

CONFERENCIA DE LAS NACIONES UNIDAS SOBRE COMERCIO Y DESARROLLO

LEY TIPO DE DEFENSA DE LA COMPETENCIA

Publicaciones de la UNCTAD sobre temas relacionados
con el Derecho y la Política de la Competencia

Proyecto de comentarios sobre los posibles elementos del proyecto
de articulado de una o varias leyes tipo



NACIONES UNIDAS

Ginebra, 2000

NOTA

Las opiniones expresadas en este volumen son las de los autores y no reflejan necesariamente las de la secretaría de la UNCTAD.

Las denominaciones empleadas en esta publicación y la forma en que aparecen presentados los datos no implican, de parte de la Secretaría de las Naciones Unidas, juicio alguno sobre la condición jurídica de países, territorios, ciudades o zonas, o de sus autoridades, ni respecto de la delimitación de sus fronteras o límites.

El material contenido en esta publicación puede citarse o reproducirse sin restricciones, siempre que se indique la fuente y se haga referencia al número del documento. Deberá remitirse a la secretaría de la UNCTAD un ejemplar de la publicación en que aparezca el material citado o reproducido.

ÍNDICE

	<i>Página</i>
INTRODUCCIÓN.....	vi
Parte I. Posibles elementos del proyecto de articulado	
TÍTULO DE LA LEY:	3
Eliminación o control de las prácticas comerciales restrictivas; Ley antimonopolio; Ley sobre la competencia	
POSIBLES ELEMENTOS DEL ARTÍCULO 1.....	3
Objetivos o propósitos de la ley	
POSIBLES ELEMENTOS DEL ARTÍCULO 2.....	3
Definiciones y ámbito de aplicación	
POSIBLES ELEMENTOS DEL ARTÍCULO 3.....	4
Convenios o acuerdos restrictivos	
POSIBLES ELEMENTOS DEL ARTÍCULO 4.....	5
Actos o conductas constitutivos de abuso, o de adquisición y abuso,de una posición dominante en el mercado	
POSIBLES ELEMENTOS DEL ARTÍCULO 5.....	6
Notificación, investigación y prohibición de fusiones que afectan mercados poco competitivos	
POSIBLES ELEMENTOS DEL ARTÍCULO 6.....	7
Algunos aspectos posibles de la protección de los consumidores	
POSIBLES ELEMENTOS DEL ARTÍCULO 7.....	8
Notificación	
POSIBLES ELEMENTOS DEL ARTÍCULO 8.....	9
El órgano encargado de la aplicación de la ley y su organización	
POSIBLES ELEMENTOS DEL ARTÍCULO 9.....	9
Funciones y facultades del órgano encargado de la aplicación de la ley	
POSIBLES ELEMENTOS DEL ARTÍCULO 10.....	10
Sanciones y medidas de reparación	
POSIBLES ELEMENTOS DEL ARTÍCULO 11.....	11
Recursos	
POSIBLES ELEMENTOS DEL ARTÍCULO 12.....	11
Acción de resarcimiento de daños y perjuicios	
Parte II. Comentario a los artículos	
COMENTARIO AL TÍTULO DE LA LEY.....	15
COMENTARIO AL ARTÍCULO 1.....	16
Objetivos o propósitos de la ley	

	<i>Página</i>
COMENTARIO AL ARTÍCULO 2	18
Definiciones y ámbito de aplicación	
COMENTARIO AL ARTÍCULO 3	24
Convenios o acuerdos restrictivos	
COMENTARIO A LA LISTA ENUNCIATIVA DE PRÁCTICAS GENERAL- MENTE PROHIBIDAS	27
—Autorización o exención	
COMENTARIO AL ARTÍCULO 4	35
Actos o conductas constitutivos de abuso de una posición dominante en el mercado	
—Prohibición de los actos o conductas constitutivos de abuso de una posición dominante en el mercado	
—Actos o conductas considerados abusivos	
—Autorización	
COMENTARIO AL ARTÍCULO 5	49
Notificación, investigación y prohibición de fusiones que afectan mercados poco competitivos	
COMENTARIO AL ARTÍCULO 6	54
Algunos aspectos posibles de la protección de los consumidores	
COMENTARIO AL ARTÍCULO 7	55
Notificación	
COMENTARIO AL ARTÍCULO 8	60
El órgano encargado de la aplicación de la ley y su organiza- ción	
COMENTARIO AL ARTÍCULO 9	62
Funciones y facultades del órgano encargado de la aplicación de la ley	
COMENTARIO AL ARTÍCULO 10	67
Sanciones y medidas de reparación	
COMENTARIO AL ARTÍCULO 11	69
Recursos	
COMENTARIO AL ARTÍCULO 12	70
Acción de resarcimiento de daños y perjuicios	
NOTAS	72
ANEXOS	89

Introducción

i) El Grupo Intergubernamental de Expertos en Derecho y Política de la Competencia, en su reunión celebrada del 7 al 9 de junio de 1999, acordó que la UNCTAD continuase publicando, como documento al margen del período de sesiones, una versión revisada del comentario a la ley tipo, teniendo en cuenta las novedades legislativas en materia de competencia.

ii) En consecuencia, el presente documento contiene una versión revisada de los posibles elementos del proyecto de articulado que figuraban en la parte I del documento «Proyecto de comentarios sobre los posibles elementos del proyecto de articulado de una o varias leyes tipo» (TD/B/RBP/81/Rev.5), así como una versión revisada del comentario a los artículos que figuraba en la parte II de dicho documento, en las que se han tenido en cuenta las recientes tendencias de las leyes sobre competencia promulgadas en todo el mundo.

iii) Para tener en cuenta las tendencias recientes de las leyes sobre la competencia promulgadas en todo el mundo, la parte I del documento comprende ahora los posibles elementos de los artículos relativos al control de las fusiones y adquisiciones por los órganos de defensa de la competencia (Posibles elementos del artículo 5), que anteriormente formaban parte de las disposiciones sobre el abuso de una posición dominante en el mercado, y, por consiguiente, la parte II (Comentario al artículo 5) comprende los comentarios relativos a las disposiciones sobre el control de las fusiones y adquisiciones.

PARTE I

**Posibles elementos del proyecto de articulado
título de la ley**

***Eliminación o control de las prácticas comerciales restrictivas;
Ley antimonopolio; Ley sobre la competencia***

POSIBLES ELEMENTOS DEL ARTÍCULO 1

Objetivos o propósitos de la ley

Controlar o eliminar los convenios o acuerdos restrictivos entre empresas, *las fusiones* y adquisiciones o el abuso de una posición dominante en el mercado, que limiten el acceso a los mercados o restrinjan indebidamente de algún otro modo la competencia y tengan efectos perjudiciales para el comercio nacional o internacional o el desarrollo económico.

POSIBLES ELEMENTOS DEL ARTÍCULO 2

Definiciones y ámbito de aplicación

I. Definiciones

a) Por «empresa» se entiende toda sociedad de personas, sociedad de capitales, compañía o asociación u otra persona jurídica, independientemente de que haya sido creada o esté controlada por particulares o por el Estado, dedicada al tráfico mercantil, incluidas sus sucursales, filiales, sociedades participadas u otras entidades directa o indirectamente controladas por ella.

b) Por «posición dominante en el mercado» se entiende la situación en que una empresa, por sí o conjuntamente con algunas otras empresas, está en condiciones de controlar el mercado pertinente para un determinado bien o servicio o un determinado grupo de bienes o servicios.

c) Por «mercado pertinente» se entiende la línea de comercio en la que se ha restringido la competencia y la zona geográfica correspondiente, en cuya definición quedan incluidos todos los productos o servicios razonablemente sustituibles, y todos los competidores cercanos, a los que el consumidor podría acudir a corto plazo si la restricción o el abuso diera lugar a un incremento no insignificante de los precios.

II. Ámbito de aplicación

a) Se aplica a toda empresa, tal como ha sido definida, con respecto a todos sus convenios, actos o transacciones relativos a bienes, servicios o propiedad intelectual.

b) Se aplica a toda persona natural que, obrando en su capacidad privada como propietario, gestor o empleado de una empresa, autoriza la realización de prácticas restrictivas prohibidas por la ley o participa o colabora en ellas.

c) No se aplica a los actos soberanos del Estado o de las administraciones locales, ni a los actos de las empresas o personas naturales impuestos por el Estado o las administraciones locales o por departamentos de la Administración que actúen dentro del ámbito de sus facultades delegadas, o realizados bajo su supervisión.

POSIBLES ELEMENTOS DEL ARTÍCULO 3

Convenios o acuerdos restrictivos

I. Prohibición de los siguientes convenios entre empresas competidoras o potencialmente competidoras, independientemente de que tales convenios sean escritos o verbales, oficiales u oficiosos:

a) los convenios para fijar precios u otras condiciones de venta, en particular en el comercio internacional;

b) la licitación colusoria;

c) la repartición de los mercados o de la clientela;

d) las restricciones de la producción o las ventas, en particular por medio de cuotas;

e) la negativa concertada a adquirir;

f) la negativa concertada a satisfacer las demandas de compra de productos o de prestación de servicios;

g) la denegación colectiva de participación en un acuerdo, o de admisión en una asociación, que sea decisiva para la competencia.

II. Autorización o exención

Las prácticas a que se refiere el párrafo I, cuando sean debidamente notificadas por adelantado y sean realizadas por empresas sujetas a una competencia efectiva, podrán ser autorizadas o declaradas exentas si el servicio de

defensa de la competencia llega a la conclusión de que el convenio en general redundaría en beneficio común.

POSIBLES ELEMENTOS DEL ARTÍCULO 4

Actos o conductas constitutivos de abuso, o de adquisición y abuso, de una posición dominante en el mercado

I. *Prohibición de los actos o conductas constitutivos de abuso de una posición dominante en el mercado*

La prohibición de los actos o conductas que constituyan abuso o adquisición y abuso de una posición dominante en el mercado:

- i) Cuando una empresa, por sí o conjuntamente con algunas otras empresas, esté en condiciones de controlar el mercado pertinente de un determinado bien o servicio o determinados grupos de bienes o servicios;
- ii) Cuando los actos o conductas de una empresa dominante limiten el acceso a un mercado pertinente o restrinjan indebidamente de algún otro modo la competencia y tengan o puedan tener efectos perjudiciales para el comercio o el desarrollo económico.

II. *Actos o conductas considerados abusivos*

a) El comportamiento abusivo frente a los competidores, como la fijación de precios por debajo del costo para eliminar a los competidores;

b) La fijación discriminatoria (es decir, injustificadamente diferenciada) de los precios o de las modalidades o condiciones para el suministro o la compra de bienes o servicios, incluso mediante políticas de fijación de precios en las transacciones entre empresas participadas que sobrefacturen o subfacturen los bienes o servicios comprados o suministrados en comparación con los precios fijados para las transacciones similares o comparables que no se realicen entre las empresas participadas;

c) La fijación de los precios a los que pueden revenderse las mercancías vendidas, incluidas las de importación y las de exportación;

d) La imposición de restricciones a la importación de bienes a los que se haya aplicado legítimamente en el extranjero una marca de fábrica o de comercio idéntica o similar a la marca de fábrica o de comercio protegida en el país importador para bienes idénticos o similares, cuando las marcas de que se trate sean del mismo origen, es decir, pertenezcan al mismo propietario o sean utilizadas por empresas entre las que haya una interdependencia económica, de organización, de gestión o jurídica, y cuando esas restricciones tengan por objeto mantener precios artificialmente elevados;

e) Cuando no tengan por objeto la consecución de fines comerciales legítimos, tales como la calidad, la seguridad, una distribución adecuada o un servicio satisfactorio:

- i) La negativa parcial o total a tratar en las condiciones comerciales habituales de la empresa;
- ii) La subordinación del suministro de determinados bienes o de la prestación de determinados servicios a la aceptación de restricciones de la distribución o la fabricación de bienes competidores o de otros bienes;
- iii) La imposición de restricciones con respecto al lugar, al destinatario, a la forma o a las cantidades en que los bienes suministrados u otros bienes pueden revenderse o exportarse;
- iv) La subordinación del suministro de determinados bienes o de la prestación de determinados servicios a la compra de otros bienes o servicios del proveedor o de la persona designada por éste.

III. *Autorización o exención*

Los actos, prácticas o transacciones que no estén prohibidos absolutamente por la ley podrán ser autorizados o declarados exentos si se notifican, a tenor de lo dispuesto en el artículo 7, antes de que sean llevados a efecto, si se ponen abiertamente en conocimiento de las autoridades competentes todos los datos pertinentes, si se ofrece a las partes afectadas la posibilidad de ser oídas y si se resuelve después que la conducta propuesta, a ser necesario modificada o reglamentada, es compatible con los objetivos de la ley.

POSIBLES ELEMENTOS DEL ARTÍCULO 5

Notificación, investigación y prohibición de fusiones que afectan mercados poco competitivos

I. *Notificación*

Fusiones, absorciones, empresas conjuntas u otros modos de adquisición de control, incluida la vinculación por medio de consejeros comunes, de carácter horizontal, vertical o heterogénea:

- i) Cuando una de las empresas por lo menos esté radicada en el país; y
- ii) Cuando la cuota de mercado resultante en el país, o en una parte sustancial de éste, correspondiente a cualquier producto o servicio, suponga la creación de un poder de mercado, especialmente en sectores económicos en que la concentración del mercado sea elevada, cuando existan barreras a la entrada o cuando no haya productos sustitutivos del suministrado por las empresas de que se trata.

II. *Prohibición*

Las fusiones, absorciones, empresas conjuntas u otros modos de adquisición de control, incluida la vinculación por medio de consejeros comunes, de carácter horizontal, vertical o heterogénea, se deberán prohibir:

- i) Cuando la operación propuesta refuerce considerablemente la capacidad de ejercer el poder de mercado (por ejemplo, cuando una empresa o un grupo de empresas que actúen conjuntamente puedan imponer de manera rentable unos precios superiores a los niveles competitivos durante un período de tiempo prolongado); y
- ii) Cuando la cuota de mercado resultante en el país, o en una parte sustancial de éste, correspondiente a cualquier producto o servicio, dé como resultado una empresa con influencia dominante o una sensible disminución de la competencia en un mercado dominado por muy pocas empresas.

III. *Procedimientos de investigación*

La autorización de la investigación de las fusiones, absorciones, empresas conjuntas u otros modos de adquisición de control, incluida la vinculación por medio de consejeros comunes, de carácter horizontal, vertical o heterogénea, que puedan redundar en perjuicio de la competencia se podría establecer en unas disposiciones reglamentarias sobre las concentraciones económicas.

En particular, ninguna empresa debería, en los supuestos a que se refieren las anteriores subsecciones, realizar una fusión hasta la expiración de un plazo de espera de [...] días contados desde la fecha de expedición del resguardo de la notificación, a menos que los órganos de defensa de la competencia abrevien dicho plazo o lo prorroguen por un período adicional que no exceda de [...] días con el consentimiento de las empresas interesadas, de conformidad con las disposiciones de los posibles elementos del artículo 7. El órgano de defensa de la competencia podría estar facultado para requerir a las partes y a las empresas en el ramo del comercio o el mercado pertinente afectados para que presenten documentos o deduzcan testimonio, manteniéndose la suspensión de la ejecución de la operación por un tiempo suplementario cuando las partes se demoren en responder.

Si, concluida la vista ante el órgano de defensa de la competencia o un tribunal, la conclusión a que se hubiere llegado fuere contraria a la operación, se podría decidir impedir o incluso deshacer las adquisiciones o fusiones que pudieran disminuir considerablemente la competencia en un ramo del comercio en el ámbito de jurisdicción o en una parte importante del mercado pertinente comprendido en ese ámbito.

POSIBLES ELEMENTOS DEL ARTÍCULO 6

Algunos aspectos posibles de la protección de los consumidores

En algunos países, la legislación sobre la protección de los consumidores es independiente de la legislación sobre las prácticas comerciales restrictivas.

POSIBLES ELEMENTOS DEL ARTÍCULO 7

Notificación

I. *Notificación hecha por las empresas*

1. Cuando se trate de prácticas comprendidas en el ámbito de los artículos 3 y 4 que no estén absolutamente prohibidas y, por lo tanto, puedan ser autorizadas, las empresas podrían estar obligadas a notificar al órgano encargado de la aplicación de la ley todos los detalles de las prácticas previstas.

2. Podrían hacer la notificación todas las partes interesadas, una o varias partes en nombre de las demás o cualquier persona debidamente autorizada para actuar en nombre de las partes.

3. Sería posible notificar un solo convenio cuando la empresa o persona fuera parte en convenios restrictivos de igual tenor con varias partes distintas, a condición de que también se comunicaran los datos de todas las partes, presentes o futuras, en tales convenios.

4. Podría hacerse una notificación al órgano encargado de la aplicación de la ley de cualquier cambio en un convenio, acuerdo o situación notificado conforme a lo dispuesto en la ley que se hubiera producido con respecto a sus estipulaciones o a las partes en él, de su terminación (salvo por expiración del plazo) o resolución o de cualquier cambio sustancial en la situación [dentro de los ... días/meses siguientes a la fecha en que hubiera ocurrido el acontecimiento] [inmediatamente].

5. Podría permitirse a las empresas solicitar autorización respecto de los convenios o acuerdos comprendidos en el ámbito del artículo 3 y el artículo 4 existentes en la fecha de entrada en vigor de la ley, con tal de que se hubieran notificado dentro de los [...] días/meses] siguientes a esa fecha.

6. La entrada en vigor de los convenios notificados podría estar sujeta a la concesión de la autorización o a la expiración del plazo fijado para ella, o provisionalmente a raíz de la notificación.

7. Todo convenio o acuerdo que no hubiera sido notificado, si llegara a ser descubierto y reputado ilegal, podría quedar sujeto a la aplicación de todas las sanciones previstas por la ley en lugar de ser simplemente modificado.

II. *Disposiciones adoptadas por el órgano encargado de la aplicación de la ley*

1. Decisión adoptada por el órgano encargado de la aplicación de la ley [dentro de los ... días/meses siguientes a la fecha de recepción de la notificación completa de todos los detalles] de denegar o conceder la autorización o de concederla con sujeción, en su caso, al cumplimiento de determinadas condiciones y obligaciones.

2. Procedimiento de revisión periódica, cada ... meses/años, de las autorizaciones concedidas, con la posibilidad de prorrogarlas, suspenderlas o subordinar su prórroga al cumplimiento de determinadas condiciones y obligaciones.

3. Posibilidad de retirar una autorización si, por ejemplo, el órgano encargado de la aplicación de la ley viniera en conocimiento de:

a) que las circunstancias que habían justificado la concesión de la autorización habían dejado de existir;

b) que las empresas no habían cumplido las condiciones y obligaciones prescritas para la concesión de la autorización;

c) que la información proporcionada al solicitar la autorización era falsa o engañosa.

POSIBLES ELEMENTOS DEL ARTÍCULO 8

El órgano encargado de la aplicación de la ley y su organización

1. Creación del órgano encargado de la aplicación de la ley y su denominación.
2. Composición del órgano, en particular su presidente, número de miembros y modo de designación, incluido el organismo encargado de su nombramiento.
3. Condiciones que deberían reunir las personas nombradas.
4. Expiración del mandato del presidente y de los miembros del órgano, después de un período determinado, con o sin posibilidades de nuevo nombramiento, y modo de cubrir las vacantes.
5. Destitución de los miembros del órgano.
6. Posible inmunidad de la jurisdicción penal y civil de los miembros en el desempeño de su cargo o en el ejercicio de sus funciones.
7. Nombramiento del personal necesario.

POSIBLES ELEMENTOS DEL ARTÍCULO 9

Funciones y facultades del órgano encargado de la aplicación de la ley

I. *Las funciones y facultades del órgano encargado de la aplicación de la ley podrían ser las siguientes (enumeración ejemplificativa):*

a) La realización de indagaciones e investigaciones, incluso en virtud de denuncia;

b) La adopción de las resoluciones correspondientes, incluida la imposición de sanciones, o la recomendación de las mismas a un ministro responsable;

c) La realización de estudios, la publicación de informes y la información al público;

d) La distribución de formularios y el mantenimiento de uno o varios registros de las notificaciones;

e) La elaboración y publicación de reglamentos;

f) La colaboración en la preparación, la modificación o la revisión de la legislación sobre las prácticas comerciales restrictivas o sobre esferas conexas de la política en materia de regulación y competencia;

g) la promoción del intercambio de información con otros Estados.

II. *Carácter confidencial*

1. Concesión de garantías razonables para proteger el carácter confidencial de la información obtenida de las empresas que contenga secretos comerciales legítimos.

2. Protección de la identidad de las personas que proporcionan información a los órganos de defensa de la competencia y que necesitan conservar el anonimato para defenderse contra medidas de represalia económica.

3. Protección de las deliberaciones del gobierno respecto de asuntos en curso o aún pendientes.

POSIBLES ELEMENTOS DEL ARTÍCULO 10

Sanciones y medidas de reparación

I. *La imposición de sanciones, cuando proceda, por:*

i) Violaciones de la ley;

ii) Desobediencia a las resoluciones o mandamientos del órgano encargado de la aplicación de la ley o de la autoridad judicial competente;

iii) No suministrar la información o los documentos requeridos dentro de los plazos señalados;

iv) Suministrar cualquier información o hacer cualquier declaración que la empresa sepa o tenga motivos para creer que es falsa o engañosa en algún aspecto esencial.

II. *Las sanciones podrían consistir, en particular, en lo siguiente:*

i) Multas (proporcionales a la voluntad de disimulación, la gravedad y la ilegalidad manifiesta de las infracciones o a los beneficios ilícitos obtenidos mediante la actividad denunciada);

ii) Prisión (en caso de infracción grave que entrañe una violación notoria e intencional de la ley, o de una decisión para exigir su cumplimiento, por parte de una persona natural);

iii) Órdenes o mandamientos provisionales;

iv) Órdenes definitivas o por un plazo determinado de cesación de las prácticas prohibidas o de reparación de una violación mediante una conducta positiva, la divulgación de información o la presentación de excusas, etc.;

v) Venta o liquidación de los activos (en relación con fusiones o adquisiciones ya realizadas), o rescisión

(en relación con determinadas fusiones y adquisiciones o determinados contratos restrictivos);

- vi) Restitución a los consumidores perjudicados;
- vii) Consideración de la declaración administrativa o judicial de ilegalidad como principio de prueba de responsabilidad en todas las acciones de resarcimiento de daños y perjuicios ejecutados por los perjudicados.

POSIBLES ELEMENTOS DEL ARTÍCULO 11

Recursos

1. Posibilidad de interponer recurso de reposición ante el órgano encargado de la aplicación de la ley fundándose en un cambio en las circunstancias.

2. Posibilidad de que cualquier empresa o particular interponga [ante la autoridad judicial competente] en el plazo de (...) días recurso contra la totalidad o una parte de la resolución dictada por el órgano encargado de la aplicación de la ley (o) sobre cualquier cuestión jurídica de fondo.

POSIBLES ELEMENTOS DEL ARTÍCULO 12

Acción de resarcimiento de daños y perjuicios

Reconocer a la persona, o al Estado en nombre de esa persona, o a la empresa que sufra una pérdida o un daño a causa de la acción u omisión de una empresa o un particular, realizada contraviniendo a las disposiciones de la ley, el derecho a obtener el resarcimiento de la pérdida o el daño (incluidos los gastos e intereses) mediante el ejercicio de la acción civil ante la autoridad judicial competente.

PART II

COMENTARIO A LOS ARTÍCULOS

1. La secretaría de la UNCTAD, de conformidad con las conclusiones convenidas por el Grupo Intergubernamental de Expertos en Derecho y Política de la Competencia en su reunión celebrada del 7 al 9 de junio de 1999, ha preparado una versión revisada de los comentarios sobre los posibles elementos del proyecto de articulado contenidos en la parte I, teniendo en cuenta la evolución reciente de la normativa internacional.

COMENTARIO AL TÍTULO DE LA LEY

TÍTULO DE LA LEY

2. Los posibles elementos del proyecto de articulado ofrecen tres variantes del título de la ley: «Eliminación o control de las prácticas comerciales restrictivas»¹, «Ley antimonopolio»² y «Ley sobre la competencia»³.

3. No existe una regla general en lo que concierne al título de las leyes sobre las prácticas restrictivas de la competencia. Los diferentes títulos adoptados suelen reflejar los objetivos y el rango de la ley, así como la tradición jurídica de cada país. En el recuadro 1 figuran las leyes sobre la competencia aprobadas en la mayoría de los Estados Miembros de las Naciones Unidas, con indicación del año de su promulgación. En el anexo 1 de los comentarios figuran algunos ejemplos de títulos de leyes de defensa de la competencia.

RECUADRO 1

Leyes sobre la competencia promulgadas o en preparación en los Estados Miembros de las Naciones Unidas y otras entidades (con indicación del año de su promulgación)

África	Asia y el Pacífico	Países en transición	América Latina y el Caribe	Países de la OCDE
Argelia (1995)	China (1993)	Azerbaiyán**	Argentina (1980)	Países Bajos (1974)
Benin*	Fiji (1993)	Belarús **	Bolivia*	Polonia (1990)
Burkina Faso*	Filipinas*	Bulgaria (1991)	Brasil (rev. 1994)	Portugal (1993)
Camerún*	India (1969)	Croacia (1995)	Chile (1973, rev. 1980)	Reino Unido de Gran Bretaña e Irlanda del Norte (1890)
Côte d'Ivoire (1978)	Indonesia (1999)	Eslovaquia (1994)	Colombia (1992)	República Checa (1991)
Egipto*	Jordania*	Eslovenia (1991)	Costa Rica (1992)	República de Corea (1980)
Gabón (1989)	Malasia*	Federación de Rusia (1991)	El Salvador*	Suecia (1993)
Ghana*	Pakistán (1970)	Georgia**	Guatemala*	Suiza (1985, rev. 1995)
Kenya (1988)	Provincia China de Taiwán (1992)	Kazajstán**	Honduras*	Turquía (1994)

África	Asia y el Pacífico	Países en transición	América Latina y Caribe	Países de la OCDE
Malawi (1998)	Sri Lanka (1987)	Kirguistán**	Jamaica*	Suiza (1985, re. 1995)
Malí (1998)	Tailandia (1979) y (1999)	Lituania (1992)	México (1993)	Grecia (1977, rev. 1995)
Mauricio*	Viet Nam*	Mongolia (1993))	Nicaragua*	Turquía (1994)
República Unida de Tanzania		República de Moldova**	Panamá (1996)	Unión Europea (1957)
Senegal (1994)		Rumania (1996)	Paraguay*	
Sudáfrica (1955, reforma en 1969)		Tajikistán**	Perú (1990)	
Togo*		Turkmenistán**	República Dominicana*	
Túnez (1991)		Ucrania**	Trinidad y Tobago*)	
Zambia (1994)		Uzbekistán**	Venezuela (1991)	
Zambia (1994)				
Zimbabwe (1997)				

* Ley sobre la competencia en preparación.

** La mayoría de los países de la CEI han creado un comité antimonopolio en el Ministerio de Economía o de Finanzas.

COMENTARIO AL ARTÍCULO 1

Objetivos o propósitos de la ley

Controlar o eliminar los convenios o acuerdos restrictivos entre empresas, las fusiones y adquisiciones o el abuso de una posición dominante en el mercado, que limiten el acceso a los mercados o restrinjan indebidamente de algún otro modo la competencia y tengan efectos perjudiciales para el comercio nacional o internacional o el desarrollo económico.

4. Este artículo se ha redactado de conformidad con el párrafo 2 de la sección E del Conjunto de Principios y Normas, que enuncia el principio fundamental en que los Estados deberían basar su legislación en materia de prácticas comerciales restrictivas. Los Estados quizá deseen indicar, como en la sección A del Conjunto de Principios y Normas, otros objetivos concretos de la ley, como la creación, el fomento y la defensa de la competencia, el control de la concentración del capital o del poder económico, o de ambas cosas, el fomento de las innovaciones, la protección y promoción del bienestar social, en particular los intereses de los consumidores, etc., y tener en cuenta el efecto de las prácticas comerciales restrictivas en su comercio y desarrollo.

5. En la legislación de diversos países, por ejemplo, se incluyen, entre otros, los objetivos que a continuación se indican. En Argelia: «la organización y la promoción de la libre competencia y la definición de las normas para su protección con el fin de estimular la eficiencia económica y la buena voluntad de los consumidores»⁴ en el Canadá: «defender y fomentar la competencia en el Canadá a fin de promover la eficiencia y adaptabilidad de la economía canadiense, de ampliar las oportunidades de participación del Canadá en los mercados mundiales, reconociendo al mismo tiempo el papel de la competencia extranjera en el Canadá, de velar por que las empresas pequeñas y medianas tengan una oportunidad equitativa de participar en la economía canadiense y de ofrecer a los consumidores precios competitivos y posibilidades de elección de los productos»⁵; en Dinamarca: «fomentar la competencia y reforzar así la eficiencia de la producción y la distribución de bienes y servicios, etc., por medio de la máxima transparencia posible de las condiciones de competencia»⁶; en Hungría: «el mantenimiento de la competencia en el mercado para garantizar la eficiencia económica y el progreso social»⁷; en Mongolia: «regular las relaciones vinculadas con la prohibición y restricción del control estatal sobre la competencia de las entidades económicas en el mercado, los monopolios y otras actividades que impiden una competencia leal»⁸; en Noruega: «conseguir la eficiente utilización de los recursos de la sociedad proporcionando las condiciones necesarias para una competencia efectiva»⁹; en Panamá: «para proteger y garantizar el proceso de libre competencia económica, eliminando las prácticas monopolísticas y otras restricciones al funcionamiento eficiente de los mercados y servicios y proteger los intereses superiores de los consumidores»¹⁰; en el Perú: «eliminar las prácticas monopolísticas, controlistas y restrictivas para conseguir el desarrollo de la iniciativa privada y el beneficio de los consumidores»¹¹; en la Federación de Rusia: «prevenir, limitar y suprimir las actividades monopolísticas y la competencia desleal, y asegurar las bases para la

creación y el eficiente funcionamiento de los mercados de productos»¹²; en Suecia: «eliminar y afrontar los obstáculos a una competencia efectiva en la esfera de la producción y el comercio de bienes, servicios y otros productos»¹³; en Suiza: «limitar las consecuencias perjudiciales para el orden económico o social imputables a los cárteles y otros obstáculos a la competencia, y promover así la competencia en un mercado basado en un régimen liberal»¹⁴; en los Estados Unidos: «una carta general de la libertad económica destinada a preservar la competencia libre y sin trabas como regla del comercio. Se basa en la premisa de que la libre interacción de las fuerzas de la competencia producirá la mejor asignación de nuestros recursos económicos, los precios más bajos, la calidad más elevada y el mayor progreso material, creando al mismo tiempo un entorno conducente a la salvaguardia de nuestras instituciones políticas y sociales democráticas»¹⁵; en Venezuela: «promover y proteger el ejercicio de la libre competencia,» así como «la eficiencia en beneficio de los productores y consumidores»¹⁶; las disposiciones del Pacto Andino se refieren a «prevenir o corregir las distorsiones en la competencia que son el resultado de prácticas restrictivas de la competencia»¹⁷. En relación con la Comunidad Europea, el Tratado constitutivo de la Comunidad Económica Europea considera que «el establecimiento de un régimen que garantice que la competencia no será falseada en el mercado común» constituye uno de los medios necesarios para promover «un desarrollo armonioso de las actividades económicas en el conjunto de la Comunidad, una expansión continua y equilibrada» y «una elevación acelerada del nivel de vida»¹⁸. Una decisión adoptada por MERCOSUR tiene como objetivo «garantizar unas condiciones equitativas de competencia entre los agentes económicos de MERCOSUR»¹⁹.

6. El texto propuesto se refiere al «control», que figura en el título del Conjunto de Principios y Normas, y a los «acuerdos restrictivos» y los «abusos de una posición dominante en el mercado», que son las prácticas a que se refieren las secciones C y D del Conjunto. Las palabras «que limiten el acceso a los mercados» se refieren a las medidas destinadas a estorbar o impedir la entrada de competidores reales o potenciales. El adverbio «indebidamente» significa que los efectos de las restricciones deben ser perceptibles, así como injustificados o graves, para que la prohibición resulte aplicable. Esta idea figura en la legislación de muchos países, como Australia²⁰, la India, México²¹, la República de Corea, la Federación de Rusia, el Reino Unido y la Comunidad Europea²².

7. En otras legislaciones, algunos convenios de cooperación entre empresas medianas y pequeñas, cuando tales acuerdos están dirigidos a promover la eficiencia y competitividad de tales empresas frente a empresas más grandes, pueden ser autorizados. Así ocurre en Alemania y el Japón. Además, en el Japón las empresas pertenecientes a las categorías pequeña y mediana se definen teniendo en cuenta el capital desembolsado y el número de empleados.

8. Incumbiría a los Estados decidir la manera como debería aplicarse una regla *de minimis*. Fundamentalmente, hay dos posibilidades. Por una parte, cabe dejar que el órgano encargado de la aplicación de la ley decida basándose en una evaluación de los convenios o acuerdos notificados. En tal caso, la formulación de las normas de exención se dejaría al arbitrio del órgano encargado de la

aplicación de la ley. Por otra parte, en los casos en que la ley se centra en consideraciones de «interés nacional», las restricciones se examinan primordialmente en el contexto de si tienen o pueden tener, en definitiva, efectos perjudiciales sobre el desarrollo económico general²³. Este concepto, aunque con diversos matices y acentos, ha encontrado expresión en la legislación actual sobre prácticas comerciales restrictivas de los países desarrollados y los países en desarrollo²⁴.

COMENTARIO AL ARTÍCULO 2

Definiciones y ámbito de aplicación

I. Definiciones

a) Por «empresa» se entiende toda sociedad de personas, sociedad de capitales, compañía o asociación u otra persona jurídica, independientemente de que haya sido creada o esté controlada por particulares o por el Estado, dedicada al tráfico mercantil, incluidas sus sucursales, filiales, sociedades participadas u otras entidades directamente o indirectamente controladas por ella.

9. La definición de «empresa» se basa en el párrafo 3 de la subsección i) de la sección B del Conjunto de Principios y Normas.

b) Por «posición dominante en el mercado» se entiende la situación en que una empresa, por sí o conjuntamente con algunas otras empresas, está en condiciones de controlar el mercado pertinente para un determinado bien o servicio o un determinado grupo de bienes o servicios.

10. La definición de «posición dominante en el mercado» se basa en el párrafo 2 de la subsección i) de la sección B del Conjunto de Principios y Normas. Más abajo, en los párrafos 55 a 60 figuran otros comentarios sobre esta cuestión.

c) Por «mercado pertinente» se entiende el ramo del comercio en que se ha restringido la competencia y la zona geográfica correspondiente, definido de forma que abarque todos los productos o servicios razonablemente sustituibles, y todos los competidores inmediatos, a los que el consumidor podría acudir a corto plazo si la restricción o el abuso diera lugar a un aumento no insignificante de los precios.

11. Se han ampliado las definiciones contenidas en el Conjunto para incluir la de «mercado pertinente». El criterio adoptado en esta definición es el desarrollado en las directrices sobre fusiones de los Estados Unidos, generalmente aceptadas por los economistas especializados en la lucha contra los monopolios de la mayoría de países²⁵.

12. La definición del «mercado pertinente» consiste simplemente en determinar el producto o los servicios concretos o la clase de productos fabricados o servicios prestados por una o varias empresas en una zona geográfica determinada. En el recuadro 2 se exponen las nociones básicas sobre el mercado pertinente y la definición de mercado en el derecho y la política de la competencia. El Tribunal Supremo de los Estados Unidos ha definido el concepto de mercado pertinente como «la zona de competencia efectiva en que el demandado realiza sus operacio-

nes»²⁶. La delimitación de la zona de competencia efectiva requiere investigar el mercado pertinente del producto y el mercado geográfico de que se trata. Es también necesario señalar que la definición del mercado pertinente proporciona una idea general de la situación de la competencia a la que se enfrenta la empresa. Asimismo, muchas jurisdicciones, en particular la del Reino Unido, prevén la posibilidad de tener en cuenta la sustitución por el lado de la oferta al definir el mercado pertinente. Esto es tanto más importante cuanto que la ley de que se trata se aplica a medidas que se derivan solamente de la cuota de mercado. Por ejemplo, algunos países exigen que los «monopolios» (definidos como empresas que poseen, por ejemplo, el 30 o el 40% del mercado) se sometan al control de precios o a la obligación de facilitar información, o ambas cosas²⁷.

13. El mercado del producto (el término «producto» abarca los servicios) es el primer elemento que hay que tener en cuenta al determinar el mercado pertinente. En la práctica se han aplicado dos criterios complementarios y estrechamente relacionados entre sí para determinar el mercado pertinente del producto o servicio, es decir, el carácter razonablemente intercambiable del uso y la elasticidad cruzada de la demanda. Para la aplicación del primer criterio se suelen tener en cuenta dos factores: si el uso final del producto y sus sucedáneos es o no fundamentalmente el mismo, o si las características físicas (o las cualidades técnicas) son lo bastante similares para que la clientela pueda cambiar de uno a otro con facilidad. El factor del precio es el elemento central de la aplicación del criterio de la elasticidad cruzada. Consiste en determinar el aumento relativo en la cantidad demandada de un producto como respuesta al aumento relativo en el precio de otro. En un mercado en el que la elasticidad cruzada es elevada un ligero aumento del precio de un producto tendrá por efecto que la clientela cambie al otro, indicando así que esos productos son competidores en el mismo mercado, mientras que una elasticidad cruzada baja indicará lo contrario, es decir, que los productos tienen mercados independientes.

14. El mercado geográfico es el segundo elemento que hay que tener en cuenta para determinar el mercado pertinente. Puede definirse en general como la zona en que los vendedores de un producto o servicio determinado realizan sus operaciones. También puede definirse como un mercado en el que los vendedores de un producto o servicio determinado pueden realizar sus operaciones sin ningún obstáculo grave²⁸. El mercado geográfico pertinente puede ser pequeño —por ejemplo, una pequeña ciudad— o puede ser todo el mercado internacional. Entre ambos es posible considerar otras posibilidades como varias ciudades, una provincia, un Estado, una región compuesta por varios Estados. Por ejemplo, en relación con el control de las prácticas comerciales restrictivas en una agrupación económica regional como la Comunidad Europea, el mercado geográfico pertinente es el «Mercado Común o una parte sustancial de éste». A este respecto, el Tribunal de Justicia falló en el asunto de la «Industria azucarera europea»²⁹ que Bélgica, Luxemburgo, los Países Bajos y la parte meridional de la entonces República Federal de Alemania constituían «partes sustanciales del Mercado Común» (es decir, el mercado geográfico pertinente). Por otra parte, el Tribunal resolvió que era necesario tener en cuenta, en particular, la estructura y el volumen de la pro-

ducción y el consumo del producto y los usos económicos de vendedores y compradores y las posibilidades que se les ofrecían. Para determinar el mercado geográfico, también puede utilizarse un enfoque orientado a la demanda. Según este enfoque, el mercado geográfico pertinente es la zona en que el consumidor o comprador razonable suele satisfacer su demanda.

15. Son varios los factores que intervienen en la determinación del mercado geográfico pertinente, en particular las desventajas en materia de precios resultantes de los costos de transporte, el grado de dificultad para obtener bienes o servicios, las posibilidades de elección de los consumidores y el nivel funcional en que operan las empresas.

II. *Ámbito de aplicación*

a) Se aplica a toda empresa, tal como ha sido definida, con respecto a todos sus convenios, actos o transacciones relativos a bienes, servicios o propiedad intelectual.

b) Se aplica a toda persona natural que, obrando en su capacidad privada como propietario, gestor o empleado de una empresa, autoriza la realización de prácticas restrictivas prohibidas por la ley o participa o colabora en ellas.

c) No se aplica a los actos soberanos del Estado o de las administraciones locales, ni a los actos de las empresas o personas naturales impuestos por el Estado o las administraciones locales o por departamentos de la Administración que actúen dentro del ámbito de sus facultades delegadas, o realizados bajo su supervisión.

Pueden surgir problemas cuando los actos de las empresas o personas naturales pertenecientes al Estado o a las administraciones locales o los actos de las empresas o personas naturales impuestos por razón de interés público por el Estado o las administraciones locales o por departamentos de la Administración que actúen dentro del ámbito de sus facultades delegadas, o realizados bajo su supervisión (es decir, reglamentados), excedan del ámbito de la delegación. El recuadro 3 versa sobre las relaciones recíprocas entre regulación y derecho y política de la competencia.

RECUADRO 2

El mercado pertinente y la definición de mercado en el derecho y la política de la competencia

El mercado pertinente, que es el lugar en que la oferta y la demanda se influyen recíprocamente, constituye un marco de análisis que pone de relieve las limitaciones a que tienen que hacer frente las empresas de que se trate en materia de competencia. La definición del mercado pertinente tiene por objeto distinguir las empresas que compiten entre sí respecto de un producto y en un ámbito geográfico dados a fin de determinar si otras empresas pueden limitar efectivamente los precios del supuesto monopolista. Dicho de otro modo, se trata de distinguir los competidores de esas empresas que pueden realmente influir en su comportamiento e impedirles actuar con independencia de cualquier presión competitiva real. Así, pues, la definición del producto pertinente y de los mercados geográficos es un aspecto esencial del análisis de muchos asuntos relacionados con la ley sobre la competencia.

El mercado pertinente del producto se define por medio del proceso de identificación de la serie de sucedáneos cercanos de un producto suministrado por las empresas cuyo comportamiento se examina; como dijo el Tribunal Supremo de los Estados Unidos, «el mercado se compone de productos razonablemente sustituibles a los efectos para lo que son producidos, habida cuenta de su precio, uso y cualidades».

A medida que progresa la mundialización, el mercado geográfico pertinente puede ser local, nacional, internacional o incluso mundial, según el producto concreto que se examine, la naturaleza de las otras posibilidades de oferta del producto y la existencia o inexistencia de factores específicos (por ejemplo, costos de transporte, aranceles u otras barreras o medidas reguladoras) que impiden contrarrestar mediante importaciones el ejercicio del dominio en el mercado interno.

En la Unión Europea, los órganos de defensa de la competencia tienen en cuenta, para la definición del mercado pertinente, una serie de factores, como las reacciones de los operadores económicos ante la evolución de los precios relativos, las características socioculturales de la demanda y la existencia o inexistencia de barreras a la entrada, como los costos de transporte. Los mismos órganos suelen centrarse en sus análisis en la evolución de la demanda y sus efectos en la dimensión geográfica del mercado pertinente.

Fuentes: Comisión Europea, OCDE, OMC y UNCTAD

RECUADRO 3

Regulación y derecho y política de la competencia

- Fundamentalmente, la regulación y el derecho y la política de la competencia tienen por objeto defender el interés público frente al poder monopolístico. Ambos proporcionan a los poderes públicos un instrumento para alcanzar ese objetivo, pero el alcance y los tipos de intervención varían. La regulación y el derecho de la competencia no son idénticos. El derecho y la política de la competencia y los problemas de regulación pueden interferirse recíprocamente de cuatro maneras:
- *La regulación puede estar en contradicción con la política de la competencia.* Las medidas reguladoras pueden haber fomentado, o incluso exigido, un comportamiento o unas condiciones que en otras circunstancias constituirían una violación del derecho de la competencia. Por ejemplo, las medidas reguladoras pueden haber permitido la coordinación de los precios, impedido la publicidad o exigido el reparto del mercado territorial. Otros ejemplos comprenden las leyes que prohíben las ventas a un precio inferior al costo, cuyo propósito es fomentar la competencia pero que a menudo se interpretan de una forma contraria a la competencia, y la categoría muy amplia de medidas reguladoras que restringen la competencia más de lo necesario para lograr los objetivos de la regulación. La modificación o supresión de esas medidas reguladoras obligan a las empresas afectadas a modificar sus hábitos y expectativas.
- *La regulación puede sustituir la política de la competencia.* En los monopolios naturales, la regulación puede tratar de controlar la posición de dominio directamente, mediante la fijación de topes de precios (*price caps*) y el control de la entrada y acceso. La evolución de la tecnología y otras instituciones puede llevar a reconsiderar las premisas básicas a favor de la regulación, es decir, que las instituciones y la política de la competencia tal vez no sean adecuadas para impedir el monopolio y el ejercicio del dominio en el mercado.
- *Las regulaciones pueden duplicar el derecho y la política de la competencia.* La coordinación y los abusos en un sector económico pueden impedirse tanto mediante regulación y reguladores como mediante el derecho y la política de la competencia. Por ejemplo, las medidas reguladoras pueden establecer normas de competencia leal o reglas de licitación que garanticen el carácter competitivo de las ofertas. No obstante, distintos reguladores pueden aplicar normas diferentes, y los cambios o diferencias entre instituciones reguladoras pueden poner de manifiesto que políticas aparentemente iguales han conducido a resultados prácticos diferentes.
- *Las regulaciones pueden aplicar métodos de las instituciones de la competencia.* Los instrumentos para alcanzar los objetivos de regulación pueden concebirse de manera que aprovechen los incentivos comerciales y la dinámica competitiva. Puede ser necesaria cierta coordinación para que esos instrumentos cumplan los fines para los que fueron elaborados en el contexto del derecho de la competencia.

Fuentes: OCDE y Comisión Europea

16. El texto sobre el ámbito de aplicación tiene en cuenta la subsección ii) de la sección B del Conjunto, que ha sido ampliada para puntualizar que la ley se aplica a las personas naturales pero no a los funcionarios públicos que actúan por cuenta de la Administración³⁰. Sin embargo, una persona natural no es una «empresa», salvo que haya constituido una «sociedad unipersonal». La ley tipo podría dar a entender que un convenio entre una sociedad y su administrador es un convenio entre dos «empresas» y, por tanto, constituye confabulación. De manera prácticamente general la doctrina jurídica concluye que no debería ser así.

17. Aunque casi todos los códigos internacionales sobre prácticas comerciales restrictivas, como los reglamentos de las Comunidades Europeas relativos a las cuestiones de competencia, la Decisión del Grupo Andino sobre las prácticas restrictivas de la libre competencia y la decisión de MERCOSUR sobre la protección de la competencia sólo se aplican a las empresas, la mayoría de las leyes nacionales sobre las prácticas comerciales restrictivas se aplican tanto a las personas naturales como a las empresas

porque la disuasión y la reparación pueden ser más eficaces en el ámbito nacional si los propietarios o administradores de las empresas pueden ser tenidos personalmente por responsables de las violaciones en que incurren o que autorizan, como es el caso del Reino Unido en virtud de la Ley sobre prácticas restrictivas³¹. Es importante mencionar que también pueden considerarse «empresas» las asociaciones profesionales, a los efectos de las leyes sobre la competencia.

18. El ámbito de aplicación ha sido aclarado también para excluir los actos soberanos de las administraciones locales, a las que se hayan delegado facultades de reglamentación, y para proteger los actos de los particulares cuando su comportamiento ha sido impuesto por el Estado o realizado bajo su supervisión. Sin embargo, conviene señalar que en el párrafo 7 de la sección B del Conjunto de Principios y Normas y en la mayoría de países con leyes modernas sobre prácticas comerciales restrictivas, la ley se aplica tanto a las empresas estatales como a las empresas privadas³².

19. La mención de la propiedad intelectual es coherente con casi todas las leyes antitrust, que consideran «convenios» las concesiones de licencias para la transmisión de tecnología y los examinan como cualquier otro convenio para determinar si contienen restricciones o abusos, salvo que la exclusividad legal concedida por el Estado a los inventores puede justificar algunas restricciones que no serían aceptables en otros contextos.

20. Es de señalar que en varios países, los derechos de propiedad intelectual³³ han dado origen a problemas de competencia. En vista de los problemas de competencia a que da lugar el ejercicio de derechos de autor, de patentes y de marcas, varios países, como España³⁴, y el Reino Unido³⁵, así como la Unión Europea³⁶, han considerado necesario elaborar reglamentos específicos para regular los derechos de propiedad intelectual en relación con la competencia. Los Estados Unidos también han adoptado directrices destinadas a ayudar a quienes necesitan prever qué organismos de ejecución denunciarán una práctica como contraria a la competencia³⁷. Asimismo, es importante tener en cuenta las disposiciones sobre control de las prácticas contrarias a la competencia en las licencias contractuales incluidas en el Acuerdo de la Ronda Uruguay sobre los Aspectos de los Derechos de Propiedad Intelectual relacionados con el Comercio (ADPIC)³⁸.

COMENTARIO AL ARTÍCULO 3

Convenios o acuerdos restrictivos

I. *Prohibición de los siguientes convenios entre empresas competidoras o potencialmente competidoras, independientemente de que tales convenios sean escritos o verbales, formales o informales:*

- a) Los convenios para fijar precios u otras condiciones de venta, en particular en el comercio internacional;
- b) La licitación colusoria;
- c) La repartición de los mercados o de la clientela;

d) Las restricciones de la producción o las ventas, en particular por medio de cuotas;

e) La negativa concertada a adquirir;

f) La negativa concertada a satisfacer las demandas de compra de productos o de prestación de servicios;

g) La denegación colectiva de participación en un acuerdo, o de admisión en una asociación, que sea decisiva para la competencia.

21. Los elementos de este artículo se basan en el párrafo 3 de la sección D del Conjunto de Principios y Normas y, como en ese párrafo, se ha adoptado un criterio de prohibición de carácter general. Tal es el criterio que se ha adoptado o se está adoptando en las leyes sobre prácticas restrictivas de muchos países. Véase el re-cuadro 4, en el que se indican las prácticas contrarias a la competencia más comunes que pueden dar lugar a una investigación.

22. Los *convenios entre empresas* son fundamentalmente de dos tipos: horizontales y verticales. Los convenios horizontales son los celebrados entre empresas que se dedican en general a las mismas actividades, es decir, entre productores, entre mayoristas o entre minoristas de un mismo género de productos. Los acuerdos verticales son los celebrados entre empresas que se sitúan en distintos escalones del proceso de fabricación y distribución; por ejemplo, entre fabricantes de componentes y fabricantes de productos en los que incorporan esos componentes, entre productores y mayoristas o entre productores, mayoristas y minoristas. Algunos convenios pueden ser a la vez horizontales y verticales, como los convenios de fijación de precios. *Actividades competidoras* son las de las empresas que compiten en el plano horizontal. Se habla de *actividades potencialmente competidoras* cuando se da una situación en la que la otra parte o las otras partes están capacitadas para iniciar el mismo género de actividades y es posible que lo hagan; por ejemplo, un distribuidor de componentes puede ser también productor de otros componentes.

RECUADRO 4

Prácticas contrarias a la competencia que pueden dar lugar a una investigación

- Un cártel secreto entre empresas competidoras que regule los precios o las cuotas de mercado;
- Un régimen de fijación de precios buscado por una empresa dominante sin atender a las necesidades del mercado sino a su deseo de eliminar del mercado a un competidor más pequeño («fijación abusiva de precios»);
- La negativa de una empresa dominante a satisfacer las demandas de compra de productos o de prestación de servicios;
- Un sistema de distribución que divide rígidamente el mercado nacional en territorios separados y que impide las importaciones paralelas del producto contratado.

23. Los convenios entre empresas están prohibidos en principio en el Conjunto, «excepto cuando traten entre ellas en el contexto de una entidad económica en cuyo seno estén sometidas a un control común, incluso a través de relaciones de propiedad, o no puedan por otro motivo actuar con independencia unas de otras» (párrafo 3 de la sección D). Conviene señalar que una mayoría de órganos jurisdiccionales han resuelto que las empresas de un mismo propietario o sujetas a un control común no son *empresas competidoras o potencialmente competidoras*³⁹. En los Estados Unidos, aunque para algunos tribunales esta regla incluye a las sociedades en las que otra empresa tiene una participación mayoritaria⁴⁰, el Tribunal Supremo sólo se ha limitado a declarar la imposibilidad de que una sociedad central y su filial en propiedad absoluta conspiran a los efectos de la Ley Sherman⁴¹.

24. Los convenios o acuerdos, tanto escritos como verbales, oficiales u oficiosos, quedarían comprendidos en la prohibición. Esta abarcaría cualquier tipo de pacto, estuviera o no destinado a tener fuerza jurídica obligatoria. A este respecto, la legislación del Pakistán define el término «convenio» como «todo acuerdo o avenencia, formalizado o no por escrito y destinado o no a ser jurídicamente exigible»⁴². Las leyes de Argelia⁴³, la India⁴⁴ y de Sudáfrica⁴⁵ contienen una definición similar. Las leyes de Polonia⁴⁶ y de la Federación de Rusia⁴⁷ hacen referencia a los «convenios sea cual sea su forma». El enunciado de la ley de España⁴⁸, que se inspira en las normas de la Comunidad Europea, es especialmente generoso y abarca múltiples posibilidades que van más allá de los convenios, es decir, «todo acuerdo, decisión o recomendación colectiva, o práctica concertada o conscientemente paralela». Un criterio similar siguen Côte d'Ivoire⁴⁹, Hungría⁵⁰, el Perú⁵¹ y Venezuela⁵², así como la normativa del Pacto Andino⁵³ y de MERCOSUR⁵⁴.

25. Cuando los acuerdos son por escrito, no puede surgir ninguna controversia jurídica sobre su existencia misma, aunque sí sobre su significado. Ahora bien, las empresas suelen abstenerse de concertar convenios escritos, especialmente cuando están prohibidos por la ley. Los convenios oficiosos o verbales plantean el problema de su probanza, puesto que tiene que demostrarse que ha habido entre las empresas alguna forma de comunicación o conocimiento compartido de las decisiones comerciales que se ha traducido en una actuación concertada o en conductas paralelas. Por consiguiente, la prueba de la actuación concertada en tales casos se basa en indicios. Una actuación paralela constituye un serio indicio de tal conducta, pero quizás no se considere prueba concluyente. Otra forma importante de probar la existencia de un acuerdo verbal, muy superior a la prueba de la conducta paralela, es el testimonio directo de testigos.

26. Determinar si unas conductas paralelas son el resultado de decisiones comerciales independientes o de un pacto tácito requeriría probablemente una investigación de la estructura del mercado, las diferencias de precios en relación con los costos de producción, el momento de adopción de las decisiones y otros indicios de la uniformidad de la conducta de las empresas en el mercado de un producto determinado. Una baja paralela de los precios puede ser indicio de sana competencia, mientras que unos aumentos paralelos constituirían indicios vehementes de la existencia de un convenio o acuerdo, tácito o no, sufi-

cientes para desplazar la carga de la prueba sobre la empresa o las empresas implicadas que, a su vez, deberían aportar alguna prueba en contrario, como cuestión de mera prudencia⁵⁵. Otra manera de distinguir la conducta paralela pero competitiva de la conducta que es el resultado de un acuerdo anticompetitivo es averiguar si la conducta de una empresa determinada redundaría en su propio provecho de no mediar seguridades de que sus competidores actuarán de un modo análogo. No obstante, es también importante mencionar que los aumentos paralelos de precios, sobre todo en períodos de inflación generalizada, son compatibles tanto con la competencia como con la colusión y no constituyen una prueba sólida de conducta anticompetitiva.

27. Las prácticas comerciales restrictivas enumeradas en los apartados a) a g) del artículo 3 se indican a título de ejemplo y no deberían considerarse como una lista exhaustiva de prácticas que han de prohibirse. Aunque la enumeración comprende los supuestos más corrientes de prácticas restrictivas, esa lista puede ampliarse para incluir otras posibilidades y convertirse en una lista enunciativa o indicativa mediante la inclusión de entre «Prohibición de» y «los siguientes convenios» de las palabras «entre otras posibilidades», como por ejemplo en Hungría⁵⁶ o «entre otros», como, por ejemplo, en la ley colombiana⁵⁷, o la adición de las palabras «y otros de efectos equivalentes», como en la normativa del Pacto Andino⁵⁸. De ese modo, el artículo 3 se convierte en una «cláusula general» que abarca, no sólo los convenios enumerados en los apartados a) a g), sino también otros convenios no mencionados expresamente que el órgano encargado de la aplicación de la ley considere también restrictivos.

28. Por otra parte, en algunos países, como la India, se establece la presunción de que las prácticas comerciales monopolísticas redundan en perjuicio del interés público y están, por ende, prohibidas, con las excepciones mencionadas en la ley⁵⁹.

29. Una característica distintiva de la normativa elaborada en los Estados Unidos, en aplicación del artículo 1 de la Ley Sherman es el criterio de la ilegalidad intrínseca. Si bien el carácter razonable o no de la restricción (*rule of reason*) es el principio por el que hay que guiarse para calificar una conducta de contraria a la libre competencia (basándose en la investigación de los fines y efectos de la supuesta restricción para determinar el carácter no razonable de la restricción sometida a control), el Tribunal Supremo ha afirmado que «existen ciertos convenios o prácticas que, a causa de sus efectos perniciosos sobre la competencia y de la falta de toda ventaja compensatoria, se presume de modo concluyente que no tienen carácter razonable y, por consiguiente, que son ilegales, sin detenerse a preguntar el daño concreto que hayan causado ni la razón comercial que excuse su adopción»⁶⁰. Las restricciones que se considera que constituyen intrínsecamente violaciones de la legalidad suelen incluir los acuerdos de fijación de precios, la repartición horizontal de los mercados y de la clientela, las negativas concertadas a tratar de carácter horizontal y las maquinaciones para alterar las ofertas (*bid-rigging*).

30. Es de señalar que la Comunidad Europea también considera *a priori* que los acuerdos entre empresas (o las prácticas concertadas o las decisiones de asociaciones de

empresas) que restrinjan la competencia (por los efectos que puedan tener en el comercio entre Estados miembros) quedan prohibidos (párrafo 1 del artículo 81 del Tratado de Roma) y son nulos de pleno derecho (párrafo 2 del artículo 81). Asimismo considera que, en determinadas circunstancias, las disposiciones del párrafo 1 del artículo 81 no son aplicables a estos acuerdos si cumplen las siguientes condiciones (párrafo 3 del mismo artículo):

a) contribuir a mejorar la producción o la distribución de los productos o a fomentar el progreso técnico o económico;

b) reservar a los usuarios una participación equitativa en el beneficio resultante;

c) no imponer a las empresas interesadas restricciones (sobre la competencia) que no sean indispensables para alcanzar tales objetivos; y

d) no ofrecer a dichas empresas la posibilidad de eliminar la competencia respecto de una parte sustancial de los productos de que se trate.

31. Una característica especial de la normativa rusa es que la prohibición de los acuerdos no descansa en el criterio de la legalidad intrínseca; en otras palabras, las autoridades encargadas de la lucha contra los monopolios de la Federación de Rusia pueden prohibir los acuerdos que consideren que producen o pueden producir como resultado una importante restricción de la competencia⁶¹.

32. La legislación australiana prohíbe la mayoría de los convenios de fijación de precios, los boicoteos y algunas formas de acuerdos de exclusividad. Tal es asimismo la situación en la India, donde, de conformidad con la Ley sobre monopolios y prácticas comerciales restrictivas, el pacto o estipulación de un contrato de compraventa de mercaderías o de cualquier convenio que imponga precios de reventa está prohibida de acuerdo con el criterio de ilegalidad intrínseca⁶².

COMENTARIO A LA LISTA ENUNCIATIVA DE PRÁCTICAS GENERALMENTE PROHIBIDAS

a) *Los convenios para fijar precios u otras condiciones de venta, en particular en el comercio internacional*

33. El Conjunto de Principios y Normas requiere en el apartado a) del párrafo 3 de la sección D que se prohíban los «acuerdos de fijación de precios, incluso con respecto a exportaciones e importaciones».

34. La fijación de precios figura entre las formas más corrientes de prácticas comerciales restrictivas y, tanto si afecta a bienes como a servicios, se considera en muchos países ilícita *per se*⁶³. La fijación de precios puede producirse en cualquier escalón del proceso de producción y distribución. Puede consistir en convenios sobre los precios de los productos primarios, los insumos intermedios o los productos acabados. También puede consistir en convenios relativos a formas específicas de cálculo de los precios, incluidos la concesión de descuentos y rebajas, la elaboración de listas de precios y sus variaciones y el intercambio de información sobre los precios.

35. La fijación de precios puede ser llevada a cabo por las empresas como una práctica aislada o puede formar

parte de un acuerdo colusorio más amplio entre ellas que regule la mayoría de las actividades comerciales de los miembros y abarque, por ejemplo, licitaciones colusorias, convenios de repartición de los mercados y de la clientela, cuotas de ventas y de producción, etc. Asimismo, los convenios de fijación de precios o de otras condiciones de venta prohibidos en virtud de este párrafo pueden incluir condiciones relativas a la demanda, como es el caso de los cárteles destinados a reforzar el poder de compra o que tengan este efecto.

36. En lo que concierne al comercio internacional, cabe señalar que, si bien la fijación de precios con respecto a los bienes o servicios vendidos en el mercado interior se somete a un control estricto en virtud de la legislación sobre prácticas comerciales restrictivas, la fijación de precios en relación con las exportaciones suele ser autorizada aduciendo que tales actividades no afectan al mercado nacional. En algunos países, la legislación exime especialmente los cárteles de exportación a condición de que hayan sido notificados e inscritos en un registro y de que no perjudiquen el mercado interior. Así ocurre, por ejemplo, en Alemania, los Países Bajos, el Perú, el Reino Unido y los Estados Unidos⁶⁴. La participación de industrias nacionales en los cárteles internacionales está prohibida por la legislación de los Estados Unidos y de otros países⁶⁵.

b) *La licitación colusoria*⁶⁶

37. Las licitaciones colusorias son intrínsecamente anti-competitivas, pues se oponen a la finalidad misma de la convocatoria de licitación, que es la adquisición de bienes o servicios a los precios y a las condiciones más favorables. La licitación colusoria puede adoptar diferentes formas: pactos para presentar ofertas idénticas, pactos para determinar quién presentará la oferta más baja, pactos para presentar ofertas ficticias (ofertas deliberadamente infladas), pactos para no pujar uno contra otro, pactos sobre normas comunes para calcular los precios o condiciones en las ofertas, pactos para «dejar fuera» a los licitantes independientes, pactos para designar de antemano a los rematantes por rotación o con arreglo a criterios geográficos o de clientela. Tales pactos pueden prever un sistema de compensación de los licitantes a los que no se haya adjudicado el contrato basado en determinado porcentaje de los beneficios de los adjudicatarios con el fin de repartirlo después de cierto plazo entre los licitantes a quienes no se haya adjudicado el contrato.

38. La licitación colusoria es ilegal en la mayoría de los países. Aun los países que no cuentan con disposiciones legales especiales sobre las prácticas comerciales restrictivas disponen a menudo de una normativa especial sobre las licitaciones. La mayoría de los países tratan la licitación colusoria con mayor rigor que otros acuerdos horizontales, a causa de sus aspectos fraudulentos y especialmente de sus efectos perjudiciales en las compras del Estado y el gasto público. En la República Popular de China, la oferta será declarada nula y sin efecto, y según las circunstancias se impondrá una multa. En Kenya, por ejemplo, la licitación colusoria está tipificada como infracción penal castigada con una pena de tres años de prisión como máximo cuando dos o más personas licitan para el suministro o la compra de bienes o servicios a un precio o en unas condiciones acordadas o pactadas entre

ellas, salvo en el caso de licitaciones conjuntas reveladas a los convocantes de la licitación y aceptables para éstos⁶⁷. En Suecia, no existe en la Ley sobre la competencia ninguna disposición especial relativa a la licitación colusoria. Este tipo de cooperación horizontal entra dentro de la prohibición general de acuerdos anticompetitivos o prácticas concertadas⁶⁸.

c) *La repartición de los mercados o de la clientela*

39. Los acuerdos entre empresas de repartición de los mercados y de la clientela implican la asignación a determinadas empresas de determinados clientes o mercados para los productos o servicios de que se trata. Tales acuerdos tienen por objeto, en especial, consolidar o mantener determinada estructura del comercio mediante la renuncia a la competencia por parte de las empresas competidoras respecto de su clientela o sus mercados respectivos. Tales acuerdos pueden ser restrictivos con respecto a una determinada línea de productos o con respecto a un determinado tipo de clientela.

40. Los acuerdos de repartición de los mercados se dan tanto en el comercio interno como en el internacional; en este último caso frecuentemente suponen una repartición del mercado internacional de base geográfica que responde a unas relaciones entre proveedores y compradores previamente establecidas. Las empresas que conciertan tales convenios casi siempre acuerdan no competir en el mercado interior de la otra. Cabe, por otra parte, que los acuerdos de repartición de mercado tengan ese fin específico.

d) *Las restricciones de la producción o las ventas, en particular por medio de cuotas*

41. Los acuerdos de repartición de mercados también pueden concebirse en forma de asignaciones cuantitativas en vez de estar basados en una distribución de territorios o de clientela. Tales restricciones se aplican a menudo en los sectores donde hay una capacidad excedente o donde el objetivo es el alza de los precios. Con arreglo a esos sistemas, las empresas suelen convenir en limitar los suministros a una proporción de sus ventas anteriores y, con objeto de velar por el cumplimiento de ese pacto, muchas veces se crea un fondo común y se exige a las empresas cuyas ventas son superiores a su cuota a que hagan pagos al fondo con objeto de compensar a las empresas cuyas ventas son inferiores a su cuota.

e) *La negativa concertada a adquirir*

f) *La negativa concertada a satisfacer las demandas de compra de productos o de prestación de servicios*

42. Las negativas concertadas a adquirir o a satisfacer las demandas de compra de productos o de prestación de servicios, o la amenaza de tal negativa, son uno de los medios más corrientes empleados para obligar a los que son miembros de un grupo a seguir la línea de conducta prescrita. Los boicoteos de grupo pueden ser horizontales (es decir, los miembros del cártel pueden pactar entre ellos que no venderán o no comprarán a determinados clientes) o verticales (los pactos entre partes situadas en escalones diferentes del proceso de producción y distribución negándose a tratar con un tercero, normalmente un competidor de una de ellas). Véase el recuadro 5, en el

que se expone brevemente el tratamiento que el derecho y la política de la competencia reservan a las restricciones verticales, que también pueden examinarse en relación con la posición de la empresa en el mercado (véase *infra*, párr. 60).

43. Los boicoteos se consideran ilegales en varios países, especialmente cuando tienen por objeto asegurar la observancia de otros acuerdos como los de imposición colectiva de precios de reventa y los de exclusividad. Por ejemplo, los boicoteos o las listas de suspensión (*stop lists*) para asegurar colectivamente el cumplimiento de las condiciones de imposición de precios de reventa están prohibidos en el Reino Unido. En la India, los convenios destinados a restringir o rehusar la producción de bienes⁶⁹ están sujetos a notificación, al igual que los acuerdos que tienen por objeto imponer el cumplimiento de cualesquiera otros acuerdos⁷⁰. En los Estados Unidos, un tribunal de segunda instancia resolvió que unos reaseguradores de Londres podían ser procesados por boicoteo ilegal si tales reaseguradores habían pactado no tratar con ninguna de las entidades aseguradoras de los Estados Unidos que ofrecían la cobertura de siniestros no descubiertos y objeto de una demanda de indemnización durante la vigencia de las pólizas y habían forzado así la adopción en todo el territorio de los Estados Unidos de pólizas uniformes basadas en el momento de presentación de la demanda de indemnización⁷¹.

44. Las denegaciones concertadas de suministros a un comprador nacional o a un importador constituyen también una negativa a tratar. Las denegaciones de suministros a importadores potenciales pueden ser el resultado de acuerdos de repartición de la clientela por los que los proveedores convienen en no abastecer más que a los compradores designados. También pueden ser el resultado de acuerdos colectivos verticales entre compradores y vendedores, incluidos los importadores y exportadores.

45. La Comisión Europea ha elaborado una política sistemática relativa a las importaciones o exportaciones «paralelas». Considera, entre otras cosas, que, a pesar de los acuerdos de distribución exclusiva vigentes (que podrían aceptarse por cuestiones de racionalización), el comercio paralelo siempre debe ser autorizado porque constituye la única garantía contra la fragmentación del mercado de los Estados miembros y la aplicación de políticas discriminatorias en materia de precios. Las cláusulas de exención relativas a acuerdos exclusivos, que figuran en el reglamento N° 1983/83 de la Comisión, prohíben expresamente todas las restricciones a las importaciones paralelas e incluyen también una disposición en la que se estipula que todo agente exclusivo es responsable de las pérdidas imputables a un cliente fuera de su territorio⁷².

g) *La denegación colectiva de participación en un acuerdo, o de admisión en una asociación, que sea decisiva para la competencia*

46. En la esfera de la producción y venta de bienes y servicios es corriente ser miembro de asociaciones profesionales y comerciales. Tales asociaciones suelen contar con ciertas normas de admisión y, en circunstancias normales, se permite el ingreso de los que reúnen tales requisitos. No obstante, las normas de admisión pueden redactarse de modo que excluyan a ciertos posibles competidores, bien

estableciendo una discriminación en perjuicio de ellos, o bien creando un «coto cerrado»⁷³. Sin embargo, conforme a la resolución dictada en los Estados Unidos, intereses profesionales válidos pueden justificar la exclusión de las asociaciones profesionales de determinados individuos⁷⁴.

47. La denegación colectiva de participación en un acuerdo también puede consistir en la negativa de admisión a un servicio necesario para competir eficazmente en el mercado⁷⁵.

II. Autorización

Las prácticas a que se refiere el párrafo I, cuando sean debidamente notificadas por adelantado y sean realizadas por empresas sujetas a una competencia efectiva, podrán ser autorizadas si el servicio de defensa de la competencia llega a la conclusión de que el convenio en general redunda en beneficio común.

48. El párrafo II del artículo 3 propuesto versa sobre la autorización, que es la manera de conferir a los órganos nacionales facultades discrecionales para evaluar los inte-

reses nacionales en lo que se refiere a los efectos de ciertas prácticas en el comercio o el desarrollo económico⁷⁶. Por consiguiente, las empresas que tuvieran el propósito de concertar acuerdos o convenios restrictivos del género de los comprendidos en el párrafo I tendrían que notificar al órgano nacional todos los hechos pertinentes del convenio a fin de obtener una autorización de acuerdo con el procedimiento establecido en el artículo 6. Es de señalar que la política en virtud de la cual los órganos encargados de la competencia pueden autorizar a las empresas a realizar determinadas operaciones si dichos órganos estiman que estas prácticas «redundan en beneficio común» está en contradicción con la política según la cual los organismos autorizan las prácticas que «no producen daño a la comunidad». La necesidad de demostrar que una práctica «redunda en beneficio común» puede hacer recaer injustificadamente la carga de la prueba en las empresas y dar lugar a la prohibición de prácticas procompetitivas⁷⁷. Sea cual fuere el enfoque adoptado en una legislación determinada («redundar en beneficio común» o «no producir daño a la comunidad»), los procedimientos de autorización deben caracterizarse por la transparencia.

RECUADRO 5

Restricciones verticales y derecho y política de la competencia

El concepto de restricción vertical se refiere a ciertos tipos de prácticas comerciales concernientes a la reventa de productos por fabricantes o proveedores y que, por lo tanto, se incluyen en convenios entre empresarios en una rama de actividad situada en etapas diferentes de la cadena del valor añadido. Comprende la imposición colectiva de precios de reventa, los acuerdos de exclusividad y las restricciones de mercado territorial (geográfico) o mercado reservado impuestas a los distribuidores. Mientras que la primera sigue siendo muy discutida por los economistas, las prácticas de exclusividad despiertan menos recelo.

Imposición colectiva de precios de reventa: Esta práctica figura básicamente en un acuerdo entre minoristas, impuesto por los productores, de no competir en materia de precios (creando así una «red»). La imposición colectiva de precios de reventa consiste generalmente en la fijación de los precios *al por menor* por el fabricante o proveedor original, y a menudo se la designa en América del Norte y en Europa con el eufemismo «comercio leal». En algunos casos, un proveedor puede controlar el mercado del producto. En los mercados concentrados (por ejemplo, aquellos en los que existen pocas «redes» que ofrezcan la misma clase de producto de diferentes marcas) o cuando existe un poder de mercado (es decir, cuando falta la competencia entre marcas, como suele suceder en los países en desarrollo), los órganos de defensa de la competencia deberían pedir a los productores que desearan fijar los precios al por menor una justificación detallada, por motivos de eficiencia, o deberían tratar de eliminar las barreras reguladoras que impidan la entrada de nuevas empresas. La imposición colectiva de precios de reventa es una esfera en la que las políticas de la competencia de los mercados maduros y competitivos y los mercados en desarrollo pueden ser muy diferentes.

Acuerdos de exclusividad: Esta práctica figura en un acuerdo entre un fabricante que ofrece un contrato de compraventa con la condición de que el comprador acepte no comerciar con los productos de un competidor. Esta restricción se impone a la libertad de elección de compradores o proveedores de la empresa.

Restricciones de mercado territorial o mercado reservado: Esta práctica figura en un acuerdo en virtud del cual un fabricante restringe la competencia entre minoristas para la distribución de sus productos.

Acuerdos de lealtad: Son acuerdos por los cuales un fabricante restringe las fuentes de abastecimiento de determinados insumos utilizados por minoristas.

En muchas jurisdicciones, las restricciones verticales están sujetas al criterio del carácter razonable o no de la restricción (*rule of reason*), lo que pone de manifiesto que tales restricciones no son siempre perniciosas sino que, en realidad, pueden ser beneficiosas en determinadas circunstancias de la estructura del mercado. Los órganos de defensa de la competencia raramente se oponen a las restricciones verticales no basadas en el precio.

49. Por ejemplo, el párrafo 1 del artículo 81 del Tratado constitutivo de la Comunidad Económica Europea dispone que serán «incompatibles con el mercado común y quedarán prohibidos todos los acuerdos entre empresas, las decisiones de asociaciones de empresas y las prácticas concertadas que puedan afectar al comercio entre los Estados miembros y que tengan por objeto o efecto impedir, restringir o falsear el juego de la competencia dentro del mercado común». No obstante, esa prohibición no es absoluta puesto que el párrafo 3 del artículo 81 del Tratado de Roma establece que las disposiciones del párrafo 1 podrán ser declaradas inaplicables cuando tales acuerdos o decisiones «contribuyan a mejorar la producción o la distribución de los productos o a fomentar el progreso técnico o económico, y reserven al mismo tiempo a los usuarios una participación equitativa en el beneficio resultante», y sin que:

«a) impongan a las empresas interesadas restricciones que no sean indispensables para alcanzar tales objetivos;

b) ofrezcan a dichas empresas la posibilidad de eliminar la competencia respecto de una parte sustancial de los productos de que se trate.»

50. No obstante, la Comisión Europea y el Tribunal de Justicia de las Comunidades Europeas se resisten, en general, a autorizar unos acuerdos que caen dentro de las categorías mencionadas en el párrafo 1 del artículo 81 del Tratado de Roma. Esto se aplica especialmente a la repartición del mercado y a la fijación de precios⁷⁸.

51. La mayoría de las legislaciones, como las de Alemania, el Japón, Lituania, España⁷⁹, Suecia y Venezuela, para citar algunos ejemplos, establecen la posibilidad de autorización, en determinados supuestos y durante cierto plazo, como los cárteles de crisis (denominados cárteles de depresión en el Japón y España) y los cárteles de racionalización. La legislación colombiana enumera los acuerdos de investigación y desarrollo, el cumplimiento de las leyes sobre normas y medidas y los

procedimientos, métodos y sistemas de utilización de servicios comunes⁸⁰. La legislación húngara exceptúa los acuerdos que contribuyen a una organización más razonable de la producción o distribución, a la promoción del progreso técnico económico o a la mejora de la competencia o de la protección del medio ambiente, siempre que permitan a los consumidores una participación equitativa en los beneficios resultantes, que no excedan de la medida necesaria para alcanzar unos objetivos comunes justificados económicamente, y que no creen la posibilidad de excluir a la competencia respecto a una parte sustancial de los productos de que se trate⁸¹. La Ley sobre monopolios y prácticas comerciales restrictivas de la India menciona la defensa y la seguridad, el suministro de bienes y servicios indispensables a la comunidad y los convenios concertados por la Administración⁸². Del mismo modo, la nueva ley lituana se refiere, de manera más general a la continua reducción de los precios de consumo o la mejora de la calidad de los productos⁸³. En la Federación de Rusia, estos acuerdos son legales si se demuestra que los efectos positivos de las medidas que entrañan, en particular en la esfera socioeconómica, excederán de los efectos negativos para los artículos de que se trate⁸⁴. La ley de Eslovaquia contiene disposiciones que autorizan exenciones automáticas de la prohibición relativa a los acuerdos restrictivos. En este país, si los acuerdos o convenios restrictivos cumplen los criterios especificados en la ley, no pueden prohibirse. La ley no exige la notificación de los acuerdos. Existe una presunción jurídica en el sentido de que los acuerdos restrictivos están prohibidos a menos que las partes en los mismos prueben que se cumplen los criterios establecidos por la ley⁸⁵. Véase el recuadro 6, en el que figuran ejemplos de acuerdos que pueden eludir las prohibiciones de la ley sobre la competencia, y el recuadro 7, que contiene ejemplos de acuerdos que requieren una autorización singular para eludir la prohibición de las leyes sobre la competencia.

52. Por otra parte, determinados sectores de la economía, como la banca, y servicios públicos como, entre otros, los transportes y las comunicaciones, el abasteci-

RECUADRO 6

Algunos acuerdos pueden eludir las prohibiciones de la ley sobre la competencia

Esos acuerdos pueden ser autorizados expresamente mediante leyes o reglamentos de exención o mediante la aplicación del criterio del carácter razonable o no de la restricción (rule of reason) porque contribuyen al desarrollo económico y a la eficiencia del mercado. En el ámbito de la Unión Europea, la mayoría de esos acuerdos integran «exenciones por categorías».

- Los acuerdos de distribución exclusiva;
- Los acuerdos exclusivos de compra;
- Los acuerdos de concesión de licencias para el uso de patentes;
- Los acuerdos de distribución y servicio de automóviles;
- Los acuerdos de especialización;
- Los acuerdos de cooperación en investigación y desarrollo;
- Los acuerdos de franquicia;
- Los acuerdos de transferencia de tecnología;
- Ciertos tipos de acuerdo en el sector de los seguros.

Fuentes: OCDE y Comisión Europea.

RECUADRO 7

Acuerdos que requieren una autorización singular

Algunos acuerdos deben ser examinados en relación con criterios de estructura del mercado. En sí, tales acuerdos requieren una autorización singular por decisión administrativa después de aplicar el criterio del carácter razonable o no de la restricción (*rule of reason*). Esos acuerdos son:

- La mayoría de los tipos de acuerdos de empresa mixta no comprendidos en la exención en bloque de la investigación y el desarrollo en común y que no equivalen a una fusión;
- La mayoría de las licencias exclusivas de propiedad industrial no comprendidas en las exenciones en bloque de transferencia de tecnología;
- Los acuerdos de reestructuración o «cárteles de crisis»;
- Los acuerdos por los que se crean establecimientos de venta o compra en común;
- Los acuerdos de información;
- Los acuerdos por los que se establece el reglamento de una asociación comercial;
- Los acuerdos o decisiones por los que se crean ferias comerciales.

miento de agua, gas, electricidad y combustible, pueden quedar exentos de la aplicación de la normativa legal, porque esas actividades están reguladas por otras leyes u organismos de reglamentación. En otras palabras, la exención se establece en una disposición al efecto. Esas excepciones sectoriales pueden regularse mediante una cláusula de exención comprendida en el ámbito de aplicación. En los últimos años, sin embargo, la creciente tendencia a la «desregulación» ha llevado a muchos países a modificar su legislación para incluir sectores antes exentos en el ámbito de aplicación de la ley. En el Reino Unido, por ejemplo, incluso los servicios públicos están sujetos a la Ley sobre la libre competencia y son investigados regularmente. Esto se produce también en la Comisión Europea, que desde hace 15 años incluye dentro de sus normas sobre la competencia las empresas de propiedad estatal y los monopolios estatales que tienen carácter comercial. Véase el recuadro 3 *supra*, en el que se describen las relaciones entre regulación y derecho de la competencia.

53. Adviértase que la normativa legal de los países que adoptan el criterio de la ilegalidad intrínseca —como en general la de los Estados Unidos— no prevén ninguna posibilidad de exención o autorización y, por lo tanto, no cuentan con un sistema de notificación de las prácticas comerciales restrictivas de carácter horizontal. Sin embargo, aunque la ley estadounidense no faculta a los organismos encargados de la lucha antitrust para autorizar una conducta ilegal, son muchas las exenciones a la Ley antitrust creadas por ley o establecidas por los tribunales⁸⁶.

COMENTARIO AL ARTÍCULO 4*Actos o conductas constitutivos de abuso de una posición dominante en el mercado***I. Prohibición de los actos o conductas constitutivos de abuso de una posición dominante en el mercado**

La prohibición de los actos o conductas que constituyan abuso o adquisición y abuso de una posición dominante en el mercado:

- i) cuando una empresa, por sí o conjuntamente con algunas otras empresas, esté en condiciones de controlar el mercado pertinente de un determinado bien o servicio o determinados grupos de bienes o servicios;
- ii) cuando los actos o conductas de una empresa dominante limiten el acceso a un mercado pertinente o restrinjan indebidamente de algún otro modo la competencia y tengan o puedan tener efectos perjudiciales para el comercio o el desarrollo económico.

54. Los elementos de este artículo se basan en el párrafo 4 de la sección D del Conjunto de Principios y Normas y, como en el párrafo I, se ha adoptado el criterio de una prohibición de carácter general cuando se dan las tres condiciones enumeradas en los incisos i) y ii). Tal situación exigirá un examen caso por caso para determinar si los actos o conductas de una empresa implican abuso de una posición dominante en el mercado. Véase el recuadro 8, en el que se exponen los motivos de la prohibición del abuso de una posición de dominio en el mercado.

55. Por *posición dominante en el mercado* se entiende el grado de control efectivo o potencial del mercado por una empresa o por varias empresas que actúen conjuntamente o constituyan una entidad económica. Tal control puede cuantificarse según las cuotas del mercado, la cifra anual total de negocios, el volumen de los activos, el número de empleados, etc; también debería centrarse en la capacidad de una empresa para aumentar los precios por encima (o hacerlos bajar por debajo) del nivel de competencia durante un periodo considerable de tiempo. En algunos países, la ley especifica la cuota de mercado que debe corresponder a una o varias empresas para que pueda considerarse que existe una posición de dominio o situación monopolística y, según el país, se utiliza bien como obstáculo legal para impedir la realización de investigaciones, bien como cuota de mercado crítica cuando las empresas tienen la obligación de notificación a la autoridad⁸⁷. En el Reino Unido, por ejemplo, se presume que existe monopolio si una empresa suministra o adquiere el 25% o más de todos los bienes o servicios de un determinado tipo en el Reino Unido o en una determinada parte del Reino

Unido, y por consiguiente se pueden examinar monopolios locales⁸⁸. También se define el monopolio complejo como la situación en que un grupo de empresas que conjuntamente tienen una cuota del 25% del mercado se comportan de manera contraria a la libre competencia⁸⁹. En Polonia, la ley presume que una empresa «tiene una posición dominante cuando su cuota de mercado excede del 40%»⁹⁰. La presunción en la Ley de la República Checa de 1991 es del 30%⁹¹, al igual que en el caso de Portugal⁹². La legislación de Mongolia considera que existe una posición dominante cuando una sola entidad que actúe por su cuenta o un grupo de entidades económicas que actúen conjuntamente representen de manera constante más del 50% del suministro al mercado de ciertas mercancías o productos similares o lleven a cabo trabajos y faciliten servicios⁹³. En los casos de Lituania⁹⁴ y la Federación de Rusia⁹⁵, sus leyes hablan del 40 y el 65%, respectivamente. En Alemania, la legislación establece varias presunciones: si por lo menos una empresa tiene una cuota de un tercio del mercado de determinado tipo de bienes o servicios comerciales y un volumen de ventas de por lo menos 250 millones de marcos alemanes en el último ejercicio económico; si tres empresas o menos tienen en conjunto una cuota de por lo menos el 50% del mercado nacional; si cinco empresas o menos tienen en conjunto una cuota de por lo menos dos tercios del mercado. Esta presunción no se aplica a las empresas que hubieran registrado un volumen de ventas de menos de 100 millones de marcos alemanes en el último ejercicio económico⁹⁶. En la sentencia sobre el

asunto «Akzo», el Tribunal de Justicia de las Comunidades Europeas estimó que la posesión de una parte muy importante (del mercado) constituye por sí misma, salvo circunstancia extraordinaria, la única prueba de la existencia de una posición dominante⁹⁷.

56. Sin embargo, los criterios específicos para la definición del dominio del mercado pueden ser difíciles de establecer. Por ejemplo, en la sentencia sobre el asunto Michelin, el Tribunal de Justicia de las Comunidades Europeas estimó que, en virtud del artículo 82 del Tratado de la CEE, una posición dominante se refiere a una situación de poder económico, que otorga a la empresa la facultad de entorpecer el mantenimiento de una competencia efectiva en el mercado de que se trate y que permite a la empresa tener un comportamiento independiente de sus competidores y clientes y, en última instancia, de los consumidores⁹⁸. Además de la cuota de mercado, las ventajas estructurales que posean ciertas empresas pueden tener una importancia decisiva. En el asunto de la United Brands, por ejemplo, el Tribunal de Justicia de las Comunidades Europeas tuvo en cuenta el hecho de que la empresa poseía un alto grado de integración vertical, que su política publicitaria giraba en torno a una marca concreta («Chiquita»), garantizándole una clientela fiel, y controlaba cada escalón del proceso de distribución, lo que todo reunido confería a la United Brands una ventaja considerable sobre sus competidores⁹⁹. Por consiguiente, el dominio puede derivarse de una combinación de varios factores que, tomados por separado, no serían necesariamente determinantes.

RECUADRO 8

Abuso de posición dominante y abuso de poder de mercado

El concepto de abuso de una posición de dominio en el mercado se refiere a las prácticas comerciales contrarias a la competencia en que puede incurrir una empresa dominante para mantener o ampliar su posición en el mercado. La prohibición del abuso de posición dominante en el mercado se ha incorporado a la legislación sobre la competencia de países como Alemania, el Canadá y Francia y a la normativa de la Unión Europea.

Dicho concepto comprende dos elementos: la cuestión del dominio y la capacidad de ejercer poder de mercado.

- Una empresa goza de una posición dominante cuando representa una parte importante del mercado pertinente y le corresponde una cuota de mercado considerablemente más grande que la de su mayor competidor. Una empresa con una cuota de mercado del 40% o más suele ser una empresa dominante que, cuando posee la capacidad de fijar independientemente los precios y de abusar de su poder de mercado, puede suscitar inquietudes en lo concerniente a la libre competencia. No obstante, hay que tener en cuenta que una posición de dominio no es de por sí contraria a la competencia.
- El poder de mercado consiste en la capacidad de una empresa (o de un grupo de empresas actuando conjuntamente) de aumentar y mantener lucrativamente los precios por encima del nivel de competencia durante un período considerable de tiempo. El ejercicio o abuso del poder de mercado, denominado asimismo poder de monopolio, se traduce en una disminución de la producción y una pérdida de bienestar económico. Además de unos precios superiores a los precios de competencia, el ejercicio del poder de mercado puede manifestarse en una disminución de la calidad del servicio o una falta de innovación en los mercados pertinentes.

Entre los factores que contribuyen a crear poder de mercado figuran un alto grado de concentración del mercado, la existencia de barreras a la entrada y la falta de sucedáneos de un producto suministrado por empresas cuya conducta está siendo examinada por los órganos de defensa de la competencia. El abuso de una posición dominante en el mercado puede variar mucho de un sector a otro. Constituyen abuso, en particular, la imposición de precios irrazonables o excesivos, la discriminación basada en el precio, la fijación abusiva de precios (precios de ruina), la negativa a tratar o vender, la venta condicionada o subordinación de venta, el acaparamiento de bienes de producción, etc.

57. La posición de dominio del mercado no sólo se refiere a la posición de una empresa sino también a la situación en que son varias las empresas que, actuando conjuntamente, podrían poseer el control. Esto remite claramente a los mercados en los que existe una gran concentración, como el oligopolio, que permite a unas pocas empresas controlar una cuota importante del mercado con lo que crean y gozan de unas condiciones en las que pueden dominar el mercado o realizar operaciones de una manera muy similar a la de un monopolista. La Comisión Europea y el Tribunal de Primera Instancia de las Comunidades Europeas adoptaron el mismo criterio en la sentencia sobre el asunto «Vetro Piano in Italia»¹⁰⁰, que pronto fue seguido del asunto de la fusión Nestlé-Perrier¹⁰¹. En consecuencia, el efecto acumulativo del uso de una práctica determinada, como los acuerdos de ventas condicionadas o vinculadas, pueden muy bien dar lugar al abuso de una posición de dominio. En el Reino Unido, las disposiciones sobre «monopolio complejo» no quedan limitadas necesariamente a las situaciones de oligopolio¹⁰².

58. *Abuso o adquisición y abuso de una posición de dominio* son dos conceptos estrechamente relacionados entre sí, a saber, el abuso de una posición dominante en el mercado y la adquisición y el abuso de esa posición. Véase el comentario al artículo 5.

59. En los apartados a) a f) de la sección II que figuran a continuación, se indican las conductas que, cuando una empresa goza de una posición de dominio, se consideran a primera vista abusivas. La investigación, como tal, consiste en examinar el comportamiento de la empresa o las

empresas que dominan en el mercado y no en oponerse a su dominio. Se impugna, en cambio, el mantenimiento y ejercicio de ese poder por medio de un comportamiento abusivo.

60. Hay que señalar que la jurisprudencia de los Estados Unidos ha evolucionado generalmente hacia una evaluación más favorable de las restricciones verticales. Las Directrices aprobadas en 1985 por la División Antitrust, en la que ésta enunciaba los principios que aplicaría en relación con las restricciones verticales, retiradas desde agosto de 1993, señalaban que la División no procedería contra la utilización de prácticas verticales por empresas con una cuota de mercado inferior al 10% y que las prácticas verticales de empresas con una cuota de mercado superior al 10% no sería impugnada necesariamente sino que estaría sujeta a un examen más a fondo de acuerdo con el criterio del carácter razonable (*rule of reason*)¹⁰³. Véase el recuadro 5 *supra*, que se refiere al régimen de las restricciones verticales en el derecho de la competencia.

61. Normalmente, las leyes sobre la competencia proporcionan solo algunos ejemplos de conductas que se consideran abusivas y quedan prohibidas. Esas conductas comprenden, en particular, toda una serie de estrategias empresariales dirigidas a elevar *barreras a la entrada* en un mercado. Dichas barreras son factores que impiden la entrada de nuevas empresas en un sector de actividad, o las disuaden de hacerlo, aun cuando las empresas ya instaladas obtengan beneficios extraordinarios. Véase el recuadro 9, que contiene una descripción de las barreras a la entrada.

RECUADRO 9

Las barreras a la entrada en el derecho y la política de la competencia

Las barreras a la entrada en un mercado se refieren a una serie de factores que impiden la entrada de nuevas empresas en un sector de actividad, o las disuaden de hacerlo, aun cuando las empresas ya instaladas obtengan beneficios extraordinarios. En general, esas barreras son estructurales (o económicas) y estratégicas (o de comportamiento).

- *Las barreras estructurales a la entrada* derivan de las características fundamentales del sector, como la tecnología, los costos y la demanda. Hay cierta controversia acerca de cuáles son los factores que constituyen barreras estructurales efectivas. Según la definición más amplia, las barreras a la entrada son el resultado de la diferenciación de productos, de las ventajas absolutas de costo de las empresas instaladas y de las economías de escala. La diferenciación de productos favorece a las empresas ya instaladas en el mercado, porque los nuevos competidores deben salvar el obstáculo que representa la fidelidad de los consumidores a determinadas marcas de los productos existentes. Las ventajas absolutas en materia de costos significan que el nuevo competidor en el mercado sólo podrá producir a un costo unitario superior, sea cual sea el nivel de producción, a veces quizás porque utiliza una tecnología inferior. Las economías de escala limitan el número de empresas que pueden producir al costo mínimo en un mercado de un tamaño determinado. Georges Stigler y los autores del análisis antitrust de la escuela de Chicago dan una definición más restringida de las barreras estructurales a la entrada. Según ellos, hay barreras a la entrada sólo cuando un nuevo competidor debe soportar costos en los que no incurren las empresas ya instaladas. Por consiguiente, esta definición excluye las economías de escala y los gastos de publicidad como barreras (porque son costos que las empresas instaladas han tenido que soportar para alcanzar su posición en el mercado). Otros economistas subrayan que los costos irre recuperables constituyen importantes barreras a la entrada. Como los nuevos competidores deben incurrir en tales costos, que ya han sido soportados por las empresas instaladas, se crea una barrera a la entrada. Por otra parte, los costos no recuperables limitan las posibilidades de salida y por lo tanto imponen un riesgo suplementario a los nuevos competidores potenciales.

(Continuación a la página siguiente.)

(Continuación de la página precedente.)

- *Las barreras estratégicas a la entrada* se refieren al comportamiento de las empresas ya instaladas. Estas pueden actuar, en particular, para elevar las barreras estructurales a la entrada o pueden amenazar de retorsión a los nuevos competidores si entran en el mercado. Sin embargo, esas amenazas deben ser creíbles, en el sentido de que las empresas establecidas deben tener interés en ponerlas en ejecución si la entrada se produce efectivamente. Las estrategias de disuasión a que recurren las empresas ya instaladas consisten a menudo en algún tipo de medidas de acaparamiento. Por ejemplo, el acaparamiento de medios de producción para amenazar con una guerra de precios a las empresas que llegaran a entrar en el mercado. Otro ejemplo es la creación artificial de nuevas marcas y nuevos productos para limitar las posibilidades de imitación. Esta posibilidad sigue siendo objeto de controversia. Por último, los poderes públicos también pueden crear barreras a la entrada en un sector mediante la concesión de licencias y otros tipos de reglamentación.

Las barreras a la entrada en un sector determinado de actividad pueden variar ampliamente según el nivel de madurez o de desarrollo del mercado. Se considera que en una economía que ha llegado a su madurez existen barreras a la entrada en determinados sectores, entre otros, los siguientes:

Barreras a la entrada altas	Barreras a la entrada moderadamente altas	Barreras a la entrada bajas
Generación y distribución de energía eléctrica	Panadería	Ensamblado de carne
Servicios locales de telefonía	Bebidas refrescantes	Harina
Diarios	Cigarillos	Frutas y hortalizas en conserva
Jabones de marca	Publicaciones periódicas	Textiles de lana y algodón
Aeronaves y piezas de recambio	Productos de yeso	Prendas de vestir
Industria autojovilísticas	Productos químicos orgánicos	Pequeños productos metálicos
Macrocomputadoras	Artículos de perfumería	Muebles de madera
Maquinaria eléctrica pesada	Refinado de petróleo	Contenedores corrugados
Locomotoras	Aluminio	Impresión
Cerveza	Maquinaria industrial pesada	Calzado
Cereales	Grandes aparatos electrodomésticos	Camionaje y transporte por carretera
	Transporte por ferrocarril	

Fuentes: UNCTAD; y W. Shepherd, *The Economics of Industrial Organizations*, Prentice Hall, Englewood Cliffs, 1990.

II. Actos o conductas considerados abusivos

61. Normalmente, las leyes sobre la competencia proporcionan solo algunos ejemplos de conductas que se consideran abusivas y quedan prohibidas. Esas conductas comprenden, en particular, toda una serie de estrategias empresariales dirigidas a elevar *barreras a la entrada* en un mercado. Dichas barreras son factores que impiden la entrada de nuevas empresas en un sector de actividad, o las disuaden de hacerlo, aun cuando las empresas ya instaladas obtengan beneficios extraordinarios. Véase el recuadro 9, que contiene una descripción de las barreras a la entrada.

a) *El comportamiento abusivo frente a los competidores, como la fijación de precios por debajo del costo para eliminar a los competidores*

62. Una de las formas más corrientes de conducta abusiva es lo que suele denominarse fijación abusiva de pre-

cios. Las empresas observan tal conducta para eliminar las empresas competidoras, a fin de mantener o consolidar una posición de dominio. Cuanto mayores sean la diversificación de las actividades de la empresa en cuanto a productos y mercados y sus recursos financieros, mayor será su capacidad para observar una conducta abusiva¹⁰⁴. Un ejemplo de disposición sobre fijación abusiva de precios puede verse en la Ley de represión de la competencia desleal, de la República Popular de China, en la que se establece que nadie, ya sea una empresa o un particular, puede vender sus mercancías a un precio inferior al costo con el fin de excluir del mercado a sus competidores¹⁰⁵. La legislación de Mongolia prohíbe también que una empresa venda sus propios productos a un precio inferior al costo con intención de impedir la entrada de otras entidades económicas en el mercado o de excluirlas del mercado¹⁰⁶. Hungría sigue un criterio similar: prohíbe fijar precios excesivamente bajos que no se basen en una mayor eficiencia en comparación con la de los competido-

res o que puedan excluir a los competidores de los mercados pertinentes o impedir su entrada en los mercados¹⁰⁷.

63. El comportamiento abusivo no se limita a la fijación de precios. Otros medios, como la adquisición de un competidor con objeto de suspender sus actividades, puede considerarse comportamiento abusivo¹⁰⁸. También puede

considerarse tal la fijación de precios excesivos o la negativa de una empresa en una posición de dominio a suministrar un material indispensable para las actividades de producción de un cliente que pueda desarrollar actividades que lo conviertan en competidor¹⁰⁹. Véase el recuadro 10, que contiene una descripción de varios tipos de discriminación basada en el precio.

RECUADRO 10

Tipo de discriminación basada en el precio

La discriminación basada en el precio es un instrumento indispensable de que disponen las empresas para maximizar sus beneficios cualquiera que sea su posición en el mercado y para mejorar o defender esa posición contra otras empresas. Sin embargo, la discriminación también puede ser utilizada por empresas con poder de mercado para evitar la competencia mediante el aumento de las cuotas de mercado o la imposición de barreras a la entrada, o ambas cosas. Los órganos de defensa de la competencia deben examinar atentamente los casos de precios no equitativos. Hay varios tipos de discriminación basada en el precio, algunos de los cuales estimulan el proceso de competencia. Esas prácticas, algunas de las cuales guardan una relación estrecha con el comercio y las relaciones económicas internacionales y otras son indicio de eficiencia económica, pueden clasificarse en tres categorías:

a) *Discriminación personal*

- *Regatear siempre*: Práctica comercial corriente en bazares y tratos particulares.
- *Evaluar su nivel de renta*: Método de fijación de precios relacionado con el poder de compra del cliente, utilizado frecuentemente por médicos, abogados y miembros de las «profesiones liberales».
- *Sopesar el uso*: Aunque los costos marginales sean bajos, cobrar más a los grandes clientes (es sabido que algunos grandes fabricantes de fotocopiadoras, programas informáticos y ordenadores que gozan de una posición dominante han utilizado esa estrategia).

b) *Discriminación de grupo*

- *Aplastar al competidor*: Rebajas abusivas de precios para eliminar un competidor. Se dice que ha sido utilizado corrientemente por American Tobacco y Standard Oil.
- *Deshacerse del excedente*: La venta a precios más bajos en los mercados extranjeros en que la demanda es más elástica: Práctica corriente en el caso de ciertos medicamentos, el acero, los aparatos de televisión y otros productos, pero las denuncias de *dumping* no suelen tener éxito.
- *Captar de nuevos clientes*: Práctica corriente de promoción de suscripciones a una revista, conquistando nuevos clientes. A menudo fomenta la competencia cuando ninguna empresa domina el mercado.
- *Favorecer a los grandes*: Los descuentos por volumen son más altos que las diferencias de costo. Muy frecuente en muchos mercados, especialmente en el caso de las empresas de servicios públicos.
- *Clasificar según la elasticidad*: Práctica corriente en el sector de las empresas de servicios públicos.

b) *Discriminación por productos*

- *Pagar por la etiqueta*: La etiqueta más cotizada (o más famosa) obtiene un precio más alto, aunque el producto sea el mismo que el de una marca corriente.
- *Liquidar las existencias*: Las «rebajas», que se utilizan corrientemente para liquidar las existencias pero que también pueden desestabilizar a clientes y competidores si son el resultado de una publicidad engañosa.
- *Distinguir entre horas punta y horas valle*: Las diferencias de precio pueden ser superiores o inferiores a las diferencias de costo, entre las horas punta y las horas de poca actividad. De uso casi universal en las empresas de servicios públicos.

Para determinar el carácter favorable o desfavorable para la competencia de la discriminación, el órgano de defensa de la competencia evaluará la legalidad de la práctica con respecto a sus efectos económicos en los mercados pertinentes y a la posición de las empresas en esos mercados. En muchas jurisdicciones, las restricciones verticales están sujetas a la aplicación del criterio del carácter razonable («*rule-of-reason*»), lo cual pone de manifiesto que tales restricciones no son siempre perjudiciales y que, en realidad, pueden ser beneficiosas en determinadas circunstancias o estructuras del mercado.

b) *La fijación discriminatoria (es decir, injustificadamente diferenciada) de los precios o de las modalidades o condiciones para el suministro o la compra de bienes o servicios, incluso mediante políticas de fijación de precios en las transacciones entre empresas participadas que sobrefacturen o subfacturen los bienes o servicios comprados o suministrados en comparación con los precios fijados para las transacciones similares o comparables que no se realicen entre las empresas participadas*

64. La práctica de la fijación discriminatoria de los precios está estrechamente relacionada con la fijación abusiva de precios. La fijación de precios por debajo del costo frente a competidores directos puede ser abusiva, mientras que la fijación discriminatoria de precios también puede ser abusiva como, por ejemplo, en el caso de descuentos basados en las cantidades, de «sistemas de primas» o de «descuentos por fidelidad»¹¹⁰. En este supuesto, independientemente de los daños causados a los competidores directos, la fijación discriminatoria de precios puede perjudicar a los competidores del comprador favorecido¹¹¹. A pesar de lo expuesto, conviene también señalar que en muchos casos los descuentos basados en la cantidad reflejan una disminución de los costos de transacción o tienen por finalidad hacer frente a la competencia y no deben desalentarse. Los daños causados a los competidores del comprador favorecido no deben de por sí preocupar a los órganos encargados de la competencia, porque las leyes sobre la competencia protegen a la competencia y no a los competidores.

65. En la India se resolvió que unos descuentos discriminatorios basados en el volumen reducían las posibilidades de varios mayoristas de competir con otros más importantes, reduciendo así la competencia entre ellos¹¹². En el Perú, aunque las leyes consideran que la fijación discriminatoria de precios es un ejemplo de comportamiento abusivo, también establecen que no constituyan caso de abuso de posición de dominio los descuentos y las primas que obedecen a prácticas comerciales normalmente admitidas, que se conceden en razón de circunstancias especiales, como son el pago anticipado, la cantidad, el volumen, etc., siempre que se hagan en condiciones similares a todos los consumidores¹¹³.

66. Otros tipos de discriminación basada en los precios serían, en particular, la fijación de un precio uniforme de venta independientemente del lugar de entrega (fueren cuales fuesen los costos de transporte del vendedor) o precio de entrega y la fijación de un precio en función de un punto de venta designado (en el que el vendedor incluye los gastos de transporte desde ese punto independientemente del punto de expedición efectivo y sus costos) o precio de base.

67. La prohibición de la discriminación comprende asimismo las *modalidades y condiciones* de la oferta o la compra de bienes o servicios. Por ejemplo, la concesión diferenciada de facilidades de crédito o servicios auxiliares en el suministro de bienes y la prestación de servicios también puede ser discriminatoria. En la legislación australiana, la prohibición de la discriminación no se limita a las discriminaciones basadas en los precios sino que abarca también los créditos, la prestación de servicios y el pago de los servicios prestados en relación con los

bienes¹¹⁴. También ha de señalarse que las diferencias en las condiciones y requisitos no debe considerarse ilegal cuando corresponden a diferencias en los costos. Con carácter más general, impedir a las empresas que ofrezcan precios inferiores a algunos clientes bien puede tener por resultado desalentar a las empresas a que reduzcan los precios a nadie¹¹⁵.

68. La subfacturación de bienes o servicios en las transacciones entre empresas participadas (un supuesto de fijación de precios de transferencia) puede utilizarse como medio predatorio contra competidores que no pueden obtener suministros a precios equivalentes¹¹⁶.

c) *La fijación de los precios a los que pueden revenderse las mercancías vendidas, incluidas las de importación y las de exportación*

69. La fijación de los precios de reventa de los productos, generalmente por el fabricante o por el mayorista, suele denominarse imposición de precios de reventa. La imposición de precios de reventa está prohibida en muchos países, como por ejemplo la India, Italia, Nueva Zelanda¹¹⁷, México, la República de Corea, el Reino Unido y los Estados Unidos. En Suecia, la imposición de precios de reventa que tengan consecuencias apreciables en la competencia entra dentro de la prohibición de la cooperación contra la competencia establecida en la Ley sobre la competencia¹¹⁸. En la Comunidad Europea, está prohibida normalmente la fijación del precio de reventa de las mercancías, si resulta afectada la competencia entre los Estados miembros.

70. Aunque la imposición de un precio de reventa está prohibida, la legislación de algunos Estados no prohíbe los precios máximos de reventa (por ejemplo, el Reino Unido), ni los precios recomendados (por ejemplo, el Reino Unido y los Estados Unidos). En los Estados Unidos la práctica del precio recomendado de reventa sería ilegal si mediara alguna forma de presión directa o indirecta para lograr su observancia. En el Reino Unido, aunque los precios recomendados de reventa no están prohibidos, el Director General de Comercio Leal puede prohibir el empleo engañoso de precios recomendados, por ejemplo, cuando se recomiendan precios indebidamente altos para llamar la atención sobre reducciones de precios aparentemente importantes¹¹⁹. En el Canadá, la publicación por el proveedor de un producto de un anuncio que menciona un precio de reventa para ese producto se considera una tentativa de influir a la alza en el precio de venta, a menos que quede bien sentado que el producto puede venderse a un precio más bajo¹²⁰.

71. Conviene señalar que la imposición colectiva de precios de reventa quedaría comprendida, en el caso de que intervinieran empresas competidoras (por ejemplo, mayoristas), en el apartado a) del párrafo I del artículo 3, como una forma de acuerdo de fijación de precios.

72. Las negativas a tratar suelen ser la forma más usual de presión por inobservancia. Por ejemplo, para evitar esta situación la Comisión de las Comunidades Europeas impuso una multa a una sociedad de los Estados Unidos y a tres de sus filiales en Europa por haber impuesto una prohibición de exportación de su producto (pruebas del embarazo) a sus distribuidores en uno de los países euro-

peos (el Reino Unido) donde tales productos se vendían a precios considerablemente inferiores a los vigentes en otro país europeo (la entonces República Federal de Alemania)¹²¹. La legislación canadiense prohíbe expresamente la negativa a suministrar un producto a una persona o grupo de personas a causa de su política de fijación de precios bajos¹²².

d) *La imposición de restricciones a la importación de bienes a los que se haya aplicado legítimamente en el extranjero una marca de fábrica o de comercio idéntica o similar a la marca de fábrica o de comercio protegida en el país importador para bienes idénticos o similares, cuando las marcas de que se trate sean del mismo origen, es decir, pertenezcan al mismo propietario o sean utilizadas por empresas entre las que haya una interdependencia económica, de organización, de gestión o jurídica, y cuando esas restricciones tengan por objeto mantener precios artificialmente elevados*

73. El Conjunto prohíbe en el apartado e) del párrafo 4 de la sección D esta práctica de una empresa que goza de una posición de dominio. El propietario de una marca de fábrica o de comercio puede adquirir un poder de mercado mediante una publicidad intensa y otros medios de comercialización. Si la marca de fábrica o de comercio de que se trata obtiene una amplia aceptación y distribución, el propietario de la marca está en condiciones de imponer una amplia variedad de prácticas comerciales restrictivas a los distribuidores de los productos que llevan su marca. Las marcas se pueden emplear muchas veces para hacer cumplir acuerdos de exclusividad, excluir importaciones, repartir mercados y, a veces, cobrar precios excesivos. Debe señalarse, sin embargo, que existen varias razones válidas para una posible limitación por las sociedades de sus productos comerciales, como son el mantenimiento de la calidad y la prevención de falsificaciones. La finalidad de estas medidas es proteger tanto los derechos de propiedad intelectual legítimos como a los consumidores¹²³.

74. En lo que concierne a la restricción de la importación de mercancías, el propietario de una marca puede tratar de impedir las importaciones del producto de marca, de impedir la importación de las mercancías por cualquier persona distinta de su distribuidor exclusivo (importaciones paralelas), de impedir que productos similares que lleven su marca se importen en competencia con sus propios productos y de emplear marcas diferentes para el mismo producto en distintos países, para impedir así las importaciones recíprocas.

75. En el Japón, por ejemplo, la Old Parr Co. dio instrucciones a sus agentes para que no suministraran su whisky a detallistas que importaran el whisky Old Parr de otras procedencias o que vendieran los productos importados a un precio inferior al precio normal de la compañía. A fin de descubrir a cualquier detallista que no cumpliera esos requisitos concibió una marca especial de control para los envases suministrados por sus agentes. La Comisión de Comercio Leal del Japón investigó el caso y resolvió que tales disposiciones constituían una práctica comercial desleal y, por consiguiente, ordenó a la Old Parr que dejara de aplicarla¹²⁴.

76. En cuanto a las restricciones de las importaciones de productos similares que ostenten legítimamente una marca idéntica o similar se puede citar el ejemplo del asunto Cinzano en la entonces República Federal de Alemania. En dicho asunto el Tribunal Supremo Federal falló que el propietario de una marca, cuando ha autorizado a sus filiales o concesionarios independientes en diferentes países a utilizar su marca y a vender los productos en que figura ésta, no puede prohibir la importación de los productos vendidos en el mercado extranjero por sus filiales o concesionarios extranjeros independientemente de si la calidad de los productos difiere de la de los productos del propietario de la marca en el mercado interior¹²⁵.

77. Como se ha señalado anteriormente, una marca registrada en dos o más países puede tener la misma procedencia. En el caso de los productos de marca exportados a otros países pero no fabricados en ellos, la licencia de uso de la marca suele concederse al distribuidor exclusivo. Por ejemplo, la Watts Ltd. del Reino Unido, productora de artículos para conservación de discos, y su distribuidora y concesionaria exclusiva de la marca en los Países Bajos, la Theal B. V. (que luego tomó el nombre de Tepea B. V.), fueron multadas por la Comisión de las Comunidades Europeas por emplear su marca para impedir importaciones paralelas en los Países Bajos. La Comisión decidió que los acuerdos de distribución exclusiva tenían por objeto garantizar a la Theal una protección territorial absoluta al excluir todas las importaciones paralelas de productos auténticos y que esa protección se reforzaba mediante la prohibición de exportar impuesta por la Watts a los mayoristas del Reino Unido. El sistema, considerado en su conjunto, dejaba a la Theal plena libertad en los Países Bajos para fijar los precios de los productos importados¹²⁶.

78. Hay un cuarto tipo de caso que consiste en el empleo de dos marcas diferentes para el mismo producto en países distintos a fin de lograr la división del mercado. En una acción judicial ejercitada por la Centrafarm B. V. contra la American Home Products Corporation (AHP), la Centrafarm alegó que, como importador paralelo, tenía derecho a vender sin autorización en los Países Bajos con el nombre comercial «Seresta» las tabletas de oxazepamum procedentes de la American Home Products Corporation y ofrecidas a la venta en el Reino Unido con el nombre de «Serenid D», puesto que los medicamentos eran idénticos. En este caso el Tribunal falló que el ejercicio de tal derecho podía constituir una restricción disfrazada del comercio en la CEE si se demostraba que la práctica de utilizar marcas diferentes para el mismo producto, o de impedir el uso de una marca en mercancías reenvasadas, se había adoptado para conseguir la división de los mercados y mantener unos precios artificialmente elevados¹²⁷.

e) *Cuando no tengan por objeto la consecución de fines comerciales legítimos, tales como la calidad, la seguridad, una distribución adecuada o un servicio satisfactorio:*

- i) la negativa parcial o total a tratar en las condiciones habituales de la empresa;
- ii) la subordinación del suministro de determinados bienes o de la prestación de determinados servicios a la aceptación de restricciones de la distribución o

la fabricación de bienes competidores o de otros bienes;

- iii) la imposición de restricciones con respecto al lugar, al destinatario, a la forma o a las cantidades en que los bienes suministrados u otros bienes pueden revenderse o exportarse;
- iv) la subordinación del suministro de determinados bienes o de la prestación de determinados servicios a la compra de otros bienes o servicios del proveedor o de la persona designada por éste;

79. Se ha previsto que las conductas enumeradas en los incisos i) a iv), aunque sometidas a una cláusula general de prohibición, podrán ser autorizadas cuando tengan por objeto la consecución de fines comerciales legítimos tales como la seguridad, la calidad, una distribución adecuada o un servicio satisfactorio, con tal de que no sean incompatibles con el objetivo de la ley. Los Estados establecen normas para garantizar unos niveles de sanidad, seguridad y calidad adecuados. No obstante, cuando las empresas invocan tales normas para justificar la aplicación de prácticas excluyentes, especialmente si gozan de una posición dominante, hacen concebir sospechas acerca del fin de tales prácticas, es decir, acerca de si la intención es o no monopolística. Resulta aun más sospechoso cuando las empresas establecen normas por su propia voluntad e invocan razones de calidad para justificar el recurso a prácticas tales como las negativas a tratar, las ventas condicionadas y los acuerdos de distribución selectiva. Los acuerdos sobre normas concertados entre competidores que restrinjan el acceso a los mercados estarían sujetos al artículo 3. En los asuntos «Tetra Pak» y «Hilti», la Comisión Europea estimó que una empresa con una posición dominante no está autorizada para sustituir a las autoridades públicas en la aplicación de una política de ventas vinculadas basada en exigencias de seguridad o razones sanitarias. En ambos asuntos se confirmó la posición de la Comisión¹²⁸.

80. Como regla general, la investigación de toda conducta excluyente debería llevar aparejado el examen de la posición de las empresas de que se trata en el mercado, de la estructura del mercado, de los efectos probables de esas prácticas excluyentes en la competencia y en el comercio o el desarrollo económico.

- i) *La negativa parcial o total a tratar en las condiciones comerciales habituales de la empresa*

81. La negativa a tratar puede presentar la apariencia de un derecho innato, puesto que en teoría la negativa a vender o comprar sólo afecta al vendedor o comprador. En realidad, sin embargo, los motivos para negarse a vender pueden ser múltiples y a menudo son utilizados por empresas que gozan de una posición dominante para hacer cumplir otras prácticas como la imposición de precios de reventa o los acuerdos de distribución selectiva. Por otra parte, la negativa a vender puede estar estrechamente relacionada con la posición de dominio en el mercado de una empresa y a menudo se utiliza como medio para ejercer presión sobre las empresas e imponerles precios de reventa.

82. Es evidente la preocupación que causan las negativas a tratar con el propósito de obligar a aceptar restric-

ciones potencialmente contrarias a la competencia, como son la imposición de precios de reventa y los acuerdos de distribución selectiva. Las negativas a tratar no son, sin embargo, contrarias por sí mismas a la competencia y las empresas deben tener libertad para tratar y también para conceder un trato preferencial a compradores habituales, sociedades conexas, detallistas que pagan en la fecha estipulada las mercancías que compran o que van a mantener la calidad, la imagen, etc. del producto del fabricante¹²⁹. Lo mismo cabe decir cuando la sociedad anuncia con antelación en qué circunstancias se negará a vender (por ejemplo, exponiendo sencillamente sus deseos respecto al precio al por menor y negándose a volver a tratar con quienes no se adapten a ellos). La Corte Suprema de los Estados Unidos ha establecido a este respecto que «la finalidad de la Ley Sherman es prohibir los monopolios, los contratos y las combinaciones que pudieran obstaculizar indebidamente el libre ejercicio de las personas dedicadas, o que desean dedicarse, al comercio; en pocas palabras, defender el derecho a la libertad de comerciar. De no existir propósito de constituir o mantener un monopolio, la ley no impone limitación alguna al derecho, reconocido desde hace tiempo, de todo comerciante o fabricante a ejercer libremente, en el contexto de un negocio completamente privado, su propio arbitrio independiente respecto a las partes con las que quiere tratar; y puede, naturalmente, anunciar con antelación en qué circunstancias se negará a vender»¹³⁰.

- ii) *La subordinación del suministro de determinados bienes o de la prestación de determinados servicios a la aceptación de restricciones de la distribución o la fabricación de bienes competidores o de otros bienes*

83. Esta conducta es muchas veces un aspecto de los «acuerdos de exclusividad» y puede definirse como la práctica comercial en virtud de la cual una empresa recibe los derechos exclusivos, en muchos casos dentro de un territorio determinado, para la compra, la venta o la reventa de los bienes o servicios. Como condición para la concesión de tales derechos exclusivos el vendedor con frecuencia exige al comprador que no distribuya ni fabrique productos competidores.

84. En virtud de un acuerdo de esta índole, el distribuidor renuncia a parte de su libertad comercial a cambio de protección contra las ventas del producto de que se trate por los competidores. Las condiciones del acuerdo traducen normalmente las posiciones relativas de las partes respecto de la negociación.

85. Los resultados de esas restricciones son muy semejantes a los que se logran mediante la integración vertical dentro de una entidad económica, puesto que los puntos de distribución están controlados por el proveedor aunque, en el primer caso, sin someter al distribuidor a propiedad común.

- iii) *La imposición de restricciones con respecto al lugar, al destinatario, a la forma o a las cantidades en que los bienes suministrados u otros bienes pueden revenderse o exportarse*

86. Los acuerdos entre el proveedor y su distribuidor a menudo implican la asignación de un territorio determinado (repartición de áreas territoriales) o de un tipo deter-

minado de clientela (reparto de clientes), es decir, un territorio en el cual y una clientela con la cual el distribuidor puede comerciar. Cabe, por ejemplo, que el distribuidor deba limitarse a vender al por mayor el producto de que se trate a los mayoristas o sólo venderlo directamente a los minoristas. La finalidad de esas restricciones suele ser minimizar la competencia interna de una marca impidiendo el comercio paralelo de terceros. Los efectos de tales restricciones se manifiestan en los precios y las condiciones de venta, especialmente a falta de una fuerte competencia entre marcas en el mercado. Sin embargo, las restricciones a la competencia entre marcas pueden ser positivas o favorables a la competencia cuando exista en el mercado una considerable competencia entre marcas¹³¹.

87. La *repartición de áreas territoriales* puede consistir en la asignación por el proveedor al distribuidor de un territorio determinado, en la inteligencia de que el distribuidor no venderá a clientes fuera de ese territorio ni a clientes que, a su vez, puedan vender los productos en otra área o país.

88. La *repartición de la clientela* guarda relación con el supuesto en que el proveedor exige al comprador que venda sólo a una clase determinada de clientela, por ejemplo, que venda sólo a minoristas. Las razones de tal requisito son el deseo del fabricante de mantener o promover la imagen o la calidad del producto o la posibilidad de que el proveedor desee reservarse las ventas al por mayor a compradores de grandes cantidades, como las ventas de vehículos a los usuarios de parques de automóviles o las ventas a la Administración Pública. La repartición de la clientela también puede tener como finalidad limitar las ventas finales a ciertos puntos de distribución, por ejemplo, minoristas autorizados que reúnan determinadas condiciones. Tales restricciones pueden estar dirigidas a privar de suministros a minoristas independientes o que ofrezcan descuentos a fin de imponer precios de reventa y limitar los lugares de venta y servicio.

89. Los acuerdos de repartición de territorios y clientela sirven para ejecutar los acuerdos de exclusividad que permiten a los proveedores, cuando gozan de una posición de dominio respecto de la oferta del producto de que se trate, aislar determinados mercados entre sí y de ese modo practicar la fijación de diferencial de precios según el nivel que admita cada mercado. Además, los sistemas de distribución selectiva tienden muchas veces a impedir la reventa mediante la exportación fuera del territorio asignado por temor de la competencia de precios en zonas en las que éstos se fijan al nivel más alto.

iv) *La subordinación del suministro de determinados bienes o de la prestación de determinados servicios a la compra de otros bienes o servicios del proveedor o de la persona designada por éste*

90. Este tipo de conducta suele denominarse venta condicionada o vinculada. El producto «vinculado» puede ser de un género totalmente diferente del producto objeto de pedido o un producto de una línea de productos similar¹³². Los acuerdos de ventas condicionadas se imponen normalmente para la promoción de los productos más difíciles de vender y, en particular, de los que están sujetos a una competencia más intensa de productos sustitutivos. El proveedor, a causa de su posición de dominio con res-

pecto al producto solicitado, puede imponer como condición de su venta la aceptación de otros productos. Esto puede lograrse, por ejemplo, mediante la concesión de rebajas de fidelidad basadas en la totalidad de las compras de la gama completa de productos de la empresa proveedora¹³³.

91. Conviene señalar que los Estados Unidos modificaron en 1988 su Ley de patentes para que la vinculación entre patentes o entre una patente y la compra de un producto distinto no constituyera ampliación ilegal del derecho de patente, a menos que «el propietario de la patente tenga poder de mercado en el mercado pertinente de la patente o el producto patentado a que se condicione la licencia o la venta»¹³⁴. Esta medida legislativa anuló en realidad resoluciones anteriores de los tribunales de los Estados Unidos según las cuales debía presumirse que el titular de una patente tenía poder de mercado. El Congreso de los Estados Unidos aceptó que muchos productos patentados están sujetos efectivamente a la competencia de sucedáneos. Esta práctica está prohibida en las legislaciones de casi todo el mundo, incluida Argelia¹³⁵, Hungría¹³⁶, Mongolia¹³⁷, Suiza¹³⁸ y MERCOSUR¹³⁹.

III. Autorización

Los actos, prácticas o transacciones que no estén prohibidos absolutamente por la ley podrán ser autorizados si se notifican, a tenor de lo dispuesto en los posibles elementos del artículo 7, antes de que sean llevados a efecto, si se ponen abiertamente en conocimiento de las autoridades competentes todos los datos pertinentes, si se ofrece a las partes afectadas la posibilidad de ser oídas y si se resuelve después que la conducta propuesta, de ser necesario modificada o reglamentada, es compatible con los objetivos de la ley.

92. El Conjunto de Principios y Normas establece que, para determinar si unos actos o un comportamiento son o no abusivos, se deberían tener en cuenta su finalidad y sus efectos en la situación existente. A tal efecto, incumbe claramente a las empresas presentar pruebas para demostrar la idoneidad de su comportamiento en una situación determinada y compete a las autoridades nacionales aceptarlas o no. En lo que se refiere a las prácticas enumeradas en los apartados a) a d) no es probable en general que, cuando una empresa goce de una posición dominante, la observancia de tales prácticas se considere apropiada habida cuenta de sus efectos probables sobre la competencia y el comercio o sobre el desarrollo económico.

COMENTARIO AL ARTÍCULO 5

Notificación, investigación y prohibición de fusiones que afectan mercados poco competitivos

I. *Las fusiones, absorciones, empresas conjuntas u otros modos de adquisición de control, incluida la vinculación por medio de consejeros comunes, de carácter horizontal, vertical o heterogéneo deben ratificarse:*

i) cuando una de las empresas por lo menos esté radicada en el país; y

- ii) cuando la cuota de mercado resultante en el país, o en una parte sustancial de ésta, sea susceptible de crear un poder de mercado, sobre todo en las industrias en que hay una gran concentración del mercado, en que hay barreras al ingreso y en que no existen sucedáneos a los productos suministrados por las empresas de que se trata.
- ii) cuando la cuota de mercado resultante en el país, o una parte sustancial de ésta, en relación con cualquier producto o servicio, dé lugar a una empresa dominante o a una reducción considerable de la competencia en un mercado dominado por muy pocas empresas.
- II. *Las fusiones, absorciones, empresas conjuntas u otros modos de adquisición de control, incluida la vinculación por medio de consejeros comunes, de carácter horizontal, vertical o heterogéneo, deben prohibirse:*
- i) cuando la transacción propuesta incrementa considerablemente la capacidad de ejercer un poder de mercado (es decir, cuando confiera a una empresa o grupo de empresas que actúen conjuntamente la capacidad de mantener los precios por encima de niveles competitivos durante un período considerable de tiempo); y

I. *Definiciones*

93. La concentración del poder económico se realiza, en particular, mediante fusiones, absorciones, empresas conjuntas y otros modos de adquisición de control, como la vinculación por medio de consejeros comunes. Fusión es la unión de dos o más empresas como resultado de la cual una o varias de ellas pierden su identidad y se crea una empresa única. La absorción de una empresa por otra generalmente entraña la compra de la totalidad o de un número suficiente de acciones de otra empresa que le permita ejercer el control y puede efectuarse sin el consentimiento de la primera empresa. La empresa conjunta supone la creación de una empresa distinta por dos o más empresas.

RECUADRO 11

Por qué instituir un control de las fusiones?

Algunos países con mercados más pequeños estiman que el control de las fusiones es innecesario porque no desean impedir la reestructuración de las empresas que intentan alcanzar una «masa crítica» que les permita ser competitivas en los mercados mundiales. Otros opinan que poseer un «campeón nacional», aun abusando de una posición de monopolio interno, quizás permita a éste ser competitivo en el extranjero, en terceros mercados. Esos puntos de vista suscitan dos objeciones. En primer lugar, sucede a menudo que los monopolios gocen de su «renta de monopolio» sin hacerse más competitivos en el extranjero, a costa de los consumidores internos y, finalmente, del desarrollo de la economía en su conjunto. En segundo lugar, si el mercado local es un mercado abierto a la competencia de las importaciones y la inversión extranjera directa (IED), el mercado mundial puede ser el mercado pertinente a efectos del ejercicio del control y el proveedor interno único ser autorizado en cualquier caso a llevar a efecto la fusión. Se debe señalar también que no tiene sentido prohibir un cártel cuando no se es capaz al mismo tiempo de actuar contra sus miembros si éstos fusionan. Además, el país anfitrión que no dispone de un sistema de control de las fusiones se priva de la posibilidad de impugnar las fusiones y adquisiciones que tengan efectos perjudiciales en el territorio nacional.

Como regla general, el control de las fusiones tiene por objeto impedir la creación, por medio de adquisiciones u otras combinaciones estructurales, de empresas que se vean inducidas a ejercer un poder de mercado y tengan capacidad para ello. Se estima que las fusiones en mercados extraordinariamente poco competitivos, o que crean empresas con cuotas de mercado excepcionalmente elevadas, tienen mayores probabilidades de afectar la competencia.

Según el grado de experiencia de los órganos de defensa de la competencia y según las jurisdicciones, la legalidad de una fusión se determina con arreglo a la normativa aplicable a las posiciones de dominio o las restricciones, o se elabora un criterio separado concebido en función de los efectos reales o potenciales sobre la competencia y el proceso competitivo. Por ello, en versiones anteriores de la Ley tipo el control de las fusiones se incluía en los posibles elementos de los artículos relativos al abuso de una posición dominante.

La mayoría de los regímenes de control de las fusiones aplican algún criterio basado en la cuota de mercado, bien como guía para la continuación de la investigación, bien como presunción de legalidad. La mayoría de esos regímenes establecen procedimientos de notificación previa a los órganos de defensa de la competencia, antes de las operaciones más amplias e importantes, y procedimientos especiales de investigación previa y acelerada, para determinar los problemas que se plantean y resolverlos antes de que se proceda efectivamente a la reestructuración después de realizada la operación de fusión.

- El análisis del control de las fusiones comprende los aspectos siguientes:
- Definición del mercado pertinente en función de la línea de productos o el ámbito geográfico;
- Identificación de los productos real o potencialmente competidores;
- Empresas que pueden competir;
- Cuotas e importancia estratégica respectivas de esas empresas con respecto a los mercados del producto;
- Probabilidad de nueva entrada y existencia de barreras efectivas a la nueva entrada.

94. Tales adquisiciones de control posiblemente lleven, en algunos casos, a una concentración de poder económico que puede ser horizontal (por ejemplo, la adquisición de un competidor), vertical (por ejemplo, entre empresas en diferentes escalones del proceso de fabricación y distribución) o heterogénea (que abarca diferentes tipos de actividades). En algunos casos, tales concentraciones pueden tener al mismo tiempo carácter horizontal y vertical. Las empresas implicadas pueden ser originarias de uno o de varios países¹⁴⁰. En el recuadro 11 se resumen las razones principales para instituir el control de las fusiones.

II. Notificación y criterios de notificación

95. Muchos Estados han establecido, a fin de controlar las fusiones y otros modos de adquisición de control, un sistema de notificación previo a la consumación de las fusiones, como es el caso en los Estados Unidos y en la Unión Europea. Varios países han optado por un sistema de notificación obligatorio después de realizada la fusión, y algunos solo han sometido el control de las fusiones a un procedimiento de notificación voluntaria. En el cuadro del anexo 2 figura una enumeración de los países comprendidos en estas tres categorías. En la mayoría de países, la notificación sólo es obligatoria cuando las empresas de que se trata poseen, o alcanzarán probablemente, cierto grado de concentración. En los cuadros del anexo 3 figuran ejemplos detallados de cuándo se aplican los regímenes de notificación obligatoria (*ex ante* y *ex post*) o de notificación voluntaria de varios países, con datos acerca del régimen de control de fusiones de determinados países desarrollados y en desarrollo y países en transición en su conjunto.

96. Los principales indicadores utilizados para examinar esa concentración de poder económico son las cuotas de mercado, el volumen anual total de negocios, el número de empleados y el activo total. Para evaluar los efectos de una adquisición también se tienen en cuenta otros factores, en especial la estructura general del mercado, el grado existente de concentración del mercado, la barreras a la penetración en el mercado y la posición competitiva de otras empresas en el mercado pertinente, así como las ventajas de que se goce y las que vayan a obtenerse mediante la adquisición. Es importante señalar que los sistemas de autorización no deben interpretarse de forma que desalienten la iniciación por las empresas de actividades favorables a la competencia. En la Comunidad Europea, la obligación de notificar una concentración depende del volumen de negocios de la empresa de que se trate en el plano mundial, comunitario o nacional¹⁴¹.

97. Por ejemplo, la Unión Europea adoptó en 1989 un sistema general de control de las fusiones en virtud del reglamento N° 4064/89. Dicho reglamento fue modificado ampliamente en 1997. El reglamento sobre fusiones se basa en el principio de la «ventanilla única»: tan pronto como una operación da lugar a la intervención de la autoridad europea competente (es decir, la Comisión Europea por medio de su Dirección General de Defensa de la Competencia), los órganos nacionales de defensa de la competencia de los Estados Miembros no pueden aplicar a la operación sus propias leyes sobre la competencia (salvo en casos muy limitados). La aplicación de este principio tiene por objeto ofrecer a las empresas una mayor seguri-

dad jurídica con respecto a las operaciones internacionales (que en otro caso quedarían sujetas al examen de una pluralidad de órganos nacionales de control de las fusiones). El principio de la «ventanilla única» ha quedado reforzado con la modificación, en un intento por reducir la necesidad de que la colectividad empresarial deba presentar múltiples solicitudes de autorización a los organismos nacionales de reglamentación de las fusiones.

98. Hasta el 1.º de marzo de 1998, el reglamento exigía la notificación de todas las fusiones o adquisiciones entre empresas cuando su volumen de negocios total superase los 5.000 millones de euros y el volumen de negocios de cada una de ellas, en la Comunidad, fuera de 250 millones de euros por lo menos, a menos que cada una de las partes obtuviese más de los dos tercios de su volumen de negocios total en la Comunidad en el mismo Estado miembro. Después del 1.º de marzo de 1998, el reglamento sobre fusiones se ha aplicado también a concentraciones más pequeñas que tienen importantes repercusiones en tres Estados miembros por lo menos. El ámbito de aplicación del reglamento abarca las concentraciones en que el volumen de negocios total de las partes, en la Comunidad, supera los 2.500 millones de euros, y en que el volumen de negocios de cada una de dos partes por lo menos, en la Comunidad, excede de 100 millones de euros y en que el volumen de negocios total de todas las partes en cada uno de tres Estados miembros por lo menos excede de 100 millones de euros y el volumen de negocios de cada una de dos partes por lo menos en cada uno de los tres Estados miembros mencionados excede de 25 millones de euros, a menos que cada una de las partes obtenga más de dos tercios de su volumen de negocios total en la Comunidad en el mismo Estado miembro.

99. Tales operaciones tienen que ser notificadas y pueden ser suspendidas durante un plazo de cuatro meses como máximo si son investigadas. Es raro que las sociedades incumplan su obligación de notificar: en la Unión Europea, por ejemplo, en diez años de práctica de velar por la observancia de la ley la Comisión impuso por primera vez una sanción pecuniaria a una empresa por no haber notificado a tiempo una concentración sólo en 1998¹⁴². Las fusiones que no alcancen el umbral indicado pueden seguir sujetas al control de las autoridades nacionales del Estado miembro¹⁴³. Asimismo, existen excepciones que, en todo caso, pueden hacer que una fusión vuelva a caer dentro del ámbito de competencia de un Estado miembro¹⁴⁴.

III. Tipos de concentraciones

100. Las adquisiciones de control de carácter horizontal son evidentemente el tipo de actividad que contribuye más directamente a la concentración de poder económico y que tiene más probabilidades de traducirse en una posición dominante en el mercado, reduciendo o eliminando así la competencia¹⁴⁵. Esta es la razón por la cual la legislación sobre prácticas comerciales restrictivas de muchos países desarrollados y países en desarrollo aplica un control estricto a la fusión o integración de empresas competidoras. De hecho, uno de los fines principales de la legislación de represión de los monopolios ha sido el control del crecimiento del poder monopolístico que a menudo se crea como resultado directo de la integración de competi-

dores en una sola unidad. Las adquisiciones de control de carácter horizontal no se limitan a las fusiones sino que también pueden realizarse por medio de absorciones, empresas conjuntas o la vinculación por consejeros comunes. La adquisición de control de carácter horizontal, incluso entre pequeñas empresas, aunque no redundan necesariamente en perjuicio de la competencia en el mercado puede, sin embargo, crear unas condiciones que provoquen una nueva concentración de poder económico y de oligopolio.

101. Cuando la adquisición de control se efectúa mediante el establecimiento de una empresa conjunta, lo primero que hay que plantearse es si el acuerdo es del tipo de los que prohíbe el artículo 3 y si entraña acuerdos de repartición del mercado o puede dar lugar a la repartición de las ventas y la producción.

102. Las adquisiciones de control de carácter vertical afectan a empresas que se encuentran en escalones diferentes del proceso de producción y distribución y pueden producir una serie de efectos perjudiciales. Por ejemplo, una empresa proveedora que fusiona con una empresa cliente o adquiere su propiedad puede ampliar su control sobre el mercado al excluir un punto de distribución efectivo o potencial de los productos de sus competidores. Mediante la adquisición de una empresa proveedora, una empresa cliente puede asimismo limitar el acceso al mercado de los suministros de sus competidores.

103. Las adquisiciones de control de carácter heterogéneo que no consisten en la unión de competidores ni en el establecimiento de relaciones verticales (es decir, formas de diversificación de actividades para dedicarse a sectores totalmente ajenos) son más difíciles de regular, ya que la estructura de la competencia en los mercados pertinentes puede no cambiar en apariencia. El elemento más importante que debe tomarse en consideración en este contexto es el aumento del potencial financiero de las partes interesadas a que puede dar lugar el acuerdo. Un aumento considerable de la fuerza financiera de la empresa fusionada puede proporcionar un margen más amplio de actuación e influencia frente a los competidores o los competidores en potencia de la empresa adquirente y la empresa adquirida, especialmente si una de ellas o las dos gozan de una posición dominante en el mercado¹⁴⁶.

104. Adquisiciones de control de carácter transnacional. Toda fusión, absorción u otra adquisición de control en que intervenga una sociedad transnacional debe someterse en todos los países en que realice operaciones a un examen minucioso, pues esas adquisiciones de control, independientemente de que se efectúen exclusivamente dentro de las fronteras de un país o en el extranjero, pueden tener efectos directos o indirectos en las operaciones de otras unidades de la entidad económica.

105. En Australia, por ejemplo, se han adoptado disposiciones por las que se modifica la Ley sobre las prácticas comerciales, de 1986 con objeto de reformar y mejorar su eficacia; se ha ampliado el ámbito de aplicación de la Ley para que abarque las fusiones en el extranjero de empresas extranjeras con filiales en Australia. El párrafo 1 del artículo 50 A dispone que el Tribunal podrá, a petición del Ministro, de la Comisión o de cualquier otra persona, declarar que la persona que, como consecuencia de una

adquisición en el extranjero obtenga una participación mayoritaria (en el sentido del párrafo 8 del artículo 50 A) en una o varias sociedades, domina o puede dominar un mercado importante de bienes y servicios en Australia, y que tal adquisición no redundará en beneficio del interés público. La expresión «mercado importante de bienes o servicios» se utiliza para poner claramente de manifiesto que esta disposición sólo se aplica a los mercados de importancia análoga a los mercados a que se refiere el artículo 50.

106. Las decisiones adoptadas por la Oficina Federal de Cárteles de Alemania en los asuntos de las fusiones Bayer/Firestone y Phillip Morris/Rothmans constituyen ejemplos interesantes de medidas contra fusiones internacionales realizadas fuera de las fronteras nacionales pero con efectos en el territorio nacional¹⁴⁷. Es de señalar que existen varios casos de prácticas comerciales restrictivas que han tenido efectos en varios países y que, por consiguiente, varias autoridades nacionales han tenido que conocer de ellos. Cabe destacar especialmente el asunto Gillete/Wilkinson¹⁴⁸.

107. La vinculación mediante consejeros comunes se produce cuando una persona es miembro de los consejos de administración de dos o más empresas o cuando representantes de dos o más empresas forman parte del consejo de administración de otra empresa. Este tipo de vinculación abarca los consejeros comunes a sociedades matrices, a la casa matriz de una empresa y la filial de otra sociedad matriz o a filiales de matrices diferentes. Estas situaciones suelen derivarse de la propiedad común de acciones y de lazos financieros.

108. La vinculación mediante consejeros comunes puede afectar a la competencia de varias maneras. Puede dar lugar a un control administrativo en virtud del cual las decisiones relativas a las inversiones y la producción se traduzcan en realidad en la formulación de estrategias comunes entre empresas en materia de precios, repartición de mercados y otras actividades concertadas del tipo examinado en relación con el artículo 3. La vinculación mediante consejeros comunes en el plano vertical puede dar lugar a la integración vertical de actividades como, por ejemplo, entre proveedores y clientes, desalentar la expansión en esferas competitivas y conducir a acuerdos recíprocos entre ellos. Los vínculos entre los consejos de administración de empresas financieras y empresas no financieras pueden originar condiciones discriminatorias de financiación para los competidores y actuar como catalizador de adquisiciones de control de carácter vertical-horizontal o heterogéneo¹⁴⁹.

109. Es importante señalar que la vinculación por medio de consejeros comunes, si no se controla eficazmente, puede utilizarse como medio de eludir toda legislación bien formulada y rigurosamente aplicada en la esfera de las prácticas comerciales restrictivas¹⁵⁰. Por consiguiente, los Estados tal vez deseen hacer obligatoria la notificación de las vinculaciones mediante consejeros comunes y la aprobación previa de ese tipo de vinculaciones, independientemente de que se efectúen entre competidores o sean de carácter vertical o heterogéneo.

COMENTARIO AL ARTÍCULO 6

Algunos aspectos posibles de la protección de los consumidores

110. En varios países, la legislación sobre la protección de los consumidores es independiente de la legislación sobre las prácticas comerciales restrictivas.

111. Sin embargo, en algunos países, como Australia, Polonia y Francia, la legislación sobre las prácticas comerciales restrictivas contiene un capítulo dedicado a la protección de los consumidores. No cabe duda de que las cuestiones de competencia están relacionadas estrechamente con la protección de los intereses económicos de los consumidores. Así ocurre también, por ejemplo, en el Canadá, la India, Lituania y Venezuela, donde las leyes sobre la competencia contienen disposiciones relativas a las «prácticas comerciales desleales». En la versión de 1984 de los posibles elementos del proyecto de articulado de una o varias leyes tipo de la UNCTAD, que figura en el documento TD/B/RBP/15/Rev.1, se enumeraban algunos elementos que podían examinar los Estados con miras a su inclusión en sus leyes sobre las prácticas restrictivas de la competencia. Sin embargo, la actual tendencia de los países que adoptan ese tipo de normativa legal parece ser la promulgación de dos leyes distintas, una sobre las prácticas comerciales restrictivas o la libre competencia y la otra sobre la protección de los consumidores. Ahora bien, dados los vínculos entre ambos tipos de leyes, la aplicación de esa normativa legal a menudo se encomienda al mismo órgano. Así ocurre, por ejemplo, en Argelia, Australia, el Canadá, Colombia, Costa Rica, El Salvador, los Estados Unidos, la Federación de Rusia, Finlandia, Francia, Hungría, Noruega, Nueva Zelanda, Panamá, el Perú, Polonia, el Reino Unido y Sri Lanka.

112. Es importante asimismo tener en cuenta la resolución de la Asamblea General de las Naciones Unidas sobre la protección del consumidor¹⁵¹, aprobada en 1985, que contiene unas directrices detalladas sobre esta cuestión. Dichas directrices comprenden, en particular, medidas dedicadas a la promoción y protección de los intereses económicos de los consumidores y normas para la seguridad y calidad de los servicios y bienes de consumo; sistemas de distribución de servicios y bienes de consumo esenciales; medidas que permiten a los consumidores obtener compensación; programas de educación e información; etc. Las Directrices de las Naciones Unidas para la protección del consumidor se refieren explícitamente al Conjunto de Principios y Normas para el Control de las Prácticas Comerciales Restrictivas y recomiendan que los gobiernos elaboren, refuercen o mantengan medidas relativas al control de las prácticas comerciales restrictivas y otras de tipo abusivo que puedan perjudicar a los consumidores, así como medios para hacer efectivas esas medidas¹⁵².

COMENTARIO AL ARTÍCULO 7

Notificación

I. *Notificación hecha por las empresas*

1. Cuando se trate de prácticas comprendidas en el ámbito de los artículos 3 y 4 que no estén absoluta-

mente prohibidas y, por lo tanto, puedan ser autorizadas, las empresas podrían estar obligadas a notificar al órgano encargado de la aplicación de la ley todos los detalles de las prácticas previstas.

2. Podrían hacer la notificación todas las partes interesadas, una o varias partes en nombre de las demás o cualquier persona debidamente autorizada para actuar en nombre de las partes.

3. Sería posible notificar un solo convenio cuando la empresa o persona fuera parte en convenios restrictivos de igual tenor con varias partes distintas, a condición de que también se comunicaran los datos de todas las partes, presentes o futuras, en tales convenios.

4. Podría hacerse una notificación al órgano encargado de la aplicación de la ley de cualquier cambio en un convenio, acuerdo o situación notificado conforme a lo dispuesto en la ley que se hubiera producido con respecto a sus estipulaciones o a las partes en él, de su terminación (salvo por expiración del plazo) o resolución o de cualquier cambio sustancial en la situación [dentro de los ... días/meses siguientes a la fecha en que hubiera ocurrido el acontecimiento] [inmediatamente].

5. Podría permitirse a las empresas solicitar autorización respecto de los convenios o acuerdos comprendidos en el ámbito del artículo 3 y el artículo 4 existentes en la fecha de entrada en vigor de la ley, con tal de que se hubieran notificado dentro de los [... días/meses] siguientes a esa fecha.

6. La entrada en vigor de los convenios notificados podría estar sujeta a la concesión de la autorización o a la expiración del plazo fijado para ella, o provisionalmente a raíz de la notificación.

7. Todo convenio o acuerdo que no hubiera sido notificado, si llegara a ser descubierto y reputado ilegal, podría quedar sujeto a la aplicación de todas las sanciones previstas por la ley en lugar de ser simplemente modificado.

113. El planteamiento adoptado en la Ley tipo es el de una cláusula de prohibición de carácter general de los convenios restrictivos. Por consiguiente, cuando se trate de prácticas comprendidas en el ámbito de los artículos 3 y 4 que no estén absolutamente prohibidas, existe la posibilidad de que sean autorizadas. La notificación se aplica también al control de las fusiones, si se hubiere establecido en el artículo 4 o en un artículo distinto de la Ley. Hay que señalar, sin embargo, que la inclusión en la ley de disposiciones demasiado rigurosas en materia de notificación e inscripción en el registro puede resultar sumamente gravosa para las empresas y para el órgano encargado de la aplicación de la ley. Por consiguiente, muchas leyes que exigen la notificación, como las de España, Suecia o los reglamentos de la Comunidad Europea, exoneran determinadas prácticas o transacciones de cuantía inferior a un límite determinado o conceden «exenciones por categorías». Este será también el caso de Polonia, si se aprueban las propuestas de enmienda a su ley, que el Parlamento tiene actualmente en estudio. En Suecia, las «exenciones por categorías» son similares a las aplicables en la Comunidad Europea. Además, en Suecia se ha establecido una exención para determinadas formas de cooperación en cadenas de ventas al por menor¹⁵³.

114. Las empresas que solicitasen autorización estarían obligadas a notificar todos los detalles de los convenios o acuerdos proyectados al órgano encargado de la aplicación de la ley. Los datos objeto de notificación dependerían de las circunstancias y no es probable que fueran los mismos en cada caso (véase el recuadro 12). Se podrían pedir, entre otros datos, los siguientes:

- a) Nombre y dirección registrada de la parte o las partes interesadas;
- b) Nombre y dirección de los administradores y del propietario o los copropietarios;
- c) Nombre y dirección de los [principales] accionistas, con detalle de sus participaciones respectivas;
- d) Nombre de toda empresa matriz y de cualquier empresa vinculada;
- e) Descripción de los productos o servicios de que se tratase;
- f) Establecimientos de la empresa o las empresas, naturaleza de las operaciones mercantiles en cada plaza y territorio o territorios que abarcaran las actividades de la empresa o las empresas;
- g) Fecha de entrada en vigor del convenio;
- h) Su duración o, si pudiera darse por terminado mediante notificación, la antelación con que debiera hacerse ésta;

i) Todas las estipulaciones del convenio, tanto si fuera escrito como verbal, en cuyo caso se extenderían por escrito las estipulaciones concertadas verbalmente.

115. Incumbe a las empresas de que se trate demostrar al solicitar la autorización que el convenio previsto no producirá los efectos prohibidos por la ley o no está en contradicción con los objetivos de ésta. Por lo que respecta a la autorización de las conductas a que se refiere el artículo 5, la información proporcionada en las notificaciones debería comprender la cuota del mercado, los activos totales, el volumen anual total de negocios y el número de empleados, incluidos los de las empresas vinculadas entre sí o integradas horizontal y verticalmente, a fin de determinar la posición en el mercado de las empresas de que se trate. Las empresas comprendidas en la categoría de «empresas con una posición dominante en el mercado» (respecto de las cuales sería necesario que el órgano encargado de la aplicación de la ley estableciera los criterios para definir las) y las que como consecuencia de tales acuerdos y prácticas satisfagan esos criterios tendrían que notificar todos los detalles al órgano encargado de la aplicación de la ley. En el recuadro 12 se indica, por ejemplo, el tipo de información sobre el mercado pertinente que debe facilitarse con la notificación y la información que se debe facilitar sobre el mercado pertinente en el caso de una notificación de una empresa mixta estructural.

RECUADRO 12

Notificación: Información sobre las partes y el acuerdo

- Datos identificativos de las empresas que presentan notificación;
- Información sobre las partes en el acuerdo y sobre los grupos de sociedades a que pertenezcan;
- Datos del proyecto o acuerdo notificado, en particular las estipulaciones que puedan restringir la libertad de las partes para adoptar decisiones comerciales independientes;
- Un resumen no confidencial al que el órgano de defensa de la competencia pueda dar publicidad en el Boletín Oficial o en la Internet, invitando a los terceros interesados a que hagan observaciones;
- Las razones por las cuales el órgano de defensa de la competencia debería no oponerse a la operación o conceder la exención;
- Documentos justificativos (por ejemplo, los informes de gestión y las cuentas anuales correspondientes a los tres últimos ejercicios de todas las partes en la operación);
- Copias de los documentos de planificación o los estudios de mercado a largo plazo internos o externos.

Información sobre el mercado pertinente que se debe acompañar a la notificación

- Delimitación del mercado pertinente del producto, definido por el órgano de defensa de la competencia de forma que abarque todos los productos o servicios que el consumidor considere intercambiables o sustituibles en virtud de las características de los productos, de sus precios o de su uso final;
- Delimitación del mercado geográfico pertinente, definido por el órgano de defensa de la competencia como la zona en que las empresas interesadas participan en el suministro de productos o la prestación de servicios, en que las condiciones de competencia son suficientemente homogéneas y a la que se puede distinguir de las zonas vecinas porque, en especial, las condiciones de competencia son apreciablemente diferentes en esas zonas;
- La posición de las partes, los competidores y los clientes en el mercado o mercados pertinentes del producto;
- La entrada en el mercado y los competidores potenciales en los mercados geográfico y del producto.

Información sobre el mercado pertinente en el caso de las empresas conjuntas estructurales

- Delimitación de los mercados pertinentes geográfico y del producto, como en el apartado anterior, y datos suplementarios sobre los productos o servicios directa o indirectamente afectados por el acuerdo;
- Descripción de los productos o servicios notificados que sean sucedáneos económicos cercanos y datos más detallados sobre el mercado geográfico;
- Información sobre los miembros del grupo que realizan actividades en los mismos mercados;
- Datos sobre las partes, los competidores y los clientes, como en el apartado anterior;
- Datos sobre la entrada en el mercado y los competidores potenciales, como en el apartado anterior, y detalles suplementarios, por ejemplo, acerca de la escala mínima viable para la entrada en el mercado o mercados pertinentes del producto.

Fuentes: UNCTAD y Comisión Europea.

II. *Disposiciones adoptadas por el órgano encargado de la aplicación de la ley*

1. Decisión adoptada por el órgano encargado de la aplicación de la ley [dentro de los ... días/meses siguientes a la fecha de recepción de la notificación completa de todos los detalles] de denegar o conceder la autorización o de concederla con sujeción, en su caso, al cumplimiento de determinadas condiciones y obligaciones.

2. Procedimiento de revisión periódica, cada ... meses/años, de las autorizaciones concedidas, con la posibilidad de prorrogarlas, suspenderlas o subordinar su prórroga al cumplimiento de determinadas condiciones y obligaciones.

116. La entrada en vigor de los convenios notificados dependería de una serie de factores. En el caso de las fusiones y otras adquisiciones de control podría tomarse en consideración la autorización previa del órgano encargado de la aplicación de la ley en un plazo determinado antes de la entrada en vigor de los pactos. El mismo procedimiento podría aplicarse también con respecto a los convenios y acuerdos notificados en relación con el artículo 3 y los apartados e) y f) del artículo 4, pero quizá ocasionará algunas demoras en las decisiones comerciales. A este respecto, los convenios tal vez podrían entrar en vigor provisionalmente a menos que, dentro de un plazo determinado, el órgano encargado de la aplicación de la ley decidiera otra cosa.

117. El párrafo 2 de la sección II de este artículo establece un procedimiento de revisión y suspensión de la autorización concedida. Si las autorizaciones se conceden en determinadas circunstancias económicas, suele ser en la inteligencia de que es probable que tales circunstancias se mantengan. Sin embargo, un procedimiento de revisión es necesario, no sólo en los casos en que pueda haber habido un cambio en las circunstancias, sino también en los casos en que los posibles efectos perjudiciales de la exención no se previeron en el momento de darse la autorización.

3. Posibilidad de retirar una autorización si, por ejemplo, el órgano encargado de la aplicación de la ley viniera en conocimiento de:

a) que las circunstancias que habían justificado la concesión de la autorización habían dejado de existir;

b) que las empresas no habían cumplido las condiciones y obligaciones prescritas para la concesión de la autorización;

c) que la información proporcionada al solicitar la autorización era falsa o engañosa.

118. El párrafo 3 de la sección II dispone la retirada de la autorización cuando se ha producido un cambio de situación o cuando se ha cometido una violación de obligaciones o un abuso de la exención. Este supuesto comprende asimismo los casos en que la decisión se basó originalmente en datos inexactos o especiosos.

COMENTARIO AL ARTÍCULO 8

El órgano encargado de la aplicación de la ley y su organización

1. Creación del órgano encargado de la aplicación de la ley y su denominación.

119. El Conjunto de Principios y Normas exige a los Estados en el párrafo 1 de su sección E que adopten, mejoren y pongan en vigor de manera efectiva la legislación y los procedimientos judiciales y administrativos de aplicación apropiados en esta esfera. Las leyes y reformas legislativas promulgadas recientemente en distintos países ponen de manifiesto la tendencia a la creación de nuevos órganos de control de las prácticas comerciales restrictivas o la modificación de los existentes para conferirles mayores facultades y aumentar la eficiencia de su funcionamiento.

120. En algunos casos se ha procedido a la refundición de distintos órganos en uno solo facultado para ejercer todas las funciones en el campo de las prácticas comerciales restrictivas, la protección del consumidor o el derecho de sociedades. Así ocurre, por ejemplo, en el Pakistán,

donde el Gobierno decidió crear un organismo público para la aplicación de la Ley sobre los monopolios y otras leyes mercantiles¹⁵⁴. Lo mismo puede decirse de Colombia¹⁵⁵ y el Perú¹⁵⁶.

2. Composición del órgano, en particular su presidente, número de miembros y modo de designación, incluido el organismo encargado de su nombramiento.

121. No es posible indicar cuál debería ser el órgano apropiado. Tampoco es posible señalar de qué modo debería encuadrarse el órgano en el aparato administrativo o judicial de un país determinado. Se trata de una cuestión que debe ser decidida por cada país. La presente ley tipo se ha formulado partiendo del supuesto de que el tipo de órgano administrativo más eficiente probablemente sería un organismo público cuasi autónomo, con amplias facultades judiciales y administrativas para realizar investigaciones, adoptar decisiones, aplicar sanciones, etc., previendo al mismo tiempo la posibilidad de recursos a un órgano judicial superior. Obsérvese que en la mayoría de los órganos creados en los últimos años (generalmente en países en desarrollo y en transición) existe la tendencia a concederles la mayor independencia administrativa posible. Esta característica es muy importante porque protege a dichos órganos de la influencia política.

122. El número de miembros del órgano varía según los países. En algunas legislaciones ese número no es fijo y puede oscilar entre un mínimo y un máximo. Otros países señalan en su legislación el número exacto de miembros, por ejemplo, Argelia, la Argentina, el Brasil, Bulgaria, Côte d'Ivoire, Costa Rica, la Federación de Rusia, Hungría, Malta, México, Panamá, el Perú, Portugal y la República de Corea. Otros países, como Australia, dejan que el organismo competente determine libremente el número de miembros. En muchos países la ley prevé la libre designación del Presidente y los miembros de la Comisión por el órgano supremo de la Administración. En otros la ley designa el alto funcionario de la Administración que debe ocupar el cargo. En la Argentina, el Presidente de la Comisión es un Subsecretario de Comercio y los miembros son nombrados por el Ministro de Economía¹⁵⁷. En algunos países, como la India, Malta y el Pakistán, la publicación de los nombramientos en los boletines oficiales es obligatoria. Algunas legislaciones establecen la estructura interna y el funcionamiento del órgano, así como su reglamento, mientras que otras dejan que esos detalles los decida el órgano mismo.

123. En algunos países se observa la tendencia a un cambio parcial o total en lo que se refiere al origen de los miembros de los órganos nacionales encargados del control de las prácticas comerciales restrictivas. Así sucede en Chile, donde con arreglo a la legislación anterior los miembros de la Comisión Resolutiva eran fundamentalmente funcionarios de la Administración Pública mientras que, actualmente, también ocupan tales cargos representantes de la Universidad¹⁵⁸.

3. Condiciones que deberían reunir las personas nombradas.

124. Varias leyes determinan las condiciones que debe reunir una persona para poder ser miembro del órgano. En el Perú, por ejemplo, los miembros de la Comisión Multisectorial de la Libre Competencia han de tener un título profesional y por lo menos diez años de experiencia en sus respectivos campos de conocimientos¹⁵⁹. En el Brasil, los miembros del Consejo de Protección Económica Administrativa se eligen entre los ciudadanos conocidos por sus conocimientos jurídicos y económicos y su intachable reputación¹⁶⁰.

125. En varios países, la legislación dispone que los intereses de esas personas no deben estar en contradicción con las funciones que tienen que desempeñar. En la India, por ejemplo, los miembros del órgano no deben tener intereses financieros o de otra índole que puedan ir en detrimento de sus funciones. En Alemania, los miembros no deben ser propietarios, presidentes ni miembros del consejo de administración o de la junta de ninguna empresa, cártel, asociación comercial e industrial o asociación profesional. En Hungría, el Presidente, los vicepresidentes de la Oficina de la Competencia Económica y los altos funcionarios y miembros del Consejo de la Competencia sólo pueden desarrollar como otras actividades lucrativas las que tengan fines científicos, docentes, artísticos, creativos y de invención, así como actividades de revisión lingüística y editorial derivadas de relaciones legales, y no pueden ocupar altos cargos en una organización comercial ni ser miembros de una junta de supervisión o de un consejo de administración¹⁶¹. La normativa italiana¹⁶² y mexicana¹⁶³ contienen disposiciones similares.

4. Expiración del mandato del presidente y de los miembros del órgano, después de un período determinado, con o sin posibilidades de nuevo nombramiento, y modo de cubrir las vacantes.

126. La duración del mandato de los miembros del órgano encargado de la aplicación de la ley varía de un país a otro. En la actualidad, el mandato de los miembros es en Australia e Italia de siete años, en Hungría de seis años, en Argelia y Panamá de cinco años, en la Argentina de cuatro años, en el Canadá y México de diez años, y en Bulgaria, la India, el Reino Unido y el Pakistán de cinco años. En Lituania, la ley habla de una duración de tres años. En el Brasil es de dos años y en otros países como en el Perú y Suiza, la duración es indefinida. En muchos países, como en Tailandia, la República de Corea, la Argentina, la India y Australia, existe la posibilidad de renovación del nombramiento de los miembros, pero en el caso del Brasil sólo se puede renovar una vez.

5. Destitución de los miembros del órgano.

127. La legislación de varios países designa el organismo facultado para destituir de su cargo a todo miembro del órgano encargado de la aplicación de la ley que haya realizado determinados actos o haya incurrido en inhabilitación para desempeñarlo. Por ejemplo, la incapacidad física es causa de destitución en Tailandia, la República de Corea y la India; la quiebra, en Tailandia, la India y Australia; en México¹⁶⁴ sólo pueden ser destituidos si se les

procesa y condena por delito grave previsto en las leyes penales o laborales; la desviación de poder y la adquisición de otros intereses, en la India; el incumplimiento de las obligaciones asumidas como miembro del órgano encargado de la aplicación de la ley, en la Argentina y Australia; y el abandono de funciones, en Australia. Otra causa de destitución es la condena a una sanción disciplinaria o despido por ejemplo, en Hungría¹⁶⁵, o a una pena de prisión, como en Tailandia¹⁶⁶. En la República Popular de China, se incoa proceso, por incurrir en responsabilidad penal, al funcionario del órgano estatal encargado de controlar e investigar las prácticas de competencia desleal que actúe indebidamente por consideraciones personales e intencionadamente proteja a un empresario para que no sea procesado, a sabiendas de que ha contravenido las disposiciones de la ley china, incurriendo en delito¹⁶⁷. El procedimiento de destitución de los miembros varía según los países.

6. Posible inmunidad de la jurisdicción penal y civil de los miembros en el desempeño de su cargo o en el ejercicio de sus funciones.

128. Para proteger a los miembros y funcionarios del órgano encargado de la aplicación de la ley contra todo proceso criminal o demanda civil se les puede conceder la inmunidad en el desempeño de sus funciones. En el Pakistán, por ejemplo, el órgano o cualquiera de sus funcionarios o empleados goza de inmunidad respecto de cualquier acción civil o penal u otro procedimiento legal por cualquier acto realizado de buena fe o pretendidamente realizado en virtud de la Ley de monopolios.

7. Nombramiento del personal necesario.

129. El nombramiento del personal del órgano encargado de la aplicación de la ley se efectúa de diversos modos. En algunos países, como en el Pakistán y Sri Lanka, el órgano designa su propio personal. En otros esta facultad incumbe a la Administración.

COMENTARIO AL ARTÍCULO 9

Funciones y facultades del órgano encargado de la aplicación de la ley

- I. *Las funciones y facultades del órgano encargado de la aplicación de la ley podrían ser las siguientes (enumeración ejemplificativa)*

130. La mayoría de las leyes relativas a las prácticas comerciales restrictivas contienen una enumeración de las funciones y facultades que posee el órgano para realizar su cometido y que constituyen el marco general de su

actuación. El artículo 8 comprende una enumeración ejemplificativa de las funciones del órgano. Es importante mencionar que todas estas funciones guardan relación con las actividades que puede desarrollar el órgano encargado de la aplicación de la ley o el órgano de defensa de la competencia y con los medios de que suelen disponer para llevar a cabo su labor. Una característica común que merece destacarse es que las funciones del órgano deben fundarse en el principio del respeto de las garantías legales y en la transparencia.

- a) *La realización de indagaciones e investigaciones, incluso en virtud de denuncia*

131. El órgano puede actuar por propia iniciativa o atendiendo a ciertas indicaciones de la posible existencia de la práctica restrictiva, por ejemplo, como consecuencia de una denuncia formulada por cualquier persona o empresa. En el recuadro 13 figuran ejemplos de la información que se debe facilitar al formular una denuncia ante el órgano de defensa de la competencia. Los datos reunidos por otros departamentos de la Administración, como las autoridades tributarias, de comercio exterior, aduaneras o de control de cambios, también podrían constituir en su caso la fuente de información necesaria. El Conjunto de Principios y Normas establece que los Estados deberían instituir procedimientos, o mejorar los que ya existan, para obtener de las empresas la información necesaria para el control eficaz de las prácticas comerciales restrictivas. El órgano encargado de la aplicación de la ley también debería estar facultado para requerir a las personas o empresas que suministraran cualquier información. En caso de incumplimiento podría preverse la posibilidad de obtener una orden de registro o un mandamiento judicial, en su caso, para requerir esa información u obtener la autorización de entrada en los locales en los que se crea que está depositada la información. Por último, es indispensable mencionar que en el proceso de investigación deben observarse debidamente los principios y normas generales del respeto de las garantías legales, que en muchos países constituyen un mandato constitucional¹⁶⁸.

132. En muchos países, entre otros Alemania, la Argentina, Australia, la Federación de Rusia, Hungría, Noruega, el Pakistán y el Perú, así como la Comunidad Europea, el órgano encargado de la aplicación de la ley tiene la facultad de requerir a las empresas para que suministren cualquier información y de autorizar a uno de sus funcionarios para entrar en los locales en busca de información pertinente. No obstante, la entrada en los locales puede estar sujeta a determinadas condiciones. En la Argentina, por ejemplo, para la entrada en el domicilio privado es necesario un mandato judicial, mientras que en Alemania, los registros, aunque normalmente requieren el mandato judicial, pueden practicarse sin necesidad de éste cuando haya «peligro en la demora».

RECUADRO 13

Procedimientos de investigacióni) *Información que se debe facilitar al formular una denuncia ante el órgano de defensa de la competencia*

- Identificación del denunciante y de la empresa o empresas denunciadas;
- Información acerca del contenido de la denuncia;
- Justificación de la legitimación del denunciante para presentar la denuncia;
- Información acerca de si se ha formulado una denuncia análoga ante otras autoridades (por ejemplo, organismos o ministerios de un sector) o de si se está tramitando en un procedimiento judicial;
- Información sobre los productos o servicios de que se trate y descripción del mercado pertinente;
- Exposición de los remedios jurídicos que se solicitan al órgano de defensa de la competencia (incluidas medidas cautelares).

ii) *Ejemplos de documentos que puede examinar el órgano de defensa de la competencia en el curso de sus inspecciones*

- Estados financieros;
- Libros de ventas;
- Registros de la producción;
- Registros de viaje;
- Diarios;
- Minutas o notas de reuniones internas o con terceros;
- Registros y copias de correspondencia (interna y externa), memorandos personales, incluidos los números de teléfono y de fax utilizados en períodos determinados, registros de correo electrónico;
- Material fotográfico.

Fuentes: Comisión Europea y OCDE.

b) *La adopción de las resoluciones correspondientes, incluida la imposición de sanciones, o la recomendación de las mismas a un ministro responsable*

133. El órgano encargado de la aplicación de la ley tendría que adoptar, como resultado de las indagaciones e investigaciones realizadas, ciertas resoluciones como, por ejemplo, promover un proceso o exigir la interrupción de determinadas prácticas, denegar o conceder autorización en las cuestiones notificadas o imponer sanciones, según el caso.

c) *La realización de estudios, la publicación de informes y la información al público*

134. El órgano encargado de la aplicación de la ley podría realizar estudios y utilizar servicios de expertos para que los realizase por sí mismo o encargarlos a entidades o personas ajenas a él. En el Brasil, por ejemplo, la ley establece que la Oficina de Derecho Económico del Ministerio de Justicia llevará a cabo estudios e investigaciones con miras a mejorar las políticas anti-monopolios¹⁶⁹. Algunas leyes piden explícitamente a las autoridades que realicen determinados estudios.

En Tailandia, por ejemplo, la Oficina de Represión de los Monopolios y las Prácticas de Fijación de Precios tiene la facultad y el deber de estudiar, analizar y efectuar investigaciones en lo concerniente a las mercancías, los precios y las transacciones comerciales¹⁷⁰, en la Argentina, la Comisión puede preparar estudios sobre mercados, en particular investigaciones acerca de cómo su conducta afecta a los intereses de los consumidores y en Portugal el Consejo de la Competencia puede pedir a la Dirección General de la Competencia y los Precios que realice los estudios pertinentes para elaborar opiniones que posteriormente han de presentarse al Ministro encargado del comercio¹⁷¹. El órgano encargado de la aplicación de la ley podría informar periódicamente al público acerca de sus actividades. Los informes periódicos son útiles a este respecto y la mayoría de los países que cuentan con disposiciones legales en materia de prácticas comerciales restrictivas publican por lo menos un informe anual.

d) *La distribución de formularios y el mantenimiento de uno o varios registros de las notificaciones*

135. La legislación de la mayoría de los países que tienen establecido un procedimiento de notificación incluye

disposiciones sobre algún sistema de registro que ha de estar caracterizado por la transparencia. Este es el caso, por ejemplo, de España, con el Registro de Prácticas Restrictivas de la Competencia¹⁷², y de Francia con la Dirección General de la Competencia¹⁷³. Algunos países llevan un registro público en el que se inscriben algunos de los datos, aunque no todos, suministrados en la notificación. La utilidad de un registro público se basa en la creencia de que la publicidad puede servir hasta cierto punto de medio disuasorio para hacer desistir a las empresas de realizar prácticas comerciales restrictivas y dar ocasión asimismo a las personas afectadas por tales prácticas de informarse acerca de ellas. Tales personas también pueden formular denuncias concretas y comunicar cualquier inexactitud que adviertan en la información notificada. Sin embargo, no todos los datos pueden inscribirse en el registro, y una de las razones de este hecho es que algunos datos se refieren a los denominados «secretos comerciales» cuya revelación podría perjudicar las operaciones de la empresa de que se trate. No puede exagerarse la posesión por los órganos encargados de la competencia de información comercial confidencial, ya que en caso de violación de esa confidencialidad los empresarios se mostrarían profundamente renuentes a contestar a las solicitudes justificadas de información.

e) *La elaboración y publicación de reglamentos*

136. El órgano encargado de la aplicación de la ley también debería tener facultad para dictar reglamentos de ejecución que le ayudaran en el desempeño de su misión.

f) *La colaboración en la preparación, la modificación o la revisión de la legislación sobre las prácticas comerciales restrictivas o sobre esferas conexas de la política en materia de regulación y competencia*

137. Un número cada vez mayor de nuevas leyes o de leyes reformadas confieren al órgano encargado de la aplicación de la ley, a causa de su alto grado de especialización e incomparable experiencia en la esfera de la competencia, la función suplementaria de prestar asesoramiento sobre los proyectos de ley que puedan afectar a la competencia y de estudiar y someter al Gobierno las propuestas apropiadas de reforma de la normativa legal relativa a la competencia. Así ocurre, por ejemplo, en Bulgaria con la Comisión para la Defensa de la Competencia¹⁷⁴, en Portugal, donde la Comisión Consultiva en Materia de Competencia tiene derecho a emitir dictámenes, prestar asesoramiento y proporcionar orientación sobre todas las medidas legislativas concernientes a cuestiones relativas a políticas de la competencia¹⁷⁵. España, con el Tribunal de Defensa de la Competencia¹⁷⁶ y México, con la Comisión Federal de la Competencia¹⁷⁷.

g) *La promoción del intercambio de información con otros Estados*

138. El Conjunto de Principios y Normas dispone que los Estados deberían establecer en los planos regional y subregional los mecanismos apropiados para promover el intercambio de información sobre las prácticas comerciales restrictivas. Sería conveniente conferir al órgano encargado de la aplicación de la ley la facultad de promo-

ver ese intercambio, enunciándolo claramente entre sus funciones. La legislación de Bélgica, por ejemplo, establece la posibilidad de transmitir a los órganos extranjeros que se ocupan de las cuestiones de competencia la información y los documentos necesarios en virtud de acuerdos de reciprocidad concernientes a la asistencia mutua en materia de libre competencia¹⁷⁶. Los convenios bilaterales entre los Estados Unidos y Alemania, Australia y la Comisión de las Comunidades Europeas, así como entre Francia y Alemania, prevén asimismo las consultas y el intercambio de información, a las que se refiere, además, el párrafo 4 de la sección F del Conjunto.

II. *Carácter confidencial*

1. Concesión de garantías razonables para proteger el carácter confidencial de la información obtenida de las empresas que contenga secretos comerciales legítimos.
2. Protección de la identidad de las personas que proporcionan información a los órganos de defensa de la competencia y que necesiten conservar el anonimato para defenderse contra medidas de represalia económica.
3. Protección de las deliberaciones del gobierno respecto de asuntos en curso o aún pendientes.

139. De conformidad con el párrafo 5 de la sección E del Conjunto de Principios y Normas deben concederse a los secretos comerciales legítimos las garantías normalmente aplicables en especial para proteger su carácter confidencial. El carácter confidencial de la información comunicada al órgano encargado de la aplicación de la ley u obtenida por éste también puede protegerse, en general, mediante la normativa legal de cada país aplicable al descubrimiento y revelación de secretos. Sin embargo, la normativa legal de algunos países, como México¹⁷⁷, Noruega¹⁷⁸, Portugal¹⁷⁹ y Suiza¹⁸⁰, contiene disposiciones especiales sobre el secreto de las pruebas obtenidas durante el proceso.

COMENTARIO AL ARTÍCULO 10

Sanciones y medidas de reparación

- I. *La imposición de sanciones, cuando proceda, por:*
 - i) Violaciones de la ley;
 - ii) Desobediencia a las resoluciones o mandamientos del órgano encargado de la aplicación de la ley o de la autoridad judicial competente;
 - iii) No suministrar la información o los documentos requeridos dentro de los plazos señalados;
 - iv) Suministrar cualquier información o hacer cualquier declaración que la empresa sepa o tenga motivos para creer que es falsa o engañosa en algún aspecto esencial;

140. En la sección II del artículo 9 se enumeran las diversas sanciones posibles de las violaciones enunciadas en la sección I.

II. *Las sanciones podrían consistir, en particular, en lo siguiente:*

- i) Multas (proporcionales a la voluntad de disimulación, la gravedad y la ilegalidad manifiesta de las infracciones o a los beneficios ilícitos obtenidos mediante la actividad denunciada);

141. La facultad de imponer multas a las empresas y los particulares puede corresponder al órgano encargado de la aplicación de la ley o a la autoridad judicial, o puede estar dividida entre ambos. En este último caso, por ejemplo, la facultad del órgano para imponer multas puede estar limitada a ciertos tipos de conducta como las negativas a suministrar información, el suministro de información falsa y la falta de notificación de los convenios. En países como Alemania, Argelia, el Brasil, Côte d'Ivoire, la Federación de Rusia, Hungría, el Japón, Lituania, México, Noruega, el Pakistán, el Perú, Panamá, y Suiza, así como en la CEE, los organismos encargados de la aplicación de la ley tienen facultad para imponer multas. En Australia y los Estados Unidos de América, la facultad de imponer multas corresponde a los tribunales. La cuantía máxima de las multas varía, por supuesto, de un país a otro.

142. Las multas pueden variar también según el tipo de infracción (como en la India y Portugal) o según que la infracción se haya cometido mediando dolo o negligencia (Alemania y la CEE); su cuantía puede fijarse en una cantidad determinada o según el salario mínimo de referencia (el Brasil, la Federación de Rusia, México y el Perú), o puede calcularse con arreglo a los beneficios realizados como consecuencia de la infracción (Alemania, China, Hungría y Lituania). Por otra parte, en algunos países, como Alemania, la infracción puede ser sancionada mediante una multa de una cuantía tres veces superior a los ingresos suplementarios obtenidos como consecuencia de la infracción. La indemnización triple es también importante en los casos de fijación de precios en los Estados Unidos. En el Perú, la multa podría duplicarse en caso de reincidencia¹⁸³.

143. Parecería lógico que las multas estuvieran indizadas con respecto a la inflación y que se tuviera en cuenta tanto la gravedad de la infracción como la capacidad de pago de las empresas, con objeto de no penalizar a las empresas más pequeñas en la misma medida que las grandes, para las cuales un límite bajo constituiría, en relación con el recurso a prácticas restrictivas, una medida escasamente disuasiva.

144. Las tendencias recientes en lo que concierne a las medidas coercitivas aplicables para hacer cumplir las disposiciones en materia de convenios o acuerdos han consistido en buscar la disuasión por medio de la imposición de multas muy considerables a las empresas. En la Comunidad Europea, las multas impuestas por la Comisión pueden alcanzar hasta el 10% del volumen de negocios anual (de todos los productos) de las empresas infractoras. Así por ejemplo, en 1991 la empresa Tetra Pak fue declarada culpable de infracción del artículo 86 del Tratado de Roma (abuso de una posición dominante) y se le impuso en consecuencia una multa de 75 millones de ECU. Esta actitud enérgica ante la violación de la normativa comunitaria en materia de competencia quedó confirmada recientemente en el caso de tres cárteles (barras de acero,

cartón y cemento) que fueron condenados en 1994 al pago de multas de 104, 132,15 y 248 millones de ECU, respectivamente¹⁸⁴. En los Estados Unidos, se promulgó en 1990 una ley en la que se elevaba de un millón a 10 millones de dólares la cuantía máxima de la multa imponible a una sociedad por la violación de las leyes antitrust¹⁸⁵. En el Japón se han adoptado disposiciones legales para poder imponer multas de hasta el 6% del comercio total afectado en un período de tres años. Con arreglo a esas disposiciones, la Comisión del Comercio Leal del Japón impuso en 1991 una multa de 80 millones de dólares de los EE.UU. a un cártel del cemento¹⁸⁶.

- ii) Prisión (en caso de infracción grave que entrañe una violación notoria e intencional de la ley, o de una decisión para exigir su cumplimiento, por parte de una persona natural);

145. La facultad de imponer penas de prisión normalmente correspondería a la autoridad judicial. En algunos países, como el Brasil y el Japón, la facultad de imponer penas de prisión se reserva a las autoridades judiciales a propuesta del órgano encargado de la aplicación de la ley. La duración de las penas de prisión varía de uno a tres o más años, según la naturaleza de la infracción.

146. En países como la Argentina y el Canadá, donde las resoluciones dictadas en virtud de la legislación sobre prácticas comerciales restrictivas son de la competencia de las autoridades judiciales, los tribunales están facultados para imponer penas de prisión de hasta 6 años (Argentina) y de hasta 2 años (Canadá). En los Estados Unidos, sólo constituyen delitos tipificados a las leyes antitrust la conducta claramente definida como intrínsecamente ilegal y la conducta del acuerdo manifiestamente contraria a la competencia: la fijación de precios, la licitación colusoria y el reparto de mercados. Únicamente la Ley Sherman establece sanciones penales (infracciones de las secciones 1 y 2) y la posibilidad de perseguir las infracciones como delitos castigados con una multa a las empresas y tres años de prisión a las personas físicas. La aplicación por la División Antitrust de las sanciones penales, previstas en la Ley Sherman se rige por las leyes penales federales de carácter general y la Ley federal de enjuiciamiento criminal¹⁸⁷.

- iii) Órdenes o mandamientos provisionales;

147. En Hungría, la Junta de la Competencia puede prohibir, como medida provisional, que continúe el comportamiento ilícito u ordenar que se ponga fin a la situación actual si se requiere una acción inmediata para proteger los intereses jurídicos o económicos de los interesados o existe una amenaza para la formación, el desarrollo o la continuación de la competencia económica. La Junta de la Competencia puede también exigir como condición una garantía¹⁸⁸.

- iv) Órdenes definitivas o por un plazo determinado de cesación de las prácticas prohibidas o de reparación de una violación mediante una conducta positiva, la divulgación de información o la presentación de excusas, etc.;

148. Cuando los Estados Unidos limitaron la importación de televisores en color de la República de Corea, Samsung, Gold Star y Dae Woo disminuyeron localmente los precios para incrementar las ventas, pero después convinieron en dejar de reducir precios. La Oficina de Comercio Leal ordenó que se pusiera término a la fijación de precios y exigió a las empresas que se disculparan en un periódico local¹⁸⁹.

149. En este contexto, y como medida adicional, puede considerarse la posibilidad de dictar órdenes de cese y desistimiento y de publicar la sentencia definitiva por la que se imponga cualquier tipo de sanción que las autoridades administrativas o judiciales hayan considerado oportuna, como sucede en Francia y en la Comunidad Europea¹⁹⁰. De esta forma los empresarios y especialmente los consumidores estarán en condiciones de saber que una determinada sociedad ha observado una conducta ilegal.

- v) Venta o liquidación de los activos (en relación con fusiones o adquisiciones ya realizadas), o rescisión (en relación con determinadas fusiones y adquisiciones o determinados contratos restrictivos);

150. Esta cláusula se aplica en México, donde la Comisión puede ordenar la «desconcentración total o parcial» de la fusión¹⁹¹. En los Estados Unidos, la venta de activos puede utilizarse en los casos de fusiones y adquisiciones ilegales¹⁹². También es de señalar que la venta de activos podría hacerse extensiva a las posiciones dominantes¹⁹³.

- vi) Restitución a los consumidores perjudicados;
- vii) Consideración de la declaración administrativa o judicial de ilegalidad como principio de prueba de responsabilidad en todas las acciones de resarcimiento de daños y perjuicios ejercitadas por los perjudicados.

COMENTARIO AL ARTÍCULO 11

Recursos

1. Posibilidad de interponer recurso de reposición ante el órgano encargado de la aplicación de la ley fundándose en un cambio en las circunstancias.

2. Posibilidad de que cualquier empresa o particular interponga [ante la autoridad competente] en el plazo de ... días recurso contra la totalidad o una parte de la resolución dictada por el órgano encargado de la aplicación de la ley (o) sobre cualquier cuestión jurídica de fondo.

151. Respecto a la interposición de recursos de reposición contra las decisiones del órgano encargado de la aplicación de la ley, en muchos casos puede producirse un cambio en las circunstancias que existían en el momento de adoptar la resolución. Cabe recordar que el órgano encargado de la aplicación de la ley puede, por ejemplo, revisar periódicamente -o a causa de un cambio en las circunstancias- las autorizaciones concedidas y quizás prorrogarlas, suspenderlas o supeditar su prórroga al

cumplimiento de condiciones y obligaciones. Por consiguiente, las empresas también deberían tener la posibilidad de solicitar la revisión de las resoluciones cuando las circunstancias que hubieran inducido a su adopción hubiesen cambiado o dejado de existir.

152. El derecho de una persona a recurrir contra la resolución del órgano encargado de la aplicación de la ley está previsto especialmente en la ley de la mayoría de los países (por ejemplo, Lituania¹⁹⁴ y la Federación de Rusia¹⁹⁵ o, puede existir automáticamente, sin mención específica, en virtud de los códigos de procedimiento civil, criminal o administrativo (por ejemplo, Colombia¹⁹⁶ y Portugal¹⁹⁷). En muchos países, las leyes en materia de competencia prevén adecuadamente diversas causas para la interposición de un recurso, incluida la revisión de una causa (según distintas posibilidades) con respecto a las pruebas de hecho y a las conclusiones jurídicas incorporadas a la decisión inicial¹⁹⁸. En otros países, se puede interponer recurso en los casos que se mencionan específicamente en la Ley de la competencia, como ocurre, por ejemplo, con las decisiones del Órgano Sueco de Defensa de la Competencia¹⁹⁹.

153. Los recursos pueden dar lugar a la revisión de la causa o estar limitados, como en el Brasil, la India y el Pakistán, a una cuestión de derecho. Los recursos pueden deducirse ante los tribunales administrativos, como en Colombia y Venezuela, ante los tribunales judiciales, como en Argelia, Côte d'Ivoire, Italia, Lituania, España, Panamá y Suiza o en ambos órdenes como en la Federación de Rusia, en donde el recurso puede interponerse ante un tribunal ordinario o un tribunal de arbitraje²⁰⁰. A este respecto, se puede crear un tribunal administrativo especial como, por ejemplo, en Australia²⁰¹, Dinamarca²⁰², Kenya²⁰³, el Perú²⁰⁴ y España²⁰⁵. En la India y el Pakistán los recursos se tramitan directamente en el Tribunal Supremo y el Tribunal Superior de Justicia, respectivamente. Lo mismo ocurre en el caso del Perú, donde el recurso se tramita directamente ante la Corte Suprema de Justicia de Lima. En Alemania, los recursos en materia de fusiones pueden ser tramitados por la vía judicial o interponerse directamente ante el Ministro de Asuntos Económicos. En Austria los recursos se deducen ante el Tribunal Superior de Cáteles, en el Tribunal Supremo de Justicia.

154. La Comunidad Europea ha creado un Tribunal especializado de primera instancia para conocer de los recursos antitrust, pues tales asuntos han empezado a constituir una carga excesiva para el Tribunal Europeo de Justicia a causa del volumen de los autos.

COMENTARIO AL ARTÍCULO 12

Acción de resarcimiento de daños y perjuicios

Reconocer a la persona, o al Estado en nombre de esa persona, o a la empresa que sufra una pérdida o un daño a causa de la acción u omisión de una empresa o un particular, realizada contraviniendo a las disposiciones de la ley, el derecho a obtener el resarcimiento de la pérdida o el daño (incluidos los gastos e intereses) mediante el ejercicio de la acción civil ante la autoridad judicial competente.

155. La disposición propuesta daría a todo particular o al Estado en nombre de un particular, o a una empresa, el derecho a entablar una demanda civil por infracción de la ley a fin de obtener el resarcimiento de los daños sufridos, incluidos los gastos realizados y los intereses devengados. Esta acción civil se ejercitaría normalmente ante las autoridades judiciales competentes, como en el caso de la Comunidad Europea, a menos que los Estados confriesen al órgano encargado de la aplicación de la ley facultades especiales a este respecto. La legislación de varios países desarrollados contiene disposiciones que regulan la intervención del Estado, como parte actora, en el ejercicio de funciones tutelares (*parens patriae suit*)²⁰⁶. En virtud de tales «acciones colectivas» (*class actions*), los usuarios de

un determinado servicio o los consumidores de un determinado producto que han sufrido daños de resultados de un comportamiento contrario a la libre competencia, y cuya demanda individual sería demasiado insignificante, tienen derecho a entablar una demanda contra las empresas. Así se dispone en la legislación del Canadá, Francia y los Estados Unidos.

156. En algunos países, se autoriza en general a los competidores o perjudicados a interponer demanda por violación del orden económico, en particular la fijación de precios, la fijación abusiva de precios y los acuerdos de vinculación. Así ocurre también en el caso de la legislación de México²⁰⁷, el Perú²⁰⁸ y Venezuela²⁰⁹.

Notas

¹ Véase, por ejemplo, Colombia, Finlandia, Hungría, la India, el Reino Unido y *Suiza*.

² Véase Chile, Japón, Polonia.

³ Mencionan el concepto de «competencia» en el título de sus leyes respectivas, entre otros, los países siguientes: Alemania, Argelia, Argentina, Brasil, Canadá, Côte d'Ivoire, Dinamarca, España, Francia, Grecia, Italia, Lituania, Marruecos, México, Noruega, Países Bajos, Panamá, Portugal, Reino Unido, Suecia, Túnez, Unión Europea. Véase asimismo la lista de títulos de leyes sobre la competencia de todo el mundo que figura en el anexo.

⁴ Ordenanza N° 95-06 de 23 Cábane 1415 (25 de enero de 1995) relativa a la competencia. Art. 1.

⁵ Ley sobre la competencia, de 1986, art. 1.1.

⁶ Ley sobre la competencia, de 1989, art. 1.

⁷ Ley N° LVII de 1996 sobre prohibición de las prácticas comerciales desleales y restrictivas. Introducción

⁸ Ley de Mongolia sobre prohibición de la competencia desleal. Art.1.

⁹ Ley N° 65, de 11 de junio de 1993, relativa a la competencia en las actividades comerciales, artículo 1- (Propósitos de la Ley). Se la conoce como Ley sobre la competencia y entró en vigor el 1° de enero de 1994.

¹⁰ Ley No 29 de 1° de febrero de 1996 sobre normas de protección de la competencia y otras medidas. Art. 1.

¹¹ Decreto legislativo N° 701 contra las practicas monopólicas, controlistas y restrictivas de la libre competencia, art. 2.

¹² Ley de 30 de mayo de 1995 sobre competencia y limitación de las actividades monopolísticas en los mercados de productos, art. 1.

¹³ Ley sobre la competencia (1993:20), de 14 de enero de 1993, art. 1.

¹⁴ Ley Federal sobre cárteles y otras restricciones de la competencia, de 6 de octubre de 1995 (Lcart, RS 251, FF 251, FF 1995 I 472. Art. 1).

¹⁵ *Northern Pacific Railway Co. v. United States*, 356 U.S., 1, 4, 78 S.Ct.514, 517, 2 L.Ed.2d 545, 549 (1958).

¹⁶ Ley para promover y proteger el ejercicio de la libre competencia, art. 1.

¹⁷ Decisión 285 de la Comisión del Acuerdo de Cartagena, art. 1.

¹⁸ Tratado constitutivo de la Comunidad Económica Europea (Tratado de Roma), Roma, 25 de marzo de 1957. Véanse en particular los artículos 2 y 3 f).

¹⁹ MERCOSUR7CMC7DEC. N° 29/94 sobre políticas públicas que distorsionan la competencia. Primer párrafo de los considerandos.

²⁰ Ley (reformada) sobre las prácticas comerciales, de 1974, art. 45.

²¹ Artículo 10 de la Ley Federal de competencia económica.

²² Véase el documento TD/B/RBP/15Rev.1, párrs. 24 a 26.

²³ Debe señalarse que ningún órgano encargado de la competencia, especialmente si se trata de un órgano administrativo independiente, tendrá como mandato político determinar la forma en que ciertas restricciones afectarán al «interés nacional» o influirán en el «desarrollo económico general» de un país. Por esta razón, las autorizaciones deben basarse, en principio, en razones relacionadas con la competencia. Otro procedimiento sería que los gobiernos examinaran la posibilidad de que sus órganos nacionales asistieran al gobierno en la preparación, modificación o revisión de sus leyes que pudieran afectar a la competencia, tal y como se establece en el artículo 8 1) f) de la Ley modelo, y prestaran asesoramiento sobre cualquier medida propuesta que pudiera tener consecuencias en la competencia.

²⁴ Tal es el caso de Finlandia, donde la ley establece que «se considerará que una práctica restrictiva tiene efectos perjudiciales si, de una manera reputada inaceptable desde el punto de vista de una competencia idónea y efectiva...»; Ley sobre las prácticas comerciales restrictivas (709/1988), art. 7. Lituania, cuya legislación prohíbe «las actividades de las entidades económicas que gozan de una posición de dominio en el mercado mediante las cuales se restrinja o pueda restringir la competencia vulnerando intereses económicos»; Ley sobre la competencia, 1992, art. 3.1. El Perú, cuya legislación prohíbe «los actos o conductas... que... generen perjuicios para el interés económico general»; Decreto legislativo N° 701 contra las prácticas monopólicas, controlistas y restrictivas, de la libre competencia, de 1992, art. 3.

²⁵ Directrices sobre fusiones del Departamento de Justicia/Comisión Federal de Comercio de los Estados Unidos, 2 de abril de 1992.

²⁶ *Standard Oil Co. of California and Standard Stations INC., v. United States*, Tribunal Supremo de los Estados Unidos, 1949. 337 U.S. 293, 299 S.Ct. 1051, 93 L.Ed. 1371.

²⁷ Información facilitada por el Gobierno del Reino Unido.

²⁸ Mediante un acuerdo anticompetitivo los productores pueden evitar realizar operaciones en determinadas zonas y esto no podría constituir una razón para dar una definición restrictiva del mercado geográfico (comentario transmitido por el Gobierno del Reino Unido).

²⁹ *Générale Sucrière, etc., c. Comisión de las Comunidades Europeas*, Tribunal Europeo de Justicia, resolución de 15 de diciembre de 1975, *Diario Oficial de las Comunidades Europeas*, N° 43, 25 de febrero de 1976.

³⁰ La legislación peruana permite a los órganos encargados de la aplicación de la ley que investiguen y prohíban los actos de los funcionarios públicos que interfieran en la libre competencia. En un caso reciente se pidió al Ministro de Economía y Finanzas que informara sobre un acuerdo entre el Ministerio y varias asociaciones de transporte para informar las tarifas del transporte urbano. La Comisión Multisectorial de la Libre Competencia consideró que el acuerdo era contrario a la competencia y decidió que el Ministro se abstuviera en adelante de promover acuerdos de este tipo (información comunicada por el Gobierno peruano).

³¹ Esta responsabilidad es especialmente amplia en el Reino Unido, en virtud de la Ley sobre prácticas restrictivas y el sistema de aplicación de la Ley por sentencias judiciales. Todo empleado o director que ayude o instigue a su empresa a incumplir una sentencia judicial, puede ser considerado personalmente responsable de complicidad en el desacato o instigación a éste. Esto puede tener un fuerte efecto disuasorio, aunque posiblemente la imposición de penas y otras sanciones a personas naturales sólo sea aceptable para el público en general si existen fuertes garantías procesales y si la ley que se pide que respeten es clara (información comunicada por el Gobierno del Reino Unido).

³² Es evidente que la Ley sobre la competencia del Reino Unido se aplica a las actividades comerciales de las administraciones locales, que carecen en esta esfera de una situación jurídica particular (aunque muchas de sus actividades no correspondan al «suministro de bienes o servicios» ni se realice «en el transcurso de un negocio», quedando por ello fuera del ámbito de la Ley sobre la competencia del Reino Unido). En virtud de esta ley, no es posible interponer una acción contra la Corona, aunque es de señalar que no todas las actividades estatales son actividades de la Corona (por ejemplo, el Servicio Nacional de Salud). Es también política del Gobierno que la Corona se comporte como si estuviera sujeta a las disposiciones de la Ley sobre la competencia en sus actividades comerciales.

³³ El derecho de la propiedad intelectual es la rama del derecho que se refiere a los derechos derivados del esfuerzo creativo o de la reputación comercial. La propiedad intelectual abarca un campo muy amplio que incluye las obras literarias y artísticas, las películas, los programas informáticos, las invenciones, los diseños y marcas utilizados por los comerciantes para sus bienes y servicios. La ley impide que unas personas copien o aprovechen indebidamente el trabajo o la fama de otra persona y prevé recursos por el caso en que esto se produzca (David Bainbridge, *Intellectual Property*, Pitman Publishing, Londres, 1994, 2ª edición). Existen diversas formas de derechos o de ramas del derecho que dan origen a los derechos que en conjunto constituyen la propiedad intelectual. Como consecuencia de la Ronda Uruguay de Negociaciones Comerciales Multilaterales (Acta Final de la Ronda Uruguay y Acuerdo de Marrakech por el que se establece la Organización Mundial del Comercio), la propiedad intelectual se refiere a las categorías que se mencionan en las secciones 1 a 7 de la parte II del anexo 1C del Acuerdo sobre los Aspectos de los Derechos de Propiedad Intelectual relacionados con el Comercio (ADPIC): derecho de autor y derechos conexos, marcas de fábrica o de comercio, indicaciones geográficas, dibujos y modelos industriales, patentes, esquemas de trazado (topografías) de los circuitos integrados, y protección de la información no divulgada (secretos comerciales). También debe considerarse como protección de la propiedad intelectual todo caso de competencia desleal (cuando suponga una violación de un derecho exclusivo) examinado en el artículo 10 *bis* del Convenio de París para la Protección de la Propiedad Industrial (1967). También es importante tomar nota del Convenio de Berna para la Protección de las Obras Literarias y Artísticas (1971) y la Convención Internacional sobre la Protección de los Artistas Intérpretes o Ejecutantes, los Productores de Fonogramas y los Organismos de Radiodifusión (1961), también llamada «Convención de Roma».

³⁴ Real Decreto N° 157/1992, de 21 de febrero de 1992, por el que se desarrolla la Ley N° 16/1989, de 17 de julio, en materia de exenciones por categorías, autorización singular y registro de defensa de la competencia. *BOE*, 29 de febrero de 1992 (RCL 1992, 487). Véase en particular el artículo 1 f).

³⁵ Artículo 144 de la Ley de 1988 sobre derechos de autor, patentes y diseños, y artículo 51 de la Ley de patentes de 1977. Información facilitada por el Gobierno del Reino Unido.

³⁶ Reglamento (CEE) N° 2349/84 de la Comisión, de 23 de julio de 1984, sobre acuerdos de concesión de patentes; Reglamento (CEE) N° 4087/88 de la Comisión, de 30 de noviembre de 1988, sobre acuerdos de franquicia; Reglamento (CEE) N° 556/89 de la Comisión, de 30 de noviembre de 1988, sobre acuerdos de licencia de conocimientos no patentados.

³⁷ Directrices antitrust para la concesión de derechos de propiedad intelectual, dictadas por el Departamento de Justicia y la Comisión Federal de Comercio de los Estados Unidos, adoptadas y publicadas el 6 de abril de 1995. Es de señalar que estas directrices establecen medidas de represión de los monopolios en relación con la propiedad intelectual protegida por la Ley de patentes, derechos de autor y secretos comerciales, y conocimientos no patentados. No se refieren a la represión de los monopolios en el caso de las marcas. Aunque los mismos principios generales de represión de los monopolios que se aplican a otras formas de propiedad intelectual se aplican también a las marcas, las directrices se refieren a las cuestiones relacionadas con la transferencia de tecnología y las innovaciones que se plantean típicamente con respecto a las patentes, los derechos de autor, los secretos comerciales y los conocimientos no patentados, y no a las cuestiones de diferenciación de productos que surgen habitualmente con respecto a las marcas.

³⁸ Artículo 40 (Parte II, sec. 8) del Acuerdo sobre los Aspectos de los Derechos de Propiedad Intelectual relacionados con el Comercio (ADPIC), anexo 1C del Acuerdo de Marrakech por el que se establece la Organización Mundial del Comercio (OMC).

³⁹ *Centrafarm B. V. v. Sterling Drug*, 1974 ECR 1147 (EC); *Copperweld Corp. v. Independence Tube Corp.*, 104 S.Ct. 2731 (1984).

⁴⁰ Ampliación de la regla de Copperweld. *Satellite Fin. Planning Corp. v. First National Bank*, 633 F. Sup. 386 (D. Del. 1986), pero véase *Sonitrol of Fresno v. AT&T*, 1986-1 Trade Cas (CCII), art. 67.080 (una participación del 32,6% no priva del carácter de empresa competidora).

⁴¹ Directrices para hacer cumplir la Ley antitrust en las operaciones internacionales, 1988, Departamento de Justicia de los Estados Unidos.

⁴² Decreto sobre la represión y prevención de los monopolios y las prácticas comerciales restrictivas, de 1970 (reforma de 1983), art. 2, párr. 1, apartado a).

⁴³ Ordenanza N° 95-06 de 25 de enero de 1995 sobre la competencia. Art. 6.

⁴⁴ Ley sobre los monopolios y las prácticas comerciales restrictivas, de 1969 (reformada por la Ley N° 58 de 1991), art. 2, apartado a).

⁴⁵ Ley de defensa y fomento de la competencia, de 1979, art. 1, párr. x), apartado a).

⁴⁶ Ley de represión de las prácticas monopolísticas, de 24 de febrero de 1990, art. 2, párr. 3, apartado b).

⁴⁷ Ley de 30 de mayo de 1995 sobre competencia y limitación de las actividades monopolísticas en los mercados de productos. El artículo 6.2 se refiere a los «acuerdos (acciones coordinadas) concertados de cualquier forma».

⁴⁸ Ley de defensa de la competencia, de 1989, en especial el artículo 1, sobre «Conductas prohibidas».

⁴⁹ Ley N° 91-999 sobre la competencia, de 27 de diciembre de 1991. Art. 7.

⁵⁰ Ley N° LVII de 1996 sobre prohibición de las prácticas comerciales desleales y restrictivas. Art. 11.

⁵¹ Decreto legislativo N° 701 contra las prácticas monopólicas, controlistas y restrictivas de la libre competencia, art. 6.

⁵² Ley para promover y proteger el ejercicio de la libre competencia, de 1991, art. 5.

⁵³ Decisión N° 285 de la Comisión del Acuerdo de Cartagena. Normas para prevenir o corregir las distorsiones en la competencia generadas por prácticas restrictivas de la libre competencia, art. 3.

⁵⁴ Decisión MERCOSUR/CMC/N° 2194. Art. 3.

⁵⁵ Respecto de los aumentos paralelos de los precios, es de señalar que no todos los casos pueden considerarse como prueba de un acuerdo tácito o de otro tipo. Este es el caso, por ejemplo, de los aumentos paralelos de precios originados por el incremento del impuesto sobre el valor añadido, en los que los precios de bienes o servicios subirán en la misma proporción y al mismo tiempo (comentario transmitido por el Gobierno de la República Federal de Alemania).

⁵⁶ Ley N° LVII de 1996 sobre prohibición de las prácticas comerciales desleales y restrictivas. Art. 11, párr. 2.

⁵⁷ Decreto N° 2153 por el cual se reestructura la Superintendencia de Industria y Comercio, de 30 de diciembre de 1992, art. 47.

⁵⁸ Decisión N° 285 de la Comisión del Acuerdo de Cartagena, art. 4, apartado f).

⁵⁹ Ley sobre los monopolios y las prácticas comerciales restrictivas, de 1969 (reformada en 1991), art. 32.

⁶⁰ *Northern Pacific Railway Co. v. United States*, 356 U.S. 1 (1958).

⁶¹ Ley de 30 de mayo de 1995 sobre competencia y limitación de las actividades monopolísticas en los mercados de productos, arts. 6 1) y 8.

⁶² Información comunicada por el Gobierno de la India.

⁶³ Además de los Estados Unidos, varios países han modificado recientemente su legislación para prohibir como intrínsecamente ilegales la fijación de precios y las licitaciones colusorias.

⁶⁴ La Ley Webb-Pomerene sobre el comercio de exportación de 1918 y la Ley de sociedades de comercio de exportación de 1982. Ha de señalarse que la Ley antitrust norteamericana a través de la Ley de mejoras de las medidas antitrust en el comercio exterior, 15 U.S.C § 6 a) se aplica a los efectos contrarios a la competencia en los mercados de exportación de los Estados Unidos y no sólo a los mercados nacionales de este país. Tampoco pueden calificarse de «cárteles de exportación» a las empresas conjuntas constituidas en virtud de la Ley de sociedades de comercio de exportación, porque carecen de poder en los mercados nacionales y extranjeros; son más bien empresas conjuntas orientadas a la exportación cuyas actividades están delimitadas para que no tengan efectos contrarios a la competencia en los Estados Unidos (información proporcionada por el Gobierno de los Estados Unidos).

⁶⁵ Con respecto a los cárteles de exportación, la legislación antitrust de los Estados Unidos (mediante la Ley de 1982 sobre mejoras de la política antimonopolios en el comercio exterior, 15 U.S.C., sec. 6 a)) se aplica a los efectos de las prácticas anticompetitivas en los mercados exterior e interior de los Estados Unidos. También es de señalar que las empresas conjuntas constituidas con arreglo a la Ley de empresas de exportación de los Estados Unidos no pueden considerarse como «cárteles de exportación» porque no poseen una posición dominante en el mercado interior o exterior de los Estados Unidos; antes al contrario, se trata de empresas orientadas a la exportación cuyas actividades están debidamente controladas para que no tengan efectos anticompetitivos en los mercados de los Estados Unidos (comentario transmitido por el Gobierno de los Estados Unidos).

⁶⁶ Véase «Licitaciones colusorias», estudio preparado por la secretaria de la UNCTAD (TD/B/RBP.12).

⁶⁷ Ley N° 14 sobre el control de las prácticas comerciales restrictivas, los monopolios y los precios, de 1988, art. 11, párr. 4.

⁶⁸ Información proporcionada por el Gobierno de Suecia.

⁶⁹ Ley sobre los monopolios y las prácticas comerciales restrictivas, art. 33, epígrafe 1, párr. 9.

⁷⁰ *Ibid.*, párr. 1.

⁷¹ Con referencia a *Insurance Antitrust Litigation*, DKT 89-16530, repertoriado en 60 BNA ATRR 909, 27 de junio de 1991.

⁷² Comentario transmitido por la Comisión de la Comunidad Europea. Las normas de exención con respecto a los acuerdos de distribución exclusiva remiten al reglamento (CEE) N° 1983/83 de la Comisión sobre la aplicación del párrafo 3 del artículo 85 del Tratado de Roma a ciertas categorías de acuerdos de distribución exclusiva. *Diario Oficial*, L73, 30 de junio de 1983, pág. 1; corrección OJ L281, 13 de octubre de 1983, pág. 24.

⁷³ El asunto *Associated Press (AP) v. United States* sirve para ejemplificar este punto. 326 U.S., 165S Ct. 1416, 86L. Ed. 2013, revisión denegada 326 (802) 1945. Para más detalles, véase el documento TD/B/RBP/15/Rev.1, párr. 54.

⁷⁴ *Wilk v. American Medical Association*, 1987, 2CCH Trade Cas. Section 67,721 (N.D. Ill. 1987).

⁷⁵ Por ejemplo, la Bolsa de Nueva York ordenó a algunos de sus miembros que suprimieran las conexiones telefónicas directas privadas que anteriormente funcionaban entre sus oficinas y las de los no miembros, sin previa notificación al no miembro, sin comunicarles las razones de esta medida ni darles la oportunidad de ser escuchados. El demandante (un agente de operaciones con valores) alegó que, en violación de los artículos 1 y 2 de la Ley Sherman, la Bolsa había conspirado con sus empresas miembros para privarle de las comunicaciones alámbricas privadas y del servicio de teletipo, y que tal desconexión le causaba perjuicios en sus actividades profesionales porque no podía obtener con prontitud las cotizaciones en bolsa, porque los demás corredores de bolsa tenían dificultad para llamarle y por el desprestigio que le había causado esta desconexión. El Tribunal Supremo dictaminó que, en ausencia de toda justificación basada en una política establecida en otra disposición o de cualquier otro modo, la Bolsa de Nueva York había actuado en violación de la Ley Sherman, que la Ley sobre el comercio de valores no concedía ninguna exención a las bolsas en materia de represión de los monopolios y que la negativa colectiva a mantener el

servicio telefónico privado se había producido en circunstancias totalmente injustificables y sin seguir un procedimiento justo. *Silver v. New York Stock Exchange*, Tribunal Supremo de los Estados Unidos, 1963, 373 U.S. 341, 83 S.Ct. 1246, 10 L.Ed.2d 389 (1963). Para más detalles véase: ídem, párr. 55.

⁷⁶ Una alternativa a la expresión «redunda en beneficio común» de la última parte del artículo propuesto podría ser «no produce daño a la comunidad». De esta forma será posible evitar que la carga de la prueba recaiga injustificadamente en las sociedades y que lleve a prácticas contrarias a la competencia (comentario presentado por el Gobierno de los Estados Unidos).

⁷⁷ Comentario transmitido por el Gobierno de los Estados Unidos.

⁷⁸ Comentario transmitido por la Comisión de las Comunidades Europeas. Los ejemplos mencionados en el párrafo 1 del artículo 81 son los siguientes: a) fijar directa o indirectamente los precios de compra o de venta u otras condiciones de transacción; b) limitar o controlar la producción, el mercado, el desarrollo técnico o las inversiones; c) repartirse los mercados o las fuentes de abastecimiento; d) aplicar a terceros contratantes condiciones desiguales para prestaciones equivalentes, que ocasionen a éstos una desventaja competitiva; e) subordinar la celebración de contratos a la aceptación, por los otros contratantes, de prestaciones suplementarias que, por su naturaleza o según los usos mercantiles, no guarden relación alguna con el objeto de dichos contratos.

⁷⁹ La normativa española sobre esta materia se estableció mediante leyes especiales. Real decreto N° 157/1992 de 21 de febrero de 1992, que desarrolla la Ley N° 16/1989 de 17 de julio de 1992.

⁸⁰ Decreto N° 2153, de 30 de diciembre de 1992, por el cual se reestructura la Superintendencia de Industria y Comercio, art. 49.

⁸¹ Ley N° LVII de 1996 sobre prohibición de las prácticas comerciales desleales y restrictivas. Art. 17, párr. 1.

⁸² Ley sobre los monopolios y las prácticas comerciales restrictivas, art. 32.

⁸³ Ley sobre la competencia, de 1992, art. 5.

⁸⁴ Ley de 30 de mayo de 1995 sobre competencia y limitación de las actividades monopolísticas en los mercados de productos, art. 6, párr. 3.

⁸⁵ Ley N° 188/1991, de 8 de julio de 1991, sobre protección de la competencia económica, art. 5. Información facilitada por el Gobierno de la República Eslovaca.

⁸⁶ Comentario presentado por el Gobierno de los Estados Unidos.

⁸⁷ Hay que establecer una distinción entre la utilización de la cuota de mercado simplemente como obstáculo legal -como en el caso del Reino Unido en el que el 25% de cuota de mercado permite que la empresa o empresas sean investigadas en vez de que se presuma su culpabilidad- y la utilización de una cuota de mercado crítica que da lugar a controles automáticos, como ocurre en la Federación de Rusia, donde las empresas con más del 35% del mercado tienen la obligación de notificar esta situación al órgano encargado de la competencia, son incluidas en el «registro de monopolios» y están sometidas a cierta supervisión estatal (comentario transmitido por el Gobierno del Reino Unido).

⁸⁸ Ley sobre comercio leal, de 1973, art. 6, párrs. 1 y 2.

⁸⁹ *Ibid.*

⁹⁰ Ley de represión de las prácticas monopolísticas, de 24 de febrero de 1990, art. 2, párr. 7.

⁹¹ Ley de defensa de la competencia de la República Checa, de 1991, art. 9.

⁹² Decreto-ley N° 371/93 de 29 de octubre de 1993 sobre protección y promoción de la competencia, art. 3, párr. 3, apartado a).

⁹³ Ley de Mongolia sobre prohibición de la competencia desleal. Art. 3, párr. 1.

⁹⁴ Ley sobre la competencia, de 1992, art. 2: Definición de «posición dominante».

⁹⁵ Ley de 30 de mayo de 1995 sobre competencia y limitación de las actividades monopolísticas en los mercados de productos, art. 4.

⁹⁶ Ley (reformada) contra las restricciones de la competencia, de 1957, art. 22, párr. 3.

⁹⁷ Información facilitada por la Comisión de las Comunidades Europeas, asunto Akzo, 3 de julio de 1991.

⁹⁸ Información facilitada por la Comisión de las Comunidades Europeas, sentencia sobre el asunto Michelin, 9 de noviembre de 1993.

⁹⁹ Tribunal de Justicia de las Comunidades Europeas, 14 de febrero de 1978. *United Brands Company and United Brands Continentaal BV v. Commission*, 27/76, 1978, ECR 207.

¹⁰⁰ Comentario transmitido por la Comisión de las Comunidades Europeas. Sentencia en el asunto Vetro Piano in Italia, 10 de marzo de 1992.

¹⁰¹ Información facilitada por la Comisión de las Comunidades Europeas, decisión en el asunto «Nestlé-Perrier», del 22 de julio de 1992.

¹⁰² Información facilitada por el Gobierno del Reino Unido.

¹⁰³ Para más información sobre la legislación estadounidense (decisiones del Tribunal Supremo) en materia de restricciones verticales distintas a los precios en la distribución, véase *White Motor Co. v. United States*, 372 U.S. 253, 83 S.Ct. 696, 9 L.Ed.2d 738 (1963) (aplica el criterio del carácter razonable); *United States v. Arnold Schwinn & Co.*, 388 U.S.365, 87 S. CT. 1856, 18 L.Ed.2d 1249 (1967) (aplica el criterio de la ilegalidad intrínseca), y en especial *Continental T.V., Inc., v. GTE Sylvania Inc.*, 433 U.S. 36, 97 S.Ct. 2549, 53 L.Ed.2d 568 (1977) (rechaza el criterio de la ilegalidad intrínseca de Schwinn y vuelve al criterio del carácter razonable).

¹⁰⁴ Véase el asunto Hoffman-La Roche.

¹⁰⁵ Ley de 2 de septiembre de 1993 de la República Popular de China de represión de la competencia desleal, art. 11. La Ley enumera también varios casos no considerados desleales, como la venta de productos frescos, la baja estacional de los precios, el cambio de línea de producción y el cierre del negocio.

¹⁰⁶ Ley de Mongolia sobre prohibición de la competencia desleal. Art. 4, párr. 3.

¹⁰⁷ Ley N° LVII de 1996 sobre prohibición de las prácticas comerciales desleales y restrictivas. Art. 21, apartado h).

¹⁰⁸ *McDonald v. Johnson and Johnson*, N° 4-79-189 (D. Minn, 14 de abril de 1982).

¹⁰⁹ Asunto Hugin-Liptons. Decisión de la Comisión de 8 de diciembre de 1977 (*Diario Oficial de las Comunidades Europeas*, L.22, de 17 de enero de 1978). Véase asimismo, Instituto Chemioterapico Italiano SPS—Commercial Solvents, sentencia de 6 de marzo de 1974.

¹¹⁰ Véanse los asuntos *Effem and Atlas Building Products Company v. Diamond Block & Gravel Company*.

¹¹¹ *FTC v. Morton Salt Co.*, 334 U.S. 37, 1948.

¹¹² *RRTA v. Carona Sahu Company Ltd.*, RTPE N° 2, 1974, resolución de la Comisión de Monopolios y Prácticas Comerciales Restrictivas (MRTPC), de 21 de marzo de 1975; Grindwell Norton, RTPE N° 29, 1974, resolución de la MRTPC, de 21 de noviembre de 1975.

¹¹³ Decreto legislativo N° 701 contra las prácticas monopólicas, controlistas y restrictivas de la libre competencia, 1992, art. 5, párr. a) (información comunicada por el Gobierno del Perú).

¹¹⁴ Ley sobre las prácticas comerciales, de 1974, art. 49, párr. 1.

¹¹⁵ Comentario presentado por el Gobierno de los Estados Unidos.

¹¹⁶ La fijación de precios de transferencia podría ser principalmente un problema fiscal y constituye muy pocas veces una práctica abusiva (comentario transmitido por el Gobierno de la República Federal de Alemania).

¹¹⁷ Ley del comercio 1986, parte II, art. 37, párr. 1.

¹¹⁸ Información comunicada por el Gobierno de Suecia.

¹¹⁹ Véase la Ley de defensa del consumidor, de 1987, que considera delito toda «indicación engañosa sobre los precios». Cuando se examine si una determinada indicación sobre los precios es engañosa, las partes pueden remitirse al Código de Conducta aprobado por la Secretaría de Estado en 1988. El párrafo 1.6.3 c) aconseja a los comerciantes que establezcan comparaciones con un precio recomendado a menos que «el precio no sea considerablemente superior a los precios a que realmente se vende el producto en el momento que por primera vez se hace la comparación». En otras palabras, puede considerarse que un minorista que dice «Precio al por menor recomendado XXX libras; mi precio la mitad» proporciona una indicación engañosa sobre los precios, cometiendo en consecuencia un delito tipificado en la Ley de defensa del consumidor si el precio al por menor recomendado es considerablemente superior a los precios a que normalmente venden las mercancías otros minoristas.

¹²⁰ Ley sobre la competencia, de 1986, art. 37.3, párr. 4.

¹²¹ *Diario Oficial de las Comunidades Europeas*, N° L.377/16, de 31 de diciembre de 1980.

¹²² Ley sobre la competencia, de 1986, art. 37.3, párr. 6.

¹²³ Comentario presentado por el Gobierno de los Estados Unidos.

¹²⁴ Decisión de la Comisión de Comercio Leal, de 18 de abril de 1978. Información comunicada por el Gobierno del Japón.

¹²⁵ *Cinzano and Cie. GmbH v. Jara Kaffee Gesch ppe GmbH and Co.*, decisión de 2 de febrero de 1973.

¹²⁶ *Tepea B.V. c. Comisión de las Comunidades Europeas*, asunto 28/77; decisión de la Comisión de 21 de diciembre de 1976. La decisión de la Comisión fue confirmada por el Tribunal Europeo de Justicia en su resolución de 24 de junio de 1978.

¹²⁷ Sentencia dictada el 10 de octubre de 1978, asunto 3/78: (1978) ECR 1823.

¹²⁸ Decisión del 22 de julio de 1991 sobre el asunto «Tetra Pak» y decisión del 22 de diciembre de 1987 sobre el asunto «Hilti». Estas decisiones fueron confirmadas, respectivamente, por sentencia del Tribunal de Primera Instancia de 6 de octubre de 1994 y del Tribunal de Justicia de las Comunidades Europeas de 2 de marzo de 1994.

¹²⁹ Comentario presentado por el Gobierno de los Estados Unidos.

¹³⁰ En relación con las negativas unilaterales a tratar véase: *United States v. Colgate & Co.*, Tribunal Supremo de los Estados Unidos, 1919. 250 U.S. 300, 39 S.Ct. 465, 53 1.Ed. 992, 7 A.L.R. 443. También *United States v. Schrader's Son Inc.*, 252 U.S. 85, 40 S.Ct. 251, 64 L.Ed. 471 (1920).

¹³¹ Comentario presentado por el Gobierno de los Estados Unidos.

¹³² El Tribunal Supremo de los Estados Unidos ha definido los acuerdos de ventas condicionadas como sigue: «un acuerdo por una parte de vender un producto pero sólo a condición de que el comprador adquiera también un producto distinto (o vinculado), o acceda al menos a no adquirir ese producto de cualquier otro suministrador». *Northern Pac. Ry v. United States*, 356 U.S. 1, 5-6, 78 S.Ct. 514, 518, 2 L.Ed. 545 (1958). También ha declarado que «el contrato usual de ventas condicionadas obliga al cliente a aceptar un producto o marca que no siempre desea para asegurarse el que desea. Como un acuerdo de esa naturaleza es intrínsecamente contrario a la competencia, hemos estimado que su utilización por una empresa conocida es susceptible de disminuir sustancialmente la competencia «aunque sólo afecte a un volumen de comercio relativamente reducido». *Brown Shoe Co. v. United States*, 370 U.S. 294, 330, 82 S.Ct. 1502, 1926, 8 L.Ed. 2d 510 (1962).

¹³³ En el estudio de la secretaria de la UNCTAD titulado «Las prácticas de vinculación de las compras» (TD/B/RBP/18) figura un análisis de las diversas formas de vinculación de las compras y la situación jurídica en distintos países.

¹³⁴ H. R. 4972, por la que se modifica el apartado d) del artículo 271 de la Ley de patentes.

¹³⁵ Ordenanza N° 95-06, de 25 de enero de 1995 sobre la competencia. Art. 7.

¹³⁶ Ley N° LVII de 1996, sobre prohibición de las prácticas de mercado desleales y restrictivas. Art. 21, apartado f).

¹³⁷ Ley de Mongolia sobre prohibición de la competencia desleal. Art. 4, párr. 5.

¹³⁸ Ley federal sobre cárteles y otras restricciones a la competencia, de 6 de octubre de 1995 (RS 251, FF 1995 I 472. Art. II, párr. 7, apartado f).

¹³⁹ MERCOSUR/CMC/N° 21/94, decisión sobre la protección de la competencia. Anexo, art. 4, apartado d).

¹⁴⁰ Hasta ahora, el control de las fusiones se ha presentado en la Ley tipo, como en el Conjunto, en relación con el concepto de «abuso de una posición de dominio». En consonancia con la legislación moderna en materia de competencia, ahora se propone incluir en la Ley tipo una disposición separada sobre el control de las fusiones.

¹⁴¹ Información facilitada por la Comisión de las Comunidades Europeas. Reglamento (CEE) N° 4064/89 del Consejo, de 21 de diciembre de 1989, sobre el control de las operaciones de concentración entre empresas. *Diario Oficial de las Comunidades Europeas*, L.395/1, de 30 de diciembre de 1989, en particular el artículo 1.

¹⁴² Reglamento (CEE) N° 4064/89 del Consejo, de 21 de diciembre de 1989, sobre el control de las operaciones de concentración entre empresas. *Diario Oficial de las Comunidades Europeas*, L.395/1, de 30 de diciembre de 1989, en particular el artículo 1.

¹⁴³ En el documento TD/B/RPB/80/Rev.1 figura un análisis detallado de la concentración del poder de mercado mediante fusiones, absorciones, empresas conjuntas y otros modos de adquisición de control, y sus efectos en los mercados internacionales, en particular los mercados de los países en desarrollo.

¹⁴⁴ En el artículo 9 del Reglamento N° 4064/89 del Consejo figuran las disposiciones relativas a la remisión del caso a las autoridades competentes de los Estados miembros.

¹⁴⁵ Por ejemplo, la Oficina de Comercio Leal coreana declaró ilegal la concentración entre dos empresas que controlaban, respectivamente, el 54 y el 19% del mercado de estabilizadores de cloruro de polivinilo. Se ordenó a la compañía adquirente que vendiera las acciones. Con referencia al asunto Dong Yang Chemical Industrial Co., 1 KFTC 153, de 13 de enero de 1982.

¹⁴⁶ Según la experiencia de los Estados Unidos, es muy poco probable que las fusiones de carácter heterogéneo planteen problemas de competencia (comentario transmitido por el Gobierno de los Estados Unidos). En el Reino Unido, es poco probable que una fusión se someta a control si no hay superposición en ningún mercado (comentario transmitido por el Gobierno del Reino Unido).

¹⁴⁷ Véase una reseña completa de esos asuntos en el documento TD/B/RBP/48, párrs. 12 a 22.

¹⁴⁸ La empresa estadounidense Gillette adquirió el 100% de la Wilkinson Sword, empresa británica, con la excepción de las actividades basadas en la Unión Europea y en los Estados Unidos. Debido a los reglamentos de control de las fusiones en la Unión Europea y en los Estados Unidos, Gillette sólo había adquirido hasta entonces el 22,9% de participación en el capital sin derecho de voto en la Eemland Holding N.V., empresa neerlandesa que es el único accionista de la Wilkinson Sword Europe, pero con unos acuerdos adicionales que preveían una influencia importante, desde el punto de vista competitivo, sobre la Eemland y, por consiguiente, también sobre la Wilkinson Sword Europe. Gillette y Wilkinson son los fabricantes mundiales más importantes de productos para el afeitado, incluidas las hojas y las máquinas de afeitado, que es el mercado pertinente tal como lo definieron todas las autoridades que intervinieron en el asunto. Aunque las cuotas de mercado de las dos empresas variaban según el país, ocupaban en la mayoría de los mercados geográficos pertinentes las dos posiciones más importantes. En la mayoría de los países de Europa occidental, Gillette y Wilkinson representaban conjuntamente una cuota de mercado del 90% aproximadamente. En marzo de 1993, Eemland vendió su empresa Wilkinson Sword a Warner Lambert y retransfirió las marcas y los negocios en los distintos países no miembros de la Unión Europea. Estas transacciones dieron lugar a la presentación de demandas por prácticas contrarias a la competencia en 14 jurisdicciones de todo el mundo. Este caso ilustra muy bien los problemas que pueden plantear los asuntos de ámbito internacional porque pueden causar efectos contrarios a la competencia en muchos países y, por consiguiente, dar lugar a muchas demandas con arreglo a leyes diferentes. Para las empresas afectadas, así como para las administraciones interesadas, estos asuntos pueden entrañar operaciones sumamente costosas en términos de recursos humanos y financieros. Es evidente que estos problemas no existirían si estos asuntos pudieran tratarse con arreglo a una sola ley y ante una sola autoridad. Como esta autoridad no existe, parece que tanto a las empresas participantes como a las autoridades de defensa de la competencia les interesa que exista una estrecha cooperación entre las autoridades de los distintos países. Para otros casos, véase «Casos de prácticas comerciales restrictivas que tienen efectos en más de un país, en particular en los países en desarrollo y en otros países, con conclusiones generales acerca de las cuestiones planteadas por estos casos» (UNCTAD, TD/RBP/CONF.4/6).

¹⁴⁹ Obsérvese que en virtud de la legislación del Reino Unido, la vinculación mediante consejeros comunes no constituye, por sí sola, una situación de fusión. Es más probable que una vinculación mediante consejeros comunes, sin un intercambio considerable de acciones, dé lugar a acuerdos restrictivos, pero no a fusiones. Comentario transmitido por el Gobierno del Reino Unido.

¹⁵⁰ La situación no tiene que examinarse sólo en lo concerniente a los consejos de administración. En los Estados Unidos es ilegal, no sólo que un miembro del consejo de administración de una sociedad sea también miembro del consejo de administración de una sociedad competidora, sino también que lo sea uno de sus ejecutivos.

¹⁵¹ Resolución 39/248 de la Asamblea General, de 9 de abril de 1995.

¹⁵² *Ibid.*, párr. 15.

¹⁵³ Información comunicada por el Gobierno de Suecia.

¹⁵⁴ Decreto (reformado) sobre represión y prevención de los monopolios y las prácticas comerciales restrictivas, de junio de 1980.

¹⁵⁵ Decreto N° 2153, de 30 de diciembre de 1992, por el cual se reestructura la Superintendencia de Industria y Comercio, art. 3. La Superintendencia está encargada también de la aplicación de las leyes sobre patentes, marcas de fábrica de comercio, protección de los consumidores, cámaras de comercio, normas técnicas y metrología.

¹⁵⁶ Decreto-ley N° 25868. Ley de organización y funciones del Instituto Nacional de Defensa de la Competencia y de la Protección de la Propiedad Intelectual (INDECOPI), art. 2. El INDECOPI también está encargado de la aplicación de las leyes sobre *dumping* y subvenciones, protección de los consumidores, publicidad, competencia desleal, metrología, control de calidad y barreras no arancelarias, procedimientos de quiebra, marcas de fábrica o de comercio, patentes, variedades de plantas, denominaciones de origen y transferencia de tecnología.

¹⁵⁷ Ley N° 22262 de protección de la libre competencia, art. 7.

¹⁵⁸ Decreto N° 511, de 27 de octubre de 1980, art. 16, con referencia al Decreto legislativo N° 2760.

¹⁵⁹ Decreto legislativo N° 701 contra las prácticas monopólicas, controlistas y restrictivas de la libre competencia, art. 10.

¹⁶⁰ Ley N° 8884, de 11 de junio de 1994, sobre cambios en el Consejo de Protección Económica Administrativa.

¹⁶¹ Ley N° LVII de 1996 sobre prohibición de las prácticas comerciales desleales y restrictivas. Art. 40.

¹⁶² Normas para la protección de la competencia y del mercado, art. 10, párr. 3.

¹⁶³ Ley federal de competencia económica, 1992, art. 26 (ii), segundo párrafo. Esta disposición fue desarrollada por el reglamento interno de la Comisión Federal de la Competencia a partir del 12 de octubre de 1993, art. 33.

¹⁶⁴ Ley federal de competencia económica, 1992, art. 27.

¹⁶⁵ Ley N° LVII de 1996, sobre prohibición de las prácticas comerciales desleales. Art. 38, párr. 3, apartado d).

¹⁶⁶ Ley antimonopolio y sobre las prácticas de fijación de precios, B.E. 2522 (1979), art. 12, párr. 6.

¹⁶⁷ Ley de 2 de septiembre de 1993 de la República Popular de China para la represión de la competencia desleal, art. 32.

¹⁶⁸ Comentario transmitido por el Gobierno de los Estados Unidos.

¹⁶⁹ Ley N° 8884, de 11 de junio de 1994, art. 14.XIV.

¹⁷⁰ *Ibid.*, art. 16, párr. 2.

¹⁷¹ Decreto-ley N° 371/93, de 29 de octubre de 1993, sobre protección y promoción de la competencia, art. 13, párr. 1, apartado a) y párr. 2.

¹⁷² Real decreto N° 157/192 de 21 de febrero de 1992, cap. III, arts. 19 a 23.

¹⁷³ Ordenanza N° 86-1243, de 1° de diciembre de 1986, sobre la liberalización de los precios y la competencia, art. 44.

¹⁷⁴ Ley de 15 de noviembre de 1991 sobre la organización y actividades de la Comisión de Defensa de la Competencia, art. 4, párr. 3.

¹⁷⁵ Decreto-ley N° 371/93, de 29 de octubre de 1993, sobre protección y promoción de la competencia, art. 13, párr. 1, apartados b), c) y d).

¹⁷⁶ Ley N° 16/1989 de 17 de julio para la defensa de la competencia, art. 26. Véase otra información a este respecto en: Tribunal de Defensa de la Competencia, Memoria 1992, pág. 66.

¹⁷⁷ Ley federal de competencia económica, 1992, art. 24, párrs. V y VI.

¹⁷⁸ Ley sobre la protección de la competencia económica, art. 50, apartado b).

¹⁷⁹ Ley federal de competencia económica, 1992, art. 31, párr. 2, y reglamento interno de la Comisión Federal de la Competencia, de 12 de octubre de 1993, art. 34.

¹⁸⁰ Ley N° 65, de 11 de junio de 1993, relativa a la competencia en las actividades comerciales, art. 6-2 (Confidencialidad de las pruebas).

¹⁸¹ Decreto-ley N° 371/93, de 29 de octubre de 1993, sobre protección y promoción de la competencia, art. 19.

¹⁸² Ley federal sobre cárteles y otras restricciones a la competencia, de 6 de octubre de 1995 (Art. RS 251, FF 1995 I 472. Art. 25).

¹⁸³ Decreto legislativo N° 701 contra las prácticas monopólicas, controlistas y restrictivas de la libre competencia, art. 23 (información proporcionada por el Gobierno del Perú).

¹⁸⁴ Información facilitada por la Comisión de las Comunidades Europeas.

¹⁸⁵ H. R. 29, Ley de reforma de la ley antitrust, de 1990.

¹⁸⁶ 60 BNA ATRR 459.

¹⁸⁷ Información proporcionada por el Gobierno de los Estados Unidos.

¹⁸⁸ Ley LVII de 1996, sobre prohibición de las prácticas comerciales restrictivas. Art. 72, párr. 1, apartado c) y párr. 72, párr. 2.

¹⁸⁹ Con referencia al asunto Samsung Electronics Company, 4 KFTC 58, 26 de diciembre de 1984.

¹⁹⁰ Ordenanza N° 86-1243, de 1° de diciembre de 1986, sobre la liberalización de los precios y la competencia, arts. 12 y 15.

¹⁹¹ Ley federal de competencia económica, 1992, art. 35, párr. I.

¹⁹² Información facilitada por el Gobierno de los Estados Unidos. Es de señalar que en los Estados Unidos la venta o liquidación de activos es considerada como un «recurso estructural», que requiere cierto desmantelamiento o venta de las estructuras o propiedades de las empresas, que contribuyó a una constante restricción del comercio, a la monopolización o a la adquisición. El alivio estructural puede subdividirse en tres categorías: disolución, venta de activos y liquidación forzosa. La disolución se refiere en general a una situación en la que se trata de disolver una combinación o asociación supuestamente ilegal; puede incluir la venta de activos y la liquidación forzosa como métodos para lograr ese fin. La venta de activos se refiere a las situaciones en que los demandados se ven obligados a desprenderse de propiedades, valores u otros activos. La liquidación forzosa es un término utilizado generalmente para indicar los efectos de una decisión judicial por la que se ordena la venta de ciertos tipos de activos; se aplica especialmente a los casos en que el procedimiento judicial tiene por objeto conseguir garantías contra los abusos monopolísticos resultantes de la propiedad o control integrados de una sociedad (como la integración vertical de las funciones de fabricación y distribución o la integración de la producción y venta de productos diversificados que no tienen relación de uso o función). Estos recursos no están previstos expresamente en la legislación. Ahora bien, el artículo 4 de la Ley Sherman y el artículo 5 de la Ley Clayton autorizan al Fiscal General a incoar un procedimiento en equidad para «impedir y reprimir las violaciones de las leyes antitrust», y disponen que «estos procedimientos podrán incoarse mediante petición en la que se exponga el caso y se ruegue que se ordene que esta violación quede *prohibida de otra manera*» (el subrayado es nuestro). Además, aparte de estas autorizaciones generales concedidas por ley, lo fundamental del juicio de equidad es que el tribunal está facultado para adaptar la sentencia a las necesidades de cada caso. Así, por ejemplo, al invocar el

Gobierno la autoridad general de un tribunal de equidad con arreglo a las Leyes Sherman o Clayton, el tribunal dispone de un amplio margen de libertad para adaptar su decisión a las necesidades del caso a fin de dar una solución eficaz y adecuada. Chesterfield Oppenheim, Weston & McCarthy, *Federal Antitrust Laws*, West Publishing Co., 1981, págs. 1.042 y 1.043.

¹⁹³ Comentario transmitido por el Gobierno del Reino Unido.

¹⁹⁴ Ley sobre la competencia, de 1992. El artículo 14 versa sobre los recursos contra las resoluciones del organismo encargado de la vigilancia de los precios y la defensa de la competencia. Cabe señalar que la ley establece que los recursos ante el tribunal no tienen efecto suspensivo de las directrices y resoluciones, a menos que el tribunal decida otra cosa.

¹⁹⁵ Ley de 30 de mayo de 1995 sobre competencia y limitación de las actividades monopolísticas en los mercados de productos, art. 28, procedimiento para apelar contra las decisiones del Comité Antimonopolio.

¹⁹⁶ Decreto N° 2153, de 30 de diciembre de 1992, por el cual se reestructura la Superintendencia de Industria y Comercio, art. 52, párrafo quinto.

¹⁹⁷ Decreto-ley N° 371/93, de 29 de octubre de 1993, sobre protección y promoción de la competencia, arts. 28 y 35.

¹⁹⁸ Comentario transmitido por el Gobierno del Reino Unido.

¹⁹⁹ Sección 62 de la Ley sobre la competencia, 1993. Sólo en los casos especificados en los artículos 60 y 61 de la ley pueden apelarse las decisiones adoptadas por el órgano sueco de la competencia ante el tribunal de la ciudad de Estocolmo.

²⁰⁰ Ley de 30 de mayo de 1995 sobre competencia y limitación de las actividades monopolísticas en los mercados de productos, art. 28.

²⁰¹ El Tribunal de Prácticas Comerciales.

²⁰² El Tribunal de Apelaciones, nombrado por el Ministro de Comercio.

²⁰³ El Tribunal de Prácticas Comerciales Restrictivas.

²⁰⁴ El Tribunal de Defensa de la Competencia y de la Propiedad Intelectual.

²⁰⁵ El Tribunal de Defensa de la Competencia.

²⁰⁶ Véase la Ley Hart-Scott-Rodino de reforma de la legislación antitrust, de 1976, en el caso de los Estados Unidos.

²⁰⁷ Ley federal de competencia económica, 1992, art. 38.

²⁰⁸ Decreto legislativo contra las prácticas monopólicas, controlistas y restrictivas de la libre competencia, 1992, art. 25.

²⁰⁹ Ley para promover y proteger el ejercicio de la libre competencia, art. 55.

ANEXOS

ANEXO I

Denominación de las leyes de defensa de la competencia en el mundo

Varios países han adoptado leyes de defensa a la competencia en los decenios de 1980 y 1990. Se ofrecen a continuación los nombres de algunas de esas leyes por orden alfabético de países

País	Denominación de la ley de defensa de la competencia
Alemania	Ley de 1957 contra las restricciones a la competencia
Argelia	Ley de defensa de la competencia económica
Argentina	Ley N° 22.262, de 1980, de defensa de la competencia
Australia	Ley de prácticas comerciales de 1974
Austria	Ley de cárteles de 1998
Bélgica	Ley de 5 de agosto de 1991 de protección de la competencia económica
Canadá	Ley de la competencia
Colombia	Ley sobre la promoción de la competencia y sobre las prácticas comerciales restrictivas
Costa Rica	Ley de promoción de la competencia y defensa efectiva del consumidor
Côte d'Ivoire	Ley sobre la competencias
Chile	Ley antimonopolios
China	Ley antimonopolios
Dinamarca	Ley de la competencia de 1997
Eslovaquia	Ley N° 188/1994 sobre la protección de la competencia económica
España	Ley 16/1994 sobre la protección de la competencia económica
Estados Unidos de América	Legislación antitrust (Ley Sherman, Ley Clayton, Ley de la Comisión Federal de Comercio y Ley Hart-Scott-Rodino de control antitrust)
Federación de Rusia	Ley sobre la competencia y la limitación de las actividades monopolísticas en los mercados de productos, de 1991
Finlandia	Ley sobre las restricciones a la competencia
Francia	Ordenanza N° 86-1243, de 1° de diciembre de 1986, sobre liberalización de precios y competencia
Grecia	Ley 703/77 de control de monopolios y oligopolios y protección de la libre competencia
Hungría	Ley de prohibición de las prácticas de mercado desleales y restrictivas (Ley N° LVII de 1996)
India	Ley de monopolios y prácticas comerciales restrictivas
Irlanda	Ley de la competencia de 1991, y leyes de fusiones y absorciones (control) de 1978 a 1996
Israel	Ley de restricción del comercio, 5748-1988
Italia	Reglas para la protección de la competencia y el mercado
Jamaica	Ley de competencia leal
Japón	Ley de prohibición de los monopolios privados y de mantenimiento de un comercio leal, también conocida como «Ley antimonopolio»
Kenya	Ley de prácticas comerciales restrictivas, monopolios y control del comercio

País	Denominación de la ley de defensa de la competencia
Luxemburgo	Ley de 17 de junio de 1970 sobre las practicas comerciales restrictivas
Malta	Ley de regulación de la competencia y de fomento del comercio leal
México	Ley federal de competecnia económica
Mongolia	Ley de prohibición de la competencia desleal
Noruega	Ley de la competencia de 1993
Nueva Zelandia	Ley de comerciao de 1986
Países Bajos	Ley de la competecia de 22 de mayo de 1997
Pakistán	Ordenanza de monopolios y prácticas comerciales restrictivas (control y prevención)
Panamá	Ley de defensa de la competencia
Perú	Decreto legislativo contra las prácticas monopolísticas, controlistas y restrictivas que afectan a la libre competencia
Polonia	Ley contra las práctivas monopolísticas de 24 de febrero de 1990
Portugal	Decreto-Ley N° 371/93, de 29 de octubre de 1993, sobre la protección y promoción de la competencia
Reino Unido	Ley de comercio leal, Ley de la competencia, Ley de prácticas comerciales restrictivas y Ley de precios de reventa
República Checa	Ley de protección de la competencia comercial
República de Corea	Ley de 1980 de regulación de monopolios y comercial leal
Sri Lanka	Ley de la Comisión de Comercio Leal
Sudáfrica	Ley de 1979 de maantenimiento y promoción de la competencia
Suecia	Ley de la competencia de 1993
Suiza	Ley federal de cárteles y otras restricciones a la competencia
Unión Europea	Reglas sobre la competencia del Tratado de la Unión Europea
Venezuela	Ley para promover y proteger el ejercicio de la libre competencia

ANEXO II

Los regímenes antitrust de notificación de fusiones en el mundo

Régimen de notificación obligatoria antes del cierre	Régimen de notificación obligatoria después del cierre	Régimen de notificación voluntaria
Albania	Kenya	Australia
Alemania	Ex República Yugoslava de Macedonia	Côte d'Ivoire
Argentina	Letonia	Chile
Austria	Lituania	Francia
Azerbaiyán	México	Noruega
Belarús	Países Bajos	Nueva Zelandia
Bélgica	Polonia	Panamá
Brasil	Portugal	Reino Unido
Bulgaria	Provincia China de Taiwán	Venezuela
Canadá	República Checa	
Colombia	República de Corea	
Croacia	República de Moldova	
Chipre	Rumania	
Eslovaquia	Rusia	
Eslovenia	Sudáfrica	
Estados Unidos de América	Suecia	
Estonia	Suiza	
Finlandia	Tailandia	
Grecia	Túnez	
Hungría	Turquía	
India	Ucrania	
Irlanda	Unión Europea	
Israel	Uzbekistán	
Italia	Yugoslavia	
Japón		
Kazajstán		

Fuente: UNCTAD Handbook

ANEXO III

*Selección de regímenes de control de fusiones***1. Países con un régimen de notificación obligatoria antes del cierre**

Países	Cuándo se debe notificar y en qué plazo	Plazos de aprobación (fase 1/fase 2)	Motivo en que se funda la aprobación	Sanciones	Observaciones
Alemania					
<p>Nueva legislación en vigor desde enero de 1999.</p> <p>Régimen obligatorio.</p> <p>Forma de la notificación: ningún formulario especial; más breve que el formulario CO; en alemán</p>	<p>Cifra de negocios conjunta mundial de todas las partes superior a 1.000 millones de marcos alemanes, siempre que además al menos una de las partes tenga una cifra mínima de negocios de 50 millones de marcos en Alemania (exenciones <i>de minimis</i>).</p> <p>Notificación previa a la fusión en cualquier momento antes de concluir ésta.</p>	<p>Fase 1: un mes desde la notificación.</p> <p>Fase 2: tres meses más.</p> <p>Efectos suspensivos: prohibición de perfeccionar la fusión antes de la aprobación (posibilidad de exención por razones de peso).</p>	<p>Si la fusión creará o reforzará o no una posición de mercado dominante (presunciones legales) que no se compense con el mejoramiento de las condiciones del mercado.</p>	<p>Incumplimiento del deber de notificar: notificación incompleta, incorrecta o fuera de plazo: multa de hasta 50.000 marcos.</p> <p>Conclusión de la fusión antes de la aprobación: multa de hasta 1 millón de marcos o tres veces los ingresos suplementarios; nulidad de la operación.</p> <p>Incumplimiento del deber de notificar la conclusión de la fusión: multa de hasta 50.000 marcos.</p>	<p>Disposiciones especiales para el sector de la radiodifusión.</p> <p>Otras normas de notificación para los bancos y las compañías de seguros.</p> <p>Notificación «sin demoras» una vez concluida la fusión notificada.</p>
Brasil					
<p>Régimen obligatorio</p>	<p>La cuota de mercado resultante de la fusión es como mínimo del 20% del mercado de que se trate, o la cifra de negocios en todo el mundo supera los 400 millones de reales.</p> <p>La notificación debe hacerse en los 15 días hábiles siguientes a la ejecución de la operación.</p>	<p>30 días en la SEA + 30 días en la SDE + 60 días en el CADE, plazos que se interrumpen cada vez que las autoridades envían cartas oficiales pidiendo más información.</p> <p>No hay efectos suspensivos</p>	<p>Sólo se aprueban las operaciones lesivas o restrictivas de la competencia si mejoran del rendimiento empresarial en beneficio de los consumidores.</p>	<p>Incumplimiento del deber de notificar: las sanciones van de 55.000 reales a 5,5 millones de reales.</p>	<p>Los sectores regulados también están sujetos a normas especiales.</p>

Países	Cómo se debe notificar y en qué plazo	Plazos de aprobación (fase 1/fase 2)	Motivo en que se funda la aprobación	Sanciones	Observaciones
Canadá					
Régimen obligatorio.	<p>Es obligatoria la notificación previa si con la fusión se exceden los límites legales respecto de activos y ventas.</p> <p>Las partes pueden hacer la notificación en todo momento desde que tengan un principio de acuerdo, siempre que haya información suficiente para llenar el formulario.</p>	<p>El plazo es de 14 ó 42 días, según se elija el formulario largo o el abreviado (en este último caso, el Comisario puede ampliar el plazo). Excepcionalmente, el Director puede acortar el plazo. Los plazos tienen efecto suspensivo.</p>	<p>Que la fusión impida o reduzca, o pueda impedir o reducir, la competencia notablemente en el mercado de que se trate.</p>	<p>El incumplimiento del deber de notificación previa de una operación es un delito que se castiga con multa de 50.000 dólares canadienses.</p>	<p>Las operaciones entre no canadienses deben notificarse de acuerdo con la Ley canadiense de inversiones y son revisables. Las fusiones de medios de difusión, compañías de seguros, sociedades de crédito y bancos, entre otros, pueden estar sujetas a notificación y revisión según las leyes especiales de cada sector.</p>
Colombia					
Régimen obligatorio	<p>Las empresas que realizan las mismas actividades, por ejemplo, producción, suministro, distribución o consumo de determinados artículos, materias primas, productos, mercancías o servicios, y cuyos activos, individual o conjuntamente, alcancen como mínimo 20 millones de pesos (aproximadamente 10.000 dólares de los EE.UU.) deben notificar todo proyecto de consolidación o fusión.</p>	<p>El Superintendente tiene 30 días bancarios desde la fecha de presentación de la información para rechazar la fusión propuesta. Si en dicho plazo el Superintendente no responde, puede procederse a la fusión.</p>	<p>Si la fusión restringe indebidamente o no la competencia.</p>	<p>Si no se cumplen todos los requisitos legales, la fusión se considerará nula de pleno derecho.</p>	<p>La sentencia de la Corte Constitucional que declara inconstitucional el decreto N° 1122 de 1999 es un revés para el control de las fusiones en Colombia; se espera que el contenido del decreto N° 1122 vuelva a aprobarse próximamente, ya que en su sentencia la Corte Constitucional no observó el procedimiento debido.</p>
Estados Unidos de América					
<p>Régimen obligatorio.</p> <p>Cada parte debe presentar una notificación.</p> <p>Los derechos de notificación (que debe pagar la empresa adquirente) son de 45.000 dólares de los EE.UU.</p>	<p>Cuando las pruebas de comercio, tamaño de las partes y volumen de la operación sean positivas y no haya derecho de exención.</p> <p>No hay plazo para presentar la notificación.</p>	<p>Plazo inicial de 30 días (15 días en el caso de oferta pública de compra de acciones al contado). El plazo puede ampliarse o reducirse emitiendo una Segunda Solicitud. La fase 2 termina a los 20 días del cumplimiento por todas las partes de la Segunda Solicitud (en el caso de las ofertas públicas de compra de acciones al contado, la fase 2 termina 10 días después del cumplimiento de la Segunda Solicitud por la empresa adquirente).</p> <p>La operación se suspende mientras se cumplen los plazos.</p>	<p>Si la operación puede o no reducir notablemente la competencia o contribuir a la formación de un monopolio.</p>	<p>Incumplimiento del deber de notificar: multa de hasta 11.000 dólares al día; puede ordenarse la venta de activos.</p> <p>La operación no produce efectos antes de la aprobación. La misma sanción se aplica si la operación se concluye antes de la aprobación.</p>	<p>Normas especiales para determinados sectores (telecomunicaciones y banca).</p>

Países	Cuando se debe notificar y en qué plazo	Plazos de aprobación (fase 1/fase 2)	Motivo en que se funda la aprobación	Sanciones	Observaciones
India					
Régimen obligatorio	Ley de sociedades: compra de acciones superior al 25%; transferencia de activos superior al 10%. Código de absorciones: compra de acciones del 10% o más.	Ley de sociedades: acciones de sociedades extranjeras: 60 días. Ningún otro plazo.	El interés de la sociedad, el interés público o el interés de los accionistas.	Incumplimiento de la obligación: las sanciones previstas.	Normas especiales para sociedades extranjeras con oficinas en la India.
Italia					
Régimen obligatorio.	Cifra de negocios conjunta superior a 710.000 millones de liras en Italia, o cifra de negocios de la sociedad absorbida en Italia superior a 71.000 millones de liras.	Fase 1: 30 días desde la notificación. Fase 2: 45 días más (prorrogables otros 30 en caso de insuficiente información).	Si la fusión creará o reforzará o no una posición dominante en el mercado nacional que amenace con eliminar o reducir la competencia de manera notable y prolongada.	Incumplimiento del deber de notificar: multa de hasta un 1% de la cifra de negocios de las partes en Italia en el año anterior al pliego de cargo. Ejecución antes de la aprobación no se sanciona.	Normas especiales para los sectores de la electricidad y el gas, la radiodifusión y la distribución cinematográfica, así como para los bancos y las compañías de seguros.
Forma de la notificación: un formulario especial. Información detallada análoga a la del formulario CO. En italiano.	Notificación previa a la fusión, en cualquier momento antes de perfeccionarse.	Efectos no suspensivos. En general, la operación puede realizarse después de la notificación.			
Japon					
Régimen obligatorio.	Las modificaciones de la ley que entraron en vigor el 1º de enero de 1999 han suavizado los requisitos de notificación de fusiones y cesiones de empresas al establecer límites monetarios. Según esas modificaciones, sólo deben notificarse las fusiones y cesiones de empresas en las que una tenga activos totales superiores a 10.000 millones de yen y otra tenga activos totales superiores a 1.000 millones de yen.	Ninguna empresa ejecutará una fusión o cesión hasta pasado el plazo de 30 días desde la fecha en que la Comisión de Comercio Leal acepte la notificación de la fusión o cesión, a falta de objeciones de la propia Comisión.	Se dará la aprobación si la fusión o cesión de empresas no restringe notablemente la competencia en el mercado de que se trate.	Incumplimiento del deber de notificar: multa máxima de 2.000 millones de yen. Ejecución antes de la aprobación: multa máxima de 2.000 millones de yen.	A la adquisición de una nueva sociedad japonesa se aplica un límite de ingresos.
Forma de la notificación: presentación de informe oficial a la Comisión de Comercio Leal. La notificación debe presentarse en japonés.					
México					
Régimen obligatorio.	Procedimiento normal: alrededor de 40 días naturales; en casos complejos puede alargarse hasta 145 días. Notificación antes de que las fusiones entren en vigor.	1) Adquisición de una empresa que valga alrededor de 44.000 millones de dólares de los EE.UU. o más; 2) Adquisición de al menos el 35% de una empresa con activos o ventas superiores a 176.000 millones de dólares; Activos o ventas de las partes de 176.000 millones de dólares, incluyendo la adquisición de activos o acciones por valor igual o superior a 18.000 millones de dólares. Fundamentalmente activos o ventas en México.	General: reducción, obstaculización o prevención de la competencia. Específico: adquisición de poder de mercado, desplazamiento de los competidores o exclusión del mercado; fomento de prácticas contrarias a la competencia (directa o indirectamente)	Incumplimiento del deber de notificar: multa de hasta 300.000 dólares de los EE.UU. y nulidad de pleno derecho de la operación.	Las normas de la competencia se aplican en esferas muy reguladas. Normas especiales para bancos y empresas de telecomunicaciones.
Forma de la notificación: forma larga o abreviada. Cuestionario sólo para la forma larga.					
Notificación en español.					

Países	Cuando se debe notificar y en qué plazo	Plazos de aprobación (fase 1/fase 2)	Motivo en que se funda la aprobación	Sanciones	Observaciones
Portugal					
Régimen obligatorio	<p>Cuota de mercado conjunta en Portugal superior al 30% o cifra de negocios conjunta en Portugal superior a 30.000 millones de escudos.</p> <p>Notificación: antes de realizar las operaciones jurídicas por las que la concentración entra en vigor y antes de anunciar cualquier oferta pública relacionada con la concentración.</p>	<p>Fase 1: 40 días desde la notificación (prorrogables si se solicita más información o si notifica información falsa) o 90 días si las autoridades inician el procedimiento de oficio. La notificación se envía al Ministro encargado de comercio para que resuelva.</p> <p>Fase 2: en los 50 o, como máximo, 95 días siguientes a la notificación, dependiendo de la evaluación positiva o negativa de la operación.</p> <p>Suspensión hasta la aprobación.</p>	<p>Si la operación crea o refuerza o no una posición dominante en Portugal, o en buena parte del país, que pueda impedir, falsear o restringir la competencia. No obstante, la operación puede autorizarse si:</p> <p>1) el saldo económico de la fusión prevista es positivo. o si:</p> <p>2) la competitividad internacional de las empresas participantes mejora notablemente.</p>	<p>Incumplimiento del deber de notificar: multa de 100.000 a 100 millones de escudos.</p> <p>Ejecución antes de la aprobación: la operación no produce efectos jurídicos hasta la aprobación.</p>	<p>La ley no se aplica a los concesionarios de servicios públicos en el ámbito de la concesión. Las disposiciones sobre control de fusiones no se aplican a los sectores de banca, crédito o seguros, que, no obstante, están sujetos a disposiciones especiales de carácter cautelar. Pueden ser aplicables, entre otras normas, el Código de Sociedades Mercantiles, la legislación financiera y de valores, y las normas relativas a la inversión extranjera.</p>
Provincia China de Taiwán					
Régimen obligatorio	<p>Toda combinación importante de entidades en la Provincia China de Taiwán en la que:</p> <p>i) la empresa superviviente adquiera una cuota de mercado de al menos un tercio; o</p> <p>ii) una empresa participante tenga una cuota de mercado de al menos una cuarta parte; o</p> <p>iii) las ventas de una empresa participante superen los 5.000 millones de dólares de Taiwán.</p> <p>Notificación previa a la ejecución.</p>	<p>La Comisión de Comercio Leal debe conceder o no la aprobación en los dos meses siguientes a la recepción de la solicitud o, en caso de requerirse enmiendas o suplementos de aquélla, en los dos meses siguientes a la recepción de las enmiendas o suplementos.</p> <p>Suspensión hasta la aprobación.</p>	<p>Si las ventajas para la economía de Taiwán en general superan o no a las desventajas para la competencia.</p>	<p>Incumplimiento del deber de notificar: la Comisión de Comercio Leal puede:</p> <p>i) prohibir la fusión;</p> <p>ii) ordenar la separación de las empresas fusionadas;</p> <p>iii) ordenar la venta total o parcial de los activos de la nueva empresa;</p> <p>iv) ordenar el despido del personal; v) dictar cualquier otra orden necesaria.</p> <p>El incumplimiento de ese deber se castiga además con una sanción administrativa de entre 100.000 y 1.000.000 de dólares de Taiwán, que puede imponerse consecutivamente.</p>	<p>Normas especiales para las inversiones extranjeras en telecomunicaciones, servicios financieros, etc.</p>

Países	Cómo se debe notificar y en qué plazo	Plazos de aprobación (fase 1/fase 2)	Motivo en que se funda la aprobación	Sanciones	Observaciones
República de Corea					
Régimen obligatorio	Notificación en los 30 días siguientes a las operaciones de que se trate.	30 días (prorrogables como máximo otros 60). Efectos suspensivos: deben transcurrir 30 días desde la notificación para proceder a la conclusión de la fusión o adquisición (el plazo puede acortarse o ampliarse).	El criterio fundamental es si la fusión o adquisición propuesta tiene o no efectos contrarios a la competencia en el mercado. La cuota de mercado es un factor importante para determinar si se dan esos efectos.	El incumplimiento de las órdenes dictadas por la Comisión de Comercio Leal puede llevar a la suspensión, cesación o disolución forzosa de la empresa. Incumplimiento del deber de notificar: multa de hasta 100 millones de won. Conclusión antes de la aprobación: la Comisión de Comercio Leal puede pedir en juicio la nulidad de la fusión de empresas que infrinjan el plazo de suspensión; multa de hasta 100 millones de won.	Normas especiales respecto de las concentraciones de <i>chaebol</i> (conglomerados) y las instituciones financieras.
Sudáfrica					
Régimen obligatorio. Hay que llenar los formularios prescritos, aunque no se requieran muchos detalles.	La notificación debe hacerse dentro de los siete días siguientes al primero de los hechos siguientes: la conclusión del acuerdo de fusión, el anuncio público de una oferta de fusión, o la adquisición por una parte de una participación mayoritaria en la otra.	En las fusiones medianas, el plazo de obtención del certificado de autorización de la Comisión es de 30 días, sin perjuicio del derecho de la Comisión a ampliar dicho plazo un máximo de 60 días. Si la Comisión no responde en el plazo prescrito, se entiende concedida la aprobación. En las grandes fusiones, los plazos pueden ser mayores y no se celebra la vista el Tribunal; sólo se dice que se celebrará en los 15 días siguientes a que la Comisión le remita la causa.	Si la fusión puede o no impedir o reducir la competencia en un mercado determinado. En caso afirmativo, si hay o no ventajas tecnológicas, de rendimiento u otras que favorezcan la competencia y compensen los efectos contrarios a ella, y si la fusión puede o no justificarse por motivos fundados de interés público.	Puede imponerse una sanción administrativa de hasta el 10% de la cifra de negocios en Sudáfrica y de las exportaciones de Sudáfrica cuando las partes concluyan la fusión sin obtener la aprobación o infringiendo las condiciones establecidas por las autoridades. Se faculta a las autoridades para ordenar la venta de activos.	Para evaluar un proyecto de fusión se tienen en cuenta los factores sociales y políticos además de las cuestiones ordinarias de rendimiento económico y beneficio a los consumidores. Normas especiales para las inversiones extranjeras en banca y radiodifusión.

Países	Cómo se debe notificar y en qué plazo	Plazos de aprobación (fase 1/fase 2)	Motivo en que se funda la aprobación	Sanciones	Observaciones
Unión Europea					
<p>Normas sobre el control de las fusiones</p> <p>Régimen obligatorio</p> <p>Forma de la notificación: formulario especial: formulario CO. Información detallada sobre las partes (cifra de negocios, sectores y grupos), la propuesta de fusión y los mercados, competidores y clientes afectados. En cualquiera de los idiomas oficiales de la UE.</p>	<p>Cifra de negocios conjunta mundial de más de 5.000 millones de euros y cifra de negocios en la UE de al menos dos de las partes superior a 250 millones de euros salvo que cada una de las partes alcance más de dos tercios de la cifra de negocios de la UE en un mismo Estado, o cifra de negocios conjunta mundial superior a 2.500 millones de euros; cifra de negocios en la UE de al menos dos de las empresas superior a 100 millones de euros cada una; cifra de negocios conjunta en cada uno de al menos tres Estados miembros superior a 100 millones de euros; cifra de negocios de cada uno de al menos dos de las empresas en cada uno de esos tres Estados miembros superior a 25 millones de euros, salvo que cada una de las partes supere los dos tercios de la cifra de negocios de la UE en un mismo Estado.</p> <p>Obligación de notificar antes de la fusión en la semana siguiente a la conclusión del acuerdo, el anuncio de la oferta pública o la adquisición del control (según la circunstancia que antes se produzca)</p>	<p>Fase 1: un mes desde la notificación o seis semanas desde la notificación cuando las partes hayan presentado compromisos destinados a servir de base a la aprobación.</p> <p>Fase 2: cuatro meses más.</p> <p>Efectos suspensivos: La operación se suspende hasta que se adopte una decisión definitiva, salvo algunas excepciones en el caso de ofertas públicas.</p>	<p>Si la fusión creará o reforzará o no una posición dominante que obstaculizará notablemente la competencia en el mercado común o en buena parte de él.</p> <p>Se evalúan además los aspectos de cooperación de las empresas plenamente conjuntas, según los criterios de los párrafos 1 y 3 del artículo 81. En general, las ventajas económicas deben ser mayores que el perjuicio que se causa a la competencia.</p>	<p>Incumplimiento del deber de notificar: multa de 1.000 a 50.000 euros.</p> <p>Ejecución de la operación sin aprobación: multa de hasta el 10% de la cifra de negocios conjunta mundial de las partes.</p>	<p>Normas especiales para el cálculo de los límites aplicables a bancos y compañías de seguros.</p> <p>Las fusiones de empresas de los sectores del carbón y del acero están sujetas a lo dispuesto en el Tratado de la CECA (aviso de armonización de procedimientos publicado el 1º de marzo de 1998).</p>

2. Países con un régimen de notificación después del cierre

Argentina					
Régimen obligatorio.	<p>Precisan previa aprobación las fusiones y adquisiciones de empresas cuyas ventas en Argentina alcanzan o superan los 200 millones de dólares de los EE.UU. o cuyos ingresos en todo el mundo sobrepasan los 2.500 millones de dólares.</p> <p>Notificación: con anterioridad o en la semana siguiente a la ejecución del acuerdo, la publicación de la oferta o la adquisición del control.</p>	45 días.	<p>Si la fusión o adquisición puede o no provocar o consolidar una posición dominante en el mercado en contra del interés económico general.</p>	<p>El incumplimiento del deber de notificar se sanciona con una multa de hasta 1 millón de dólares por cada día de demora.</p>	<p>No hay datos de la aplicación de la ley porque acaba de aprobarse. Los futuros reglamentos de aplicación aclararán algunas de sus disposiciones.</p>

Países	Cómo se debe notificar y en qué plazo	Plazos de aprobación (fase 1/fase 2)	Motivo en que se funda la aprobación	Sanciones	Observaciones
España					
<p>Régimen obligatorio</p> <p>Forma de la notificación: formulario especial.</p> <p>Información detallada análoga al formulario CO. En español.</p>	<p>Cifra de negocios conjunta en España superior a 40.000 millones de pesetas y al menos dos partes con una cifra de negocios superior a 10.000 millones de pesetas cada una, o una cuota de mercado conjunta en España (o en un mercado "definido" en España) de al menos el 25%.</p> <p>Notificación previa a la conclusión y, en todo caso, en el mes siguiente a la firma del acuerdo.</p>	<p>Fase 1: un mes desde la notificación.</p> <p>Fase 2: siete meses desde la notificación.</p> <p>Suspensión: no hay obligaciones suspensivas.</p>	<p>Si la fusión afectará o no al mercado español, en particular por la creación o fortalecimiento de una posición dominante que impida una competencia efectiva.</p>	<p>La conclusión de una fusión o adquisición sin respetar la ley puede dar lugar a la imposición de multas de entre 10.000 y 150 millones de dólares. Los tribunales pueden ordenar además la disolución, liquidación o desconcentración de las empresas de que se trate o la cesión de activos entre ellas.</p> <p>Incumplimiento del deber de notificar: multas de hasta 5 millones de pesetas.</p> <p>Incumplimiento del deber de notificar después del requerimiento de las autoridades: multa de hasta 2 millones de pesetas por día de demora.</p> <p>Ejecución antes de la aprobación: no se sanciona.</p>	<p>Normas especiales para los sectores de electricidad, banca, telecomunicaciones y seguros.</p>
Japón					
<p>Régimen obligatorio.</p> <p>Forma de la notificación: presentación de un informe oficial a la Comisión de Comercio Leal.</p> <p>La notificación debe presentarse en japonés.</p>	<p>Las modificaciones de la ley que entraron en vigor el 1º de enero de 1999 han suavizado los requisitos de notificación de fusiones y cesiones de empresas estableciendo límites monetarios. De acuerdo con esas modificaciones, sólo deben notificarse las fusiones y cesiones entre una sociedad cuyos activos superen los 10.000 millones de yen y otra cuyos activos superen los 1.000 millones de yen.</p>	<p>Las sociedades no ejecutarán las fusiones o cesiones hasta pasados 30 días desde la fecha en que la Comisión de Comercio Leal acepte oficialmente, a falta de objeciones, la notificación de la fusión o cesión.</p>	<p>Se dará la aprobación si la fusión o cesión de empresas no restringe considerablemente la competencia en el mercado de que se trate.</p>	<p>Incumplimiento del deber de notificar: multa máxima de 2 millones de yen.</p> <p>Ejecución antes de la aprobación: multa máxima de 2 millones de yen.</p>	<p>Se aplica un límite de ingresos a la adquisición de una nueva sociedad japonesa.</p>

Países	Cuándo se debe notificar y en qué plazo	Plazos de aprobación (fase 1/fase 2)	Motivo en que se funda la aprobación	Sanciones	Observaciones
3. Países con un régimen de notificación voluntaria					
Francia					
Régimen obligatorio Forma de la notificación: sin formalidades especiales. Información análoga, aunque menos detallada, que la del formulario CO. En francés	Cifra de negocios conjunta en Francia superior a 7.000 millones de francos y al menos dos partes con una cifra de negocios de 2 millones de francos cada una en Francia, o una cuota conjunta de mercado en Francia superior al 25% Notificación: con anterioridad o a los tres meses siguientes a la conclusión.	Fase 1: dos meses desde la notificación. Fase 2: seis meses desde la notificación. Efectos suspensivos: no hay efectos suspensivos.	Si la fusión provocará o reforzará o no una posición dominante que obstaculice notablemente la competencia efectiva en Francia.	Falta de notificación: no se sanciona. Ejecución antes de la aprobación: no se sanciona.	Normas especiales para los sectores de la prensa y audiovisual, bancos y compañías de seguros. En general, las inversiones extranjeras no se limitan.
Noruega					
Régimen voluntario No hay límites jurisdiccionales. La Autoridad de la competencia puede intervenir en una fusión hasta seis meses después de la fecha del acuerdo final.	No hay límites jurisdiccionales (sino directrices no vinculantes). No hay plazos para notificar.	La Autoridad de la competencia puede intervenir en una fusión hasta seis meses después de la fecha del acuerdo final (e plazo puede ampliarse a un año). La notificación voluntaria abre un procedimiento contencioso en el que la Autoridad de competencia tiene tres meses para decidir si investiga o no la fusión. Si la Autoridad de la competencia no responde en el plazo de tres meses, la operación se considera aprobada. Si decide investigarla, tiene un plazo de seis meses para decidir. La fusión no suspende sus efectos durante la investigación de la Autoridad de la competencia.	El criterio fundamental es si la operación provocará o reforzará o no una restricción considerable de la competencia. La aprobación consta de tres fases: 1) Se determina primero si la cuota conjunta de mercado de las partes supera el 40% o si las cuotas de mercado de los tres mayores agentes del mercado, incluidas las partes, superan el 60%; 2) Se determina después si las partes, como resultado de la operación, podrán ejercer poder de mercado; 3) Se determina por último si la operación dará origen a rendimientos que compensen los efectos negativos de la restricción de la competencia.	No hay multas u otras sanciones por no notificar la operación o por ejecutarla antes de la aprobación de la Autoridad de la competencia. El incumplimiento de las decisiones de la Autoridad de la competencia es un delito que puede acarrear multas o penas de prisión de hasta tres años (seis años si hay circunstancias agravantes). La Autoridad de la competencia puede imponer también multas periódicas y obligar a las partes a renunciar a todos los beneficios obtenidos como consecuencia del incumplimiento de sus decisiones.	Normas especiales para banca, seguros, navieras, minería, energía, medios de difusión, telecomunicaciones y agricultura. Notificación obligatoria según la Ley de adquisiciones de 1994.
Nueva Zelandia					
Se aplica un régimen voluntario a todas las fusiones que provoquen o puedan provocar una posición de dominio o reforzarla (directrices). Forma de notificación: formulario especial.	Se aplica a todas las fusiones que provoquen o puedan provocar una posición de dominio o reforzarla (directrices). No hay plazo oficial. El consentimiento, cuando se requiera, debe pedirse y obtenerse antes del cierre.	No hay calendario oficial. Proceso de aprobación: 10 días hábiles. Proceso de autorización: 60 días hábiles. Los plazos pueden ampliarse por acuerdo de los solicitantes. Efectos suspensivos: el cierre no puede efectuarse sin la aprobación.	Que la fusión o adquisición no provoque o refuerce una posición dominante en el mercado, salvo que el daño a la competencia se compense con el provecho para el público.	No se sanciona la falta de notificación ni la ejecución antes de la aprobación. Las infracciones a la ley pueden dar lugar a diversas órdenes y sanciones, como interdictos, multas de hasta 5 millones de dólares neozelandeses (2,25 millones de dólares de los Estados Unidos), órdenes respecto de ventas de activos y gestión, y daños y perjuicios.	Las inversiones extranjeras en Nueva Zelandia están sujetas a requisitos de aprobación (sobre todo cuando se adquieren tierras). También pueden ser aplicables a las fusiones y adquisiciones la Ley de sociedades, la Ley de inversiones en ultramar y las reglas de admisión a cotización en bolsa.

Países	Cuándo se debe notificar y en qué plazo	Plazos de aprobación (fase 1/fase 2)	Motivo en que se funda la aprobación	Sanciones	Observaciones
Reino Unido					
Régimen voluntario. Forma de la notificación: oficial u oficiosa. En el primer caso, ha de utilizarse el formulario prescrito por la Oficina de Comercio Leal. En inglés	Activos mundiales de la empresa que vaya a absorberse superiores a 70 millones de libras esterlinas o cuota de mercado conjunta en el Reino Unido del 25%. Notificación: no hay plazo oficial.	No hay calendario oficial. Fase 1: normalmente, de cuatro a siete semanas. Fase 2: normalmente, de tres a seis meses más. Efectos suspensivos: no hay efectos suspensivo	Si la fusión va a ser contraria o no al interés público.	Falta de notificación: no se sanciona. Ejecución antes de la aprobación: no se sanciona.	Normas especiales para los medios de difusión, las compañías del agua y los bancos.
Venezuela					
Régimen voluntario. Forma de la notificación: formulario especial.	Monto global de ventas superior al equivalente de 1,8 millones de dólares de los EE.UU. No hay plazo para notificar.	Cuatro meses, que pueden ampliarse otros dos. Efectos suspensivos: ninguno.	Factores que deben considerarse: 1) Nivel de concentración en el mercado de que se trate antes y después de la operación; 2) Barreras a la entrada de nuevos competidores; 3) Disponibilidad de productos sustitutos; 4) Posibilidad de colusión entre los restantes proveedores, y 5) Ventajas de la operación (competencia efectiva, interés de los consumidores, fomento de la reducción de costos y de las nuevas tecnologías).	No se sanciona la falta de notificación ni la ejecución antes de la aprobación.	Normas especiales para el cálculo de límites aplicables a los bancos y las compañías de seguros. Normas especiales para los sectores de seguros y telecomunicaciones. Si la operación no se notifica, Procompetencia puede abrir una investigación sobre los efectos de la operación en la competencia en el mercado venezolano dentro del año siguiente a la conclusión de la operación.