b) de la Ley N° 25.156 y conforme los términos del ANEXO A que en fotocopia certificada se agrega y forma parte del presente Dictamen, dejándose aclarado que las partes pueden integrar sus negocios en los términos que surge del análisis efectuado y que el incumplimiento del Compromiso declarado por la Autoridad de Defensa de la Competencia operará como condición resolutoria de la autorización recomendada.

N° de carpeta: 741

N° y fecha de Dictamen: 744 del 25/08/2009

Notificantes: TELEFÓNICA, S.A. (controlante entre otras de TELEFONICA DE ARGENTINA S.A. y TELEFONICA MOVILES ARGENTINA S.A.), ASSICURAZIONI GENERALI S.p.A., SINTONIA S.A., INTESA SANPAOLO S.p.A., MEDIOBANCA S.p.A., TELCO S.p.A., OLIMPIA S.p.A., PIRELLI & C. S.p.A., SINTONIA S.p.A..

Mercados relevantes: Mercados Minoristas de Telecomunicaciones: a) Telefonía Fija Local, b) Acceso a Internet, c) Telefonía Fija de Larga Distancia, d) Servicios Convergentes (triple play), e) Servicios Minoristas Corporativos, f) Servicios de Telefonía Pública, g) Data Center, h) Telefonía Movil, i) Roaming, j) Terminación de Llamadas en Red de Destino (CPP entre teléfonos móviles). Mercados Mayoristas del Sector Telecomunicaciones: a) Acceso Mayorista a la Red de Internet, b) Transporte de Larga Distancia Local e Internacional, c) Provisión de Enlaces Locales (capacidad).

Resultado: Subordinada.

Resumen.

1. La operación consiste en la adquisición por parte de TELEFÓNICA, S.A., ASSICURAZIONI GENERALI S.p.A., SINTONIA S.A., INTESA SANPAOLO S.p.A. y MEDIOBANCA S.p.A., a través de TELCO S.p.A., de la totalidad del capital social de OLIMPIA S.p.A., titular del 17,99% del capital de TELECOM ITALIA S.p.A., perteneciente a las firmas PIRELLI & C. S.p.A., SINTONIA S.A. y SINTONIA S.p.A.; junto al 5,6% de participación directa con derecho a voto en TELECOM ITALIA S.p.A. perteneciente previamente a ASSICURAZIONI GENERALI S.p.A. y MEDIOBANCA S.p.A., transferida a TELCO S.p.A. con ocasión de la presente operación; adicionándose el 0,91% del capital con derecho a voto en TELECOM ITALIA S.p.A., que en el mes de marzo de 2008, TELCO S.p.A. adquirió a través del mercado de capitales en oferta pública.

2. La concentración económica notificada comporta la influencia sustancial de uno de los dos principales operadores del sector telecomunicaciones en Argentina (Telefónica de

Argentina S.A.) sobre el otro (Telecom Argentina S.A.) generando efectos horizontales y/o verticales en múltiples mercados relevantes de dicho sector.

3. Respecto de los efectos de la operación sobre la competencia corresponde señalar en primer término que para tener una visión ajustada a la realidad económica, que surgiría de aprobarse la presente operación, no sólo es necesario tener en cuenta el impacto de la misma en los distintos mercados relevantes definidos, sino también una visión de conjunto que permita integrar todos los efectos tanto a corto como a mediano plazo dado que, como se señalara a lo largo del dictamen, afectan la estructura de los mercados y las condiciones de competencia en los mismos.

4. Desde el punto de vista horizontal la presente operación consolidaría a Telefónica como el competidor más importante, explicando la mayor parte de la oferta en los principales mercados minoristas y mayoristas y como consecuencia de ello le otorgaría la capacidad de ejercer poder de mercado. Tal sería la situación en telefonía móvil (63% de los clientes y 62% en facturación), donde además se produciría una acumulación del espectro radioeléctrico que excedería lo establecido por el marco regulatorio del sector; acceso a internet minorista (72% de los abonados), servicios corporativos (57% de la facturación en el año 2006), telefonía de larga distancia nacional e internacional (65% de las prescripciones y la casi totalidad de las llamadas sin prescribir).

5. En cuanto a los mercados mayoristas la operación conformaría también una estructura altamente concentrada. En el mercado de transporte de larga distancia de voz y datos concentraría el 60% de la facturación en la ruta de mayor competencia (siendo mayor la concertación en otras rutas, incluyendo zonas donde se conformaría un monopolio). En el mercado de internet mayorista se conformaría un operador monopólico con capacidad casi autónoma para ofrecer conectividad a la red nacional de internet. Finalmente las empresas fusionadas tendrían una estructura de red local y de última milla en la mayoría de las áreas locales del país, sin que revistan competencia alguna. Como conclusión la operación conformaría un operador con una red nacional no replicable por ningún otro competidor.

6. Por otro lado, en el caso de la telefonía fija local, si bien en términos generales no se identifican tendidos de última milla superpuestos, sí puede afirmarse que se verían afectadas las condiciones de competencia potencial, especialmente en áreas locales donde se encuentran operando tanto Telefónica como Telecom y que, según reconoce la propia Telefónica en su presentación del 07/08/09 (fojas 4159/4237 del expediente) se produce sobre todo en las capitales y en las localidades de mayor población. Sin perjuicio de lo indicado también debe tenerse en cuenta que Telefónica pasaría a detentar cerca del 90% de las líneas en servicio.

7. Con respecto a que los tendidos de última milla, a partir de los cuales originariamente se ofreció el servicio de telefonía y en la actualidad también el servicio de acceso a Internet, es la principal plataforma a partir de la cual se podrían a futuro brindar servicios convergentes como triple play, incorporando imagen (IPTV) u otros, según se advierte como tendencia internacional con las diferencias propias de cada país o región.

8. En un escenario de estas características aumentan considerablemente las posibilidades de competencia directa entre las empresas que forman parte de la presente operación, ya que el mayor tráfico que involucran estos servicios, varias veces superior al servicio de telefonía que ofrecían originariamente, tiende a justificar mayores inversiones en la extensión de las redes existentes, en particular en aquellas áreas locales de mayor población donde actualmente tienen algún tipo de tendido las notificantes.

9. Por otra parte, los efectos horizontales analizados en los mercados mayoristas también tienen importantes implicancias desde el punto de vista de la competencia en la medida que pueden aumentar los incentivos para la realización de prácticas de ejercicio de poder de mercado así como exclusorias, tanto horizontales como verticales.

10. La acumulación de las redes troncales, sumadas a los enlaces locales (más del 70% de lo facturado por arrendamiento de los mismos) y tendidos de última milla de par de cobre (90% de las líneas en servicio) conforman una red nacional integral que no puede ser replicada por los competidores actuales de Telefónica y Telecom. En el mercado de Internet mayorista, definido precisamente como de dimensión geográfica nacional, no existiría ningún competidor que pudiera rivalizar con dichas empresas al no tener la cobertura indicada por lo que, además, deben pagar un cargo significativo por interconectarse a distintas páginas de Internet nacionales.

11. Esta situación viene registrándose durante los últimos años, mientras que previamente lo que existía eran intercambios de tráfico gratuito entre los ISP's (peering). La consolidación de una única entidad con cobertura nacional a partir de la presente operación incrementaría considerablemente la capacidad de aumentar unilateralmente el precio de esta interconexión o el manejo discriminatorio de la calidad del servicio brindado.

12. Del análisis de las barreras a la entrada surge que la ausencia de una infraestructura equivalente a la que tendrían las empresas incumbentes para operar como una única entidad, constituye la principal barrera a la entrada en los mercados de servicios tanto minoristas como mayoristas donde se verifican los efectos horizontales de la presente operación.

13. Otro tanto puede decirse del mercado de telefonía móvil y de las inversiones necesarias para acceder al mismo en términos de una red con cobertura en la mayor parte del país.

14. Por lo indicado puede concluirse que, de conformarse la operación, no existiría la posibilidad de ingreso rápido, probable y significativo por parte de algún competidor potencial, dispuesto a incurrir en importantes costos hundidos para desafiar a las empresas notificantes de la presente operación en aquellos mercados donde la operación genera efectos horizontales preocupantes desde el punto de vista de la competencia.

15. En cuanto a las ganancias de eficiencia, esta Comisión Nacional considera que si bien desde el punto de vista técnico se podrían verificar economías producto de la operación, los efectos de la concentración en los mercados analizados hacen improbable que las mismas se traduzcan en beneficios para los consumidores (sea por mejoras en los precios y/o en la calidad).

16. También se han identificado efectos verticales preocupantes y posibles restricciones a la competencia en diversos mercados analizados. En mérito a la brevedad se refieren aquí los principales, siendo que, mayores detalles sobre los mismos quedaron expuestos a lo largo del dictamen: a) Telefonía móvil y cargos de terminación de llamadas en red de destino (CPP) entre teléfonos móviles; b) Mercado de acceso mayorista a la red de Internet de jerarquía nacional y mercado de acceso a Internet minorista; c) Mercado de acceso mayorista a la red de internet nacional y redes de menor jerarquía; d) Mercados de transporte de voz y datos y arrendamiento de enlaces locales; e) Mercados de infraestructura (Transporte de voz y datos y arrendamiento de enlaces locales) y los servicios minoristas (Acceso a Internet minorista, Data Center, Servicios Corporativos y los servicios convergentes).

17. En síntesis, la presente operación tal como fuera expuesto a lo largo del dictamen afecta negativamente la competencia en los principales mercados relevantes del sector telecomunicaciones, así como las posibilidades de desarrollo competitivo de mercados convergentes. Por ello tiene un impacto negativo desde el punto de vista de la competencia en todo el sector generando consecuencias negativas en el interés económico general tanto a corto como a mediano y largo plazo.

18. De acuerdo a lo expuesto en el dictámen esta COMISIÓN NACIONAL DE DEFENSA DE LA COMPETENCIA concluye que la operación de concentración económica tal como consta y fuera analizado en autos, infringe el artículo 7º de la Ley N° 25.156, ya que al menos su efecto será el de restringir o distorsionar la competencia de modo que resulte perjudicial al interés económico general, toda vez que los mercados de telecomunicaciones vistos en el presente dictamen se ven afectados desde el punto de vista de la defensa de la

competencia a partir de la presente operación de concentración económica.

19. La parte dispositiva del dictámen de la COMISIÓN NACIONAL DE DEFENSA DE LA COMPETENCIA aconseja al SEÑOR SECRETARIO DE COMERCIO INTERIOR del MINISTERIO DE ECONOMIA Y FINANZAS PUBLICAS lo siguiente:

a) Subordinar la autorización de la operación de concentración económica, efectuada en el exterior y consistente en la adquisición por parte de TELEFÓNICA, S.A., ASSICURAZIONI GENER

ALI S.p.A., SINTONIA S.A., INTESA SANPAOLO S.p.A. y MEDIOBANCA S.p.A., a través de TELCO S.p.A., de la totalidad del capital social de OLIMPIA S.p.A., titular del 17,99% del capital de TELECOM ITALIA S.p.A., perteneciente a las firmas PIRELLI & C. S.p.A., SINTONIA S.A. y SINTONIA S.p.A.; junto al 5,6% de participación directa con derecho a voto en TELECOM ITALIA S.p.A. perteneciente previamente a ASSICURAZIONI GENERALI S.p.A. y MEDIOBANCA S.p.A., transferida a TELCO S.p.A. con ocasión de la presente operación; adicionándose el 0,91% del capital con derecho a voto en TELECOM ITALIA S.p.A., que en el mes de marzo de 2008, TELCO S.p.A. adquirió a través del mercado de capitales en oferta pública, al cumplimiento efectivo e irrevocable de la desinversión de la totalidad de la participación accionaria que TELECOM ITALIA S.p.A. posee, ya sea en forma directa o indirecta, en SOFORA TELECOMUNICACIONES S.A. en la República Argentina. Asimismo, debe desinvertir todos los activos y la totalidad de los derechos que tuviera sobre SOFORA TELECOMUNICACIONES S.A. y sus controladas, incluyendo la opción de compra pactada con fecha 9 de septiembre de 2003 en el contrato denominado "Call Option Agreement", celebrado entre TELECOM ITALIA INTERNACIONAL N.V. y A W DE ARGENTINA INVERSIONES S.L., todo ello de acuerdo a lo establecido en el artículo 13, inciso b) de la Ley N°25.156.

b) Facultar a la COMISION NACIONAL DE DEFENSA DE LA COMPETENCIA a establecer en un plazo máximo de sesenta (60) días, las pautas de la desinversión prevista, conforme a los criterios usuales y atendiendo a las circunstancias del presente caso, lo que implica facultad para definir plazos, determinar presentaciones que deban realizar las partes, designar agentes de monitoreo y/o control, designar agentes vendedores y establecer cualquier otro mecanismo para cumplir con el objetivo de la desinversión y proteger la competencia en los mercados afectados, quedando en consecuencia, facultada para dictar todas las resoluciones y/o providencias necesarias para cumplir con la delegación efectuada, estableciéndose el plazo máximo de un (1) año para cumplir con el proceso de desinversión.

c) Por lo expuesto, otorgar a la COMISION NACIONAL DE DEFENSA DE LA COMPETENCIA un plazo máximo de sesenta (60) días, para que eleve al Señor SECRETARIO DE COMERCIO INTERIOR, un dictamen en el cual recomiende el temperamento a seguir respecto a la pertinencia, en su caso, de aplicar multas por notificación tardía, fundamentando la procedencia así como el quantum de las mismas. En caso de corresponder, se recomiende multar, a todas, alguna o ninguna de las partes notificantes en la presente operación, sin que ello signifique haberse limitado en las facultades propias de la autoridad de aplicación de la Ley N° 25.156.

d) Establecer que finalizado el proceso de desinversión en un todo, conforme al juicio de la COMISION NACIONAL DE DEFENSA DE LA COMPETENCIA, se dictará una resolución final que a los efectos de la transparencia y publicidad de todos los actos de gobierno contemple la totalidad del proceso y medidas adoptadas.

e) Suscripta que sea la Resolución por el Sr. SECRETARIO DE COMERCIO INTERIOR se ordene su notificación al Sr. SECRETARIO DE COMUNICACIONES DE LA NACIÓN, a la COMISIÓN NACIONAL DE COMUNICACIONES, a la COMISIÓN NACIONAL DE VALORES y al Señor INSPECTOR GENERAL DE JUSTICIA DE LA NACIÓN.

f) Publicar la Resolución que suscriba el Señor SECRETARIO DE COMERCIO INTERIOR por un (1) día en el Boletín Oficial, en su parte dispositiva.

CONDUCTAS ANTICOMPETITIVAS

En el presente capítulo se presentan los resultados de la actividad desarrollada por la Comisión Nacional de Defensa de la Competencia (C.N.D.C.), durante el año 2009, en lo que respecta a la evaluación de denuncias e investigaciones de oficio por presuntas violaciones de la ley de Defensa de la Competencia.

La ley 25.156, prohíbe y sanciona "...los actos o conductas, de cualquier forma manifestados, relacionados con la producción e intercambio de bienes o servicios, que tengan por objeto o efecto limitar, restringir, falsear o distorsionar la competencia o el acceso al mercado o que constituyan abuso de una posición dominante en un mercado, de modo que pueda resultar perjuicio para el interés económico general. Queda comprendida en este artículo, en tanto se den

*los supuestos del párrafo anterior, la obtención de ventajas competitivas significativas mediante la infracción declarada por acto administrativo o sentencia firme, de otras normas.*¹⁴

En relación a las conductas evaluadas y como consecuencia del procedimiento establecido en la ley 25.156, la Comisión Nacional de Defensa de la Competencia concluye su procedimiento aconsejando al Secretario de Comercio Interior el curso de acción a seguir.

Las alternativas que permite la ley son: 1) desestimar la denuncia por no encuadrar los hechos en el art. 1° de la mencionada Ley; 2) aceptar las explicaciones del denunciado; 3) aceptar el compromiso ofrecido por las partes o 4) imponer una sanción ordenando el cese de la conducta y/o aplicando una multa.

CASOS CONCLUIDOS DURANTE 2009.-

Durante el año 2009 la C.N.D.C. resolvió 18 casos de denuncias sobre conductas anticompetitivas. Del total de casos, la mayoría (44,4%) consistió en abuso de posición dominante.

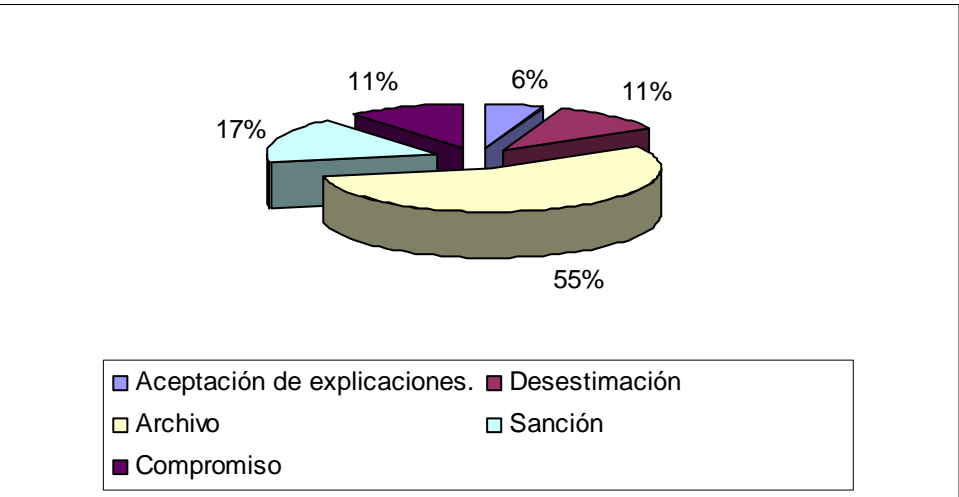
El cuadro numero 1°, ilustra que en el 5,5% de los casos resueltos durante el año 2009 se aceptaron las explicaciones ofrecidas por los denunciados, el 11,1 % fue desestimado y el 16,6 % tuvo sanciones. Asimismo, sólo en una de las dieciocho causas se aceptó un compromiso ofrecido por las partes.

Respecto de los sectores económicos que se vieron involucrados en las investigaciones, el Cuadro N.º:3 muestra que durante 2009 el mayor número de casos resueltos se registró en el mercado de transporte, telecomunicaciones y medicamentos concentrando el 47,3 % de los casos.

¹⁴ Art. n. °:1.

Tipo de Conducta	N° de casos	Resolución					
		Aceptación de explicaciones.	Desestimación	Archivo	Incompetencia	Compromiso	Sanción
Diferenciación en la aplicación de aranceles							
Precios Predatorios.	2			2			
Barreras a la entrada	1					1	1
Abuso de posición dominante	8		1	6			1
Trato Discriminatorio							
Negativa de venta							
Acuerdo de precios.	2	1		1			
No encuadra en la Ley.	1			1			
Carteles	1			1			
Concentración de precios	1			1			
Depredación no vinculada a precios.							
Ventajas Competitivas							
Exclusión de un competidor.	2		1				1
Total	18	1	2	12	0	1	3

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



Cuadro n.º:2. Casos resueltos según tipo de resolución.

SECTOR	N° DE CASOS	RESOLUCIÓN					
		Aceptación de explicaciones.	Desestimación	Archivo	Incompetencia	Compromiso	Sanción
Alimenticios	1			1			
Combustible Líquido	1			1			
G.L.P.	1	1					
Medicamentos	2	1		1			
Medicina	1						1
Servicios Bioquímicos	1	.					1
Servicios de Internet ADSL.	1		1				
Residuos patogénicos.	1						1
Servicios de Telefonía Celular	1			1			
.Siderúrgico	1			1			
.Telecomunicaci ones	2			1			1
Televisión por Cable	1			1			
Transporte	5	1	1	3			
Total	19	3	2	10	0	0	4

Cuadro n.º:3. Casos resueltos según sector y resolución

PRINCIPALES DICTÁMENES DURANTE 2009

En este capítulo, se señalan por orden cronológico los dictámenes que, por su importancia, ameritan la referencia específica.

Carpeta Nº: 638

Nº y fecha de Dictamen: 777 – 02 de Septiembre de 2009

Denunciante: Heynard Daniel Ghiggeri.

Denunciado: Colegio Bioquímico del Chaco.

Mercado: Servicios Bioquímicos.

Conducta: Abuso de posición de dominio en el mercado de prestaciones de servicios bioquímicos.

Resultado: La CNDC aconsejó al Sr. Secretario ordenar al Colegio Bioquímico del Chaco el cese de la conducta de exclusión e imponer a éste, el pago de una multa de PESOS QUINIENTOS MIL (\$500.000).

Resumen.

Este caso se inició a partir de una denuncia por parte de Heynard Daniel Ghiggeri, de profesión bioquímico, con la finalidad de poner en conocimiento de la CNDC, la presunta comisión de una conducta restrictiva de la competencia en el mercado de prestaciones de servicios bioquímicos por parte del Colegio Bioquímico del Chaco, de alcance provincial.

El acto anticompetitivo del Colegio Bioquímico del Chaco, se manifestó a partir de un comunicado por parte de la entidad a Ghiggeri informándole que para poder ejercer su actividad como profesional, debía formar parte del listado de prestadores del COLEGIO y que para hacerlo debía abonar una sustancial suma de dinero (aproximadamente de \$7000) la cual no podía ser pagada por el denunciante a raíz de problemas económicos personales.

El Dr. Ghiggeri se matriculó y habilitó su laboratorio en la ciudad de Barranqueras donde comenzó a prestar servicios a afiliados de obras sociales, cuando al presentar la facturación de las prácticas al COLEGIO para su cobro, se le devolvió la misma por no formar parte del Padrón de Prestadores de la entidad.

La denunciada, afirmó la veracidad de la existencia del pago impuesto por formar parte del listado de prestadores, justificando esto último en que los ingresos correspondientes por matriculación y cuota social, que pesan sobre la totalidad de matriculados, resultaba completamente insuficiente para el sostenimiento de la actividad de prestación de los servicios

bioquímicos a terceros y por tal razón es que se instituyó un aporte especial, fijado en el cinco por ciento (5%) del monto de las facturaciones cobradas por cada profesional en contratos celebrados por intermedio del COLEGIO, el que se encuentra a cargo, exclusivamente, de aquellos que integran el Padrón de Prestadores, quedando excluidos de dicho aporte quienes no desarrollan tal actividad. Además sostuvieron que a partir de la aparentemente evidenciada insuficiencia del aporte impuesto dicho anteriormente, se fijó un fondo de facturaciones, en el cual quienes contribuían, recibían un servicio especial, como asesoramiento técnico por ejemplo, por parte del COLEGIO.

Fue a partir de la circunstancia en la que el COLEGIO contaba con el cien por cien (100%) de los profesionales matriculados de la provincia y, poder absorber de ellos, más del cincuenta por ciento (50%) como parte de la lista de prestadores dentro de la Pcia. del Chaco, y el setenta y siete (77%) en la localidad donde Ghiggeri ejercía, que la entidad contó con una ventaja competitiva que aprovechó para acotar la oferta del mercado de prestaciones bioquímicas, creando así barreras a la entrada y, constituyéndose como la alternativa obligada para la mayoría de las administradoras de fondos para la salud, quienes veían satisfechas, a través de la mencionada asociación, las necesidades prestacionales de sus afiliados.

A raíz de lo mencionado, el Colegio Bioquímico del Chaco cuenta con una incuestionable posición de dominio en todo el territorio de la Pcia. del Chaco, y advierte intencionalidad explícita de la institución de establecer una limitación a la oferta de profesionales, como surge de las pruebas colectadas en la causa, por ejemplo, en la heterogeneidad de lo percibido por los distintos prestadores, afectando el interés económico general.

Finalmente la Comisión Nacional de Defensa de la Competencia, concluyó que el COLEGIO generó un doble perjuicio: por un lado hacia el interés económico en general, por limitar el acceso a los consumidores a cualquier profesional bioquímico; por el otro, el beneficio ilícito a partir de los beneficios obtenidos por la institución por el cobro de las cuotas a los prestadores.

En virtud de la interpretación expuesta, la Comisión Nacional de Defensa de la Competencia aconseja al Sr. Secretario de Comercio interior ordenar al Colegio Bioquímico del Chaco el cese de la conducta de exclusión, consistente en la imposición de la cuota de ingreso a los profesionales con el fin de formar parte de su listado de prestadores, e imponerle a la misma, el pago de una multa de PESOS QUINIENTOS MIL (\$500.000).

Carpeta N°: 777

Número y fecha del Dictamen: 638 – 02/09/2009

Denunciante: *Dr. Heynard Daniel Ghiggeri.*

Denunciadas: *Colegio Bioquímico del Chaco.*

Mercado: *Servicios médicos.*

Conducta: *Exclusión de mercado*

Resultado: *Multa y Cese.*

El día 22 de abril de 2002 el denunciante manifestó a esta Comisión Nacional que, habiendo comenzado a cumplir los requisitos necesarios para ejercer la profesión de bioquímico en la Provincia del Chaco (matriculación y habilitación de su laboratorio), le fue comunicado en una reunión del Consejo Directivo del "COLEGIO", celebrada el 28 de enero de 2002, que para ejercer la actividad profesional debía formar parte de un listado de prestadores, y que para su inclusión debía abonar una sustancial suma de dinero, a lo que respondió que no disponía de dinero alguno y que atravesaba una crisis laboral muy seria.

Explicó que una vez habilitado el laboratorio, sito en la Ciudad de Barranqueras, Provincia del Chaco, comenzó sus actividades laborales y, al hacer la presentación de lo facturado al "COLEGIO", para que le efectuara la liquidación, éste le devolvió las ordenes presentadas argumentando la imposibilidad de tramitar su cobro en razón de no integrar a esa fecha el Padrón de Prestadores del COLEGIO.

El 27 de diciembre de 2002, en el marco del artículo 35 de la Ley N° 25.156, esta Comisión Nacional de Defensa de la Competencia dictó una medida cautelar ordenando al "COLEGIO" la inmediata inclusión del Dr. I Ghiggeri en el Padrón de Prestadores de dicha Institución, sin imponerle contribución especial o aporte ulterior de ninguna naturaleza para dicho fin, que se aparte del cinco por ciento (5 %) que se les fijaría en concepto de comisión a los integrantes del Padrón de Prestadores sobre el monto de sus facturaciones cobradas sobre contratos celebrados a través del COLEGIO; tomando asimismo, los recaudos y debidas diligencias del caso para dar inmediata difusión de tal inclusión. En la misma resolución, en su artículo 2° se dispuso la apertura del sumario, de conformidad con lo establecido en el artículo 30 de la Ley N° 25.156 (fs.139/147).

El día 10 de enero de 2008 el COLEGIO presento su descargo declarando que, no es requisito "sine qua non" ser socio activo del COLEGIO para trabajar con Obras Sociales y demás agentes del sistema de salud. Alegaron que por el solo hecho de matricularse el profesional pasa a formar parte del COLEGIO con la totalidad de derechos y obligaciones que instituye la legislación vigente y se encuentra plenamente facultado para ejercer su profesión del modo que considere conveniente a sus intereses. Asimismo, los contratos que el COLEGIO celebra para prestar servicios bioquímicos, los atiende por intermedio de su padrón de prestadores. En función de ello, centraliza las liquidaciones, emite las facturas, efectúa la gestión de cobro, actúa como agente de retención y paga, a cada profesional, el monto de su facturación individual. El ingreso a dicho padrón es libre y no existen sanciones previstas para quienes no se incorporen al mismo.

Sostuvieron que el elevado costo administrativo de la operatoria descripta en el párrafo que precede, determinó la aplicación de un aporte especial para quienes se incorporaban voluntariamente al sistema, tratando de esta forma de equiparar su contribución a la de aquéllos que hace años sostienen el mismo. Tal aporte, agregaron, no se distribuye sino que se invierte en el mismo servicio. Manifestaron que se le hizo saber de manera expresa al denunciante que existen planes de pagos y que una de las alternativas sería pagar con un porcentaje de su facturación futura. El COLEGIO no exige ningún pago o aporte hasta que el profesional efectivamente comience a cobrar sus honorarios, por lo que de ninguna manera se puede hablar de "barreras de ingreso" o "impedimento de entrada al mercado", ya que el profesional abona en cuotas, a futuro y de manera flexible su aporte especial de ingreso al padrón de prestadores, cuando ya se encuentra inserto en el mercado, facturando y cobrando a través del COLEGIO sus servicios.

El mercado de producto en se definió como la prestación de servicios bioquímicos en jurisdicción de la Provincia del Chaco, ya que si bien el denunciante se estableció en la localidad de Barranqueras, la posición de mercado que exhibe el "COLEGIO" se encuentra determinada por su accionar tanto en el control de la matrícula como en su inserción en el mercado de prestaciones bioquímicas, en el nivel provincial.

En el mercado de prestaciones bioquímicas, la demanda está constituida por los pacientes que hacen uso de estos servicios, los que en su mayoría se encuentran afiliados a administradoras de fondos para la salud, entidades estas

que conjuntamente con las asociaciones de prestadores (en el presente caso el COLEGIO) intermedian entre la oferta y la demanda de servicios bioquímicos.

En la Provincia del Chaco los profesionales bioquímicos, a fin de poder ejercer su profesión, deben solicitar al COLEGIO su inscripción en la correspondiente matrícula.

El COLEGIO a través de sus prestadores maneja una significativa porción de la demanda, ya que además de manejar la mayoría de las administradoras de fondos para la salud, cuenta con las de mayor envergadura por la cantidad de afiliados que aglutinan.

La totalidad de bioquímicos matriculados en la Provincia del Chaco se encontraban asociados al COLEGIO y el cincuenta (50 %) de ellos pertenecían a los listados de prestadores de la entidad en el nivel provincial en tanto que en la localidad de Barranqueras esa cifra ascendía al setenta y siete por ciento (77%) de los matriculados. Lo consignado permite concluir que por el lado de la oferta, el COLEGIO posee una posición de dominio en el mercado de prestaciones bioquímicas de la provincia del Chaco.

La totalidad de los testigos ofrecidos por el COLEGIO coincidieron en señalar que el bioquímico una vez matriculado puede ejercer la profesión en forma particular o bien solicitar su ingreso al padrón de prestadores de la entidad, para lo cual deberá abonar una cuota de ingreso. Al respecto, el gerente del COLEGIO aclara que cualquier interesado en ingresar al mencionado padrón debe realizar un aporte que se calcula sobre la sumatoria del cinco por ciento (5%) de la Contribución Social Administrativa que efectúan los profesionales mensualmente, deducidos de sus facturaciones. Se saca un promedio para los tres últimos años y luego se divide sobre el padrón de prestadores existentes al momento de la solicitud de ingresos del profesional, lo que da como resultado un costo promedio del aporte, el que al momento del testimonio (abril de 2008) era de alrededor de siete mil pesos (\$7.000).

Resulta acreditado que el real objetivo de la imposición de una cuota de ingreso de la magnitud de la fijada por la entidad para los profesionales interesados en ingresar a los listados de prestadores de la misma, fue el de acotar la oferta de profesionales ya que al decir del presidente del COLEGIO, no se podía seguir creciendo en cuanto a la cantidad de oferta profesional, cuando el mercado se encontraba cerrado. La entidad en ningún momento hace mención

de las reales motivaciones que la impulsaron a establecer dicha imposición y en todo momento justificó su accionar en la necesidad de contar con ingresos suficientes para mejorar la situación de cada profesional. Debe concluirse entonces en que la referida cuota fue impuesta como una barrera de entrada para profesionales al mercado de las prestaciones bioquímicas, ello basado en los argumentos esgrimidos en el Acta de Asamblea N° 48, en oportunidad de fijar tan particular fórmula de cálculo.

La aplicación de restricciones como la investigada fue cuestionada también por otros profesionales, como fue el caso del Dr. Deluca, quien en Asamblea Anual Ordinaria del día 26 de octubre de 2003 (fs. 250/259) al tratarse el tema en cuestión señaló que a) la reglamentación vigente para el ingreso se contraponía con la ley que reglamentaba el ejercicio de la profesión, que b) además no resultaba claro cuál era el destino de los fondos que aportaran los nuevos integrantes, que c) el ingreso al COLEGIO no garantizaba el ingreso al padrón del INSSSEP y lo más importante que d) el importe del arancel a abonar era excesivo para un profesional que recién se iniciaba en la actividad. El mencionado profesional más adelante señaló que *“dado que el Colegio tiene el monopolio de los contratos y que los bioquímicos particulares no pueden realizar contratos por fuera de la institución cree que esta reglamentación no corresponde”*. El Presidente del COLEGIO, Dr. Carlos Horacio Rusconi, sin negar lo expresado por el Dr. Deluca, señaló que la entidad de ninguna manera impedía que los profesionales desempeñasen su profesión y agregó que *“lo que no pueden hacer los bioquímicos es firmar contratos con obras sociales con las que ya hubiera firmado el Colegio, realizar análisis a particular, a empresas, a otras Obras Sociales con las que el Colegio no mantenga convenio”*).

Lo apuntado patentiza claramente el abusivo manejo de la entidad en el mercado bioquímico de la Provincia del Chaco, ya que impuso restricciones a la competencia tanto a sus propios prestadores no permitiéndoles contratar por fuera de la institución, como a los profesionales interesados en integrar sus padrones, entendiendo éstos que esa pertenencia era la única alternativa que le garantizaba la subsistencia a través del ejercicio de la profesión de bioquímico. Y aún para aquellos que cumplieron con todas las exigencias y lograron el ingreso, no se les garantizaba la atención de afiliados de la mayor obra social en el nivel provincial como era INSSSEP.

La restricción a la competencia impuesta se vio agravada por la

arbitrariedad manifiesta de la entidad de llevar la exigencia del pago de tan significativo monto de dinero a todos los bioquímicos interesados en ingresar a su padrón de prestadores, sin considerar la exigua situación económica que exhibía la mayoría. En efecto, teniendo en cuenta los datos estadísticos relevados, las posibilidades de poder afrontar el pago del ingreso en cuotas eran mínimas debido a que la mayoría de los profesionales entrantes tendrían expectativas de ingresos muy bajos y se vería afectada por dichas cuotas una porción significativa o incluso la totalidad de los mismos, tal como sucedió con el Dr. Ghiggeri.

Esta Comisión Nacional a tenor de la gravedad de la infracción probada a través de la situación particular de cada uno de los profesionales que se vieron perjudicados por la conducta del COLEGIO, la cual se ha visto patentizada principalmente en el perjuicio ocasionado a la población de la Provincia del Chaco, a quienes se les negó la posibilidad de acceder a aquellos prestadores bioquímicos restringidos por la referida entidad. Los indicios de intencionalidad resultan acreditados a través de las reales motivaciones perseguidas por la institución, que no fueron otras que la de acotar la oferta de prestadores, en todo el radio geográfico provincial, como resultó probado en la causa. Y considerando el Estado de Situación Patrimonial del ejercicio cerrado al día 31 de julio de 2003, para valorar estimativamente la capacidad económica de la entidad en ese momento dispuso ordenar al COLEGIO BIOQUÍMICO DEL CHACO el cese de la conducta de exclusión, consistente en la imposición de una cuota de ingreso, cualquiera sea su monto, a los profesionales bioquímicos interesados en formar parte del padrón de prestadores de la entidad, conforme lo establecido en el artículo 46 inc. a) de la Ley N° 25.156. b) Imponer al COLEGIO BIOQUÍMICO DEL CHACO el pago de una multa de PESOS QUINIENTOS MIL (\$300.000) conforme lo establecido en el artículo 46 inc. b) de la misma ley.

Carpeta N°: 1055.

Número y fecha del Dictamen: 634 – 05/08/2009

Denunciante: Sr. *Armando Elías Bilbao.*

Denunciadas: *Cooperativa de Provisión de Servicios Públicos de Tortuguitas Limitada.*

Mercado: *Telecomunicaciones.*

Conducta: *abuso de posición dominante.*

Resultado: *compromiso.*

El día 3 de agosto de 2005 ingresó en esta Comisión Nacional, la denuncia formulada contra COOPERATIVA DE PROVISIÓN DE SERVICIOS PÚBLICOS DE TORTUGUITAS LTDA. Por parte del Sr. Armando Elías BILBAO.

La presentación tiene origen en la Resolución N° 19/2005, de fecha 05-04-2005 emitida por el Defensor del Pueblo de la Nación, que en su parte resolutive, recomendó a la SECRETARÍA DE COMUNICACIONES que dispusiera las medidas que resulten necesarias a efectos de que la denunciada cumpla con el marco regulatorio vigente, posibilitando a sus usuarios presuscribirse a otro prestador para el servicio de larga distancia; y asimismo, disponga idénticas medidas para aquellas cooperativas y operadores independientes que se encuentren en una situación análoga a COOPERATIVA DE PROVISIÓN DE SERVICIOS PÚBLICOS DE TORTUGUITAS LTDA., en cuanto a su negativa a permitir el ingreso al área, de otros prestadores para el servicio de larga distancia.

LA COOPERATIVA ofreció un compromiso en los términos del artículo 36 de la LDC, y esta CNDC decidió no aceptar el compromiso debido a que en esa instancia se había constatado: a) la realización de una conducta colusiva por parte de los miembros de LA COOPERATIVA y prohibida por la LDC; y b) dicha conducta produjo un perjuicio sustancial al interés económico general al verificarse la suba de precios de la arena producto del acuerdo colusivo.

Entre los fundamentos vertidos en el rechazo se estableció que el criterio para aceptar un compromiso debía ser restrictivo, por lo cual no debería utilizarse este medio de terminación del procedimiento sino en los casos en los que la conducta no hubiera producido aún un perjuicio sustancial al interés económico general. Se dijo asimismo que si en casos como el presente se aceptara el compromiso ofrecido por las partes, sería muy sencillo para cualquier

empresa incurrir en conductas prohibidas para luego, frente a la inminencia de una sanción, limitarse a presentar un compromiso de abstenerse de realizar esa conducta en lo sucesivo. Por ende, en ese caso, la LDC no constituiría un factor tendiente a disuadir a las empresas de realizar conductas anticompetitivas.

Esta Comisión considera que el instituto que prevé el artículo 36 de la Ley N° 25.156 no debe ser concedido en forma automática sino que debe quedar reservado a aquellos casos en que se meritúe y que tornan aconsejable hacer uso de esta útil herramienta que proporciona La Ley.

De no haber mediado primeramente, una medida cautelar que corrigiera el *statu quo* en que se encontraba el mercado donde desenvolvía y desenvuelve su actividad la denunciada, esta Comisión Nacional tiene la íntima convicción de que habría resultado escasamente probable que la misma entregara su base de datos a la ABD.

De todos modos, no debe dejar de reconocerse que juega a favor de la pretensión de la presunta responsable, la circunstancia de que -sin perjuicio del virtual impedimento al que se habrían visto sometido los usuarios para contratar servicios de larga distancia en el área de servicios de la cooperativa al encontrarse restringido el acceso a la base datos de la denunciada- no se haya colocado en serio peligro la viabilidad económica de eventuales competidores en el área de prescripción de las llamadas de larga distancia en el mercado geográfico afectado; para arribar a tal razonamiento, es preciso señalar que no se ha advertido un interés que no dejare lugar a dudas del mismo a esta CNDC, respecto de una concreta voluntad de pedir ingresar y participar efectivamente en dicho mercado por parte de empresas de fuerte posicionamiento económico, geográfico y estratégico como resultan ser TELECOM ARGENTINA S.A. y TELEFÓNICA DE ARGENTINA S.A.

Que, en relación a la suspensión del procedimiento, ha de decirse que la valoración efectuada de la prueba colectada y a la luz de la sana crítica respecto del contenido del compromiso, llevan a este organismo a declarar la aceptación de tal propuesta; claro está, con sujeción a ciertas pautas de control y de interacción entre la presunta responsable y esta CNDC tendientes tanto a dar fluidez y precisión a sus respuestas, como a imponer la debida acreditación en autos y sin contratiempos del efectivo cumplimiento del compromiso asumido como consecuencia de los requerimientos que periódicamente habrán de

formulársele una vez compartido el presente dictamen.

Para ello se tendrá presente que la valoración que formula la denunciada respecto de las áreas que considera no presuscribibles, deberá ceder paso -a fin de no enervar su propuesta de suspensión de la presente investigación- a la apertura de la prescripción para servicios de telefonía de larga distancia, toda vez que no hay fundamentos desde el punto concreto, de vista de la ley 25.156, que justifiquen tal presunta discriminación geográfica. En deberá suministrar a la ABD tal base de datos y sin imponer condicionamiento técnico alguno.

También se tendrá presente la necesidad de contar con la designación inmediata por parte de la COOPERATIVA, de un funcionario idóneo y su pertinente sustituto, quien coordinará con la ABD el suministro de información necesaria para mantener actualizada y técnicamente apta su base datos para recibir oferentes de servicios de telefonía de larga distancia y, asimismo, mantendrá informada a esta Comisión Nacional durante los próximos tres años; vale decir, durante toda la vigencia de la presente suspensión procedimental.

Por ello, se recomienda al SEÑOR SECRETARIO DE COMERCIO INTERIOR aprobar el compromiso introducido en los términos del artículo 36 de la Ley N° 25.156, con el aditamento de que COOPERATIVA DE PROVISIÓN DE SERVICIOS PÚBLICOS DE TORTUGUITAS LTDA. (1) deberá designar inmediatamente un responsable y su sustituto que mantendrá informada a esta Comisión sobre las medidas adoptadas para dar fiel cumplimiento del compromiso ofrecido y facilitará a la ABD que corresponda y con la periodicidad del caso, su base de datos actualizada; y (2) deberá habilitar inmediatamente como área presuscribible, la zona de servicio de COOPERATIVA DE PROVISIÓN DE SERVICIOS PÚBLICOS DE TORTUGUITAS LTDA. en la localidad de José C. Paz, en la Provincia de Buenos Aires, [2] suspender el presente procedimiento durante tres (3) años a partir del dictado de la pertinente Resolución de la cual habrá de formar parte este Dictamen (art. 36 de la Ley N° 25.156), [3] facultar expresamente a esta Comisión Nacional a adoptar toda medida tendiente a vigilar el cumplimiento del compromiso asumido por COOPERATIVA DE PROVISIÓN DE SERVICIOS PÚBLICOS DE TORTUGUITAS LTDA., [4] Tener por acreditado, a fs. 932/34, el pago de la multa dispuesta por ésta Comisión Nacional de Defensa de la Competencia en providencia de fs 929 y [5] Ordenar la publicación en el Boletín Oficial, en un diario de mayor circulación nacional y en la revista "Tonos y Pulsos", que distribuye a sus socios y clientes no asociados en su próxima

edición a ser entregada junto con la factura correspondiente tanto de la Resolución en su parte dispositiva así como también del pago de la multa.

INVESTIGACIONES DE MERCADO

Mercado de Negro de Humo

Estudio integral del mercado de Negro de Humo

Nº de Carpeta: 799

El día 29 de julio de 2002, en virtud del requerimiento efectuado por el ex Secretario de la Competencia, la Desregulación y la Defensa del Consumidor, esta Comisión Nacional procedió a instruir una investigación en mercado del producto Negro de Humo a fin de determinar la variación en los precios entre el mes de noviembre de 2001 y el 30 de abril de 2002.

Las constancias obrantes en las presentes actuaciones muestran que el mercado de Negro de Humo es un mercado internacional, con tres principales productores a nivel mundial: CABOT, único productor a nivel nacional, DEGUSSA y COLUMBIAN.

El producto Negro de Humo es, virtualmente, carbón elemental en su estado puro obtenido mediante un proceso de descomposición química de un aceite aromático pesado. Su demanda está orientada principalmente a la industria del Neumático y de Artículos Técnicos (producción de piezas para la industria automotriz, minería, petróleo, piezas de goma en general, tintas y pinturas). Dependiendo de qué segmento de aplicación se trate (caucho, pinturas, tintas, plásticos, etc.) el Negro de Humo posee sustitutos parciales como los sílices y caolines en la industria del caucho y del neumático.

Las importaciones de Negro de Humo destinado a la fabricación de neumáticos, provienen fundamentalmente de: Brasil, Egipto, Sudáfrica y Corea.

Las modalidades utilizadas para la comercialización de dicho producto a nivel nacional son: bolsas, Big Bag y Bulk, realizándose contratos a largo plazo con los clientes con financiación de 14 a 60 días sin interés y descuentos adicionales por exportación del 5% al 10% absorbidos por la misma vendedora CABOT.

Los principales clientes de CABOT durante los años 1999, 2000 y 2001 son: FATE (29.820 Tn.), PIRELLI NEUMATICOS (14.953 Tn.) y BRIDGESTON FIRESTONE (20.752 Tn.).

En el año 1999 el precio de venta del producto en el mercado interno se ubicó alrededor de U\$S/Tn 627, durante el año 2000 en torno a U\$S/Tn 732 y en el año 2001 el precio promedio fue de U\$S/Tn 522. Se observa aquí que el precio del Negro de Humo no sufrió prácticamente movimientos significativos en el período analizado.

Asimismo, las cantidades comercializadas en nuestro país durante el período 1999-2001 se mantuvieron, en promedio, alrededor de 29.730 Tn, por año. Específicamente CABOT vendió al mercado interno: 31087 Tn. en el año 1999, 30.198 Tn. en el 2000 y 27.906 Tn. en el 2001. Y, la evolución en las ventas del mismo período antes mencionado, para el mercado externo, es de 18.335, 33.757 y 23.951 Tn.

Los precios promedio de exportación (FOB) correspondientes al mismo período son: Año 1999 - 530 U\$S/Tn, Año 2000 - 605 U\$S/Tn, Año 2001 - 555 U\$S/Tn.

De este modo, tratándose de un bien transable internacionalmente y habiendo un único oferente local cabe esperar que el precio al que éste ofrezca el bien internamente tienda a equipararse con el de paridad de importación. No obstante, en el año 2001 en particular, el precio interno del producto se ubicó por debajo del precio FOB de exportación.

Es importante señalar la inexistencia de barreras arancelarias y legales para la instalación de otras plantas productoras en el país.

Por otro lado, el incremento del precio en pesos que registró el producto entre noviembre del 2001 y el 30 abril del 2002 entre 136% a 176%, coincide aproximadamente con la magnitud de los cambios de precios relativos producto de la devaluación de la moneda doméstica registrada en el mismo período. Tal aumento del precio se dio en un contexto de alta volatilidad de las variables macroeconómicas, de los precios relativos de bienes y servicios, e incertidumbre ante la ausencia de parámetros estables (especialmente en materia de costos) para fijar los precios de los productos.

Por lo expuesto, se puede concluir que no existe en el mercado de Negro de Humo conductas lesivas a la libre competencia y al interés económico general.

En consecuencia, esta Comisión Nacional entiende que habiendo dado cumplimiento al requerimiento efectuado por el ex Secretario de la Competencia, la Desregulación y la Defensa del Consumidor, debe procederse sin más trámite al archivo de las presentes actuaciones.

Mercado de Caucho Sintético.

Estudio integral del mercado de caucho sintético (SBR).

Nº de Carpeta: 800

El día 29 de julio de 2002, en virtud del requerimiento efectuado por el ex Secretario de la Competencia, la Desregulación y la Defensa del Consumidor, esta Comisión Nacional procedió a instruir una investigación en mercado del producto caucho sintético a fin de determinar la variación en los precios entre el mes de noviembre de 2001 y el 30 de abril de 2002.

La empresa PECOM ENERGIA SA comercializa el producto Caucho Sintético (SBR) en el país, el cual es utilizado, principalmente, para la fabricación de neumáticos, reconstrucción de neumáticos, para calzados y piezas técnicas de automotores.

El caucho sintético se obtiene mediante la polimerización en emulsión de jabonosa, una amplia gama de copolímeros sólidos de butadieno-estireno y de butadieno-acrilonitrilo.

Las materias primas básicas son los monómeros Butadieno, Estireno, Acrilonitrilo y algunos químicos como aceite extendedor, ácido graso, ácido de resina y antioxidantes.

El caucho sintético se obtiene mediante reacciones químicas de polimerización, en las cuales los monómeros Butadieno, Estireno y el Acrilonitrilo se transforman en polímeros tipo SBR (copolímero de estireno y butadieno).

Que los insumos químicos que recibe el caucho sintético son:

- Aceite extendedor, ácido graso, resina, potasa cáustica.
- Aditivos tales como: Agua de carga (agua clarificada de Usina), modificador, iniciador, activador, shortstop, inhibidores de polimerización, antiespumantes, ácido sulfúrico, cloruro de sodio.

Que como sustitutos del producto en cuestión podemos encontrar: el Caucho Natural y el Caucho Butadieno. Asimismo, es importante resaltar que las importaciones de caucho provienen en su mayoría de Brasil, Corea y Estados Unidos.

Las modalidades utilizadas para la comercialización de dicho producto son principalmente en forma directa a los clientes usuarios y también abastece al mercado a través de cuatro distribuidores. En el caso de los neumatiqueros (fabricantes de neumáticos) las ventas son mensuales y la contratación puede realizarse trimestralmente.

Durante el periodo que abarca los años 2000, 2001, 2002 los precios de venta del producto en el mercado interno, se ubicaron alrededor de U\$S 1127 la tonelada de caucho ARPOL 1502 y U\$S 996 la tonelada de caucho ARPOL 1712, ambos durante el año 2000. Durante el año 2001 el precio para el caucho ARPOL 1502 estuvo alrededor de U\$S 1183 la tonelada y para el caucho ARPOL 1712 estuvo en U\$S 1041 la tonelada. Por su parte para el año 2002 el precio promedio del caucho ARPOL 1502 en pesos fue de 3460. Para este último año la información comprende desde el mes de enero hasta octubre, pudiéndose observar que el precio ha crecido de forma vertiginosa ya que en enero este era de 1646 y en Octubre llegó al 4415. Para el caucho ARPOL 1712 el precio promedio de este periodo es de 3060 pesos por tonelada.

La evolución de las cantidades, en lo que respecta al abastecimiento del mercado interno, producidas en los años 1999, 2000, 2001, fue de 20073, 15922, 14895 (TM/Año), respectivamente.

La evolución en las ventas del mismo periodo antes mencionado pero para el mercado externo, es de 29100, 32224, 28473, (TM/Año).

Los precios de exportación y su evolución es la siguiente:

- Año 1999 - 661 USD/TM.
- Año 2000 - 789 USD/TM.
- Año 2001 - 847 USD/TM.

La evolución de las importaciones en Kg del periodo que abarca los años 1999, 2000, 2001 es la siguiente:

- Año 1999 – 4923,127 TM
- Año 2000 – 10899,667 TM
- Año 2001 – 30424,562 TM

Que tratándose de un bien transable internacionalmente con niveles de exportación e importación significativos desde y hacia el mercado doméstico, y habiendo un único oferente local, cabe esperar que el precio al que este ofrezca el bien internamente tienda a equipararse con el de paridad de importación.

La estructura de costos para el producto analizado en el período que abarca Junio del 2001 y Junio del 2002, descendió un 6,15 %.

Es importante señalar la inexistencia de obstáculos legales ya sean patentes, marcas, barreras arancelarias, entre otras. No obstante, en los últimos diez años hubo una importante reducción de empresas manufactureras de caucho, consecuencia de la apertura económica y la competencia de otros países con muy bajo costo de mano de obra o ventajas comparativas.

Por lo expuesto, se puede concluir que la variación en los precios entre el mes de noviembre de 2001 y el 30 de abril de 2002 respecto del producto caucho sintético, fue consecuencia del cambio en el escenario macroeconómico debido a la devaluación del peso, la cual provocó un aumento de dicho precio expresado en moneda doméstica.

En consecuencia, esta Comisión Nacional entiende que habiendo dado cumplimiento al requerimiento efectuado por el ex Secretario de la Competencia, la Desregulación y la Defensa del Consumidor, debe procederse sin más trámite al archivo de las presentes actuaciones.

Mercado de Napas Tramadas de Nylon Crudas.

Estudio integral del mercado de napas tramadas de nylon crudas.

Nº de Carpeta: 801

El día 29 de julio de 2002, en virtud del requerimiento efectuado por el ex Secretario de la Competencia, la Desregulación y la Defensa del Consumidor, esta Comisión Nacional procedió a instruir una investigación en el mercado del producto napas tramadas de Nylon crudas a fin de determinar la variación en los precios entre el mes de noviembre de 2001 y el 30 de abril de 2002.

Las constancias obrantes en autos manifiestan que Du Pont Sabanci Argentina S.A. es una empresa encargada de producir y comercializar Napas Tramadas de Nylon crudas, las cuales son utilizadas principalmente para la fabricación de neumáticos. Los principales clientes del producto Napas Tramadas de Nylon crudas de la referida empresa en el Mercosur son Bridgestone / Firestone, Fate, Pirelli y Goodyear, todos fabricantes de neumáticos.

Las napas tramadas de Nylon integran el segmento de fibras industriales de alta tenacidad, junto con otros dos productos: el Poliéster y el Rayón; pudiendo ser utilizados los tres tipos de fibras en aplicaciones como el refuerzo textil de neumáticos, la fabricación de cintas, correas, sogas y redes de pesca. Aunque, para la fabricación de cubiertas radiales puede utilizarse acero en forma de cordón para sustituir a las fibras industriales de alta tenacidad.

La fabricación de neumáticos representa el 80% del consumo regional de fibras industriales y que existe una tendencia mundial hacia la construcción radial de los neumáticos que favorece la utilización de Poliéster y el acero frente al Nylon, transformándose en sustitutos del mismo. Destacándose que, el peso relativo de la napa tramada en el producto final, el neumático, es muy bajo variando según el tipo de neumático entre un 2% y un 8%.

En el ámbito del Mercosur no se aplican derechos de importación y, en este marco, es importante subrayar la existencia de un productor de Nylon de nivel internacional (Rhodia) y otro de Poliéster industrial (Cobafi) en Brasil, además de Du Pont Sabanci Argentina S.A.

Asimismo, la capacidad instalada de los tres productores señalados supera la demanda del segmento en cuestión, siendo el Mercosur un neto exportador de fibras industriales.

El producto napas tramadas de Nylon (crudas) es normalmente considerado un "commodity" a nivel mundial, razón por la cual los precios internos tienden a evolucionar influidos por el precio del producto en los mercados internacionales.

Las ventas de Du Pont Sabanci Argentina S.A. al mercado interno de telas aumentaron de 1559 Ton. en 2001 a 5070 Ton. en 2002, representando un incremento mayor al 200%.

Las exportaciones de tela de Du Pont Sabanci Argentina S.A. pasaron de 5.856 Ton. en 2001 a 2.600 Ton. en 2002, representando esto una disminución del 56%.

Los precios en dólares del producto napas tramadas de Nylon crudas muestran una tendencia a la baja en el período 1999/2002, influenciados por los excedentes de productos disponibles en Asia.

En lo que hace al período 2001/2002, los datos de comercio exterior muestran que el valor medio por kilogramo importado de napas tramadas de Nylon crudas se ha mantenido relativamente estable.

AEn este sentido, de los datos de importación y exportación de napas tramadas de Nylon crudas surge que el segmento muestra un importante grado de apertura¹⁵, que, aún después de la caída de las importaciones y exportaciones en el año 2002, se mantuvo próximo al 50%.

Por lo expuesto, se puede concluir que la variación en los precios entre el mes de noviembre de 2001 y el 30 de abril de 2002 respecto del producto napas tramadas de Nylon crudas, fue consecuencia del cambio en el escenario macroeconómico debido a la devaluación del peso, la cual provocó un aumento de dicho precio expresado en moneda doméstica.

En consecuencia, de las consideraciones precedentes, esta Comisión Nacional entiende que habiendo dado cumplimiento al requerimiento efectuado por el ex Secretario de la Competencia, la Desregulación y la Defensa del Consumidor, debe procederse sin más trámite al archivo de las actuaciones de marras.

Mercado de Materias Primas Plásticas.

Estudio integral del mercado de materias primas plásticas

Nº de Carpeta: 802

La SECRETARÍA DE LA COMPETENCIA, LA DESREGULACIÓN Y LA DEFENSA DEL CONSUMIDOR remitió a esta Comisión Nacional la Nota Nº 52/02, mediante la cual solicitó que investigue el mercado de “materias primas plásticas”, entre otras.

El día 11 de diciembre de 2002, se procedió a la apertura de una investigación de mercado en esta Comisión Nacional en virtud de las facultades emergentes de los artículos 58 y 24 inciso a) de la Ley Nº 25156.

Por materias primas plásticas se entiende a: polietileno de alta densidad, polietileno de baja densidad, policloruro de vinilo (PVC), preformas de tereftalato de polietileno (PET) y poliestireno cristal y alto impacto.

Estas materias primas plásticas son considerados commodities y los principales productores de las mismas se encuentran mayormente en Estados Unidos y en China por lo que

¹⁵ Se define el coeficiente de apertura como la razón entre la suma de importaciones y exportaciones y la producción local del producto.

las variaciones de precios en los mercados de estos países impactan en los mercados de todo el mundo, incluido el argentino.

La competencia de la República Federativa de Brasil es importante e impacta, también, en el mercado argentino por la cercanía geográfica, la inexistencia de barreras arancelarias y por la gran capacidad instalada que es varias veces más mayor que la argentina. A su vez, nuestro país, es el principal destino de los excedentes exportables de la República Federativa de Brasil.

Se puede concluir que los aumentos de precios analizados fueron consecuencia de problemas de índole macroeconómica, principalmente la devaluación del peso, que provocó un aumento de las materias primas de estos productos, que son derivados del petróleo y que no se producen en nuestro país.

También, por efecto de la devaluación, muchos de los demandantes de estos productos plásticos se trasladaron hacia productos sustitutos como el vidrio.

Por consiguiente, no existe información obrante en autos que demuestre que haya existido alguna conducta violatoria de la Ley N°25.156 ni a afectación al interés económico general.

Por los argumentos señalados precedentemente esta COMISIÓN NACIONAL DE DEFENSA DE LA COMPETENCIA recomienda al SEÑOR SECRETARIO DE COMERCIO INTERIOR del MINSITERIO DE ECONOMÍA Y FINANZAS PÚBLICAS disponer el archivo de las presentes actuaciones.

Carpeta N°: 830

Número y fecha del Dictamen: 587 – 03/03/2008

Denunciante: C.N.D.C.

Denunciadas: Y.P.F.

Mercado: Gas Licuado de Petróleo

Conducta: Prohibición de reventa

Resultado: Compromiso.

Las actuaciones son consecuencia de una investigación que iniciara de oficio, esta Comisión Nacional con fecha 4 de octubre del año 2002.

La formación de las presentes actuaciones surge a partir de la agregación de copia certificada del instrumento denominado “Oferta de compra CFR de Gas Licuado de Petróleo de XXX a YPF SOCIEDAD ANÓNIMA” obrante a fojas 756/764 del expediente N° 064-003264/2000 (C. 557), caratulado “PROVEEDORAS DE GLP S/ INFRACCIÓN LEY 25.156”, y similares obrantes a fojas 859/870.

En ambos instrumentos se encontró inserta una condición que expresa que el producto deberá ser exclusivamente utilizado para el fraccionamiento en determinadas plantas de propiedad de la compradora, especificándose en el caso de COOPETEL cuáles son, y estableciendo que la función de las mismas es “abastecer de gas vaporizado a las redes conectadas a dichas plantas”.

La cláusula en cuestión permitió inferir a esta Comisión Nacional que el fraccionador comprador no podría revender dicho producto a un tercero.

Esta Comisión Nacional solicitó a YPF remitir copia de la totalidad de los contratos celebrados por REPSOL YPF S.A. o YPF S.A. desde el año 2000 hasta el momento, que tuvieran por objeto la venta de GLP a granel para ser fraccionado y envasado en la República Argentina.

En todos los contratos en cuestión se observó la cláusula cuestionada y asimismo que la misma alcanzaba a los convenios de provisión de GLP a granel para abastecimiento de gas vaporizado a la red conectada a determinadas plantas, manteniéndose en el texto de todos los contratos mencionados la cláusula señalada y el término “exclusivamente”.

Esta Comisión Nacional entendió que la estipulación impuesta en los contratos supondría una prohibición de reventa del GLP a granel, lo cual implicaría una restricción vertical a la oferta con potencialidad suficiente para afectar la competencia en el mercado relevante de ese producto. A su vez, el potencial de afectación al régimen de competencia sería mayor si se considera que YPF es el productor que posee el mayor porcentaje de participación en el mercado nacional de GLP a granel y envasado, y ha sido sancionado por abusar de su posición dominante en dicho mercado mediante Resolución SICyM N° 189/99 y por acuerdo de precios en el mercado de GLP envasado en la Ciudad de San Carlos de Bariloche mediante Resolución SCT N° 101/04.

La cláusula si bien no prohíbe expresamente la reventa del producto, sí expresa que el GLP a granel debe tener un uso específico, que según cada contrato será para fraccionamiento o para abastecimiento de gas vaporizado en redes conectadas a determinadas plantas.

Los impedimentos reseñados por lo tanto, según la CNDC, habilitarían en los hechos a la DENUNCIADA a restringir la oferta de GLP a granel al impedir la reventa del producto, bajo pena de rescisión contractual, y dicha restricción habilitaría la posible discriminación de precios, que sólo puede ser llevada a cabo exitosamente si se impide la reventa del producto a clientes que son abastecidos a un precio mayor por la misma YPF.

Por todo lo expuesto, la CNDC concluyó que la inclusión de la cláusula analizada supone un abuso de posición dominante en el mercado de GLP a granel en el territorio de la República Argentina con potencialidad para causar perjuicio al interés económico general.

Durante la etapa instructoria se pudo corroborar que dicha cláusula era de uso habitual por parte de YPF, estando inserta en los contratos que YPF celebró con AMARILLA GAS S.A., LAS VARILLAS GAS S.A., LITORAL GAS S.A. y TOTALGAZ ARGENTINA S.A

En el marco de las explicaciones del Art. 29 de la Ley 25.156, YPF expresó que la finalidad de las estipulaciones del modelo de contrato implican necesariamente “la indicación precisa del lugar de destino de los productos suministrados por el vendedor”, pues se trata de una operación comercial “costo y flete” y que por ello resultaba trascendental la indicación precisa del lugar de destino debido a tres razones fundamentales: a) la fijación de un precio justo; b) la determinación de capacidad logística y; c) la transmisión de la propiedad y el riesgo. Argumentó que una de las finalidades de la cláusula es que las entregas del producto deben efectuarse en plantas “debidamente habilitadas por la autoridad competente”.

Esta Comisión entendió que dicha cláusula constituye una prohibición de reventa del GLP a granel, que genera un riesgo suficiente para afectar la competencia en el mercado relevante del producto, ya que prohíbe dar otro uso distinto al del fraccionamiento o en su caso el de provisión de red con gas vaporizado.

Asimismo entendió que la necesidad de determinación cierta de la ubicación de las plantas, a los fines de establecer el costo del flete (CFR), según aduce YPF en sus explicaciones, no guarda relación alguna con la exclusividad de uso del producto adquirido por la fraccionadora para esas plantas.

Así, por Resolución de fecha 3 de junio de 2005, esta Comisión resolvió imputar a YPF por la conducta de abuso de posición dominante a través de la imposición de cláusulas en los contratos celebrados que restringen la competencia en el mercado nacional de gas licuado de petróleo (GLP) a granel.

En el marco del Art. 32 de la Ley 25.156, YPF basa su defensa en que no posee posición dominante en el mercado de GLP a granel y que por ende no podría haber abusado de ella. Basa su afirmación mostrando que su participación de mercado durante el período que transcurre entre los años 2001 y 2003 no superó el 30% y que el resto de los participantes de la industria tenía capacidad suficiente para abastecer toda la demanda local.

Respecto de la cláusula contractual cuestionada manifestó YPF que de la simple lectura surge a las claras que no existió ninguna imposición a la compradora que prohíba o restrinja la reventa del producto y si esa hubiera sido la intención de YPF la hubiera insertado explícitamente en los contratos.

Esta Comisión considera que el instituto que prevé el artículo 36 de la Ley N° 25.156 no debe ser concedido en forma automática sino que debe quedar reservado a aquellos casos en que la poca importancia del hecho, medida por el nulo perjuicio al interés económico general, evidenciado con las constancias obrantes en el expediente al momento de su evaluación, tornan aconsejable hacer uso de esta útil herramienta que proporciona La Ley.

Entiende esta CNDC que el legislador ha deseado que en determinadas circunstancias sea preferible privilegiar la función de promoción y prevención de la defensa de la competencia que la continuación de un procedimiento que pueda terminar en la sanción de una infracción supuestamente ejecutada. Con ese objeto es posible suspender el proceso a prueba mediante el efectivo cumplimiento del compromiso asumido y presentado por el sujeto objeto de la investigación.

De esta manera, el investigado tiene que reconocer al menos en forma precaria la existencia de los hechos que son objeto de la instrucción si desea acogerse a la suspensión del procedimiento, pero se trata para él de un trámite opcional, adicional y prescindible del proceso ordinario previsto por la Ley de Defensa de la Competencia y sujeto a la valoración del Tribunal sumado al cumplimiento de los requisitos que lo impliquen.

En este orden de ideas se trata de un trámite dependiente de la voluntad del mismo investigado, que, de no concretarse, no produce más consecuencias jurídicas que la normal continuación del proceso. De este modo no puede entenderse que una simple particularidad de su ejercicio implique la aceptación de la antijuridicidad de la conducta o de los hechos investigados ni de la culpabilidad del encartado. Así entendido, el reconocimiento que conlleva el ofrecimiento del compromiso solo puede ser valorado y utilizado en el marco del procedimiento que es establecido en su contra.

En líneas generales, para aceptar el compromiso establecido por el artículo 36 de la Ley N° 25.156, debe tomarse como parámetro que el contenido del mismo debe contribuir a solucionar la problemática planteada, y en tanto y en cuanto los elementos y evidencias obrantes en el expediente, hasta el momento procesal en que se encuentran las actuaciones al momento de evaluar la aceptación o rechazo del compromiso, no permitan asegurar que la presunta conducta anticompetitiva haya tenido efectos negativos sobre el interés económico general.

Debe quedar en claro que la presentación del compromiso del artículo 36 de la Ley N° 25.156, no implica que esta Comisión dé por acreditada la existencia de una relación de causalidad, ni se tiene como probado el factor de atribución. De igual modo, el instituto en cuestión no significa bajo ningún concepto un reconocimiento de la existencia del eventual daño ni de su dimensión.

La cláusula en cuestión no implicó una restricción o limitación a la competencia y en el caso particular de la empresa AMARILLA GAS su Gerente Comercial manifestó que habían realizado ventas de GLP a granel a terceros, en concreto a la empresa CHIVILCOY GAS y que parte de dicho producto era el provisto por YPF (fs.324).

En la instrucción del sumario esta CNDC no ha encontrado elemento alguno que permita inferir una afectación negativa al interés económico general.

Por lo expuesto, se torna aconsejable aceptar el compromiso ofrecido por YPF en los términos del Artículo 36 de la Ley N° 25.156, con las modificaciones que a continuación se detallan.

Por las consideraciones expuestas en el presente dictamen, esta COMISIÓN NACIONAL DE DEFENSA DE LA COMPETENCIA aconsejó al Señor SECRETARIO DE COMERCIO INTERIOR:

Aceptar el compromiso ofrecido por YPF S.A. de conformidad con lo dispuesto por el art. 36 de la Ley 25.156, con las modificaciones introducidas por esta Comisión Nacional en el apartado 103 del presente dictamen, y ordenar la suspensión de la instrucción de las presentes actuaciones por el término de 3 años, contados a partir de la fecha de la Resolución que oportunamente emita, facultar a esta Comisión Nacional con el objeto de que adopte las medidas necesarias a fin de vigilar el cumplimiento del compromiso mencionado precedentemente; y ordenar a YPF a que en el término de 15 días acredite ante esta CNDC, que las empresas COOPERATIVA DE OBRAS Y SERVICIOS PÚBLICOS, SOCIALES Y VIVIENDA EL BOLSON LTDA, AMARILLA GAS S.A., VARILLAS GAS S.A., LITORAL GAS S.A.

y TOTALGAZ S.A., han sido informadas en modo fehaciente, de los términos del compromiso asumido por YPF en el marco de la presente investigación.

MEDIDAS PREVENTIVAS.

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

En virtud de lo antedicho en el trienio 2007- 2009 la Comisión Nacional de Defensa de la Competencia ha emitido las siguientes medidas cautelares:

N.º de Carpeta /Expediente	Carátula	Denunciante	Denunciado	Fecha	Resumen
1179 S01:0150768/2007	Federación Odontológica de la Prov. De Córdoba s/ Infracción Ley 25.156.	Dras. Fabiana Franciosi y Melania Palmieri, ambas en el carácter de odontólogas en ejercicio de su profesión en la Ciudad de Córdoba	F .O. P. C.	23/08/07	<p>Ordenar a la F. O. P. C. que:</p> <ol style="list-style-type: none"> 1) Se abstenga de excluir de su Padrón de Prestadores a profesionales odontológicos a organizaciones no contratantes con dicha entidad y aquellos odontólogos que compartan domicilio profesional con colegas que presten tales servicios. 2) Reincorpore en el plazo de 10 días a odontólogos excluidos del Padrón y deje sin efecto la Resolución Nº 88/06 y la Resolución Nº 89/06.
1293 S01:0280870/2009	Agremiación Medica Platense s/ Infracción a la Ley 25.156.	Organización de Servicios Empresarios directos.	Agremiación Medica Platense	4/11/09	<p>Ordenar a la A..M.P. que:</p> <ol style="list-style-type: none"> 1) Se abstenga de impedir o sancionar a los profesionales agremiados que celebren cualquier tipo de acuerdo con OSDE, para la prestación de servicios médicos a sus afiliados, permitiendo a los mismos agremiados contratar libremente con cualquier Administradora de Fondos para la Salud. 2) Comunique la orden en el término de cinco días a todos sus miembros mediante publicación, por el plazo de un 1 día en el periódico "EL DÍA" de la Ciudad de La Plata, a su entera costa. Y en las novedades de su página "web" a su entera costa.
1298 S01:0353604/2009	Colegio Médico de la Prov. De Buenos Aires y otros s/ infracción Ley 25.156	Instituto de Obras Medico Asistencial de la Provincia de Buenos Aires	Colegio de Médicos de la Provincia de Buenos Aires Distrito 1 y Agremiación Médica Platense.	4/11/09.	<p>Ordenar a A.M.P. y C.M.P.B.A. D. I que se abstengan: 1) de impedir la contratación particular de convenios de prestación de servicios médicos que los profesionales de la salud hayan efectuado o efectúen con IOMA 2) alterar unilateralmente convenios de prestación de servicios médicos suscriptos, o que vaya a suscribir con IOMA, hasta tanto se resuelva el fondo de la cuestión.</p>

1307
S01: 0462130/2009

C.N.D.C. s/ Investigación de oficio de
sistemas de comercialización

De oficio

- I) Ordenar a las firmas Airborn, Caro Cuore, Cheeky, Chocolate, Etiqueta Negra, Jazmin, Chebar, Kevingston, Kosiuko, Lacoste, Legacy, Levi"s, Mimo, Prüne, Rapsodia, Ricky Sarkany, Wanama, Wrangler y 47s.t. que se abstengan de anular los descuentos ofrecidos por los bancos.
- II) Notificar la presente Resolución a Galerías Pacifico y Soleill Factory, al Grupo I.R.S.A. y al Grupo CENCOSUD para que se abstengan de anular los descuentos en los locales radicados en sus establecimientos.
- III) Notificar la presente Resolución a los Bancos Citybank N.A., Banco ciudad de Buenos Aires, Comafi S.A., Credicoop Cooperativo Limitado, Galicia S.A., Nación Argentina, Provincia de Buenos Aires, Macro S.A., Santander Rio S.A., Supervielle S.A., B.B.V.A. Banco Frances S.A., Itaú Argentina S.A., H.S.B.C. Bank Argentina S.A., Standard Bank S.A., que continúen realizando los descuentos en los mismos términos y condiciones a los efectuados hasta el momento en que presuntamente se consumó el acuerdo de la oferta.
- IV) Notificar a la Cámara Industrial Argentina de la Indumentaria para que notifique la presente a las firmas que nuclea, que deberán abstenerse de anular los descuentos ofrecidos por los bancos.

RELACIONES INSTITUCIONALES DE LA COMISION NACIONAL DE DEFENSA DE LA COMPETENCIA

Entendemos por RELACIONES INSTITUCIONALES *al conjunto de actividades que realiza la Comisión Nacional de Defensa de la Competencia, en el ámbito de la Nación Argentina, destinadas a afianzar su interacción con los diversos actores públicos y organizaciones de la sociedad civil, promoviendo relaciones activas y participativas con el fin de fortalecer su misión de proteger la efectiva competencia en los mercados.*

Debe acentuarse, a modo de introducción, que en los últimos años la Comisión se ha comprometido en la profundización y extensión de todo tipo de actividades de cooperación, para mejorar el “*enforcement*” y, en general, en el tratamiento de las prácticas anticompetitivas que, de forma creciente, se llevan a cabo en todo el mundo, resultando lesivas para las posibilidades de comercio y desarrollo económico de los países en desarrollo.

Por **RELACIONES INTERNACIONALES** entendemos (o se entienden) todas las actividades que hacen al ámbito de la cooperación y a la integración económica regional.

La COOPERACIÓN se concibe como un proceso de coordinación de acciones entre distintos actores que, mediante mecanismos de asociación, colaboración y apoyo mutuo apunten a obtener metas comunes en materia de competencia.

La **Cooperación** puede ser de dos tipos: bilateral o multilateral.

- **COOPERACIÓN BILATERAL:** se refiere a la negociación de acuerdos bilaterales con agencias de competencia de diversos países del mundo que se avengan a ello ya sea como país receptor u oferente de la misma.
- **COOPERACIÓN MULTILATERAL:** se refiere a las actividades que se desarrollan en organismos multilaterales (Organización Europea de Cooperación y Desarrollo, UNCTAD) que despliegan la materia de competencia en diversos ámbitos de sus órganos o en redes institucionales a través de *foros*, tales como el Foro Latinoamericano

de Competencia- OCDE / BID), *grupos de trabajo* - UNCTAD / Sistema Económico Latinoamericano-, en el marco de las *conferencias* de las Naciones Unidas en materia de competencia, las *reuniones de expertos* UNCTAD y de las sesiones de Internacional Competition Network.

La **Integración Económica Regional** alude a la participación en los acuerdos multilaterales de integración regional que contengan en su articulado prescripciones o cláusulas de competencia. Destacamos: MERCOSUR y el Acuerdo Bi Regional MERCOSUR / UNIÓN EUROPEA, vigente el primero y en negociación el segundo.

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 funcionarios y técnicos de los Organismos de Competencia de los Estados Parte, cuya función es diseñar los instrumentos normativos necesarios para la implementación del régimen de defensa de la competencia del Mercosur.

En el marco de la Presidencia Pro Tempore Paraguay (PPT P), en 2009 se llevó a cabo en Asunción durante los días 23 y 24 de abril de 2009 sólo una de las dos reuniones ordinarias previstas para el Comité técnico N° 5 en el Cronograma de la Comisión de Comercio del Mercosur para los distintos Comités que dependen de la misma.

La XLIXª Reunión del Comité Técnico N°5 “Defensa de la Competencia”, contó con la participación de las delegaciones de Argentina, Brasil, Paraguay y Uruguay.

En la reunión fueron tratados los siguientes temas:

1. Elaboración de estrategias de cooperación en el área de defensa de la competencia

La delegación de Paraguay - en su rol de PPT -, al iniciar la reunión manifestó el interés en reactivar las actividades del Comité y sometió a consideración de las delegaciones de los EP la agenda tentativa propuesta por la PPT P, e informó que convocó a Venezuela a esta reunión.

Las delegaciones de los EP aprobaron por consenso la agenda tentativa así como la realización del seminario sobre el “Proyecto de Ley de Defensa de la Competencia” a llevarse a cabo el viernes 24 de abril del corriente, en el Salón Auditorio del Ministerio de Industria y Comercio en el cual las mismas harán las presentaciones sobre sus leyes y experiencias ante el sector privado del Paraguay.

Tomando como base el documento MERCOSUR/CCM/DT N° 05/08 – Programa de Trabajo 2008 – Órgano: CT N° 5 “Defensa de la Competencia” en el consta el mencionado programa aprobado por la CCM, la Delegación de Uruguay informo que la Ley N° 18159 fue reglamentada por el Poder Ejecutivo. En este sentido en marzo de 2009 se conformó la Comisión integrada por tres miembros la que ya esta en funcionamiento para dar seguimiento a casos pendientes y continuar con los recientes asumiendo jurisdicción.

La delegación de Paraguay manifestó el interés en recibir cooperación regional teniendo en cuenta que el Proyecto de Ley de Defensa de la Competencia continuaba a esa fecha en estudio en el Parlamento Nacional. La necesidad de cooperación incluyó la capacitación de funcionarios y el intercambio de técnicos del área de Competencia entre los EP, entre otros. La delegación de Uruguay comentó que sería importante que Paraguay esclareciera cuales eran las dificultades, ya fueren éstos de forma o de aplicación, que obstaculizaban la aprobación parlamentaria a modo de poder cooperar para la misma.

La delegación de Brasil propuso la creación de una página web con el fin de intercambiar información sobre casos concretos. Las demás delegaciones comparten la propuesta quedando bajo estudio la implementación. La delegación de Argentina informo sobre el nuevo diseño del sitio de la CNDC, proponiendo tomarlo como guía.

Asimismo, la delegación de Brasil, ofreció la posibilidad de recibir pasantes (funcionarios gubernamentales) a ser designados por las autoridades de competencia de los EP, dentro del programa de entrenamiento – pasantías - para el segundo semestre de 2009 en los organismos de aplicación en el SBDC.

Las delegaciones se avocaron a la formulación del Programa de Trabajo de 2009, dando así cumplimiento del mandato de la CCM.

El mismo contempló las siguientes actividades:

- Fortalecimiento de los mecanismos de cooperación técnica horizontal, de carácter específico, brindando asistencia técnica a Paraguay en la reactivación del Proyecto de Ley de Defensa de la Competencia en trámite en el Parlamento Nacional.
- Formulación de un programa de cooperación regional, de carácter permanente, consistente en un relevamiento de necesidades de cooperación técnica y eventuales fuentes internacionales para elevar estas solicitudes a través de los órganos competentes del MERCOSUR.
- Base de Datos de casos regionales, de carácter permanente, para la identificación de los sectores más sensibles y que podrían presentar problemas comunes de defensa de la competencia en el ámbito regional.
- Implementación de los Entendimientos de Cooperación, actividad de carácter específico (institucional) consistente en un monitoreo de la internalización de dos los Entendimientos de Cooperación, el 1º es la Decisión CMC N° 04/04: Entre las Autoridades de Competencia para al Aplicación de sus leyes nacionales de competencia y el 2º es la Decisión CMC 15/06: Para el control de concentraciones económicas de ámbito regional.
- Entrenamiento de funcionarios y técnicos de las Autoridades de competencia, actividad de carácter específico, a través del programa de entrenamiento (pasantías en el SBDC) propuesto por la delegación de Brasil.
- Difusión de la cultura de la competencia, actividad de carácter permanente, desarrollando programas de promoción. Abogacía de la competencia.

- Continuación de las actividades de cooperación recíproca, de carácter permanente, presentando en las sesiones del CT 5 casos, cuestiones procedimentales, doctrinarias y de legislación.

En relación al cumplimiento del Programa de Trabajo del 2008 las delegaciones de Argentina y Brasil informaron sobre los cambios ocurridos durante el segundo semestre de 2008 en la conducción de la autoridad de competencia y presentaron la nueva coordinación nacional del Comité Técnico N°5 .

Con relación a la evaluación de la situación actual y tareas futuras del Comité las delegaciones manifestaron el interés y la necesidad de reactivar las actividades dándole continuidad a los trabajos pendientes del CT N 5 y retomar las discusiones del Protocolo de Fortaleza revisado oportunamente por el mandato de la CCM. La delegación de Uruguay informó que no tiene internalizado el PDC pero que se harían los esfuerzos necesarios para su aprobación e incorporación de la norma MERCOSUR a su normativa jurídica. Las delegaciones decidieron seguir analizando el tema en la próxima reunión.

2. Intercambio de experiencias.

La delegación de Argentina propuso el documento de trabajo sobre el estado de situación de la negociación de Competencia en el MERCOSUR.

Las demás delegaciones agradecieron la iniciativa de la exposición de Argentina.

Si bien se propuso una fecha tentativa para una próxima reunión durante la PPT P, ésta no se concretó y el CT 5 sesionó ya durante la PPT Uruguay.

La última reunión de 2009 fue la Lª Reunión del Comité Técnico N° 5 “Defensa de la Competencia” con la participación de las delegaciones de Brasil y Uruguay.

El temario abordado por las delegaciones participantes fue el siguiente:

1. Evaluación de la experiencia de Pasantías en la República Federativa de Brasil en el marco del Programa de Intercambio de los Órganos del

Sistema Brasileño de Defensa de la Competencia llevada a cabo en el mes de julio de 2009 en la ciudad de Brasilia.

La delegación de Brasil explicitó las características de esta experiencia de intercambio que comenzó en el mes de julio de 2009 con la participación de autoridades y funcionarios de competencia de Argentina, Paraguay y otros países latinoamericanos no miembros del MERCOSUR.

Si bien la experiencia se ha venido implementando desde hace tiempo, en realidad fue la primera vez que tuvo estas características, siendo en el pasado exclusivamente una pasantía para estudiantes universitarios que presentaban su candidatura y obtenían el cupo para hacer dicha experiencia, presentando un trabajo final y siendo objeto de evaluación.

Al finalizar la pasantía, que se habrá de reeditar en lo sucesivo en los meses de julio y enero de cada año, se pudo apreciar la necesidad de adaptar el formato para las necesidades y utilidad propias de una autoridad de competencia y los funcionarios técnicos de estas oficinas, de forma que el intercambio logre los efectos deseados. La cantidad existente de vacantes para el programa de pasantías para enero de 2010 ascendió a cuatro, siendo dos para el CADE y dos para el SDE.

La delegación de Brasil ofreció, en el marco del citado intercambio, la posibilidad de realizar visitas técnicas a la SEAE del Ministerio de Hacienda. Dicho ofrecimiento fue aceptado y agradecido por la delegación uruguaya, que estudiaría el área en la cual habría de hacer efectivo ese intercambio.

2 Revisión del estado actual de internalización de los Entendimientos y Protocolo de Defensa de la Competencia por parte de los miembros del Comité Técnico N° 5.

La delegación de Brasil informó del proceso de avance para la internalización de los entendimientos de cooperación, los que habían sido objeto de análisis jurídico y se encontraban próximos a su aprobación definitiva, estimando la misma para fin del presente año.

3 Evaluación y seguimiento del programa de Trabajo 2009.

La delegación de Brasil sugirió, además de los ofrecimientos reseñados en el punto 1 de la agenda, la presentación de la guía de concentraciones horizontales en la próxima reunión del CT 5, de modo de compartir la experiencia brasileña y cotejar con la de los restantes países miembros, quedando a definir la posibilidad de que se abordasen adicionalmente otros temas a ser propuestos por los países miembros.

La delegación uruguaya solicitó de acuerdo a lo antedicho, la posibilidad de que Brasil expusiera sobre los procedimientos de detección de cárteles en la próxima reunión.

La delegación de Brasil sugirió y así se aceptó, modificar el cuadro de actividades del Programa 2009, adaptando la fecha de conclusión del programa de entrenamiento (pasantías) propuesto por su delegación, estimada para enero de 2010, adelantando la fecha como concluida en julio de 2009.

4 -Varios –

La delegación uruguaya hizo propicia la instancia de la reunión del CT 5 para conocer en profundidad el sistema brasileño, las distintas autoridades de aplicación del sistema normativo y en particular para conocer las dimensiones e infraestructura de los órganos del sistema, de modo de obtener datos relevantes para formular las necesidades presupuestarias de Uruguay para el año 2010. Quedó pendiente la posibilidad de intercambiar con los restantes miembros del MERCOSUR, para una próxima ocasión.

La delegación de Brasil informó que estaba comenzando un nuevo proceso de *Peer Review* en el ámbito de la OCDE que concluiría en el mes de marzo de 2010, haciendo entrega a la delegación uruguaya del relatorio del *Peer Review* 2005 realizado en el ámbito de la OCDE.

5 Próxima reunión

Las delegaciones acordaron proponer a las restantes delegaciones la realización de la siguiente reunión del CT5 en el mes de noviembre, en los días previos a la reunión de la Comisión de Comercio de MERCOSUR.

COOPERACIÓN MULTILATERAL

POLÍTICAS DE COMPETENCIA EN LA OECD

1. **Participación en los Foros anuales** que se celebran en la sede de la Organización (París) y re-negociación del status de Observador en el Comité de Competencia de la OECD.
2. **Foro Latinoamericano de Competencia – Santiago de Chile, 9 y 10 de Septiembre de 2009, OECD – BID**, organizado por la Autoridad de Competencia de CHILE.
3. **Foro Iberoamericano de Competencia – Santiago de Chile, 9 y 10 de Septiembre de 2009.**

2 y 3. Se celebraron en Santiago de Chile los dos Foros organizados por el Tribunal de Defensa de la Competencia y la Fiscalía Nacional Económica que constituyen la Autoridad de Competencia de Chile.

Latin American Competition Forum (L.A.C.F.) es un evento anual patrocinado por el Banco Interamericano de Desarrollo y la OECD y en esta oportunidad se trató del VIIº Foro, que contó con la presencia de delegados de todos los países latinoamericanos y con los de la CNDC entre ellos, de la UNCTAD, del Departamento de Justicia de los EE.UU. y del Bureau de Competencia de Canadá.

La agenda incluyó exposiciones y discusiones sobre los siguientes temas: Utilización de programas de clemencia en la lucha contra los cárteles duros (Cómo diseñar una efectiva política de clemencia; la implementación de un programa de clemencia efectivo; la interacción con otras políticas; la convergencia de los programas de clemencia), Lucha contra la colusión entre oferentes en licitaciones de contratación pública (presentación de los lineamientos de la OECD para combatir la colusión, actualización de los desarrollos en los países); Examen inter pares o por Homólogos de la Legislación y Política de Competencia de Colombia; Problemas de Competencia en Telecomunicaciones (Convergencia tecnológica y sus consecuencias en el análisis antimonopolio, Divergencias institucionales entre las Autoridades de Competencia y los Reguladores de telecomunicaciones), Trabajo futuro y Conclusiones.

En el Foro Iberoamericano sesionó con su propia agenda contando con la presencia de las Autoridades de Competencia de España y Portugal.

En las sesiones se trataron los siguientes temas: Panel de Abogacía de la Competencia (Los progresos de dicho tema en mercados regulados y Abogacía de la competencia en tiempos de crisis), Panel de Revisión Judicial de las decisiones de la Autoridad (Estándar de pruebas en México, Organización y especialización del Poder Judicial en España); Discusión del trabajo futuro.

Escuela Iberoamericana de Competencia.

Este evento se llevó a cabo en Madrid contando con la presencia de delegados de todos los países miembros del Foro Iberoamericano, incluyendo representantes de la CNDC, siendo éste un ambicioso proyecto de formación de recursos humanos que surgió en oportunidad 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 integrada por las instituciones de Defensa de la Competencia de los países miembros.

PASANTÍAS EN BRASILIA. Programa de Intercambio de los Órganos del Sistema Brasileño de Defensa de la Competencia

El Consejo Administrativo de Defensa Económica (CADE), en nombre del Sistema Brasileño de Defensa de la Competencia (SBDC) – integrado por el CADE, por la Secretaría de Derecho Económico del Ministerio de Justicia (SDE) y por la Secretaría de Acompañamiento Económico del Ministerio de Hacienda (SEAE) cursó invitación a las autoridades de defensa de la competencia latinoamericanas para que participaran en el Programa de Intercambio de las autoridades del SBDC, ofreciéndoles dos plazas e invitando a presentar candidatura(s) de sus respectivos representantes para participación en la próxima edición del Programa, que tuvo lugar en julio de 2009, con duración de un mes, en la ciudad de Brasilia.

El Programa de Intercambio de las autoridades del SBDC estaba en su vigésimo octava edición y por primera vez está abierto a la participación de autoridades extranjeras.

El objetivo perseguido fue que los participantes conocieran la labor cotidiana de la institución del SBDC en la cual estuvieren ubicados y participasen de una serie de actividades, como conferencias, pesquisas económicas y jurídicas, estudios y análisis de casos concretos, de entre otras, permitiéndoles un conocimiento profundizado de la estructura del SBDC y su funcionamiento, además de las reglas y principios que rigen el Derecho de la Competencia brasileño.

El propósito fue el de promover el contacto directo entre los representantes de las autoridades participantes y el SBDC, de modo a estrechar las relaciones existentes y crear un ambiente positivo para el intercambio de experiencias en materia de defensa de la competencia. Así pues, las autoridades participantes tendrán la oportunidad de realizar presentaciones orales sobre sus respectivos sistemas de defensa de la competencia, de modo de promover el diálogo y aprendizaje mutuo en un ambiente positivo para las autoridades y el SBDC, por el contacto directo de sus representantes entre las autoridades brasileñas y extranjeras y propiciar la ampliación de la cooperación e intercambio de experiencias.

Las áreas temáticas a escoger para los pasantes fueron las siguientes:

- (1) fusiones;
- (2) carteles;
- (3) juzgamiento de fusiones y conductas anti-competencia;
- (4) abogacía de la competencia;
- (5) competencia y regulación.

Y dependiendo del área, los candidatos seleccionados fueron ubicados en el CADE, SDE o SEAE.

El Programa de Intercambio del SBDC se desarrolló entre los días 06 y 31 de julio de 2009, con duración de un mes, en la ciudad de Brasilia.

Esta iniciativa cuenta con el apoyo de la Agencia Brasileña de Cooperación (ABC), del Ministerio de las Relaciones Exteriores, que ofrece, a los representantes de las autoridades latinoamericanas participantes, pasajes aéreos entre su lugar de origen y destino en el Brasil y diarias durante el período de duración del Programa de Intercambio, suficiente para cubrir gastos de hospedaje, transporte y alimentación.

Por la CNDC participaron dos funcionarias: una de las profesionales en el CADE y la otra en la SEAE, acorde a sus funciones en la Comisión.

POLÍTICAS DE COMPETENCIA EN EL ÁMBITO DE LAS NACIONES UNIDAS.

Aunque es habitual que funcionarios de la CNDC participen activamente en el marco de las Reuniones de Alto Nivel del Grupo de Expertos Gubernamentales sobre Competencia de la Sección de la Políticas de Competencia y de Defensa del consumidor de la Conferencia de Naciones Unidas para el Comercio y el Desarrollo (UNCTAD) en 2009 no hubo asistencia a ese evento anual.

COOPERACIÓN BILATERAL.

ACUERDO DE COOPERACIÓN ENTRE LA REPÚBLICA ARGENTINA Y LA REPÚBLICA FEDERATIVA DE BRASIL RELATIVO A LA APLICACIÓN DE SUS LEYES DE COMPETENCIA, suscripto en Buenos Aires el 16 de Octubre de 2003.

A partir de una serie de reuniones celebradas a inicios de 2007 y gestiones realizadas por el Presidente de la CNDC, la Cancillería efectuó sucesivas consultas a la Comisión, con el fin de esclarecer la relación entre este Acuerdo Bilateral con Brasil y los Entendimientos de Cooperación negociados en el contexto del Comité Técnico Nº 5 – Defensa de la Competencia en Mercosur, es decir, con respecto al ámbito de aplicación del acuerdo bilateral, si éste quedaba incluido o no en los mencionados Entendimientos a nivel regional que fueron supliendo la carencia de una norma cuatripartita .

El objetivo del Acuerdo Bilateral es promover la cooperación entre las Autoridades de las Partes en el área de Defensa de la Competencia, incluyendo tanto la cooperación técnica, como así también garantizar que las Partes aseguren una cuidadosa consideración y vigilancia de sus intereses importantes recíprocos en la aplicación de las leyes de competencia nacionales.

De lo anteriormente mencionado se sigue que la situación del ACUERDO DE COOPERACIÓN ENTRE LA REPÚBLICA ARGENTINA Y LA REPÚBLICA FEDERATIVA DE BRASIL RELATIVO A LA APLICACIÓN DE SUS LEYES DE COMPETENCIA, habiéndose iniciado el trámite para su aprobación parlamentaria, el expediente fue solicitado por la Cancillería consignando textualmente que era para ser “re-hecho adecuándolo a cambios posteriores a su confección”.

El Acuerdo Bilateral es el marco de referencia de las consultas informales que se realizan entre las autoridades de competencia de Argentina y Brasil y de las futuras acciones estipuladas a desarrollar entre los organismos encargados de la aplicación de las normas nacionales.

A) Participación en cursos, seminarios y eventos internacionales de Competencia

B) Internacional Competition Network (ICN) En esta oportunidad la conferencia anual del foro tuvo lugar en Japón y contó con la presencia de una delegación del staff de la CNDC que participó en el evento con algunas ponencias y documentos de trabajo.

C) Portugal – La Conferencia anual que organiza la autoridad de competencia de Portugal y se celebró en Lisboa contó con la presencia de una delegación de funcionarios de la CNDC que participó en el evento con ponencias y documentos de trabajo.

D) Otros

Global Competition Review: Se respondieron los cuestionarios que habitualmente formula la revista que produce el ranking anual de agencias de Competencia.