



**Conferencia de las  
Naciones Unidas sobre  
Comercio y Desarrollo**

Distr.  
GENERAL

TD/B/COM.2/CLP/47  
16 de septiembre de 2004

ESPAÑOL  
Original: INGLÉS

JUNTA DE COMERCIO Y DESARROLLO  
Comisión de la Inversión, la Tecnología y  
las Cuestiones Financieras Conexas  
Grupo Intergubernamental de Expertos en  
Derecho y Política de la Competencia  
Sexto período de sesiones  
Ginebra, 8 a 10 de noviembre de 2004

**ALGUNOS CASOS RECIENTES EN MATERIA DE COMPETENCIA\***

**Resumen**

En el presente informe se examinan algunos casos recientes importantes en materia de competencia que se refieren a las prácticas anticompetitivas y las fusiones en los países desarrollados y los países en desarrollo, en particular casos que involucren a otros países o a empresas extranjeras. Estos casos ponen de manifiesto que la acción para hacer cumplir la legislación en materia de competencia en algunos países en desarrollo está pasando a ser más intensa, al igual que la cooperación entre las autoridades de defensa de la competencia de algunos países o regiones desarrollados y en desarrollo. Sin embargo, algunos de estos casos indican también que se requieren más esfuerzos a nivel nacional y una cooperación internacional más amplia para adoptar medidas eficaces contra las prácticas anticompetitivas que afectan el comercio internacional y el desarrollo económico.

\* Este documento se presentó en la fecha indicada más arriba debido a la necesidad de incorporar al mismo el mayor número posible de comunicaciones.

## ÍNDICE

	<i>Párrafos</i>	<i>Página</i>
INTRODUCCIÓN Y PANORAMA GENERAL .....	1 - 5	3
1. PRÁCTICAS ANTICOMPETITIVAS .....	6 - 30	5
1.1. Sudáfrica: abuso de posición dominante en el sector de las telecomunicaciones.....	6 - 9	5
1.2. Brasil: presunta manipulación de las licitaciones en los servicios de contratación de obras civiles.....	10 - 12	6
1.3. Provincia china de Taiwán: presunto abuso de dominio del mercado por la Microsoft Taiwan Corporation .....	13 - 14	7
1.4. Perú: fijación ilícita de precios en el sector del seguro contra accidentes de tráfico.....	15 - 18	8
1.5. Alemania: abuso de dominio en el mercado por la Lufthansa.....	19 - 20	9
1.6. México: medidas que afectan a los servicios de telecomunicaciones .....	21 - 25	9
1.7. República de Corea: boicoteo colectivo por parte de empresas de fabricación de cemento.....	26 - 30	11
2. FUSIONES Y ADQUISICIONES .....	31 - 53	12
2.1. Brasil: fusión AmBev/Interbrew.....	31 - 33	12
2.2. Venezuela: adquisición Daewoo/GM .....	34 - 36	13
2.3. Zimbabwe: adquisición del St. Anne's Hospital por la CAPS Holdings Limited.....	37 - 42	14
2.4. Zambia: absorción de la Cadbury Schweppes por la Zambia Bottlers Ltd. ....	43 - 48	15
2.5. República de Corea: fusión PointNix/UBCARE .....	49 - 53	17

## INTRODUCCIÓN Y PANORAMA GENERAL

1. El presente documento forma parte de una serie de informes preparados por la secretaría de la UNCTAD en los que se examinan varios casos en materia de competencia<sup>1</sup>. El presente informe se ha preparado de conformidad con los párrafos 9 y 12 de la resolución aprobada por la cuarta Conferencia de las Naciones Unidas encargada de examinar todos los aspectos del conjunto de principios y normas equitativos convenidos multilateralmente para el control de las prácticas comerciales restrictivas (TD/RBP/CONF.5/15). En el párrafo 9 de la resolución se pide a la secretaría de la UNCTAD que "examine los casos de prácticas anticompetitivas que surten efecto en más de un país, y los problemas que se plantean en la investigación de los casos para estudiar el grado de eficiencia de [la] cooperación entre [las] autoridades encargadas de la competencia y [los] gobiernos para resolverlos", al tiempo que en el párrafo 12 se pide a la secretaría que siga publicando ciertos documentos con periodicidad regular y que los ponga a disposición en Internet, inclusive "una nota de información sobre recientes casos importantes relativos a la competencia, con especial referencia a casos en los que participen más de un país y teniendo en cuenta la información que se recibirá de los Estados miembros". Además, en el apartado c) del párrafo 7 de las conclusiones convenidas adoptadas por el Grupo Intergubernamental de Expertos en la sesión plenaria de clausura de su último período de sesiones, celebrada el 5 de julio de 2002 se pedía a la secretaría de la UNCTAD que preparara, para su examen por el Grupo Intergubernamental en su próximo período de sesiones, "una nota informativa sobre los casos recientes importantes, con especial referencia a los casos relativos a la competencia que abarquen más de un país, teniendo en cuenta la información que se reciba de los Estados miembros a más tardar el 31 de enero de 2003".

2. De conformidad con el mandato, los casos que se examinan en el presente informe se han seleccionado de entre el material facilitado por algunos Estados miembros atendiendo a una petición de información enviada por la secretaría de la UNCTAD; también se ha utilizado otro tipo de material públicamente disponible. Teniendo presentes los términos del citado mandato, así como el número relativamente pequeño de casos en que figuraban países en desarrollo respecto de los cuales se pudo obtener información, se seleccionó una amplia gama de casos para su examen, en particular a) los que repercutían en los mercados de más de un país, inclusive un país en desarrollo; b) aquellos en que estaban involucradas empresas no domiciliadas en el país en desarrollo en el cual se examinó el caso; o c) los que se referían a cuestiones o sectores de importancia internacional, en particular para los países en desarrollo.

3. Los casos que se examinan en el presente documento muestran que, en el contexto de la mundialización y la liberalización, el derecho y la política de la competencia se están convirtiendo en un elemento fundamental de la política económica de algunos países en desarrollo. Sin embargo, el número relativamente reducido de casos y de países de los que se sacaron esos ejemplos hacían pensar que era preciso que un mayor número de países desplegaran esfuerzos para adoptar y hacer cumplir efectivamente la legislación en materia de competencia, y

---

<sup>1</sup> Véase el informe de 1995 sobre las prácticas comerciales restrictivas que producen efectos en más de un país, en particular los países en desarrollo y otros países, y conclusiones generales acerca de las cuestiones planteadas por estos países (TD/RBP/CONF.4/6) y el informe de 1998 titulado "*Competition cases involving more than one country*" (Casos en materia de competencia que afectan a más de un país) (TD/B/COM.2/CLP/9).

para crear o consolidar en sus mercados una cultura de la competencia. Algunos de los casos examinados demuestran que las prácticas anticompetitivas como la colusión, el abuso de una posición dominante en el mercado y los cárteles tienen lugar en diversos sectores y que, en muchos casos, esas prácticas entrañan una combinación de medidas verticales y horizontales ilícitas que producen efectos internacionales. De manera análoga, las autoridades de defensa de la competencia tienen que evaluar, en medida creciente, los posibles efectos anticompetitivos de las fusiones y adquisiciones que, con frecuencia, tienen una dimensión internacional.

4. Como en el presente informe se tiende a abordar ejemplos de buenos resultados a ese respecto, pueden plantearse cuestiones acerca de la medida en que los países en que las autoridades de defensa de la competencia se han establecido recientemente, en particular los países en desarrollo y las economías en transición, podrán controlar esas prácticas y evaluar los efectos de las fusiones de ámbito mundial, y de los medios con que podrán hacerlo. Las actividades a nivel nacional de los países en desarrollo para controlar las prácticas anticompetitivas o las fusiones que tienen su origen en otros países tendrán que ser complementadas por la cooperación internacional. Pese al detenido análisis de un gran número de casos que tienen una dimensión internacional, sólo en unos pocos ejemplos entre los casos que se han examinado hay información explícita sobre una cooperación internacional satisfactoria en esta esfera que haya sido un elemento crítico en su solución. En la mayoría de los casos de prácticas anticompetitivas o de los procesos de examen de fusiones y adquisiciones con una dimensión internacional analizados parece utilizarse en forma sumamente limitada o nula los instrumentos disponibles para la cooperación internacional en este campo. Habida cuenta de las dificultades implícitas en la investigación de los casos de prácticas anticompetitivas y de las fusiones y adquisiciones transfronterizas, queda pendiente de examen la cuestión de si se ha considerado innecesario un mayor grado de cooperación internacional, o si, por el contrario, esa colaboración se ha visto obstaculizada por la falta de instrumentos eficaces de cooperación internacional en materia de política de la competencia.

5. El Conjunto de principios y normas equitativos convenidos multilateralmente para el control de las prácticas comerciales restrictivas (Naciones Unidas) establece que los Estados deberían procurar adoptar las medidas correctivas o preventivas adecuadas para impedir o controlar el uso de prácticas anticompetitivas dentro del ámbito de su competencia, o ambas cosas, cuando comprueben que tales prácticas afectan desfavorablemente al comercio internacional y al desarrollo (párrafo 4 de la sección E); instituir procedimientos, o mejorar los ya existentes, para obtener de las empresas, incluidas las empresas transnacionales, la información necesaria para el control eficaz de las prácticas anticompetitivas (párrafo 6 de la sección E); establecer, en los planos regional y subregional, los mecanismos apropiados para promover el intercambio de información sobre las prácticas anticompetitivas y sobre la aplicación de las leyes y políticas nacionales en este campo, así como ayudarse unos a otros en beneficio mutuo en relación con el control de tales prácticas en los planos regional y subregional (párrafo 7 de la sección E), y, cuando se les pida, o por propia iniciativa cuando comprendan que ello es necesario, proporcionar a otros Estados, particularmente en el caso de los países en desarrollo, la información disponible públicamente y, en la medida en que sea compatible con su legislación y con su política oficial establecida, la demás información que necesite el Estado receptor interesado para el control eficaz de las prácticas anticompetitivas (párrafo 9 de la sección E).

## 1. PRÁCTICAS ANTICOMPETITIVAS

### 1.1. Sudáfrica: abuso de posición dominante en el sector de las telecomunicaciones<sup>2</sup>

6. Después de una investigación llevada a cabo por la Comisión Sudafricana de Defensa de la Competencia de las denuncias presentadas en 2002 por la South African Value Added Network Services Association (Asociación de Servicios de Redes de Valor Añadido de Sudáfrica) (SAVA), la Omnilink y otras entidades contra la Telkom, la Comisión ha constatado que la conducta de la Telkom con respecto a los proveedores de servicios de redes de valor añadido es anticompetitiva y ha remitido el asunto al Tribunal de Defensa de la Competencia para que adopte una decisión al respecto.

7. Un servicio de redes de valor agregado (VANS) es fundamentalmente un servicio de telecomunicación prestado a un cliente a través de una instalación de telecomunicaciones (inclusive todo cable o línea que pueda utilizarse para éstas) durante el cual se añade valor en beneficio del cliente. El VANS incluye la prestación de servicios de correo electrónico, de intercambio de datos electrónicos y de Internet.

8. La Telkom es el proveedor monopolístico de facto de los servicios de telecomunicación que necesitan los proveedores de VANS para poder prestar a su vez servicios a sus clientes. Además, la Telkom compete con estos proveedores en el mercado de servicios de valor añadido. Según las conclusiones de la Comisión de Defensa de la Competencia, la Telkom abusó de su posición dominante en el mercado como proveedor monopolístico de servicios de telecomunicaciones al seguir varias prácticas anticompetitivas (ventas vinculadas, negativa a negociar y fijación de precios discriminatorios) en el marco de los servicios de redes de valor añadido.

#### **Comentario**

9. En muchos países en desarrollo, el sector de las telecomunicaciones ha sido objeto de una liberalización gradual, inclusive, entre otros, los mercados de servicios móviles internos, los servicios de datos y la prestación de servicios de Internet. Las telecomunicaciones son un elemento fundamental de la revolución de la tecnología de la información, que muchos gobiernos están tratando de introducir en sus estrategias de desarrollo para el comercio electrónico, la educación, la formación y la creación de empleo. El caso indica que las empresas interesadas que tengan el monopolio de un servicio esencial pueden favorecer a su proveedor interno de Internet frente a sus competidores mediante diversas prácticas (subvenciones cruzadas, discriminación en materia de precios y de otros aspectos, etc.). Así pues, el caso de la Telkom refleja la importancia de garantizar que el mercado de servicios de redes de valor añadido no se vea afectado por prácticas anticompetitivas.

---

<sup>2</sup> Sobre la base del material disponible en el sitio web de la Comisión Sudafricana de Defensa de la Competencia.

## 1.2. Brasil: presunta manipulación de las licitaciones en los servicios de contratación de obras civiles<sup>3</sup>

10. El 16 de julio de 2003, el primer allanamiento a primeras horas del día en la historia del Brasil lo llevó a cabo la Secretaría de Derecho Económico del Ministerio de Justicia (SDE). El objetivo eran los locales de la Asociación de las Industrias Extractivas de Piedra Triturada del Estado de São Paulo (Sindipedras) en busca de sólidas pruebas de un presunto comportamiento de cartelización entre varios competidores en el mercado de piedra triturada (una de las materias primas más fundamentales en la industria de la construcción de obras civiles). Las empresas extractivas involucradas representaban un 70% de la piedra triturada producida en São Paulo, y el presunto cártel había al parecer operado durante más de dos años, aumentando los precios en detrimento de la industria de construcción de obras civiles, inclusive obras públicas.

11. Durante dicho allanamiento se incautaron documentos, informes, cintas, libros de texto, diapositivas, *software* para vigilar el supuesto cártel, recibos y notificaciones de invitaciones. Según la SDE, un examen inicial de los documentos incautados indicó que a) las empresas introducían las cotizaciones de precios en un programa informatizado y esos datos se almacenaban en un fichero central de la Sindipedras; b) las decisiones del presunto cártel se adoptaban en reuniones conocidas como reuniones sobre el "rumbo" celebradas en los locales de la Asociación; c) el *software* contenía información sobre las cifras de ventas diarias de 17 empresas y tenía por finalidad seguir de cerca las actividades del presunto cártel; d) se imponía una multa a toda empresa que no cumplía las decisiones adoptadas por el grupo; e) los miembros del cártel se dividían los clientes, y a cada empresa se le asignaba una cierta cuota de ventas, incluso con respecto a las ofertas que se presentaran en el contexto de licitaciones públicas, f) la lista de clientes de cada empresa se guardaba en un archivo denominado la "biblia", y un miembro del cártel sólo podía vender sus productos a los clientes de otro miembro del mismo mediante el pago de una prima (en general 2 reales brasileños más que el precio que cargaba el miembro respectivo).

### Comentario

12. Este caso muestra la importancia de contar con un marco apropiado para investigar actividades de los cárteles tales como fijación ilícita de precios, fragmentación del mercado, restricción de la producción y manipulación de las licitaciones en los países en desarrollo. La Ley de la competencia del Brasil fue enmendada en 2000 para permitir a las autoridades de defensa de la competencia registrar cualesquiera locales sin previo aviso. El caso de la Sindipedras fue el primer asunto en el que se hizo uso de estas nuevas prerrogativas, y demostró la utilidad de tales procedimientos de investigación para reunir pruebas de un comportamiento anticompetitivo. El caso muestra también la satisfactoria cooperación entre las diferentes instituciones que participaron en el allanamiento: la SDE, la Policía Federal, las Fiscalías Federal y Estatal y los funcionarios judiciales. Otro importante instrumento de que disponen las autoridades brasileñas es la cooperación con otros organismos de defensa de la competencia de jurisdicciones extranjeras con respecto a los casos que tienen una dimensión internacional. Las investigaciones de los cárteles están evolucionando para convertirse en operaciones transfronterizas a fin de hacer frente a la presencia cada vez mayor a nivel mundial de las

---

<sup>3</sup> Sobre la base de información reunida por la secretaría de la UNCTAD de varias fuentes.

empresas investigadas, cuyas prácticas comerciales producen efectos que pueden sentirse (y demostrarse) en distintos países simultáneamente. Cabe señalar que posteriormente se han llevado a cabo más de diez allanamientos a primeras horas del día, lo cual ha venido cambiando la forma en que actúan las autoridades brasileñas de defensa de la competencia en las investigaciones de los cárteles.

### **1.3. Provincia china de Taiwán: presunto abuso de dominio del mercado por la Microsoft Taiwan Corporation<sup>4</sup>**

13. Durante abril y mayo de 2002, la Comisión de Comercio Leal (CCL) estableció el Grupo de Acción sobre los monopolios en el mercado de *software* para que iniciara una investigación a fin de determinar si la Microsoft Taiwan Corporation (Microsoft Taiwan) se había aprovechado de su posición exclusiva en el mercado de *software* para fijar precios irrazonables y llevar a cabo una vinculación indebida de los productos en sus paquetes de *software* Office. Tras casi seis meses de investigación, la Microsoft Taiwan envió el 3 de octubre de 2002 una carta a la Comisión en la que pedía una resolución administrativa del asunto. Como todavía no podía confirmar los hechos relevantes ni las relaciones jurídicas existentes en el caso, y a fin de solucionarlo efectivamente, la Comisión aceptó en principio la solicitud de la Microsoft Taiwan e inició el proceso de negociación. Después de intensas negociaciones y de varias propuestas de Microsoft Taiwan, la Comisión aprobó en febrero de 2003 una propuesta de solución. La CCL consideró que la propuesta servía el interés público, garantizaba un entorno de comercio leal, protegía los intereses de los consumidores y promovía el desarrollo de la industria de la información.

#### **Comentario**

14. El contenido de la propuesta de solución administrativa de Microsoft Taiwan tenía las siguientes características distintivas: a) la fijación de los precios del *software* para los consumidores y los usuarios del sector educacional; b) la promoción de los intereses de los consumidores; c) el fomento de la competencia entre distintas marcas; d) la prestación de servicios posventa en relación con los productos de soporte lógico; e) disposiciones para un acceso razonable a los códigos fuente; f) la aplicación en el mercado de Taiwán del acuerdo de transacción de Microsoft con los Estados Unidos, y g) el establecimiento de mecanismos de consulta. El caso demuestra el considerable volumen de recursos materiales y de personal que se necesita para hacer frente a casos complejos contra grandes empresas. La Comisión de Comercio Leal creó un grupo de acción interdepartamental de carácter especial y llevó a cabo amplias investigaciones sobre las cuestiones conexas, no sólo escuchando a las partes interesadas en el plano nacional sino teniendo también en cuenta las tendencias y novedades más recientes con respecto a la condición jurídica internacional de Microsoft a fin de sentar unas bases firmes para las negociaciones sobre las cuestiones involucradas.

---

<sup>4</sup> Sobre la base de material disponible en el sitio web de la Comisión de Comercio Leal.

#### 1.4. Perú: fijación ilícita de precios en el sector del seguro contra accidentes de tráfico<sup>5</sup>

15. El Instituto Nacional de Defensa de la Competencia y de la Protección de la Propiedad Intelectual (INDECOPI) falló en contra de nueve compañías de seguros peruanas y su Asociación después de una investigación por concertar los precios del seguro obligatorio contra accidentes de tránsito (SOAT). El primer fallo lo dictó la Comisión de la Libre Competencia el 11 de diciembre de 2002. La investigación del Instituto se inició para determinar si las compañías de seguros habían actuado en colusión para intercambiar información sobre los precios (que incluyen las primas de riesgos, los gastos administrativos y los márgenes comerciales) del SOAT. En su conclusión, la Comisión declara que durante el período de la investigación (julio de 2001 a abril de 2002), las compañías estuvieron involucradas en prácticas de concertación de precios, e impuso sanciones a la Asociación y a todas las compañías a las que se refería el procedimiento. Las sanciones aplicadas ascendieron a 514.575 dólares de los EE.UU., aproximadamente, distribuidos entre nueve compañías de seguros y su Asociación.

16. Posteriormente, las compañías recurrieron ante la segunda instancia administrativa, es decir, la Sala de Defensa de la Competencia del Tribunal del INDECOPI. El Tribunal falló que ocho de las diez compañías de seguros iniciales habían infringido las disposiciones de los artículos 3 y 6 de la Ley de la competencia del Perú (Decreto legislativo N° 701) al fijar ilícitamente los precios del SOAT durante el período comprendido entre diciembre de 2001 y abril de 2002; sin embargo, ha reducido las multas impuestas a las compañías infractoras.

#### Comentario

17. Otros países en desarrollo se han ocupado en los últimos tiempos de casos análogos relativos a las prácticas anticompetitivas de las compañías de seguros. El sector de los seguros es objeto de diferente trato en muchas jurisdicciones. En algunos países, esta esfera es objeto de vigilancia por parte de reguladores sectoriales; en otros, es objeto de varias exenciones en relación con las disposiciones normales del derecho de la competencia.

18. Este caso también refleja el criterio adoptado por las autoridades peruanas en su resolución con respecto a los vínculos entre la metodología utilizada para determinar si una presunta práctica anticompetitiva cae o no en el ámbito de las normas de la Ley de la competencia y evaluar los daños que la práctica anticompetitiva puede provocar. Durante la apelación, el Tribunal del INDECOPI modificó los criterios de evaluación de las pruebas en el caso de los acuerdos horizontales, pasando de la norma intrínseca al "criterio del carácter razonable", e introdujo nueva jurisprudencia acerca de las cuestiones procesales a fin de velar por el respeto de las garantías legales y la transparencia en el contexto de las investigaciones antitrust.

---

<sup>5</sup> Sobre la base de la información facilitada por el INDECOPI (Perú).



### **1.5. Alemania: abuso de dominio en el mercado por la Lufthansa<sup>6</sup>**

19. Tras un detenido examen, la Bundeskartellamt (el organismo alemán encargado del control y supervisión de los cárteles) ha decidido no iniciar un procedimiento de prohibición contra la Deutsche Lufthansa AG por anular las comisiones básicas que paga a las agencias de viajes. Según las conclusiones de la Bundeskartellamt, la Lufthansa no ha violado la prohibición del abuso de dominio en el mercado de conformidad con la Ley de la competencia. En su calidad de principal proveedor de servicios de viajes por avión en Alemania, la Lufthansa está sujeta al control de todo tipo de abuso, sobre todo en lo que concierne a la dependencia respecto de las agencias de viajes de la Asociación de Transporte Aéreo Internacional (IATA) para las ventas de billetes de los vuelos de la línea aérea alemana. En su decisión de anular las comisiones básicas, la Lufthansa tuvo en cuenta la dependencia de las pequeñas y medianas empresas respecto de las comisiones, permitiendo períodos de reorganización. Además, al imponer un recargo en relación con sus ventas directas, la Lufthansa ha fijado una tarifa de precios en cuyo marco las agencias de viajes asociadas con ella pueden cobrar por los servicios de venta que prestan a sus clientes.

#### **Comentario**

20. La reestructuración del sector del transporte aéreo y sus repercusiones en las agencias de viajes han sido uno de los aspectos básicos de muchas denuncias de prácticas anticompetitivas (véase, por ejemplo, el asunto de la Air France en el Senegal -expuesto en el documento TD/B/COM.2/CLP/38 de la UNCTAD- o la decisión de la Comisión Irlandesa de Defensa de la Competencia en relación con la Aer Lingus). Un argumento interesante estudiado por el Bundeskartellamt fue que, aunque la decisión adoptada por la Lufthansa afectaría sin duda negativamente las condiciones económicas en el sector de las agencias de viajes, era importante que esa línea aérea concediera a las agencias un período adecuado de reajuste y que éstas tuvieran también la oportunidad de cobrar sus servicios directamente a los clientes. Además, el hecho de que los cargos por los servicios los pagarán directamente los clientes en el futuro traerá consigo más transparencia y más competencia de precios entre esas agencias.

### **1.6. México: medidas que afectan a los servicios de telecomunicaciones<sup>7</sup>**

21. El 10 de noviembre de 2000, los Estados Unidos pidieron al Órgano de Solución de Diferencias (el "OSD") de la OMC que estableciera un grupo especial, de conformidad con los artículos 4 y 6 del Entendimiento relativo a las normas y procedimientos por los que se rige la solución de diferencias de la OMC (el "ESD"), a fin de que examinase las medidas adoptadas por México con respecto al comercio de servicios de telecomunicaciones básicas y de valor añadido. Entre otras cosas, los Estados Unidos afirmaba que México no había mantenido medidas para impedir que la Telmex, un importante proveedor de servicios de telecomunicaciones de México, siguiera prácticas anticompetitivas y ello era incompatible con los compromisos contraídos por México en el marco del Acuerdo General sobre el Comercio de Servicios (AGCS) de conformidad con la sección 1.1 del Documento de Referencia sobre Telecomunicaciones y con

---

<sup>6</sup> Sobre la base del material disponible en el sitio web de la Bundeskartellamt.

<sup>7</sup> Sobre la base del documento WT/DS204/R de la Organización Mundial del Comercio (OMC) (2 de abril de 2004).

otras obligaciones asumidas en virtud de los Acuerdos de la OMC. En particular, los Estados Unidos sostenían que las normas relativas a los servicios de larga distancia internacionales (concretamente la norma 13, junto con las normas 3, 6, 10, 22 y 23) facultaban a la Telmex a operar un cártel dominado por la propia empresa para fijar las tarifas de la interconexión internacional y restringir la prestación de servicios de telecomunicaciones básicas regulares.

22. El Grupo Especial de la OMC ha llegado a la conclusión de que México no ha cumplido sus compromisos en el marco del AGCS de conformidad con la sección 1.1 de su Documento de Referencia en el sentido de mantener "medidas apropiadas" para impedir prácticas anticompetitivas, ya que mantiene medidas que exigen la aplicación de prácticas anticompetitivas entre proveedores que compiten entre sí y que, por sí solos o en conjunto, son un proveedor importante de los servicios en cuestión. El Grupo Especial recomendó que el Órgano de Solución de Diferencias de la OMC pidiera a México que pusiera sus medidas en conformidad con sus obligaciones en virtud del AGCS.

### **Comentario**

23. Este caso refleja la interacción entre las disposiciones relativas a la libre competencia en los planos nacional e internacional, en particular varias consecuencias de los Acuerdos de la OMC para la política y los reglamentos internos en materia de competencia. En primer lugar, el caso ilustra el hecho de que los compromisos internacionales asumidos en virtud del AGCS, con el fin de impedir que los proveedores sigan prácticas anticompetitivas o las continúen, permiten limitar las facultades reguladoras de los miembros de la OMC, en este caso particular la aplicabilidad de normas específicas sobre los servicios internacionales a larga distancia que presuntamente restringen la competencia en el mercado de telecomunicaciones. El Grupo Especial de la OMC concluyó que las prácticas exigidas en virtud de la legislación de México podrían ser "prácticas anticompetitivas" en el sentido de la sección 1 del Documento de Referencia de México y, por consiguiente, contravenían las normas de la OMC.

24. El Grupo Especial también subrayó que, en sus constataciones, había tenido debidamente en cuenta las disposiciones del AGCS sobre trato diferenciado y más favorable a los países en desarrollo. El Grupo Especial llegó a la conclusión de que sus constataciones no impedían en manera alguna que México persiguiera activamente los objetivos de desarrollo a que se referían las citadas disposiciones, ofreciendo redes y servicios de telecomunicaciones a precios asequibles de una manera compatible con sus compromisos en el marco del AGCS.

25. En tercer lugar, el Grupo Especial señaló que el artículo 19 del ESD establecía que "[c]uando un grupo especial... llegue [...] a la conclusión de que una medida es incompatible con un acuerdo abarcado, recomendará [...] que el miembro afectado la ponga en conformidad con ese acuerdo". A diferencia de algunos otros Acuerdos de la OMC (por ejemplo el párrafo 1 del artículo XXIII del GATT en relación con el párrafo 8 del artículo 3 del ESD), el AGCS no estipulaba que, en el caso de una reclamación por infracción (párrafo 1 del artículo XXIII del AGCS), la "anulación o menoscabo" de las ventajas resultantes del tratado debería ser alegada por el miembro de la OMC reclamante y examinada por un grupo especial. Mientras que el párrafo 1 del artículo XXIII del GATT condicionaba específicamente el acceso a los procedimientos de solución de diferencias de la OMC a una alegación de que una ventaja se hallase "anulada o menoscabada", o de que el "cumplimiento de uno de los objetivos" de ese

Acuerdo se hallase comprometido, la disposición correspondiente del AGCS (párrafo 1 del artículo XXIII) permitía el acceso a los procedimientos de solución de diferencias si un Miembro "omite cumplir sus obligaciones o sus compromisos específicos" contraídos en el marco del AGCS, lo que era similar a una norma intrínseca en la aplicación de las disposiciones antitrust.

### **1.7. República de Corea: boicoteo colectivo por parte de empresas de fabricación de cemento<sup>8</sup>**

26. En septiembre de 2003, la Comisión de Comercio Leal de Corea (CCLC) decidió imponer multas por valor de 22 millones de dólares de los EE.UU. a siete empresas de fabricación de cemento por haberse confabulado y haber participado en boicoteos colectivos para impedir a sus competidores incipientes entrar en el mercado del cemento. Se afirmaba que siete empresas del sector del cemento -Ssangyong, Dongyang, Sungsin, Lapaz Halla, Hyundai, Hanil and Asia- habían acordado dos veces en 2002 reducir la cantidad de cemento que vendían a la Aju Industry Co. (Aju) y la Yoojin Remicon Co. (Yoojin), que eran fabricantes de hormigón (*remicon*). El cemento es la principal materia prima utilizada para producir *remicon*.

27. La Aju y la Yoojin, ambas fabricantes de *remicon*, habían comprado cemento a los siete fabricantes de este producto. La Yoojin, cuya principal esfera comercial es el hormigón mezclado (*remicon*), también había producido polvo de escorias, que puede sustituir al cemento en la producción de *remicon*. La Aju había previsto construir instalaciones de producción de polvo de escorias para fines distintos de la fabricación de *remicon*. Ese polvo puede producirse moliendo escorias (restos recuperados de un alto horno después de la producción de hierro). Los siete fabricantes de cemento citados se sintieron preocupados por las actividades de la Yoojin y la Aju, ya que los mercados de cemento se verían amenazados por la entrada en ellos del polvo de escorias cuando los dos fabricantes de *remicon* produjeran más adelante grandes cantidades de ese polvo. Así pues, las siete empresas del sector del cemento habían entrado en colusión para reducir la cantidad de este producto vendida a la Yoojin y a la Aju a fin de que estas dos empresas fabricantes de *remicon* abandonaran la producción de polvo de escorias.

28. Durante las investigaciones de este cártel en el sector del cemento, la CCLC llegó a la conclusión de que, aunque el polvo de escorias era diferente del cemento, las dos empresas fabricantes de *remicon* podrían convertirse en competidores de los siete fabricantes de cemento, porque, en cierta medida, ese polvo podía sustituir al cemento para producir *remicon*. La CCLC también constató que la Asociación de Fabricantes de Cemento de Corea estaba profundamente involucrada en el cártel del cemento, y un alto miembro ejecutivo de la Asociación desempeñaba un importante papel al respecto. La CCLC impuso una multa de 428.000 dólares de los EE.UU. a la Asociación. Además de la multa, la Comisión interpuso quejas ante la Fiscalía para que se dictaran condenas penales contra esas siete empresas del sector del cemento y contra la Asociación.

---

<sup>8</sup> Sobre la base de la información proporcionada por la CCLC.

### **Comentario**

29. Este caso es importante por ser el primero en el que se enjuició a personas que participaban activamente en un cártel. La Comisión de Comercio Leal de Corea interpuso quejas ante la Fiscalía del país para que se dictaran condenas penales contra el vicepresidente de la Asociación de Fabricantes de Cemento de Corea por su agresiva intervención en prácticas ilícitas junto con fabricantes de cemento. En respuesta a ello, la Fiscalía detuvo y encarceló al vicepresidente por el papel que había desempeñado en las actividades del cártel. La Comisión ha aumentado constantemente la cuantía de las multas a fin de reprimir los cárteles. Sin embargo, es ésta la primera vez que la Fiscalía ha impuesto una pena a personas que realizaban actividades de cártel.

30. En la República de Corea, siete fabricantes de cemento, que ahora son objeto de sanciones, controlan más del 90% del mercado correspondiente. Además, en los últimos años han mantenido, con pocas variaciones, la misma cuota de mercado. En esas condiciones de mercado, las recientes decisiones de la CCLC y la Fiscalía son sumamente significativas porque, al descubrir la existencia del cártel, contribuyen a crear un entorno en el que alternativas de precio más bajo y de alta calidad pueden competir con los actuales protagonistas del mercado del cemento. Este producto es un material de construcción de importancia fundamental.

## **2. FUSIONES Y ADQUISICIONES**

### **2.1. Brasil: fusión AmBev/Interbrew<sup>9</sup>**

31. La Secretaría de Derecho Económico (SDE) del Ministerio de Justicia ha recomendado que se apruebe la fusión de la empresa brasileña de bebidas Companhia de Bebidas das Américas (AmBev) con la empresa belga Interbrew. A principios del presente año se firmó un contrato por valor de 11.000 millones de dólares de los EE.UU. en virtud del cual se creará el mayor grupo cervecero del mundo en términos de volumen. La nueva empresa, InterbrewAmBev, tendrá un 14% aproximadamente del mercado mundial de cerveza y su producción anual será superior a 190 millones de hectolitros. El contrato ya ha sido aprobado por la Secretaría de Seguimiento Económico (SEAE). El Consejo Administrativo de Defensa Económica (CADE), la tercera autoridad más importante del Brasil en materia de competencia, no ha adoptado aún una decisión. La empresa Schinkariol, la fábrica de cerveza brasileña competidora, ha impugnado el contrato basándose en varias prácticas que pueden ser anticompetitivas, pero tanto la SDE como la SEAE han aprobado la fusión incondicionalmente, ya que la cuota de la Interbrew en el mercado brasileño era insignificante y, por lo tanto, no había pruebas de que la fusión pudiera tener efectos anticompetitivos. La fusión es objeto de investigaciones antimonopolio en otros países (Alemania, el Canadá, y México).

### **Comentario**

32. Este caso muestra cuán importante es para los países en desarrollo contar con disposiciones efectivas en materia de control de fusiones. El mercado de la cerveza ha sido especialmente dinámico durante la última década, con continuos cambios de propiedad en las empresas, nuevas

---

<sup>9</sup> Sobre la base de información reunida por la secretaría de la UNCTAD de varias fuentes.

entradas en y salidas de empresas de los distintos mercados nacionales, cambios estructurales debido a fusiones y adquisiciones, alianzas estratégicas, etc. Prácticamente todas las autoridades de defensa de la competencia de América Latina han tenido que hacer frente a uno o más casos relacionados con la industria cervecera. Las fusiones en este sector permiten ampliar la cartera de las principales marcas y, como consecuencia de ello, pueden lograr sinergias y un ahorro de costos. Sin embargo, las fusiones en el sector cervecero pueden reducir al mismo tiempo el número de marcas que compiten entre sí y establecer condiciones de dominio colectivo o de colusión tácita. Además, una estructura concentrada del mercado en ese sector puede aumentar la competencia no basada en el precio (en las esferas de la publicidad y la comercialización), poniendo obstáculos a la entrada y el crecimiento de los pequeños competidores. Una cartera de grandes dimensiones y las entregas de productos de una sola marca pueden provocar la adquisición forzada de toda una gama de productos en la fase minorista.

33. Desde el punto de vista procesal, es la primera vez que la SDE y la SEAE han recurrido a las disposiciones para la evaluación conjunta de los análisis de fusiones aprobadas el 28 de enero de 2004.

## **2.2. Venezuela: adquisición Daewoo/GM<sup>10</sup>**

34. La Superintendencia para la Promoción y la Protección de la Libre Competencia de Venezuela (Procompetencia) se pronunció en favor de la Daewoo Motor de Venezuela SA (DMV), la Daewoo Motor Corporation Ltd. (DMC), la General Motor de Venezuela SA (GMV) y la General Motors Corporation (GMC) en un reciente caso relacionado con una presunta concentración económica. La decisión se adoptó el 4 de noviembre de 2003.

35. En agosto de 2002 se inició una investigación de las empresas, tras una reclamación presentada el 19 de junio por la Avecon-Daewoo y la Caribe Motor CA, dos miembros de la red de concesionarios Daewoo en Venezuela. La reclamación se refería a las repercusiones de una venta de activos en la República de Corea. En 2002, la DMC, como parte del procedimiento relativo a su quiebra, vendió dos instalaciones de montaje y otros activos a la GM Daewoo Auto and Technology, una empresa conjunta de la General Motors y de algunos acreedores de Daewoo. La operación había sido aprobada por las autoridades competentes de la República de Corea. Pese a que no se vendieron activos en Venezuela, los demandantes afirmaron que la operación había producido efectos negativos en el mercado local y que Daewoo había abusado de su posición dominante en el mercado. La Superintendencia para la Promoción y Protección de la Libre Competencia concluyó que la Daewoo Motor de Venezuela y la Daewoo Motor Corporation no habían llevado a cabo prácticas excluyentes u operaciones de concentración económica, ni habían abusado de una posición dominante en el mercado. Según la Superintendencia, la venta de activos no supuso un gran aumento del nivel de concentración en los mercados en cuestión. La Superintendencia decidió que, al no poder probarse una intencionalidad por parte de la Daewoo Motor de Venezuela, no se podía afirmar que la empresa hubiese seguido las prácticas enunciadas en el artículo 6 de la ley. La decisión final de la Superintendencia autorizó la transacción en todos los sentidos y sin reservas.

---

<sup>10</sup> Sobre la base de información reunida por la secretaría de la UNCTAD de varias fuentes.

## Comentario

36. Las transacciones entre empresas extranjeras son un aspecto importante del análisis de fusiones, y disposiciones de este tipo se han ido incorporando cada vez más a la legislación en materia de competencia de los países en desarrollo. A diferencia de los casos en los que las fusiones entre empresas extranjeras se notifican y están sujetas a la aprobación de varias jurisdicciones, la importancia del presente caso reside principalmente en el hecho de que, aunque la fusión aparentemente no se había notificado a Venezuela, la autoridad de defensa de la competencia ha tenido plenamente en cuenta los efectos de la fusión en las prácticas presuntamente anticompetitivas.

### **2.3. Zimbabwe: adquisición del St. Anne's Hospital por la CAPS Holdings Limited<sup>11</sup>**

37. En mayo de 2004 se notificó a la Comisión de la Competencia, con arreglo a lo dispuesto en el artículo 34A de la Ley de la competencia de 1996 (modificada por la Ley enmendada de competencia de 2001) una propuesta de fusión que comportaba la adquisición del St. Anne's Hospital por la CAPS Holdings Limited. Esta última es una empresa cotizada en la Bolsa de Zimbabwe que tiene varias filiales en diversas ramas de la industria farmacéutica (fabricación, venta al por mayor, distribución y venta al por menor de productos farmacéuticos). El St. Anne's Hospital administra un solo hospital en Harare.

38. La Comisión identificó la prestación de servicios de atención sanitaria como el principal mercado de servicios, con dos submercados, la prestación de servicios hospitalarios y la fabricación y distribución de productos farmacéuticos. Se definió como principal mercado geográfico todo el territorio de Zimbabwe en el caso de los productos farmacéuticos, y Harare y sus alrededores en el de los servicios hospitalarios. La CAPS Holdings Limited tenía una cuota del 40% del mercado de productos farmacéuticos, que estaba muy concentrado, con un Índice Herfindahl-Hirschman (IHH) de 2.580 y una tasa de concentración en las cuatro principales empresas del 90%. El St. Anne's Hospital tenía una cuota del 6% del mercado de los servicios hospitalarios de la zona del gran Harare. Ese mercado estaba también muy concentrado, con un IHH de 3.024 y una tasa de concentración en las cuatro principales empresas del 88%.

39. Gran parte de la información utilizada para el examen de la transacción fue presentada por las partes en su notificación de fusión. También se obtuvieron pruebas de las entrevistas celebradas con otras partes interesadas, como las empresas competidoras en los mercados en cuestión, las asociaciones profesionales pertinentes y el Ministerio de Salud y de Bienestar Infantil.

40. Se llegó a la conclusión de que las partes en la fusión tenían una relación vertical, ya que la CAPS Holdings suministraba productos farmacéuticos al St. Anne's Hospital. Sin embargo, en el anterior ejercicio económico las ventas de medicamentos de esa empresa al St. Anne's Hospital representaron tan sólo el 0,6% de su volumen total de ventas, y el St. Anne's Hospital compró el 91% de los medicamentos necesarios a otros proveedores locales de productos farmacéuticos. Por lo tanto, la Comisión consideró infundados y poco realistas los temores

---

<sup>11</sup> Sobre la base de información facilitada por la Comisión de la Competencia de Zimbabwe.

expresados por los fabricantes de productos farmacéuticos competidores de que la CAPS Holdings pudiese impedir al St. Anne's Hospital comprar esos productos a otros fabricantes. La conclusión de la Comisión estuvo respaldada por el hecho de que las filiales de venta de medicamentos al por mayor y al por menor de la CAPS Holdings (Geddes (Pvt) Limited y QV Pharmacies, respectivamente) manejan un mayor volumen de productos farmacéuticos de otros fabricantes que de los fabricados por la empresa matriz. También se señaló que la participación del St. Anne's Hospital en los mercados pertinentes no era suficientemente significativa para repercutir seriamente en el comercio de otros fabricantes de productos farmacéuticos, incluso si ese hospital dejaba de adquirir productos de la CAPS Holdings Limited.

41. Así pues, la Comisión aprobó sin ninguna condición la propuesta de adquisición del St. Anne's Hospital por la CAPS Holdings Limited al considerar que no era probable que la fusión impidiera o disminuyera sustancialmente la competencia en Zimbabwe o en cualquier parte del país.

### **Comentario**

42. Las fusiones y otras formas de adquisición han representado más del 80% de las inversiones extranjeras directas (IED) en los países del África meridional. Las transacciones comerciales intersectoriales, incluidas las concentraciones y alianzas de inversiones y empresas, se están convirtiendo en algo habitual en la región, lo que justifica el control de las fusiones en el plano nacional. Si no se controlan de manera adecuada las fusiones que se realizan en los países en desarrollo pueden dar lugar en algunos casos a estructuras de mercado muy concentradas que facilitan el abuso de posición dominante en el mercado o la colusión por parte de una empresa o un grupo de ellas. Por lo tanto, las disposiciones relativas al control de las fusiones tienen importantes efectos en la estructura del mercado y el desarrollo empresarial en dichos países. Esos casos de fusión indican que, si carece de un sistema de control en esa esfera, un país puede verse privado de facultades legales para impugnar las fusiones nacionales y extranjeras, lo que puede tener repercusiones negativas en su territorio y menoscabar con ello la competitividad nacional e internacional de sus empresas de exportación. Una fusión, cuando es examinada adecuadamente por una autoridad de defensa de la competencia, puede mejorar el entorno para las IED y los programas de privatización, y producir efectos favorables en toda la economía.

#### **2.4. Zambia: absorción de la Cadbury Schweppes por la Zambia Bottlers Ltd.<sup>12</sup>**

43. La Coca Cola Company (CCC) y la Cadbury Schweppes (CS) Plc firmaron un contrato para la compra por la CCC de las marcas comerciales de bebidas y las marcas de fábrica de la CS fuera de los Estados Unidos, la Europa occidental continental y algunos otros países. En Zambia, la CCC presentó, en virtud del artículo 8 de la ley, una notificación para la adquisición de la Cadbury Schweppes Zambia (CSZ) Limited. La CCC fabrica bebidas gaseosas no alcohólicas en Zambia, mientras que la Cadbury Schweppes fabrica bebidas no alcohólicas gaseosas y no gaseosas y cerveza clara ("whisky black"). La cuota de la CCC del mercado de bebidas gaseosas de Zambia ascendía al 92%, mientras que la de la CSZ al 8%. Sus productos

---

<sup>12</sup> Sobre la base de información facilitada por la Comisión de la Competencia de Zambia.

son sustitutivos casi perfectos. Las importaciones de productos competidores son insignificantes y se realizan principalmente a través de la Kazuma Enterprises sobre una base de un nicho de mercado, que incluye los productos de la Pepsi de Namibia. La absorción de las filiales de la Cadbury Schweppes en Zambia por la CCC eliminaría efectivamente la competencia y cualquier posible entrada en el mercado de las bebidas gaseosas no alcohólicas de Zambia, sobre todo si se tiene en cuenta que la propiedad y/o utilización autorizada de patentes y conocimientos especializados es fundamental para el éxito en el sector. Se expresaron preocupaciones por parte de terceros por la concentración de poder económico de la CCC en Zambia así como por el futuro de la Goldspot en Ndola, que es una PYME con una concesión de la CCC para filiales secundarias.

44. La Comisión consideró que existían obstáculos a la entrada en el mercado de Zambia de bebidas gaseosas no alcohólicas incluso antes de que se notificara esa transacción. En Zambia, la transacción supuso la eliminación por la CCC de un fuerte competidor y la consolidación del dominio de mercado de esa empresa y el probable abuso del mismo frente a los distribuidores y minoristas. No obstante, la Cadbury Schweppes Plc no ha hecho inversiones sustanciales en Zambia y sólo ha otorgado a la filial en ese país una concesión para utilizar sus marcas de fábrica o de comercio y sus marcas de bebidas. La filial de Zambia necesitaba una recapitalización. Las partes alegaron que la CCC aportaría sus conocimientos técnicos al sector de las bebidas y ayudaría a la CSZ a conseguir una mayor eficiencia. La CSZ ya había vendido las marcas a la CCC, y la CSZ no tenía la concesión para fabricar las bebidas de las marcas. Además, el cierre de la CSZ habría tenido peores efectos sobre las condiciones socioeconómicas del país.

45. La transacción se autorizó con condiciones, que incluían las siguientes:

- La CCC debía dejar de aplicar todos los acuerdos de exclusividad y limitación territorial en Zambia;
- La CCC no fijaría precios ilícitamente ni haría una publicidad excesiva del precio recomendado;
- La CCC y las empresas embotelladoras colaboradoras de Zambia seguirían cumpliendo las disposiciones de la Ley de competencia y comercio leal.

### **Comentario**

46. Las autoridades de defensa de la competencia de Zambia y Zimbabwe examinaron la fusión a nivel mundial de la Coca Cola y la Cadbury Schweppes en la región del Mercado Común del África Meridional y Oriental (MECAFMO). La fusión se notificó a ambas autoridades y fue examinada por ellas de manera independiente, pese a que tenía repercusiones regionales habida cuenta del régimen de intercambio casi libre entre los Estados miembros del MECAFMO. En el caso de Zimbabwe, la fusión se aprobó con sujeción a ciertas condiciones, que incluían la venta parcial de activos y el compromiso de las partes en la fusión de crear marcas de bebidas locales. En Zambia, la fusión también se aprobó de manera condicional, pero con diferentes compromisos encaminados a aumentar la competencia, en particular la obligación de la CCC (Coca Cola Company) de notificar sus acuerdos de exclusividad y de distribución territorial limitada, así como de suspender los arreglos de fijación ilícita de precios. De ese



modo, las autoridades de defensa de la competencia se esforzaron en velar por que la fusión no afectara negativamente al desarrollo empresarial.

47. No obstante, cabe señalar también que, si bien la fusión afectó a otros países del MECAFMO como Uganda y Malawi, la ausencia de disposiciones de control de las fusiones en esos países impidió que fuera notificada y examinada por los países afectados. Por lo tanto, los países no pudieron obtener concesiones compensatorias por la consumación de la fusión, como las obtuvieron Zambia y Zimbabwe. Las empresas de Uganda y Malawi no pudieron protegerse contra los posibles efectos negativos de la fusión. Es interesante señalar que la misma transacción, que tenía carácter internacional, fue también evaluada por la Comisión de la Competencia de Zambia. Cabe indicar que tanto Zimbabwe como Zambia, en sus respectivas evaluaciones de la transacción, dieron su autorización a condición de que el mercado en cuestión no se viera excluido por prácticas comerciales restrictivas de la empresa fusionada. Zimbabwe exigió también que la empresa fusionada se comprometiera a promover y crear proveedores de Zimbabwe para el suministro de las materias primas que requería la fabricación de los productos acabados.

48. Es evidente que las autoridades de defensa de la competencia estaban tratando de hacer frente en sus respectivos países a la necesidad de promover el desarrollo empresarial y los vínculos con pequeñas y medianas empresas (PYMES). Este caso es un recordatorio de que, al aplicar disposiciones en materia de control de fusiones, algunos países en desarrollo pueden tener en cuenta las consideraciones relacionadas con las "empresas en mala situación", que pueden dar lugar a la aprobación de fusiones que de otro modo se considerarían anticompetitivas. Por lo general, se sostiene que las fusiones con empresas que se encuentran en mala situación mejoran a menudo el bienestar general al aumentar la eficiencia de la capacidad existente, reorientar esa capacidad hacia usos de mayor valor social, preservar puestos de trabajo y producir otros efectos socialmente beneficiosos. Es menester evaluar detenidamente el equilibrio relativo entre la eficiencia y los efectos anticompetitivos, ya que no existe una prueba sencilla que garantice la prevalencia de ella sobre estos últimos como consecuencia de una fusión.

### **2.5. República de Corea: fusión PointNix/UBCARE<sup>13</sup>**

49. El Registro Médico Electrónico (RME) es un sistema informatizado para el control del proceso de admisión, tratamiento médico y diagnóstico en hospitales y clínicas mediante un programa informático y una red de ordenadores. La UBCARE y la PointNix son las empresas primera y segunda más importantes en el mercado del RME, con una cuota de mercado del 56,6 y el 10,9%, respectivamente.

50. La PointNix se convirtió en el mayor accionista al adquirir en junio de 2004 el 24,55% de las acciones de la UBCARE mediante una fusión y una adquisición hostiles. Las empresas afectadas no tenían obligación de notificar esta transacción antes de su realización ya que la compra de acciones no alcanzaba el umbral previsto para la notificación previa a la fusión. No obstante, la Comisión de Comercio Leal de Corea examinó esa transacción tras la

---

<sup>13</sup> Sobre la base de material publicado en *Monthly News* de la Comisión de Comercio Leal de Corea, mayo de 2004.

reclamación presentada por la UBCARE por sus efectos anticompetitivos en los mercados correspondientes.

51. La Comisión consideró que mediante esa transacción se crearía una posición dominante en el mercado del RME al fusionarse las dos empresas competidoras más importantes, de manera que los demás competidores o los posibles competidores no podrían restringir el posible abuso de dominio de mercado. En cambio, la Comisión observó que la adquisición podía aumentar la eficiencia en otros mercados en los que ambas empresas llevaban a cabo operaciones complementarias. Teniendo en cuenta esos efectos favorables y desfavorables para la libre competencia, la Comisión decidió no bloquear la transacción ya realizada. Tras estudiar la medida correctiva propuesta por la PointNix, la Comisión ordenó a esta empresa que vendiera a terceros su negocio de RME y sus derechos de propiedad intelectual conexos en un plazo de seis meses.

### **Comentario**

52. En una fusión suelen participar dos empresas que operan en muchos mercados distintos. Las partes en la fusión pueden competir entre sí en algunos mercados y no hacerlo en otros. Casi todas las fusiones pueden tener efectos anticompetitivos y dar lugar a una posible colusión o monopolización tácita o explícita, pero también pueden entrañar ventajas económicas como economías de escala, una mejor integración de los servicios de producción, la especialización de las fábricas, y la disminución de los costos de comercialización y distribución.

53. En interés de los consumidores y las partes en la fusión, la mejor forma de enfocar las compensaciones recíprocas de una fusión es aplicando la norma del "arreglo previo". El organismo de defensa de la competencia puede aprobar la fusión a condición de que la empresa venda algunos activos en el sector del mercado en que se produzca una superposición. Para que una empresa objeto de fusión lleve a efecto de manera efectiva la decisión final y para evitar tanteos posteriores innecesarios, es indispensable el acuerdo o la cooperación de la empresa para el proceso de aprobación condicional de una fusión. Además, el hecho de que una fusión sea amistosa u hostil no afecta el examen del caso, ya que todo tipo de fusión comporta efectos anticompetitivos y ventajas económicas. Lo importante es lograr un equilibrio entre ambos tipos de repercusiones sin prejuicios, independientemente de que la fusión sea amistosa u hostil.

-----