



Comisión Nacional de
Defensa de la Competencia

Memoria anual
Año 2005

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

Presidente:

Lic. SBATTELLA José Alberto
Economista

Vocales:

Lic. BUTERA, Mauricio
Economista

Lic. SALERNO, Horacio
Economista

Dr. GUARDIA MENDONCA, Humberto
Abogado

Dr. POVOLO, Diego
Abogado

Jefe de economistas:

Lic. DELGOBBO, Alberto
Economista

Jefe de abogados:

Dr. GOLBERG, Marcelo
Abogado

INDICE

CAPITULO I – CONDUCTAS ANTICOMPETITIVAS.....	4
PRINCIPALES DICTAMENES DURANTE 2005	8
CAPITULO II – FUSIONES Y ADQUISICIONES.....	22
PRINCIPALES DICTAMENES DURANTE 2005	24
CAPITULO III – INVESTIGACIONES DE MERCADO.....	40
CAPITULO IV – MEDIDAS PREVENTIVAS.....	49
CAPITULO V- RELACIONES INSTITUCIONALES DE LA CNDC.	51

CAPITULO I – CONDUCTAS ANTICOMPETITIVAS.

En el presente capítulo se presentan los resultados de la actividad desarrollada por la Comisión Nacional de Defensa de la Competencia (CNDC) durante el año 2005, en lo que respecta a la evaluación de denuncias e investigaciones de oficio por presuntas violaciones a la Ley N° 25.156 de 1999 de Defensa de la Competencia.

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

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

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

Durante el año 2005 se dictaminaron en total en 52 denuncias por conductas anticompetitivas. Los resultados fueron los siguientes: hubo 5 sanciones, 15 desestimaciones, 2 aceptaciones de compromisos, 17 aceptaciones de explicaciones, 12 archivos de las actuaciones y 1 remisión a otro organismo.

Respecto a los sectores involucrados, las estadísticas para el mismo año indican que se resolvieron 7 casos en el sector petróleo y combustibles, 6 en alimentos, 6 casos en televisión por cable, también 6 en comercialización minorista, 5 en servicios de salud, 4 en medicamentos, 3 en telecomunicaciones y el resto se distribuyó en una amplia gama de otras actividades económicas. En el gráfico adjunto se presenta la participación sectorial en el total de casos resueltos en el año 2005.

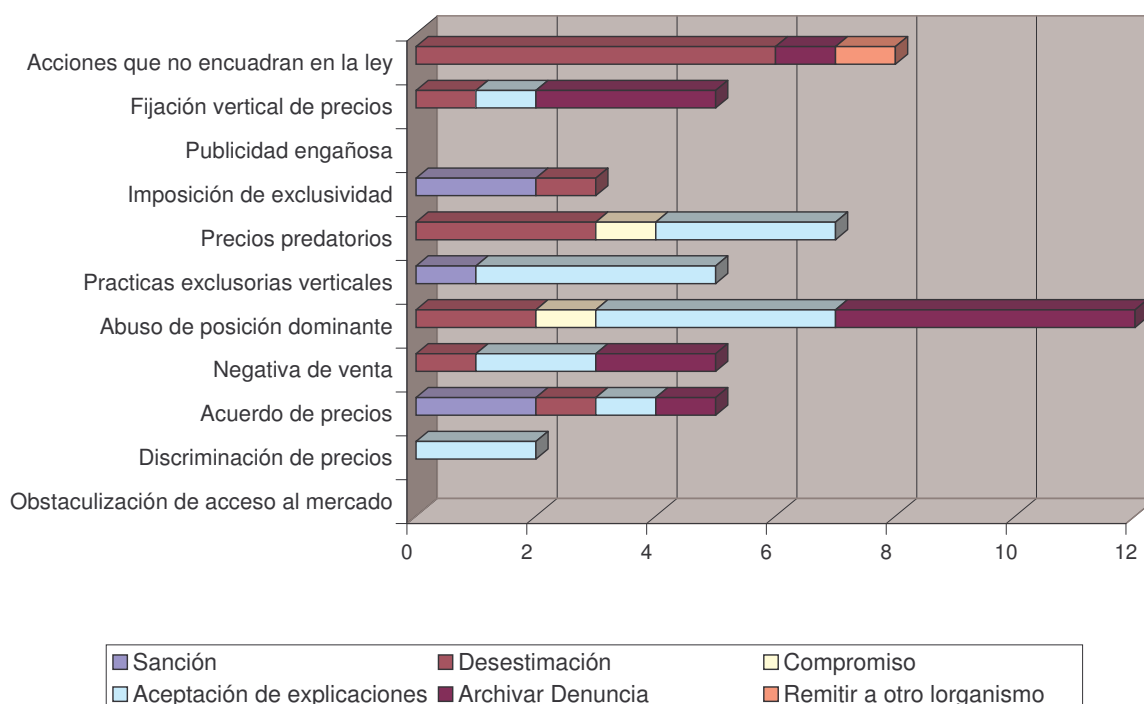
CASOS CONCLUIDOS DURANTE EL 2005

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

Conducta	Nº de casos	Sanción	Desestimación	Compromiso	Aceptación de explicaciones	Archivar Denuncia	Remitir a otro organismo
Obstaculización de acceso al mercado							
Discriminación de precios	2				2		
Acuerdo de precios	5	2	1		1	1	
Negativa de venta	5		1		2	2	
Abuso de posición dominante	12		2	1	4	5	
Practicas exclusorias verticales	5	1			4		
Precios predatorios	7		3	1	3		
Imposición de exclusividad	3	2	1				
Publicidad engañosa							
Fijación vertical de precios	5		1		1	3	
Acciones que no encuadran en la ley	8		6			1	1
Total	52	5	15	2	17	12	1

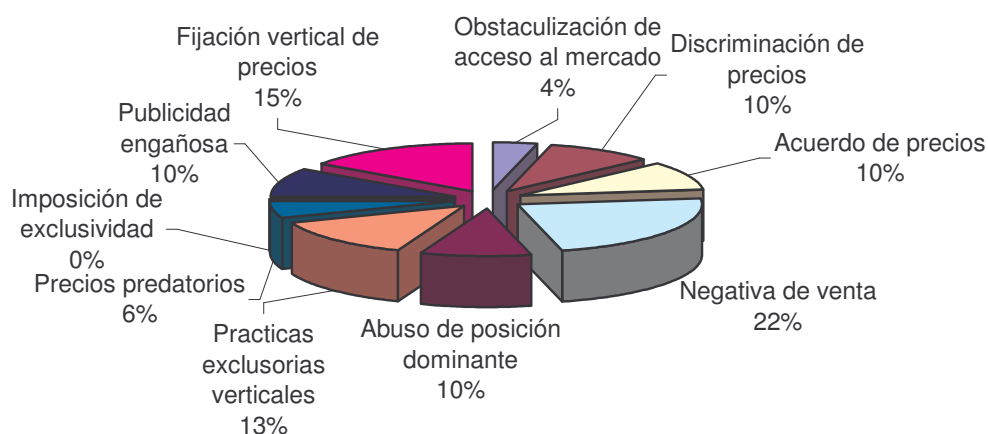
Fuente: Comisión Nacional de Defensa de la Competencia.

Casos según tipo de resolución y conducta.



Fuente: Comisión Nacional de Defensa de la Competencia.

Casos resueltos según tipo de conducta.



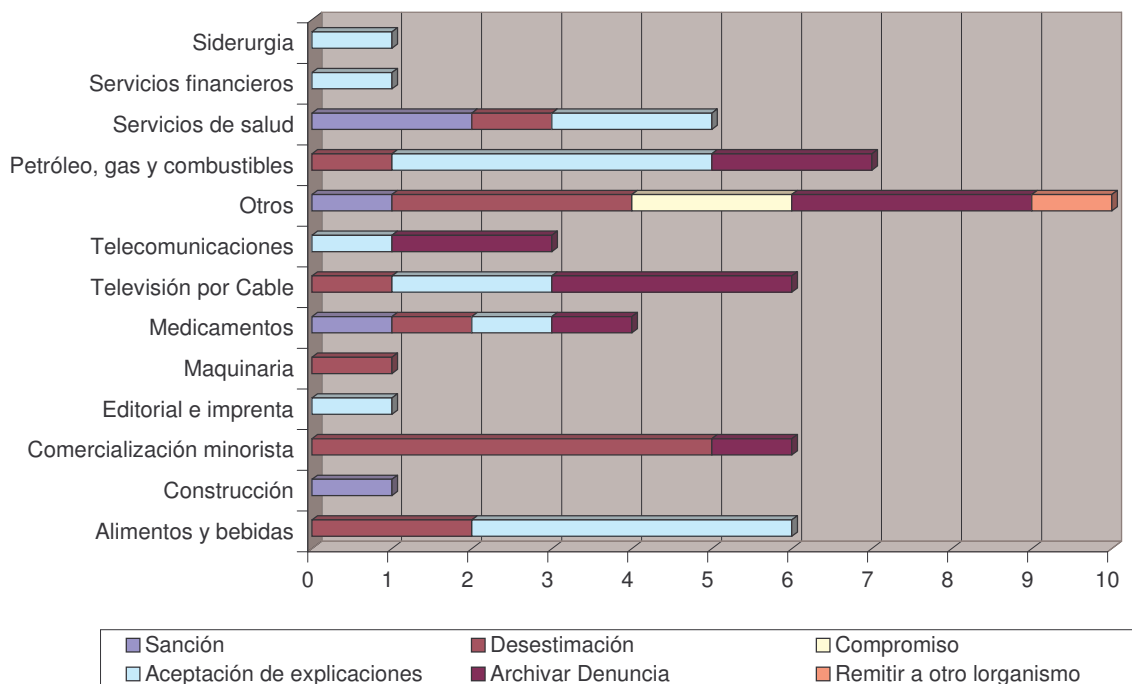
Fuente: Comisión Nacional de Defensa de la Competencia.

Cuadro Nº 2. Casos resueltos según sector y resolución, 2005

Sector	Nº de casos	Sanción	Desestimación	Compromiso	Aceptación de explicaciones	Archivar Denuncia	Remitir a otro organismo
Alimentos y bebidas	6		2		4		
Construcción	1	1					
Comercialización minorista	6		5			1	
Editorial e imprenta	1				1		
Maquinaria	1		1				
Medicamentos	4	1	1		1	1	
Televisión por Cable	6		1		2	3	
Telecomunicaciones	3				1	2	
Otros	10	1	3	2		3	1
Petróleo, gas y combustibles	7		1		4	2	
Servicios de salud	5	2	1		2		
Servicios financieros	1				1		
Siderurgia	1				1		
Total	52	5	15	2	17	12	1

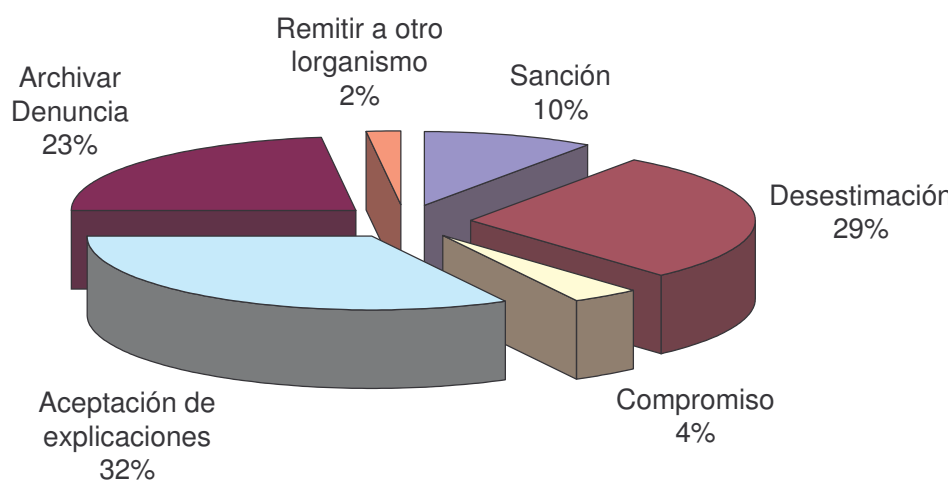
Fuente: Comisión Nacional de Defensa de la Competencia.

Casos según tipo de resolución y sector.



Fuente: Comisión Nacional de Defensa de la Competencia.

Casos resueltos según tipo de resolución.



Fuente: Comisión Nacional de Defensa de la Competencia.

PRINCIPALES DICTAMENES DURANTE 2005

N° de Carpeta: 506

N° y fecha de Dictamen: 513, del 25 de julio de 2005

Denunciante: iniciada de oficio a raíz de una publicación periodística

Denunciados: Loma Negra C.I.A.S.A., Cementos Avellaneda S.A., Cemento San Martín S.A., Juan Minetti S.A., Petroquímica Comodoro Rivadavia S.A. y la Asociación de Fabricantes de Cemento Portland (AFCP).

Mercado: producción y comercialización de cemento portland.

Conducta: cartelización e intercambio de información competitivamente sensible

Resultado: Sanción con multa

La investigación se inició de oficio en agosto del año 1999 luego de que en un artículo periodístico aparecido el 26 de agosto de aquel año en la revista Veintidós se hiciera referencia a la existencia en la industria del cemento portland de una concertación global que incluía repartos de mercado, complot para bloquear el ingreso de nuevos competidores, acuerdos de precios, intercambios de información sobre despachos mensuales y semanales, la conformación de una Mesa de acuerdos, participación concertada en licitaciones públicas, y otras conductas de cartelización en las cuales se encontrarían involucradas las empresas cementeras y la AFCP, entidad que nuclea a estas últimas. Estas conductas, según la mencionada publicación, se habrían venido verificando desde el mes de julio del año 1981.

El mercado relevante del producto fue definido como el de la producción y comercialización de cemento portland. En lo que respecta al mercado geográfico relevante, la CNDC consideró que la dimensión nacional era la adecuada para analizar el caso en razón de que los hechos investigados se referían a una concertación de mercado a escala nacional. El conjunto de hechos investigados, indisolublemente conexos entre sí, configuraban diversas infracciones a la Ley 22.262.

En ese sentido, la CNDC identificó una conducta de cartelización de la industria del cemento, que tenía como eje la concertación de cuotas y porcentajes de mercado a escala nacional, monitoreado a través del sistema estadístico de la AFCP, en violación de los artículos 1º y 41 incisos b), e), y k) de la Ley 22.262. En función de dicha concertación las empresas cementeras también realizaban acuerdos de precios y demás condiciones comerciales en diferentes localidades o zonas del país, en violación de los artículos 1º y 41 incs. a), c), e) y k) de la Ley 22.262.

Asimismo la CNDC identificó una acción concertada de intercambio de información competitivamente sensible entre las empresas cementeras, instrumentado a través del sistema estadístico de la AFCP, en violación de los artículos 1º y 41, inciso b) de la Ley 22.262. De forma que la CNDC consideró que la acción concertada de intercambio de información competitivamente sensible entre las empresas cementeras vía el sistema estadístico de la AFCP violaba la Ley 22.262 de dos maneras diferentes. En primer lugar, dicho intercambio de información competitivamente sensible resultaba violatorio de la ley en tanto pieza esencial e integrante de la concertación de cuotas y participaciones de mercado. En segundo lugar, una acción concertada de

intercambio de información competitivamente sensible entre competidores como la llevada a cabo por las empresas cementeras a través de la AFCP, con entidad propia resulta una conducta violatoria de la ley, por cuanto el intercambio de dicho tipo de información, revelador del comportamiento competitivo de cada empresa en un mercado altamente concentrado como el de cemento, distorsiona la competencia al facilitar o favorecer la coordinación o colusión tácita de dichas empresas.

La CNDC dio por acreditada la existencia de la cartelización acusada en base a numerosos hechos comprobados a lo largo de la investigación: el intercambio de información competitivamente sensible montado sobre el sistema estadístico de la AFCP, la existencia de auditorías de facturación y despacho encargadas por la AFCP a empresas especializadas, la intervención en el intercambio de información a través de la AFCP de personal comercial o del área de ventas de las empresas involucradas, la existencia de reclamos de las empresas y de la AFCP cuando se producían atrasos o retrasos en el envío de la información por parte de alguna o algunas de las empresas asociadas, el procesamiento por parte de la AFCP como un ítem ultra confidencial de despachos de carácter semanal y su distribución a las empresas asociadas, también con frecuencia semanal, la comunicación por parte de las empresas cementeras a través de la AFCP y su utilización en forma concertada de información privada estratégica, el carácter confidencial de la información competitivamente sensible intercambiada por las empresas cementeras a través de la AFCP, la preocupación inusual de las empresas cementeras y la AFCP en perfeccionar a lo largo del período investigado el sistema de intercambio de información competitivamente sensible, de manera tal de que la información individual de cada empresa pudiera ser intercambiada de la forma más sistemática, detallada, rápida, ágil y confiable que fuera posible, la fuente periodística de la información base del artículo aparecido en la Revista Veintidós, originada en un ex – empleado de Loma Negra, la existencia de diversos episodios de colusión en precios y otras condiciones comerciales en distintas localidades, la existencia de reuniones entre personal de ventas o del área comercial de las empresas investigadas fuera del ámbito de la AFCP, la existencia de una acción concertada (el denominado “Operativo Patagonia”) emprendida contra PCR por el resto de las empresas cementeras en las provincias de Chubut y Santa Cruz durante los años 1987, 1988 y 1989 para forzar su ingreso al cartel, la evolución de las participaciones de mercado a escala nacional de las empresas cementeras durante el período investigado de manera acorde con las que el artículo periodístico señalaba como fruto de un pacto o concertación, la credibilidad de los aspectos centrales del relato contenido en el artículo periodístico. La práctica de intercambio concertado de información competitivamente sensible a través del Sistema Estadístico de la AFCP configuraba con entidad propia una infracción a la Ley 22.262 pues se trataba de una conducta que, al reducir los incentivos a competir de las empresas asociadas, distorsiona la competencia de modo directo, y limita y restringe la competencia de modo indirecto, con potencialidad de perjudicar el interés económico general (artículo 1º, Ley 22.262). En ese sentido el intercambio de información competitivamente sensible puede funcionar tanto como soporte de un acuerdo explícito sobre alguna variable en particular (precios, cantidades, cuotas) y también como mecanismo para hacer posible una coordinación de

naturaleza tácita entre las empresas. En este último caso las empresas no se ponen de acuerdo respecto de determinada variable en particular, pero sin embargo el intercambio de información facilita la colusión tácita entre ellas, debilitando y distorsionando la competencia en el mercado.

De la investigación se pudo concluir que tanto la conducta de concertación de cuotas y participaciones de mercado a escala nacional como el intercambio de información competitivamente sensible son conductas de las cuales puede resultar perjuicio para el interés económico general, por lo que esta Comisión aconsejó al SEÑOR SECRETARIO DE COORDINACIÓN TÉCNICA imponer a las empresas involucradas multas y orden de cese.

A los fines del cálculo del importe final de las multas el beneficio ilícitamente obtenido por cada una de las empresas sancionadas fue incrementado en veinte por ciento (20%). En consecuencia, las multas aplicadas resultaron ser de \$ 138.7000.000 para LOMA NEGRA, \$ 100.100.000 para MINETTI, \$ 34.600.000 para CEMENTOS AVELLANEDA, \$ 7.300.000 para PCR y \$ 28.500.000 para CEMENTO SAN MARTIN. En el caso de la AFCP, la multa impuesta ascendió al máximo previsto por la ley en razón de que dicha entidad jugó un papel imprescindible tanto en la conducta de concertación de cuotas y participaciones de mercado como en la conducta de intercambio de información competitivamente sensible.

Asimismo el dictamen aconsejó ordenar a la AFCP que en adelante se abstenga de distribuir entre sus asociados información competitivamente sensible sobre la producción, y/o importaciones, y/o despachos de cemento portland de estos últimos. Por información competitivamente sensible se conceptuó como toda aquella que permita, directa o indirectamente, individualizar sea la producción, importaciones, y/o despachos de cemento de las empresas asociadas con cualquier nivel de apertura, ya sea por planta, destino, envase, medio de transporte o área geográfica.

Número de carpeta: 697.

Número y fecha de dictamen: 510 del 08 de julio de 2005.

Tipo de actuación: Investigación de oficio.

Firmas investigadas: Praxair Argentina S. A., Air Liquide Argentina S. A., Messer Argentina S. A. (adquirida por Air Liquide), AGA S. A. e Indura Argentina S. A.

Mercados relevantes de producto y geográfico: mercado nacional de oxígeno medicinal líquido y gaseoso, en ambos casos con dimensión nacional.

Conducta: Prácticas concertadas para abastecer de oxígeno medicinal a los hospitales públicos y privados, reparto de mercados, acuerdos de precios y acuerdos de licitaciones.

Resultado: Sanción con multa.

Se trata de una investigación de oficio ordenada por la ex Secretaría de la Competencia, la Desregulación y la Defensa del Consumidor ante la presunción de podía estar funcionando un acuerdo colusivo entre las empresas proveedoras de oxígeno medicinal a hospitales y sanatorios tanto públicos como privados. Una vez girada la actuación a la CNDC la investigación se centro en pedidos de información a distintos nosocomios, la realización de

audiencias testimoniales y allanamientos en oficinas de las firmas investigadas.

El oxígeno medicinal puede adquirirse en estado líquido (disponible en tanques y termos) o gaseoso (tubos) y su provisión se adjudica a través de proceso licitatorios o mediante concursos de precios.

Se trata de un mercado altamente concentrado donde el acceso para nuevos oferentes cuenta con barreras a la entrada significativas, las cuales se ubican tanto en el cumplimiento de regulaciones específicas para ser proveedor como en las inversiones y know-how necesarios para ofrecer el producto y en las características mismas de su provisión cuando se realiza mediante la instalación de tanques criogénicos costosos que deben ser sustituidos ante un cambio de proveedor.

De la información solicitada a 63 establecimientos de salud surgió evidencia de que en el 65% de los casos seguían teniendo el mismo proveedor a través de sucesivos contratos, mientras que sólo en el 23% de los mismos se habían dado cambios en sus oferentes.

Por otro lado, y aún teniendo en cuenta lo concentrado de la oferta, la cantidad de firmas que se presentaban a cotizar era mínimo (en las licitaciones el promedio era de dos oferentes y en las contrataciones directas hechas por hospitales públicos era de una).

En este contexto, según surgió de audiencias testimoniales con jefes o encargados de compras de hospitales y clínicas, existían mecanismos de simulación de la competencia entre las empresas investigadas. En tal sentido se detectaron renuencias a cotizar, presentación de ofertas con errores formales o bien cotizaciones muy elevadas respecto del precio ofrecido por las ya se encontraban proveyendo el producto.

Pruebas de similar tenor en cuanto a simulación de la competencia se obtuvieron mediante los allanamientos realizados según constaba en documentos como memos, emails, notas internas. De esta misma documentación también se obtuvieron valiosos elementos probatorios que daban cuenta del reparto de clientes y los acuerdos de precios entre las firmas investigadas.

En síntesis conforme a la evidencia obtenida mediante la investigación pudo establecerse que en forma sistemática las firmas proveedoras de oxígeno medicinal concertaron sus posturas en proceso de compra de nosocomios públicos y privados, repartieron clientes y acordaron precios durante el período 1997/2002, en los mercados de oxígeno líquido y gaseoso, con un alcance nacional. Por lo que la Comisión Nacional de Defensa de la Competencia aconsejó al SEÑOR SECRETARIO DE COORDINACIÓN TECNICA el cese de las conductas empresas involucradas e imponer sanciones con multa.

Las sanciones aplicadas fueron las siguientes: Praxair Argentina S.A. \$ 26.100.000, Air Liquide Argentina S.A. \$ 24.900.000, AGA S.A. \$ 14.200.000 e Indura Argentina S.A. \$ 5.100.000.

N° de Carpeta: 430

N° y fecha de Dictamen: 443 del 18 de febrero de 2004

Denunciante: Medicina del Nordeste Argentino (MEDINEA)

Denunciados: IAMIP- MEDISUR S.A. (IAMSA) y Círculo Médico de Misiones Zona Sur (CMMZS)

Mercado : Prestaciones médicas

Conducta: Exclusión de competidores

Resultado: Sanción con multa

La conducta investigada, consistió en la exclusión del mercado de prestaciones médicas en la Ciudad de Posadas y su zona de influencia, en la Provincia de Misiones, por parte del CMMZS y la empresa IAMSA, de aquellas empresas que compitieran con las encartadas en el gerenciamiento de convenios con las administradoras de fondos para la salud; ello, a través de restricciones impuestas a los médicos, mediante un llamado a reempadronamiento con el objeto de imponerles condiciones de exclusividad en cuanto a la pertenencia al listado de prestadores de las denunciadas y a fin de limitar la oferta de efectores de sus posibles competidoras.

El CMMZS era propietario de una prepaga denominada IAMIP y de una entidad de emergencias médicas denominada MEDISUR, creando posteriormente una sociedad anónima denominada IAMIP-MEDISUR S.A.

El día 16 de septiembre de 1997 IAMSA llamó al reempadronamiento de prestadores. A tal fin los profesionales debían firmar un Convenio de Adhesión al Padrón de Prestadores de Posadas en el que se disponía que el interesado debería no estar incluido como PRESTADOR o prestar sus servicios a entidad de cualquier tipo que compitiera con IAMSA. El incumplimiento de esta prohibición daría lugar a la inmediata separación definitiva del padrón de IAMSA.

De las pruebas colectadas en la actuación resultó que las prácticas denunciadas respecto de la obstaculización del acceso a la oferta de médicos, involucraban tanto a IAMSA como al CMMZS, siendo esta entidad la propietaria del 99,95% del paquete accionario de la primera.

Resultó acreditado en la causa la transformación de una entidad sin fines de lucro como el CMMZS, creado para preservar y fomentar la defensa de los intereses gremiales de los médicos, al crear empresas comerciales que le permitieran insertarse en el campo prestacional merced a la ventaja competitiva conferida a través del manejo de la oferta y la demanda de servicios médicos. Ello le permitió al CMMZS utilizar su posición en el mercado en su propio beneficio, al limitar el ingreso de profesionales al padrón de prestadores de la entidad competidora, MEDINEA, valiéndose de la empresa de su propiedad, IAMSA, y a través de una cláusula a todas luces restrictiva.

Si bien la cláusula fue establecida por IAMSA, la responsabilidad le cupo en mayor medida al CMMSZ, en primer lugar por ser el propietario de esa sociedad anónima y en segundo lugar por valerse de la incuestionable posición dominante con que esa asociación contaba y cuenta, para presionar a los profesionales asociados.

Se determinó que tal como se encontraba planteada la estructura de la oferta de servicios médicos en el mercado geográfico de la provincia de Misiones, el reempadronamiento y la cláusula cuestionada sólo podían estar dirigidos a limitar la capacidad competitiva de MEDINEA, única competidora con capacidad gerencial suficiente como para disputarle a IAMSA y al CMMSZ convenios de envergadura como el de PAMI.

La CNDC concluyó que la conducta del CMMZS y de IAMSA era violatoria de la Ley N°22.262, al constituir una limitación a la oferta de servicios médicos en la zona sur de la provincia de Misiones, con entidad suficiente para afectar el interés económico general en su conjunto, y que la misma tenía capacidad para ejercer un efecto disuasorio para todas aquellas entidades y efectores que intentaran competir en la obtención de convenios con las administradoras de fondos para la salud en la zona mencionada.

La CNDC aconsejó al Sr. Secretario de Coordinación Técnica ordenar al CÍRCULO MÉDICO DE MISIONES ZONA SUR y a la sociedad IAMIP MEDISUR el cese del envío de comunicaciones y de la conducta de exclusión de sus registros de prestadores a profesionales de la medicina con el fin de lograr que los mismos se abstengan o dejen de prestar servicios para entidades o empresas competidoras de ambas entidades. Asimismo aconsejó imponer una multa de \$400.000 al CÍRCULO MÉDICO DE MISIONES ZONA SUR y de \$200.000 a la sociedad IAMIP MEDISUR S.A.

N° de Carpeta: 473

N° y fecha de Dictamen: 445 del 2 de marzo de 2004

Denunciante: Asociación Pampeana de Anestesiología .

Denunciados: Colegio Médico de la Pampa, Asociación de Clínicas y Sanatorios de la Pampa.

Mercado : Servicios médicos

Conducta: Exclusión de competidores

Resultado: Sanción con Multa

En diciembre de 1998 la ASOCIACIÓN PAMPEANA DE ANESTESIOLOGÍA denunció al COLEGIO MÉDICO DE LA PAMPA y a la ASOCIACIÓN DE CLÍNICAS Y SANATORIOS DE LA PAMPA, por impedir que un grupo de anestesiólogos renunciando al COLEGIO MÉDICO ejercieran su especialidad en competencia con la entidad mencionada la conducta anticompetitiva del Colegio Médico consistió en una sistemática remisión de notas a las instituciones sanatorias a las que se les advertía que “no abonarían ninguna práctica realizada a afiliados de las obras sociales capitadas cuando hubiera intervenido en la misma un profesional no colegiado”.

En la tramitación del sumario se probó que ambas asociaciones investigadas, con una significativa posición de dominio en el mercado, actuaron coordinada y corporativamente en las prestaciones a las obras sociales y que el envío de las comunicaciones aludidas configuró un ejercicio abusivo de la posición de dominio de ambas entidades, agravado en el caso del Colegio por la imposición de un reglamento de ingreso de socios con cláusulas restrictivas que limitaron el ingreso de médicos al mercado de la seguridad social.

Por lo mencionado en el párrafo anterior, la Comisión Nacional de Defensa de la Competencia aconsejó al SEÑOR SECRETARIO DE COORDINACIÓN TÉCNICA ordenar a ambas encartadas el cese de la conducta de exclusión consistente en el envío de comunicaciones y cualquier otra forma de restricción de la competencia y el pago de una multa de \$300.000 al Colegio Médico de la Pampa y de \$100.000 a la Asociación de Clínicas y Sanatorios de la Pampa.

N° de Carpeta: 588

N° y fecha de Dictamen: 450 del 24 marzo de 2004

Denunciante: Industria y Comercio Twill LTDA y American Tool do Brasil

Denunciados: EZETA S.A..

Mercado : Brocas y Mechas.

Conducta: Prácticas concertadas para fijar precios, cuotas de mercado y condiciones comerciales en el mercado de brocas y mechas.

Voto de la Mayoría : Dr. Ismael Malis, Lic. Horacio Salerno, Dr. Diego Póvolo y Dr Humberto Guardia Mandoca .

Voto de la Minoría: Lic. Mauricio Butera

Resultado: El dictamen de la mayoría recomendó el archivo de las actuaciones, mientras que el de la minoría propuso una sanción.

Las actuaciones se inician con una presentación ante la CNDC del representante legal de las denunciadas donde se manifiesta que estas empresas fueron convocadas por la firma Ezeta, con el auspicio de la Cámara Argentina de Fabricantes de Instrumentos de Medición (CAFHIM) y, aparentemente, funcionarios de la Secretaría de Industria, Comercio y Minería a fin de suscribir acuerdos de precios y cupos para el mercado argentino. Más en concreto, agregaban las denunciadas, para lograr un acuerdo tendiente a concertar precios, volúmenes de exportación, condiciones de crédito y zonas geográficas. Dichas empresas, de origen brasileño, se dedicaban a la elaboración de diversos bienes y, en particular, al igual que Ezeta, producían brocas que se exportaban al mercado argentino.

El dictamen de mayoría suscripto originalmente por el Presidente de la CNDC Ismael Malis y el Vocal Horacio Salerno, al cual adhirieron posteriormente los Vocales Diego Póvolo y Humberto Guardia Mendonca, consideró que si bien los hechos denunciados, tomados en forma aislada, podrían haber violado la Ley de Defensa de la Competencia, también había que considerar una serie de circunstancias adicionales a efectos de hacer una correcta evaluación del caso.

Los hechos denunciados, según la mayoría, tuvieron como telón de fondo la brusca devaluación registrada en Brasil en el año 1999 que ocasionó una amenaza para diversos sectores industriales argentinos de importaciones de ese origen. En tal contexto, caracterizado además por la ausencia de barreras arancelarias y al mismo tiempo la falta de coordinación de políticas macroeconómicas entre Argentina y Brasil, el gobierno argentino, en alguna medida, promovió o avaló algunos acuerdos sectoriales con el objeto de morigerar el brusco cambio en los flujos comerciales entre ambos países. Así ocurrió con los sectores papeleros y de calzado.

De esta forma quedaba planteada una posible incoherencia o inconsistencia entre dos políticas del estado como lo son las políticas comercial externa y de defensa de la competencia. En función de ello se estimó que no resultaba razonable que una esfera del Estado incite o promueva a un agente privado para la adopción de determinada conducta, mientras que otra esfera del mismo Estado lo sanciona por ese mismo curso de acción. Asimismo el dictamen hace referencia a una serie de características particulares de los denunciados que ofrecían dudas acerca de las motivaciones y los términos en que se produjo su rechazo a participar de las prácticas concertadas que denunciaron.

En función de estos argumentos el dictamen de la mayoría recomendó al Señor Secretario de Coordinación Técnica disponer el archivo de las actuaciones así como, por otro lado, hacer saber a Ezeta que debería abstenerse en el futuro de cualquier intento de acuerdo de precios o reparto de mercado con sus competidores del Mercosur, salvo que dicha iniciativa estuviera oficialmente avalada por las autoridades competentes.

Por su parte la disidencia del Vocal Instructor Mauricio Butera realiza otra evaluación sobre los motivos y la efectiva participación que tuvo el Estado Argentino en promover el acuerdo denunciado entre competidores argentinos y brasileños, partiendo del hecho de que, según representantes de las partes involucradas la reunión entre las mismas donde se planteó la propuesta de acuerdo fue realizada en oficinas públicas y a instancias de una funcionaria pública, la Directora Nacional de Gestión Comercial Externa.

De acuerdo a los elementos obrantes en el expediente la disidencia plantea que no puede invocarse que la celebración del acuerdo que impulsó Ezeta fuera avalado por el Estado Argentino. Por el contrario, las empresas participaron de la reunión motivadas por el Acuerdo de Principios firmado en el marco de la declaración conjunta de las Cámaras que representaban a las firmas de Argentina y Brasil, CAFHIM y SINAPER respectivamente, plasmado en diversos documentos escritos.

Asimismo, plantea que la facilitación de un salón en la sede de la Secretaría de Industria y Comercio para llevar a cabo una reunión que tuvo lugar el 31 de mayo de 2000 y la presencia de supuestos funcionarios que en ningún momento pudieron ser identificados, no configura un hecho relevante a los fines de determinar la voluntad del Estado Argentino por establecer un acuerdo anticompetitivo como el que motivara las presentes actuaciones.

Se evaluó, además, que la maniobra de facilitación de infraestructura de la Secretaría de Industria pudo ser una mera iniciativa de un funcionario público con el sólo objeto de responder a un pedido formulado por una empresa nacional, y que de todos modos la misma reunión se hubiera llevado a cabo en la sede de CAFHIM, como estaba previamente estipulado.

Por último la disidencia plantea que en ningún caso se puede justificar el accionar de una empresa tendiente a llevar a cabo un acuerdo anticompetitivo contrario a la Ley de Defensa de la Competencia, y menos aún si dicho acuerdo no tiene un sustento legal amparado en otra normativa.

En función de estos argumentos la disidencia concluyó que, de no haber quedado en grado de tentativa el acuerdo organizado por Ezeta, la consumación del mismo habría generado un grave perjuicio al interés económico general en los términos del artículo 1° de la Ley N° 25.156 por lo que aconsejó al Señor Secretario de Coordinación Técnica sancionar a la firma denunciada por la conducta de acuerdo de precios y cantidades en el mercado argentino de mechas y brocas con una multa de pesos cuarenta mil (\$ 40.000).

Nª de Carpeta:594

Nª y fecha de Dictamen: 470 del 29 de diciembre de 2003

Denunciado: Telecom Arg. SA (TELECOM) y Telecom Personal SA (PERSONAL)

Conducta: Depredación - Canasta de productos

Mercados: Telefonía móvil y Telefonía fija en las zonas AMBA y Norte

Resultado: Aceptación de Explicaciones

En las presentes actuaciones, dos competidoras denuncian a TELECOM y a PERSONAL por el lanzamiento conjunto, a mediados de 2000, de tres planes de telefonía en las regiones del país en las que la primera brinda telefonía básica. Los planes eran: “Plan Grupo Familiar Básico”, “Plan Grupo Familiar Full” y “Plan Grupo Pymes”.

A través de estos planes, TELECOM y PERSONAL otorgaban, a aquellos clientes que adquirieran un paquete o canasta de productos de ambas empresas, un descuento del 50%. El beneficio se aplicaba sobre las llamadas desde teléfonos fijos a celulares (para todos los planes), sobre las llamadas desde teléfonos celulares a fijos (sólo en el caso del plan familiar full) y las llamadas entre teléfonos celulares del grupo (en los casos de plan familiar full y plan pymes).

La práctica descrita fue descrita como “venta en bloque o paquete de productos”. La misma no se encuentra tipificada en la ley y ni en la jurisprudencia argentina. Sin embargo como conducta exclusoria puede encuadrarse en el inciso f) del Artículo 2do. de la Ley.

También puede entenderse como una variante de las conductas tipificadas en el inciso i), ya que la misma forma parte de un grupo de prácticas que una firma multi-producto con posición dominante en uno o más de ellos, puede utilizar para reducir las ventas de competidores que no estén integrados, las dos formas básicas son: i) Venta en bloque o Canasta de Productos: Fijación de precios para un grupo de productos tal que los consumidores prefieran comprar dicha canasta en vez de los bienes en forma individual, y ii) Venta Atada: Venta del producto en el que la firma tiene posición dominante, como parte de la canasta y no individualmente, de forma tal que esta captura un mayor volumen de ventas del producto en el que enfrenta competencia (traslado de la posición dominante de mercado donde enfrenta competencia).

Estas prácticas pueden tener como efecto limitar las ventas de los competidores, excluir competidores del mercado o incluso impedir su entrada.

Sin embargo también podrían permitir a la empresa obtener ciertas ganancias de eficiencia que en un entorno competitivo deberían ser transmitidas a los consumidores, y además esta podría practicar una discriminación de precios pro-competitiva entre los consumidores que compran los bienes individualmente y aquellos que lo hacen “en paquete” de modo tal que los últimos se beneficien de precios netos más bajos y el producto total vendido en el mercado resulte mayor.

El mercado afectado por la presunta conducta era el de la telefonía móvil y el mercado desde el cual se llevaba a cabo la conducta era el de la telefonía básica en las áreas en las cuales TELECOM tenía una posición dominante por ser la prestadora histórica, AMBA y Norte.

En su defensa, PERSONAL sostuvo que las barreras a la entrada en el mercado de telefonía móvil estaban totalmente abiertas, y que de existir la práctica predatoria de precios, esto haría desaparecer a la propia predatora. Sin embargo esta Comisión entiende que existen importantes barreras técnico-legales, determinadas por la limitación del espectro de frecuencias disponibles y ya otorgadas por licitación.

No obstante, se tuvo en cuenta que la práctica estaba dirigida solo a un pequeño segmento del mercado de telefonía móvil y no tenía entidad para excluir a ningún competidor del mercado en su conjunto. De hecho, en el análisis de los hechos se estableció que la práctica tenía una incidencia muy baja sobre las ventas totales de PERSONAL y del mercado.

Además, dada la escasa cuantía efectiva de los descuentos, los competidores podrían equiparar los mismos, desapareciendo los incentivos económicos para la incursión en una conducta de precios depredatorios.

Finalmente, las empresas denunciadas no pudieron demostrar que los precios cobrados por el GRUPO fueron predatorios. El descuento ofrecido por el GRUPO, como se mencionó anteriormente, no sólo tenía baja incidencia sobre el precio total que cobran las empresas de telefonía celular sino que también era aplicado sobre una ínfima porción del mercado relevante de la telefonía celular. Ambos aspectos reducían notoriamente las probabilidades de que la práctica pudiese excluir al resto de los prestadores de telefonía celular.

En cuanto a los efectos, se tuvo en cuenta que la canasta de productos permite a la firma discriminar precios de forma que favorece al consumidor pues de esta manera puede conocer a los consumidores y aplicar descuentos a las llamadas con mayor elasticidad de demanda. La existencia de descuentos genera, por una parte, incentivos a los consumidores a autodiscriminarse y por otra, a realizar una mayor cantidad de llamadas, pues se les aplica un descuento sobre las mismas, lo que aumenta el producto total.

Por lo tanto, la utilización de la canasta o paquete no sólo genera un beneficio directo para el consumidor al obtener un descuento sino que también se alcanzan ganancias de eficiencia al poder discriminar entre los consumidores, absorbiendo los costos, lo que resulta en un precio menor.

En conclusión, no habiéndose podido demostrar la existencia de precios predatorios, con la consiguiente posibilidad de exclusión de competidores, y dados los beneficios de la práctica por los descuento a los consumidores y el aumento en el producto, esta Comisión entendió que la práctica denunciada no era lesiva de la competencia y por lo tanto resolvió aceptar las explicaciones de las empresas denunciada

N° de Carpeta: 715

N° y fecha de Dictamen: 462, de 17 de septiembre de 2004

Denunciante: Propietarios de diversas farmacias de la Ciudad de Sunchales, Provincia de Santa Fe

Denunciados: Asociación Mutual del Personal de Sancor (AMPS).

Mercado : Venta de productos farmacéuticos

Conducta: Exclusión de competidores

Resultado: Sanción con multa

En octubre de 2001, Maricel Airasca, María Eugenia Astesana, Román Cagliero, Myrian Garione, Adriana Pussetto y Mónica Samudio (en adelante “las Farmacias”) dueños de Farmacias que llevan a cabo su actividad comercial en la ciudad de Sunchales, Provincia de Santa Fe denunciaron a la Asociación Mutual Personal Sancor (en adelante “AMPS”) por supuesta infracción a la Ley N° 25.156, al excluir a seis farmacias de la ciudad de Sunchales de la venta de medicamentos y especialidades medicinales para los afiliados de esa mutual y dirigir AMPS a su gran masa de afiliados únicamente a otra farmacia denominada Farmacia Minardi-Fenoglio, gerenciada por AMPS.

Se definió como mercado relevante del producto al servicio de venta de productos farmacéuticos y especialidades medicinales con descuento, denominado “complemento”. Asimismo, el mercado geográfico relevante se circunscribió al de la ciudad de Sunchales.

En la tramitación del sumario se dictó una medida cautelar ordenando a AMPS que permitiera que las farmacias denunciadas facturaran a SanCor Medicina Privada, en forma directa o a través del Colegio que las agrupaba, el complemento otorgado por la Asociación Mutual Personal SanCor a todos los afiliados activos y pasivos de la empresa de salud mencionada y a su vez brindara la oportunidad de que dichos afiliados adquirieran los medicamentos con el descuento del complemento AMPS en la farmacia de su preferencia, retrotrayendo la situación a la vigente en el mes de agosto de 2000.

Durante la instrucción del sumario, la CNDC encontró elementos que permitieron determinar el desvío de demanda que ocasiono la conducta llevada a cabo por el AMPS hacia la farmacia Minardi-Fenoglio, establecimiento éste en el que la AMPS poseía un claro interés económico

Concluida la investigación la Comisión Nacional de Defensa de la Competencia aconsejó al Sr. SECRETARIO DE COORDINACION TECNICA del MINISTERIO DE ECONOMÍA Y PRODUCCIÓN: a) ordenar a la ASOCIACIÓN MUTUAL PERSONAL SANCOR el cese de la conducta de exclusión consistente en obligar a los afiliados de esa mutual que hacen uso del servicio

de salud, a comprar los medicamentos y especialidades medicinales con descuento exclusivamente en la Farmacia Minardi-Fenoglio, permitiendo que los mismos concurren a la farmacia de su preferencia, en la localidad de Sunchales, Provincia de Santa Fe; b) imponer a AMPS, en su carácter de autora de la conducta consistente en la exclusión de seis farmacias de la ciudad de Sunchales de la venta de medicamentos y especialidades medicinales para los afiliados de esa mutual, una sanción de multa fijada en la suma de pesos trescientos mil (\$300.000), de acuerdo a lo establecido en los artículos 46, inciso b), 47 y 49 de la Ley N° 25.156.

N° de Carpeta: 845

N° y fecha de Dictamen: 512 del 4 de julio de 2005

Denunciados: Catedral Alta Patagonia, Cooperativa de Esquí de San Carlos de Bariloche.

Mercado : Enseñanza de Esquí

Conducta: Exclusión de competidores.

Resultado: Aceptar compromiso

La denuncia fue formulada por los Señores Juan José Vallmitjana Samaniego y Daniel Eduardo Salencon y, posteriormente, por los Señores Gabriel Feraud y Pedro Ivan Pablo Klempa en contra de CATEDRAL ALTA PATAGONIA S.A. (CAPSA) y la COOPERATIVA DE INSTRUCTORES DE ESQUI DE SAN CARLOS DE BARILOCHE LTDA., COOPERATIVA DE TRABAJO (LA COOPERATIVA).

La denuncia correspondía a una restricción de la competencia de tipo vertical en el mercado de enseñanza de esquí y demás deportes invernales llevada a cabo por CAPSA, posible debido al monopolio legal que esta firma ejercía sobre la administración y operación de los medios de elevación correspondientes al Cerro Catedral. A través de su accionar la denunciada se encontraba presuntamente limitando la competencia entre las escuelas e instructores de esquí que ejercían su actividad en el Cerro Catedral, en beneficio de los integrantes de LA COOPERATIVA, con quien CAPSA mantenía un convenio de exclusividad, y en perjuicio de los instructores independientes no vinculados a CAPSA.

Cumplidos los requisitos del caso, el 10 de junio de 2003 y en forma simultánea con la apertura del sumario, esta Comisión ordenó a CAPSA y a LA COOPERATIVA a través de una medida cautelar suspender los efectos del convenio de exclusividad existente entre ellas, celebrado con fecha 16 de octubre de 1999, todo ello en los términos de lo normado por el Artículo 35 de la ley 25.156.

Posteriormente, motivada en denuncias por incumplimiento de la orden de cese dictada, esta Comisión ordenó el 4 de marzo de 2004 iniciar un Incidente para la verificación del cumplimiento de la medida aludida.

Finalmente, el 11 de noviembre de 2004 apoderados de CAPSA presentaron un compromiso que luego fue ampliado y readecuado el 13 de enero de 2005. En el mismo, CAPSA expresaba su voluntad de vender en el Cerro Catedral los pases para acceder a los medios de elevación por ventanilla en iguales

condiciones a todos los usuario (o cualquier persona que lo solicite) de acuerdo al tarifario vigente y aprobado por la autoridad de contralor. En el caso de los instructores y escuelas de esquí, se aplicarían los cuadros tarifarios de los convenios firmados y presentados oportunamente ante esta Comisión. Se comprometió además a no vender clases de esquí o snowboard ni alquilar equipos de esquí o snowboard a usuarios o consumidores finales y a no vender en conjunto a las agencias de turismo pases para los medios de elevación, alquiler de equipos y clases. Por último, el compromiso contempló no discriminar precios ni otras condiciones, salvo por diferencias que estén fundadas en pautas comerciales que resulten habituales en el comercio o ajustadas a usos y costumbres comerciales, conforme lo admite expresamente el Artículo 2º, inciso k) de la Ley N° 25.156. Estas diferencias responderían a pautas objetivas, lo cual implicaba un tratamiento equitativo entre los distintos demandantes del servicio.

Esta Comisión Nacional encontró reunidos los elementos necesarios para aceptar el compromiso aludido y, asimismo, a fin de vigilar su cumplimiento, consideró procedente disponer la celebración de audiencias informativas cada seis meses y hasta el vencimiento del plazo legal previsto en el Artículo 36 de la ley 25.156 y exigir a las presuntas responsables la elaboración de registros contables separados de ventas, alquiler, o cualquier otra forma de disposición, de cada tipo de pase para ser utilizados en los medios de elevación, de las clases prestadas y de los equipos e indumentaria para esquí, todo ello a los fines de la realización de auditorías.

N° de Carpeta: 894

N° y fecha de Dictamen: 480 del 22 de noviembre de 2004

Denunciante: Gigacable S.A.

Denunciados: Cablevisión .:A y Multicanal S.A

Mercado: Televisión por cable

Conducta: Exclusión de competidores

Resultado: Aceptar explicaciones

GIGACABLE denunció a CABLEVISION y MULTICANAL por la realización de conductas prohibidas por los artículos 1º y 2º, inciso f) de la Ley N° 25.156, dirigidas presuntamente a obstaculizar la permanencia de GIGACABLE -competidor o potencial competidor- en el mercado de televisión por cable de diversas ciudades de la República Argentina. Aseveró GIGACABLE en su denuncia que las conductas de CABLEVISIÓN y MULTICANAL debían ser investigadas en el marco de la “LDC puesto que,,i) fueron realizadas en forma coordinada por MULTICANAL y CABLEVISIÓN, ii) abusando del derecho constitucional de peticionar a las autoridades, y iii) con el único fin de obtener la salida del mercado de GIGACABLE mediante la revocación de sus licencias, requisito sine qua non para prestar servicios de radiodifusión”. GIGACABLE denunció también el accionar de CABLEVISIÓN y MULTICANAL “en el trámite municipal iniciado por GIGACABLE ante el Municipio de la Ciudad de Rosario para obtener el permiso de uso del espacio aéreo o subterráneo municipal”.

Habiendo analizado las presentaciones se advirtió que la conducta denunciada era la de peticionar en forma supuestamente concertada ante la Autoridad de Aplicación de la Ley de Radiodifusión (Ley N° 22.285) y ante la autoridad que

detenta el poder de policía en materia de espacio radioeléctrico en el ámbito municipal (Consejo Municipal de Rosario), con el fin de obtener pronunciamientos de parte de los organismos competentes para ello (por caso el COMFER y la Municipalidad de Rosario), en ejercicio de competencias atribuidas para regular el otorgamiento de licencias de radiodifusión y el uso del espacio radioeléctrico en determinado ámbito municipal.

La CNDC entendió que no era su atribución entrar en el análisis de lo peticionado por las denunciadas, toda vez que no era de su competencia específica en el marco de la normativa vigente (Ley N° 25.156) y recomendó al Secretario de Coordinación Técnica aceptar explicaciones.

CAPITULO II – FUSIONES Y ADQUISICIONES.

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

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

El Decreto Nº396/2001 modifica el Artículo 7º la mencionada ley estableciendo la prohibición de “las concentraciones económicas cuyo objeto o efecto sea pueda ser restringir o distorsionar la competencia, de modo que pueda resultar perjuicio para el interés económico general”. De esta forma será, en los casos sometidos a notificación la autoridad de aplicación quien debe decidir por resolución fundada: 1) autorizar la operación, 2) subordinar la autorización al cumplimiento de condiciones o 3) denegar la autorización.

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

Asimismo el Decreto 396/2001 en su Artículo 3º agrega al Artículo 10 de la Ley 25.156 el siguiente inciso: “e) Las operaciones de concentración económica previstas en el artículo 6º que requieren notificación de acuerdo a lo previsto en el artículo 8º, cuando el monto de la operación y el valor de los activos situados en la República Argentina que se absorban, adquieran, transfiera o se controlen no superen, cada uno de ellos, respectivamente, los veinte millones de pesos (\$ 20.000.000), salvo que en el plazo de doce meses anteriores se hubieran efectuado operaciones que en conjunto superen dicho importe, o el de

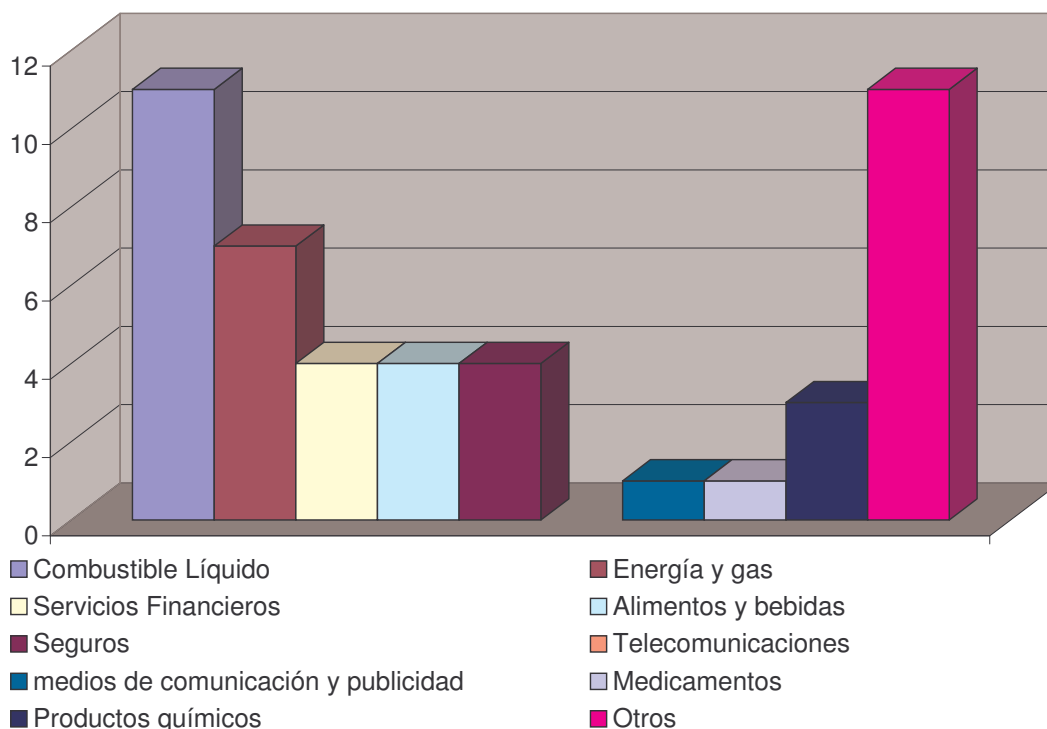
sesenta millones de pesos (\$ 60.000.000) en los últimos treinta y seis meses, siempre que en ambos casos se trate del mismo mercado”.

Las operaciones de concentración económica analizadas durante el año 2005, sumaron 46 casos. Fueron autorizadas 44 operaciones de concentración económica y subordinadas 2.

Desde el punto de vista sectorial, el sector que más operaciones fueron analizadas fue Petróleo, gas y combustibles ya que se registraron 11 operaciones de concentración económica que fueron autorizadas respondiendo 1 a una operación vertical, 9 a la modalidad horizontal – vertical y 1 de conglomerado.

Del total de concentraciones notificadas, en 12 operaciones las partes involucradas estaban horizontalmente relacionadas, en 5 lo estaban verticalmente, en otras 19 existían ambos tipos de relaciones, y en 10 se trataba de operaciones de conglomerado.

Operaciones de Concentración Económica según Sector Año 2005



Fuente: Comisión Nacional de Defensa de la Competencia.

Cuadro N°3. Operaciones de Concentración Cerradas Año 2005

Sector	Nº de casos	Autorizadas	Subordinadas	Denegadas	H	V	H-V	C
Combustible Líquido	11	11				1	9	1
Energía y gas	7	7				3	1	3
Servicios Financieros	4	4			3			1
Alimentos y bebidas	4	3	1		3		1	
Seguros	4	4			2		2	
Telecomunicaciones, medios de comunicación y publicidad	1	1				1		
Medicamentos	1	1			1			
Productos químicos	3	3					2	1
Otros	11	10	1		3		4	4
Total	46	44	2		12	5	19	10

Fuente: Comisión Nacional de Defensa de la Competencia

PRINCIPALES DICTAMENES DURANTE 2005

Carpeta N°: 438

Dictamen N°: 431 de 30 de marzo de 2005

Empresas involucradas: NEWS CORP. – GENERAL MOTORS (DIRECTV)

Mercados relevantes: Televisión por cable y satelital

Resultado: Autorizada

La operación de concentración económica notificada se produjo en el exterior y tuvo efectos locales a través de una serie de pasos que tuvieron como consecuencia la conversión de HUGHES ELECTRONIC CORPORATION (en adelante "HUGHES") en una compañía pública independiente y la adquisición por parte de THE NEWS CORPORATION LIMITED (en adelante "NEWSCORP") a GENERAL MOTORS CORPORATION (en adelante "GM") del 34% del capital social de HUGHES, tomando el control sobre esta última, atento a que el 66% restante del capital accionario quedaría en poder de fondos de pensión GM y del público en general (19,8% y 46,20%), respectivamente.

Es dable destacar que HUGHES controla, a través de DIRECT TV LATIN AMERICA, LLC. a GALAXY ENTERTAINMENT ARGENTINA S.A., una sociedad constituida bajo las leyes de la República Argentina que provee el servicio de televisión paga satelital conocido como "DIRECT TV".

En virtud de que NewsCorp participa en el segmento de comercialización de señales televisivas pagas, utilizadas como insumo por los operadores de TV, y que Directv es un operador de TV paga, la presente operación presentaba relaciones verticales.

Esta Comisión Nacional consideró que el mercado relevante del producto aguas abajo en la operación objeto de estudio en el que participaban los servicios de televisión satelital era el mercado de servicios de televisión paga, que incluye tanto los servicios de televisión satelital como los servicios de televisión por cable.

En nuestro país, el nivel de integración vertical de la industria es particularmente elevado. Sin embargo, no se cuenta con una legislación específica, cosa que sucede por ejemplo en Estados Unidos, que regule la problemática que habitualmente se deriva de una estructura de mercado como la que actualmente existe en el sector.

Por ello, esta Comisión Nacional en oportunidad de analizar operaciones de concentración que implicaban una integración vertical entre operadores de televisión paga y comercializadores de señales ha indicado que la existencia de posibilidades de acceso abierto en igualdad de condiciones, sin discriminación, a las señales televisivas que un operador de televisión paga integrado verticalmente provea o comercialice, por parte de los operadores de televisión paga competidores y a la programación de los comercializadores de señales integrados verticalmente, por parte de las comercializadores competidores, constituyen factores importantes a ser considerados para el desarrollo del proceso competitivo.

En función de lo indicado, esta Comisión Nacional consideró que, si bien en si misma la operación analizada en el presente expediente no despertaba preocupación desde el punto de vista de la Defensa de la Competencia y dadas las especiales características que posee el contenido emitido por la señal Fox Sports (en la cual News Corp tenía participación a través de Fox), que la convertían en una señal televisiva relevante para el desarrollo competitivo de operadores de televisión paga competidores de las notificantes, debía hacerse

saber a las partes que deberían garantizar la libre disponibilidad de la referida señal en condiciones comerciales equitativas para todos aquellos operadores de televisión paga que así lo solicitasen, sean o no competidores de Directv, Cablevisión y/o Teledigital. Estas dos últimas señales cuentan con participación del grupo Hicks que a su vez también participa de la señal Fox Sports.

Asimismo, con el objeto de desarrollar el proceso competitivo, debía hacerse saber a las partes que esta Comisión Nacional prestaría especial atención a que no se verifiquen condiciones discriminatorias derivadas de la relación vertical entre las actividades de comercialización de señales televisivas y los servicios de televisión paga.

Carpeta N°: 474

Dictamen N°: 419 de 22 de diciembre de 2004

Empresas involucradas: . BAYER AG, BAYER S.A., y PRODUCTOS ROCHE S.A.Q.e.l.

Mercados relevantes: Medicamentos

Resultado: Autorizada

ROCHE HOLDING AG y otras afiliadas transfirieron a BAYER HEALTHCARE AG, el negocio mundial de productos de cuidado de la salud el cual comprende la línea “Consumer Health” de ROCHE.

En la Argentina, PRODUCTOS ROCHE S.A.Q. le transfirió a BAYER S.A. la titularidad de los derechos y activos relacionados con la producción, comercialización y distribución de los productos que componen la línea “Productos Roche Cuidado de la Salud del Consumidor Argentina”. La transferencia incluyó entre otros activos, los derechos de propiedad intelectual de los medicamentos y una planta de formulación.

La definición de mercados relevantes adoptada incluyó al conjunto de medicamentos de venta libre que se comercializan dentro de una misma banda terapéutica. Se definieron los siguientes mercados relevantes: i) Analgésicos no narcóticos y antipiréticos (N02B) y, ii) Antiácidos y Antiflatulentos (A02A).

La operación era de conglomerado en la gran mayoría de los mercados en los que ROCHE participaba. Solo en dos mercados se verificaban relaciones horizontales:

- a) Mercado de analgésicos no narcóticos y antipiréticos de venta libre (N02B): En este mercado la concentración y el liderazgo de BAYER eran preexistentes. BAYER tenía una participación de mercado del 55% y los productos ROCHE sólo aportaban un 1.23% adicional. Por otra parte había varios competidores, entre los cuales estaba GLAXOSMITHKLINE con el 22% del mercado.
- b) Mercado de antiácidos y antiflatulentos de venta libre (A02A): En este mercado la concentración también era preexistente pero a la inversa. ROCHE tenía una participación del 37% y BAYER solo agregaba el 1.7%. Además el líder del mercado era GLAXOSMITHKLINE con el 52%.

Por lo expuesto la CNDC concluyó que la operación carecía de efectos negativos sobre la competencia y el interés económico general. Por lo que esta Comisión Nacional recomendó al Señor Secretario de Coordinación Técnica

autorizar la presente operación de concentración económica en los términos del Artículo 13 a) de la Ley N° 25.156.

N° de carpeta: 490

N° y fecha de Dictamen: 437 del 21 de abril de 2005

Empresas involucradas: STANDARD TOBACCO, DIMON ARGENTINA S.A, STANDARD COMMERCIAL CORPORATION, : DIMON STANDARD INC.

Mercados Relevantes: Tabaco no procesado tipo Virginia, Burley y Criollo

Resultado: Autorizada

La presente operación consistió en la absorción por fusión de STANDARD TOBACCO ARGENTINA S.A. por parte de DIMON ARGENTINA S.A. los que pasarían de ser controladas exclusivamente por parte del grupo STANDARD COMMERCIAL CORPORATION y DIMON Inc., respectivamente, a serlo en forma exclusiva por la sociedad sobreviviente de la fusión mencionada: DIMON STANDARD INC.

Dada la naturaleza de la operación, el mercado relevante de producto afectado fue el mercado de tabaco procesado. Por otro lado, teniendo en cuenta la necesidad de evaluar el posible poder de compra que obtendría la empresa resultante de la operación, se definieron los siguientes tres mercados de insumos: mercado de tabaco "verde" o no procesado tipo Virginia, mercado de tabaco "verde" o no procesado tipo Burley y mercado de tabaco "verde" o no procesado tipo Criollo. Todos los mercados relevantes de producto mencionados tienen desde el punto de vista geográfico alcance nacional.

Por el lado de la venta de tabaco procesado, las participaciones de mercado a las que arribaría la empresa resultante y la fuerte capacidad negociadora de los demandantes de tabaco procesado (Massalin Particulares y Phillip Morris Argentina), determinaron que la concentración notificada no generó preocupación desde el punto de vista del funcionamiento competitivo de este mercado.

Por el lado del eventual poder de compra que pudiera obtener el grupo resultante, cabe señalar que teniendo en cuenta los volúmenes de tabaco "verde" adquiridos por las partes, la fuerte competencia que representan las cooperativas de productores de tabaco "verde" que también procesan tabaco junto a su importante capacidad de negociación, y la dinámica particular de la formación de precios del tabaco "verde" originada en la previa estructura regulatoria del sector (reuniones de negociación coordinadas por las autoridades de la provincia de cada cooperativa tabacalera), esta CNDC consideró que la concentración analizada no generaba ni aumentaba significativamente el poder de compra de las empresas involucradas.

Por lo dicho, la CNDC aconsejó al Sr. Secretario de Coordinación Técnica autorizar la presente operación de concentración económica.

Carpeta N°: 493

Dictamen N°: 520 del 21 de noviembre de 2005

Empresas involucradas: AGROSERVICIOS PAMPEANOS - UNITED AGRI PRODUCTS ARGENTINA S.R.L

Mercados relevantes: *Distribución y comercialización de semillas certificadas, fertilizantes y agroquímicos*

Resultado: *Autorizada*

La presente operación de concentración consistió en la adquisición por parte de AGROSERVICIOS PAMPEANOS S.A. (en adelante “ASP”) de ciertos activos y pasivos de UNITED AGRI PRODUCTS ARGENTINA S.R.L. (en adelante “UAP”), con motivo del cese de sus actividades¹.

Dicha operación de concentración permitió a ASP, empresa importante en la distribución de fertilizantes a granel, captar una porción significativa del negocio de venta de agroquímicos, principal actividad de UAP, e incrementar su presencia en el mercado local a través de la adición de nuevos centros de distribución.

La empresa objeto de la operación, UAP, se dedicaba a la producción, importación y comercialización de productos para la protección de cultivos tanto tradicionales como específicos de algunas economías regionales y a la distribución y comercialización de fertilizantes y semillas certificadas. Mientras que la actividad principal de la empresa adquirente, ASP, residía en la comercialización y distribución de fertilizantes, además de productos fitosanitarios y semillas certificadas y en la provisión de servicios de asesoramiento agronómico relacionado con la aplicación de estos productos en la producción agropecuaria.

Cabe destacar que ASP es una subsidiaria indirecta de AGRIMUM INC., segunda productora de fertilizantes de Canadá, empresa que a su vez posee el 50 por ciento del capital social de la empresa argentina PROFERTIL S.A., cuya actividad principal es la producción de fertilizantes.

Dadas las actividades de las Partes, se identificaron en la presente operación de concentración, una relación horizontal y dos relaciones verticales entre las empresas involucradas.

La relación horizontal se detectó en el mercado de distribución minorista de agroquímicos genéricos, fertilizantes y semillas en el mercado doméstico, en razón de que ambas empresas, aunque en diferente magnitud, comercializaban estos productos. Mientras que las relaciones verticales se observaron: una, en el mercado de producción y la distribución de fertilizantes y, la otra, en el mercado de producción o formulado y la distribución de agroquímicos.

Dada la baja participación de UAP en el mercado de distribución de fertilizantes y la poca participación que detentaba en el mercado de formulado de productos químicos, conjuntamente con la estructura ya integrada pre-fusión de ASP respecto al mercado de producción y distribución de fertilizantes y a su vez la baja participación de esta empresa en el mercado de el formulado de productos

¹ Los activos y pasivos transferidos consistieron básicamente en: inventarios, cuentas a cobrar, activos fijos, contratos, marcas y registros de formulados, de principios activos y fertilizantes y cuentas a pagar.

químicos, se determinó que las relaciones verticales detectadas no generaban preocupación adicional en cuanto al riesgo de que se produzca una exclusión o un incremento de las barreras a la entrada de competidores en los mercados considerados.

Respecto a los mercados involucrados en la relación horizontal detectada, se verificó que, dado que los procesos de distribución y comercialización de los productos agropecuarios involucraban similar tecnología y logística en términos de canales y modalidades de venta y además, los demandantes finales de dichos productos eran los mismos, era apropiado definir un único mercado relevante de distribución minorista de agroquímicos, fertilizantes y semillas.

Asimismo, dado que las empresas involucradas poseían una amplia red de distribución y cobertura geográfica en la distribución y comercialización de estos productos, se consideró que el mercado geográfico relevante para el análisis de los efectos de la presente concentración era de dimensión nacional.

Analizada la participación y concentración de mercado de las empresas involucradas, se consideró que la presente operación no producía efectos restrictivos sobre la competencia en los mercados considerados por lo que se procedió a recomendar al Sr. Secretario de Coordinación Técnica su autorización en los términos del art. 13 inc. a) de la Ley N° 25.156.

Carpeta N°: 499

Dictamen N°511: del 29 de septiembre de 2005

Empresas involucradas: GRUPO ARAUCO – DREYFUS .

Mercados relevantes: Tableros de madera

Resultado: Autorizada

La operación de concentración notificada consistió en la adquisición por parte de INDUSTRIAS FORESTALES S.A., empresa del Grupo Arauco, de la propiedad del 100% de las acciones de LOUIS DREYFUS S.A.I.F. y ECOBOARD S.A.I.F. de titularidad de LOUIS DREYFUS S.A.S. y sus empresas subsidiarias como LD Manufacturing (100%), Flooring S.A (60%), Compañía Argentina de Inversiones y Finanzas S.A (100%), Oberon S.A (100%) y Melam S.A (100%).

La empresa compradora, INDUSTRIAS FORESTALES S.A, a su vez, controla directa o indirectamente en la Argentina a: Alto Paraná, empresa foresto-industrial dedicada a la elaboración y comercialización de pastas celulósicas, madera aserrada y tableros de densidad media (MDF), Forestal Misiones S.A cuyo objeto social incluye la realización de actividades forestales y agropecuarias y, Trupan Argentina S.A, empresa dedicada en sus inicios a la comercialización de tableros pero que en la actualidad no efectúa operaciones comerciales.

La operación notificada, permitía a Alto Paraná incorporar a sus activos una planta de tableros de aglomerados perteneciente al Grupo Dreyfus, más precisamente de la empresa LD Manufacturing, con una capacidad de producción de 230.000 m³/año, ubicada en el Partido de Zárate, Provincia de Buenos Aires, una planta productora de metanol y resinas situada en el Departamento San Martín de la Provincia de Santa Fe, y 8.000 hectáreas de plantaciones de sauce y álamo ubicadas en el Delta Bonaerense, Santa Fe y

Dolores, Provincia de Buenos Aires. Asimismo la operación comprende la adquisición de la firma FLOORING, empresa dedicada a la elaboración y comercialización de pisos flotantes melamínicos.

Los mercados relevantes definidos para evaluar los efectos de la concentración fueron, para el análisis de la relación horizontal, el mercado de tableros en general, ya que Alto Paraná produce y comercializa tableros de densidad media (MDF) y la adquirida, LD Manufacturing tableros aglomerados. Verticalmente se encontraban involucrados el mercado de resinas de úrea formaldehído dado que LD Manufacturing produce y comercializa este producto químico y Alto Paraná lo utiliza como insumo en la producción de tableros y, el mercado de producción y comercialización de pisos flotantes melamínicos de Flooring ya que esta empresa utiliza como insumos en la fabricación de estos pisos, tableros de densidad media.

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

El análisis efectuado concluyó que la operación no despertaba riesgos para la competencia ya que si bien la concentración de mercado no resultaba despreciable en el sector de tableros existen otras empresas que representan una amenaza competitiva para el Grupo Arauco. En referencia a los mercados involucrados verticalmente la participación de las firmas no eran relevantes. Conforme a ello la CNDC recomendó al Señor Secretario de Coordinación Técnica aprobar la concentración en los términos del artículo 13 inciso a) de la Ley N° 25.156.

Carpeta N°: 496

Dictamen N°: 502 de 16 de junio de 2005

Empresas involucradas: MET LIFE – CITY GROUP (SIEMBRA)

Mercados relevantes: Seguros de vida, de retiro, de accidentes personales, de vida previsionales, renta vitalicia previsional y AFJP

Resultado: Autorizada

La operación de concentración económica notificada consistió en la adquisición por parte de METLIFE INC. a CITIGROUP INC. de SIEMBRA SEGUROS DE RETIRO S.A., SIEMBRA SEGUROS DE VIDA S.A., BEST MARKET S.A. y COMPAÑÍA PREVISIONAL CITI S.A., controlante de SIEMBRA A.F.J.P. S.A.

En virtud de las actividades desarrolladas por SIEMBRA SEGUROS DE RETIRO S.A., SIEMBRA SEGUROS DE VIDA S.A. y SIEMBRA AFJP S.A. (en adelante SIEMBRA) y de las actividades desarrolladas por las empresas involucradas del grupo comprador METROPOLITAN LIFE SEGUROS DE RETIRO S.A., GENERAL AMERICAN ARGENTINA SEGUROS DE VIDA S.A. MEROPOLITAN LIFE SEGUROS DE VIDA S.A. y MET AFJP S.A.. la operación notificada presentaba relaciones horizontales tanto en el sector de seguros personales como en la administración de fondos de jubilaciones y pensiones.

Analizada la operación, y teniendo en cuenta la baja participación de las empresas involucradas en todos los mercados de seguros analizados y el bajo nivel de concentración de los mismos, no se encontraron elementos que

indicaran que la misma permita disminuir, restringir o distorsionar la competencia, de modo que pudiera resultar perjuicio para el interés económico general en esos mercados.

Adicionalmente en el caso del mercado de fondos de jubilaciones y pensiones esta Comisión Nacional observó la existencia de una fuerte asimetría informativa que resultaba en una baja respuesta de los aportantes a cambios en las comisiones cobradas por las administradoras.

Esa asimetría surgía, entre otros elementos, de: i) la obligatoriedad del aporte que genera en el afiliado un menor cuidado del mismo en tanto lo percibe más como una obligación fiscal que como una inversión en un fondo común, ii) la falta de conocimiento de parte de los afiliados respecto del funcionamiento del sistema y iii) el hecho de que una elección óptima para el afiliado supone combinar dos variables: el nivel de la comisión y la rentabilidad del fondo de capitalización (sistema de elección multidimensional).

La CNDC en oportunidad de analizar operaciones en el mercado en cuestión advirtió la existencia de discrepancias entre las comisiones cobradas por las administradoras que se fusionaban y, por otro lado, la obligatoriedad regulatoria de su unificación una vez concretadas las operaciones, una parte de los afiliados de la AFJP resultante vio incrementada la comisión que abonaba como porcentaje del salario sobre el cual realizaba sus aportes.

En oportunidad de dictaminar sobre las operaciones de concentración referidas, esta Comisión Nacional ordenó que las administradoras involucradas debían remitir comunicación mediante carta a cada uno de sus afiliados cuya comisión se incrementase a partir y como resultado de la operación de concentración en cuestión, informando la comisión cobrada previamente y la comisión a aplicar una vez concretada la operación.

En la presente operación las partes presentaron una nota de la Superintendencia de Administradoras de Fondos de Jubilaciones y Pensiones en la que el citado organismo les solicitaba “que se envíe una comunicación a cada afiliado que sufra un incremento en su comisión y se remita a esta Superintendencia el informe del correo que efectúe el despacho de la misma”. Adicionalmente, la nota especificaba que la comunicación debía efectuarse dentro de los diez días hábiles posteriores a la notificación de la resolución de la Superintendencia de Administradoras de Fondos de Jubilaciones y Pensiones que aprueba el cambio de comisiones.

Dado que en el presente caso el organismo de regulación específico del sector recogió en esencia el tipo de condicionamiento que esta Comisión Nacional aplicó en los casos análogos anteriores, condicionamientos que vienen a moderar la asimetría de información que desfavorece a los aportantes y que podría dificultar la reacción de los aportantes de la administradora del grupo adquirente ante la suba de las comisiones en relación a su ingreso imponible, esta Comisión Nacional entendió que la solicitud de la referida Superintendencia a las partes despejaba las preocupaciones que la operación bajo análisis podría importar en cuanto a su impacto sobre el interés económico general.

Por lo tanto esta Comisión Nacional aconsejó al Señor Secretario de Coordinación Técnica autorizar la presente operación de concentración económica.

Nº de carpeta: 498

Nº y fecha de Dictamen: 446 del 25 de agosto de 2005

Empresas involucradas: THE PROCTER & GAMBLE COMPANY, GILLETTE ARGENTINA S.A. y de GILLETTE ORAL CARE INC, THE GILLETTE COMPANY,

Mercados Relevantes: mercado de shampoo; mercado de cremas, geles y espumas de afeitar; mercado de pasta dentífrica; el mercado de desodorantes y antitranspirantes; y el mercado de lociones, espumas y geles para después de afeitar.

Resultado: Autorizada

La presente operación consistió en un cambio de control de GILLETTE ARGENTINA S.A. y de GILLETTE ORAL CARE INC., SUCURSAL ARGENTINA, que pasaron de tener un control exclusivo indirecto, de THE GILLETTE COMPANY, a tener un control exclusivo indirecto en manos de THE PROCTER & GAMBLE COMPANY.

Los mercados relevantes de producto involucrado en la operación fueron los siguientes: mercado de shampoo; mercado de cremas, geles y espumas de afeitar; mercado de pasta dentífrica; el mercado de desodorantes y antitranspirantes; y el mercado de lociones, espumas y geles para después de afeitar.

Las participaciones de mercado a las que arribaría la empresa resultante de esta concentración económica no modificaban de forma sustancial el nivel de competencia en ninguno de los mercados relevantes. Esto se debe a que en los mercados en los que alguna de las dos compañías gozaba de una importante penetración, la otra empresa agregaba volúmenes de ventas poco significativos.

Adicionalmente, esta Comisión realizó una investigación con el fin de determinar la potencialidad de poner en práctica conductas anticompetitivas vinculadas con la amplia cartera de marcas y productos que concentraría la empresa resultante.

De acuerdo con este análisis la inexistencia de complementariedad entre algunos productos de la cartera en algunos casos, y la baja penetración de los productos de la empresa resultante en otros, determinaron que la ausencia de potencialidad de la firma resultante para ejercer "poder de cartera".

Por lo dicho, la CNDC aconsejó al Sr. Secretario de Coordinación Técnica autorizar la presente operación de concentración económica.

Nº de carpeta: 505

Nº y fecha de Dictamen: 516 del 9 de noviembre del 2005

Empresas involucradas: Siderar, Siat, Impeco y Acindar

Mercados Relevantes: Mercado de tubos para conducción de gas y petróleo de diámetro menor a 6 pulgadas, mercado de tubos estructurales laminados en caliente, mercado de tubos estructurales laminados en frío, mercado de perfiles

conformados, mercado de tubos para uso eléctrico, mercado de tubos para conducción de gas domiciliario, mercado de tubos para conducción de agua y fluidos industriales, mercado de chapa laminada en caliente y mercado de chapa laminada en frío.

Resultado: Autorizada

La presente operación consistió en la adquisición por parte del grupo SIDERAR del negocio de tubos con costura y perfiles conformados de ACINDAR. Esta adquisición involucró activos de las plantas de ACINDAR ubicadas en San Luis, Rosario y Villa Constitución.

La operación incrementaba el nivel de concentración en cuatro mercados relevantes de producto: el mercado de tubos para conducción de gas y petróleo de diámetro menor a 6 pulgadas, el mercado de tubos estructurales laminados en caliente, el mercado de tubos estructurales laminados en frío y, por último, el mercado de perfiles conformados.

Si bien las participaciones a las que arribaba la empresa resultante oscilaban entre el 53 % y el 39 % de las ventas dependiendo del mercado que se trate, en ninguno de ellos se presentaban costos hundidos que representasen obstáculos sustanciales para el ingreso de nuevos competidores y/o para la ampliación de la capacidad productiva de los competidores ya establecidos. Estos competidores independientes no integrados son numerosos y, en general, han mostrado una tendencia de crecimiento de acuerdo con sus participaciones en las ventas en los últimos años.

Adicionalmente, la operación presentó efectos verticales dado que el grupo SIDERAR es el principal proveedor de los competidores independientes de tubos y perfiles en lo que hace a los insumos esenciales para sus actividades: las bobinas de acero laminadas en caliente y las bobinas de acero laminadas en frío.

Estos efectos verticales que podían derivarse de la operación alcanzaban, además de a los cuatro mercados relevantes ya señalados, a otros tres mercados de tubos con costura en los que el grupo SIDERAR comenzaría a participar a raíz de la adquisición. Estos mercados son los siguientes: mercado de tubos para uso eléctrico, mercado de tubos para conducción de gas domiciliario, y mercado de tubos para conducción de agua y demás fluidos industriales.

De acuerdo al análisis realizado, la sustitución de las bobinas de acero por otros productos siderúrgicos planos (como los flejes que elabora ACINDAR), o por las importaciones, tiene importantes limitaciones técnicas y/o económicas. Con esto, se determinó la existencia de una posición dominante por parte del grupo SIDERAR en la oferta de chapa laminada en caliente y chapa laminada en frío.

Por todo lo dicho, la CNDC. consideró que, teniendo en cuenta la posición de dominio preexistente de SIDERAR como proveedor de chapa, la integración vertical de este grupo, a la vez que responde a características económicas estructurales del sector, no era inocua desde el punto de vista de la defensa de la competencia. Según este análisis, el incremento de la participación de

SIDERAR y su ingreso como nuevo participante en varios mercados de 'aguas abajo', por un lado; y su posición en los mercados de insumo, por el otro, podían conllevar incentivos para que la nueva firma desplace competidores no integrados.

De modo que esta CNDC estimó necesario aconsejar al Sr. Secretario de Coordinación Técnica que hiciera saber al grupo adquirente que debería ofrecer bobinas de chapa (tanto laminada en caliente como laminada en frío) en condiciones no discriminatorias.

Asimismo esta Comisión Nacional consideró adecuado para tal propósito que el grupo adquirente llevase registros contables específicos de la unidad de negocios de tubos y perfiles.

A su vez, el grupo comprador presentó ante esta Comisión Nacional un compromiso en este mismo sentido, mediante el cual:

SIDERAR se obligaba a ofrecer bobinas de chapa (tanto laminada en caliente como laminada en frío) a los productores actuales y potenciales de tubos con costura y de perfiles conformados no vinculados en condiciones no discriminatorias respecto de las concedidas a sí misma o a sus vinculadas o controladas, salvo, estrictamente, las fundadas en los usos y costumbres habituales en el comercio de estos productos.

SIDERAR y SIAT se obligaban a mantener registros e información contable específica referida a la unidad de negocios que produce tubos con costura y perfiles conformados, de forma que sea posible analizar y comparar, en cualquier momento y sobre bases homogéneas, los precios y demás condiciones de las bobinas de acero (tanto laminado en caliente como laminado en frío) comercializadas a terceros no vinculados que produzcan tubos con costura y perfiles conformados, con los precios y condiciones con las que el grupo se autoprovee del mencionado insumo, así como evaluar el desempeño económico de esas unidades de negocios.

La CNDC. entendió que el compromiso presentado por los adquirentes se asentaba en el mismo sentido del análisis realizado y contribuía a remover las preocupaciones mencionadas.

Por todo esto, la CNDC. aconsejó al Sr Secretario de Coordinación Técnica autorizar la operación bajo análisis.

Finalmente, con el objeto de resguardar el proceso competitivo, el Sr Secretario de Coordinación Técnica dispuso ordenar a la CNDC. poner en práctica un esquema de monitoreo de los mercados de chapa laminada en caliente y de chapa laminada en frío con destino a los mercados de tubos con costura y perfiles conformados, así como un seguimiento selectivo de estos últimos.

Carpeta N°: 508

Dictamen N°: 519 de 8 de noviembre de 2005

Empresas involucradas ATANOR S.A. - COMPAÑÍA AZUCARERA CONCEPCIÓN S.A.

Mercados relevantes: Producción de alcohol, azúcar y herbicidas

Resultado: Autorizada

La operación implicó la toma de control por parte de ATANOR del ingenio COMPAÑÍA AZUCARERA CONCEPCIÓN.

ATANOR es una empresa petroquímica dedicada a la producción y comercialización de diversos tipos de agroquímicos, polímeros, productos químicos y petroquímicos y azúcar. El alcohol obtenido por la empresa a través de los ingenios azucareros que controlaba se utilizaba para la elaboración de los diversos productos químicos.

La producción de azúcar y alcohol de ATANOR provenía de los ingenios tucumanos MARAPA y LEALES. Por su parte, COMPAÑÍA AZUCARERA CONCEPCIÓN elaboraba azúcar y alcohol en su ingenio CONCEPCIÓN ubicado también en la provincia de Tucumán, mediante el procesamiento de la caña de azúcar cultivada en tierras propias y arrendadas.

A partir de las relaciones horizontales existentes entre las empresas involucradas se definieron a los fines del análisis los siguientes mercados: mercado nacional de azúcar y mercado nacional de alcohol obtenido de la caña de azúcar. El nivel de concentración conjunta, medido a partir de la participación en la producción nacional del año 2004, alcanzaba el 19%, en el caso del azúcar, y el 29%, en el caso del alcohol. En ambos casos la Comisión consideró que la operación no despertaba preocupaciones desde el punto de vista de la defensa de la competencia.

Con respecto a las relaciones verticales surgidas del carácter de COMPAÑÍA AZUCARERA CONCEPCIÓN como productor de alcohol y de ATANOR como productor de agroquímicos que utilizaban el alcohol como insumo principal, se consideró que al no verse alteradas en la práctica las condiciones de acceso al insumo alcohol, no era de esperar que la operación generase efectos sobre los mercados de agroquímicos en los que participaba ATANOR.

Finalmente, con respecto a la relación vertical surgida del carácter de ATANOR como oferente de herbicidas aplicables al cultivo de caña y el de COMPAÑÍA AZUCARERA CONCEPCIÓN como demandante de estos bienes, se concluyó que el incremento de la integración vertical no era significativo y carecía de entidad suficiente como para generar efectos sustantivos en el mercado de herbicidas para cultivos de caña de azúcar.

En virtud de lo expuesto, la Comisión Nacional de Defensa de la Competencia aconsejó al Señor Secretario de Coordinación Técnica autorizar la presente operación de concentración económica conforme a lo previsto en el Artículo 13, inciso a) de la Ley N° 25.156.

Carpeta N°: 512

Dictamen N°: 513 de 14 de octubre de 2005

Empresas involucradas: P.R. ARGENTINA – GOAL ACQUISITIONS – ALLIED DOMEQ PLC.

Mercados relevantes: Bebidas espirituosas

Resultado: Subordinada

La operación de concentración económica notificada consistió en la adquisición por parte de PERNOD RICARD S.A., de la totalidad de las acciones de ALLIED DOMECCQ PLC, efectuada por medio de una subsidiaria de la primera denominada GOAL ACQUISITIONS LIMITED, y que fuera constituida en Argentina específicamente con el fin de implementar esa oferta.

La operación de concentración presentaba relaciones horizontales en la producción y comercialización de vinos (en general), por una parte, y cada una de las bebidas espirituosas en las que las notificantes presentaban superposición, por otra; esto es whisky, gin, ginebra, vodka, tequila, cognac y brandy/neo brandy, y, por último, licores

Respecto al mercado geográfico, aún cuando los costos de transporte resultaban ser relativamente altos, los mismos no representaban un impedimento para que ante un incremento de precios en determinada área o región, exista una respuesta competitiva de oferta ante esa eventualidad. En este sentido las empresas involucradas eran de proyección nacional, la publicidad de sus marcas más importantes tenía alcance nacional y sus políticas de precios no diferían sustancialmente según las regiones. En conclusión, el mercado geográfico relevante a considerado tuvo alcance nacional.

La operación resultó preocupante desde el punto de vista de la competencia en los siguientes mercados: whisky nacional, gin nacional, vodka nacional y licores.

En el primero, las empresas involucradas previo a la operación poseían una participación de 42% para ALLIED DOMECCQ y 26% para la compradora. Esto se traduce en una participación del 68% post operación. En el mercado de *Gin nacional* la participación pre operación para PERNOD RICARD era del 8,4% y del 52% para ALLIED DOMECCQ lo cual llevaba a una concentración del 60.4% post operación. En el caso del *Vodka nacional* la cuota de mercado pre operación de PERNOD RICARD era del 12,6% y ALLIED DOMECCQ 56,2%. Por lo tanto luego de la operación la participación de mercado alcanzada se encontraría en un rango entre 44,8% y un 61,3% en virtud de lo que pudiera ocurrir con la marca Bolskaya, la cual en principio no se produciría mas luego de la operación. Con los *Licores* la participación de PERNOD RICARD era del 23,6% a la que se le sumaría el 25,2% de ALLIED DOMECCQ luego de la operación. Por lo tanto la participación resultante ascendería a 48,8%. Dentro de la misma se encuentran las bebidas marca BOLS, por lo que de acuerdo a lo que ocurra con la marca BOLS y su producción la participación se encontraría entre un 32% y un 40,2%. Si bien la participación alcanzada no resultaría preocupante, las empresas involucradas cuentan con capacidad para la producción de cerca de la mitad del mercado.

Para atenuar los efectos de la operación en los mencionados mercados, esta Comisión Nacional consideró adecuado el siguiente condicionamiento:

1. Realizar las desinversiones de las marcas Teachers y Old Smuggler de manera tal que se eliminará cualquier preocupación en el mercado de los whiskies nacionales en Argentina.

2. La discontinuidad de la marca Bols Silver Top en el mercado de Gin Nacional en Argentina. Así como la abstención del lanzamiento de nuevas marcas en este mercado por un periodo determinado.
3. La discontinuidad de las marcas Bolskaya y Petroff en el mercado de Vodka Nacional en Argentina, así como la limitación al lanzamiento de nuevas marcas en este mercado por un periodo determinado.
4. La discontinuidad de las marcas Bols Total/range y Bolskaya Flavoured en el mercado de Licores en Argentina, así como también la discontinuidad de la marca Capri Licor y la abstención de lanzar nuevas marcas en este mercado por un periodo determinado.
5. Como medida instrumental, para el debido control del cumplimiento del condicionamiento, se dispuso la designación de un agente de monitoreo, cuya elección debía ser aprobada por la CNDC.
6. Para el caso de no producirse la desinversión comprometida en el mercado de whisky, durante el primer período de desinversión, se dispuso la designación de un agente de venta que también deberá ser aprobado por la CNDC.

En función de lo indicado la CNDC recomendó al Señor Secretario de Coordinación Técnica subordinar la aprobación de la concentración según el artículo 13 inciso b) de la Ley N° 25.156.

Carpeta N°: 513

Dictamen N°: 512 del 4 de octubre de 2005

Empresas involucradas: CAMARGO CORREA – LOMA NEGRA

Mercados relevantes: Cemento Portland

Resultado: Autorizada

La operación de concentración económica notificada se produjo en nuestro país e importaba la adquisición por parte de CAMARGO CORREA S.A. (en adelante "CAMARGO CORREA") a las Sras. María Amalia Sara Lacroze de Fortabat y María Inés de Lafuente, del 100% del capital social de HOLDTOTAL S.A. (en adelante "HOLDTOTAL"), sociedad titular del 74,35% del capital social de LOMA NEGRA S.A. (en adelante "LOMA NEGRA").

Cabe indicar que los altos índices de concentración de la industria, la escasa cantidad de firmas participantes en el mercado, las altas barreras a la entrada y la escasa transabilidad del producto, con la consiguiente limitada competencia externa que esto trae aparejado, son todos elementos que ponen de manifiesto la conformación oligopólica del sector cementero argentino.

A partir de las actividades desarrolladas en la República Argentina por las empresas involucradas y luego de analizar la información requerida a las partes, esta Comisión Nacional consideró que la operación bajo análisis no presentaba relaciones horizontales o verticales.

Esta decisión se fundó en que Camargo no poseía plantas productoras de cemento gris en la República Argentina ni había realizado exportaciones de este producto hacia la República Argentina.

Esta Comisión Nacional solicitó información a las partes tendiente a analizar la eventual superposición del área de influencia de algunas plantas de Loma Negra con el área de influencia de algunas plantas de Camargo Correa en zonas fronterizas entre la República Argentina y la República Federativa del Brasil. (fs. 1675/1677)

Del análisis de esa información se determinó que las plantas más próximas entre ambas empresas se encuentran a una distancia de 1.900 Km. aproximadamente y que existen plantas productoras de cemento gris en la República Federativa del Brasil pertenecientes a otras empresas no vinculadas a CAMARGO CORREA que se encuentran considerablemente más cerca de las principales ciudades del noreste argentino en relación a las plantas de propiedad de esta última. (fs. 1691/1708)

Asimismo, a partir de la información presentada por las partes a requerimiento de esta Comisión Nacional se pudo establecer que la participación en la producción y despacho de Camargo en los estados del sur y sudeste brasileño era sensiblemente inferior a la de otras empresas cementeras.

La existencia de otras empresas productoras de cemento, tanto en Argentina como en los estados del sur brasileño, y la distancia existente entre las plantas productoras de las empresas involucradas eran elementos que despejaban las eventuales preocupaciones que podían haber existido en relación a la presente operación.

Como resultado de lo expuesto esta Comisión Nacional consideró que la operación de concentración económica notificada no infringía el Artículo 7º de la Ley Nº 25.156 ya que no tuvo por objeto o efecto restringir o distorsionar la competencia de modo que pueda resultar perjuicio al interés económico general, por lo que recomendó al Señor Secretario de Coordinación Técnica autorizar la presente operación de concentración económica.

Carpeta N°: 522

Dictamen N°: 445 del 19 de Agosto de 2005

Empresas involucradas: DOLPHIN ENERGÍA, EDF (EDENOR).

Mercados relevantes: Transporte, distribución y comercialización de electricidad.

Resultado: Autorizada

Las partes involucradas en la presente operación de concentración fueron EDF (Electricité de France) empresa de origen francés y DOLPHIN ENERGÍA S.A. una sociedad constituida conforme las leyes de la República Argentina, dedicada a adquirir y mantener participación, directa o indirectamente, en EDENOR cuyos capitales son de origen argentino. DOLPHIN ENERGÍA S.A.. adquirió el 100% del capital social de ELECTRICIDAD ARGENTINA S.A. y el 14% del capital social de EMPRESA DISTRIBUIDORA Y COMERCIALIZADORA NORTE S.A. Una vez realizada la fusión Dolphin alcanzaría el 65% del total del capital accionario de EDENOR, sociedad que

tiene concesionado la distribución y comercialización de energía en parte de la ciudad de Buenos Aires y numerosos partidos bonaerenses. EL 25 % restante quedó en manos de EDF y el 10% en un programa de propiedad participada compuesta por los empleados de EDENOR. La decisión de la Comisión fue aprobar la operación

Los mercados relevantes sobre los que se analizaron los efectos de la concentración fueron los de transporte, distribución y comercialización de electricidad.

La Comisión entendió que si bien no existían relaciones horizontales, si existían relaciones verticales, dadas por el 50% de propiedad del grupo Dolphin sobre TRANSENER, la empresa de transporte de energía en alta tensión.

Por ello analizó en particular diversos aspectos que deben tenerse en cuenta cuando se integran una empresa distribuidora con una empresa que realiza el transporte de electricidad , a fin de evitar comportamientos no deseados en ambos segmentos.

El ENTE NACIONAL DE REGULACION DE LA ELECTRICIDAD (ENRE) no formuló reparos ni encontró objeciones a las operaciones notificadas; en virtud de lo cual desde el punto de vista regulatorio no se recibieron objeciones.

La Comisión concluyó que la operación notificada no afectaba las condiciones de competencia existente en el mercado geográfico en el que EDENOR S.A presta el servicio de distribución eléctrica por tratarse de un monopolio regulado, y no se advirtieron posibles consecuencias que resulten perjudiciales en relación a los niveles de competencia existente en los otros segmentos en los que se divide el mercado eléctrico a nivel nacional, así como en la interacción entre estos.

En función de lo indicado la CNDC recomendó al Señor Secretario de Coordinación Técnica aprobar la operación notificada conforme a lo establecido por el art. 13 inc. a) de la Ley N° 25.156.

CAPITULO III – INVESTIGACIONES DE MERCADO

Por solicitud del Sr. Secretario de Coordinación Técnica, la CNDC inició investigaciones en diversos mercados. Finalizado el año 2005 y en tiempo preestablecido, la CNDC realizó los informes finales del mercado de hierro redondo y urea granulada, los cuales fueron elevados al Sr. Secretario para su consideración. Un resumen de ellos se presenta a continuación.

Número de Carpeta: 1014.

Número y Fecha de Dictamen: 511 del 8 de julio de 2005.

Investigación de Mercado: Producción y distribución de hierro redondo para la construcción.

La Resolución N° 29 de la Secretaría de Coordinación Técnica con fecha 24 de febrero de 2005, instruyó a esta Comisión Nacional la realización de una investigación integral del mercado de hierro redondo en todas sus etapas, desde la producción hasta la comercialización final del producto en el mercado interno. El objetivo de dicho estudio era identificar problemas de competencia actuales o potenciales y detectar posibles prácticas anticompetitivas que se pudieran estar verificando en dicho mercado.

Las empresas sujetas al relevamiento fueron todas las involucradas directa o indirectamente en la producción y/o venta de hierro redondo para la construcción. Las empresas involucradas directamente en el sector son ACINDAR INDUSTRIA ARGENTINA DE ACEROS S.A. (en adelante ACINDAR), SIPAR ACEROS S.A. (en adelante SIPAR), ACERBGRAG S.A. (en adelante ACERBRAG) y ACEROS ZAPLA S.A. (en adelante ZAPLA). Indirectamente relacionadas, encontramos a todas las empresas distribuidoras.

En el marco de la investigación se solicitó información a las empresas involucradas, al CENTRO DE INDUSTRIALES SIDERURGICOS, a la CAMARA ARGENTINA DE LA CONSTRUCCION, al Departamento de Construcciones y Estructuras de la Facultad de Ingeniería de la Universidad de Buenos Aires y al Departamento de Construcción (Cátedras hormigón armado y estructuras) de la Facultad de Ingeniería de la Universidad Nacional de La Plata.

Adicionalmente se tomaron audiencias a representantes de TERRAPLANES S.A.; ACINDAR, CONSTRUCTORA SUDARAMERICANA S.A., DYCASA, TECHINT COMPAÑÍA TECNICA INTERNACIONAL S.A.C.I, COMA S.A., ACERBRAG, SIPAR, ZAPLA, HERPACO S.A., HIERRO TORRENT S.H., KLOCKMETAL S.A. y EL SEGUNDO FENOMENO S.A, INSTITUTO LATINOAMERICO DEL FIERRO Y EL ACERO, CAMARA ARGENTINA DE DISTRIBUIDORES DE HIERRO y AFINES, ARON RABE E HIJOS S.A., BATORY PRODUCTOS METALURGICOS S.R.L., CARDALDA S.A.

Como el hierro redondo forma parte de los productos obtenidos en el denominado complejo siderúrgico, el análisis económico del mercado presentó como paso

previo una descripción de las etapas del proceso productivo de los productos siderúrgicos y de las maquinarias e insumos involucrados.

A partir del análisis de los usos de los distintos tipos de hierro redondo (ADN-420 y ATR-500 e hierro liso) se determinó que esta categoría de productos no presenta sustitutos técnicos por el lado de la demanda. En lo referente a la sustitución por el lado de la oferta se consideró que los productores de laminados no planos (que no produjeran hierro redondo) podrían comenzar a producir hierro redondo sin incurrir en significativas inversiones, si las condiciones de mercado fueran favorables.

Dado que el hierro redondo, al igual que otros productos siderúrgicos, presenta las características de un commodity (baja diferenciación de producto y bajos costos de transporte en relación a su precio) se consideró pertinente hacer una descripción sobre las características que presenta dicho sector presumiendo que su evolución a escala internacional podría tener algún grado de influencia en la evolución del mercado de hierro redondo nacional. Una de las principales características del mercado siderúrgico mundiales que a lo largo de la historia del sector ha predominado un aumento sostenido de los niveles de concentración a través de fusiones y adquisiciones de empresas que aun no ha finalizado. En lo que tiene que ver con la distribución geográfica de la producción y del consumo de acero y sus productos se observa que los países más importantes en la oferta (China y Japón) y demanda (China y EEUU) concentran importantes participaciones y por ende las fluctuaciones en dichos mercados repercuten sobre los precios internacionales. Particularmente para el período estudiado, el crecimiento de la demanda de acero por parte de China generó aumentos de los precios internacionales, tanto para los insumos utilizados en la producción (como mineral de hierro y chatarra, entre otros) como de los mismos productos de acero (tanto planos como no planos).

En lo que tiene que ver con la producción doméstica de hierro redondo (al igual que en el resto del complejo siderúrgico), también se observó un aumento creciente de la concentración a lo largo de la historia, que se reforzó durante la década del noventa al modificarse el marco regulatorio de la actividad. Durante la citada década se privatizaron las empresas públicas que intervenían en el complejo siderúrgico (SOMISA y ALTOS HORNOS ZAPLA), se redujeron los niveles de protección arancelaria y los incentivos fiscales sectoriales a la inversión y producción. Como producto de este proceso, el mercado cuenta con tres empresas posicionadas en el segmento de productos no planos, y específicamente en el de hierro redondo, y una empresa que se especializa en aceros especiales, pero que destina una parte de su capacidad productiva al hierro redondo (ZAPLA). Por orden de importancia ellas son ACINDAR, SIPAR y ACERBRAG. La primera de ellas detenta una participación muy importante en el mercado aunque decreciente (pasó de un 58% en el 2000 a un 51% en el 2004), mientras que las otras dos (SIPAR 26% y ACERBRAG 22%) tienen participaciones relativas bastante menores pero crecientes. Por último ZAPLA tiene una participación marginal (inferior al 1%).

El mercado argentino presenta altos niveles de integración vertical, con dos firmas totalmente integradas (ACINDAR y ZAPLA), una semi-integrada (ACERBRAG) y una desintegrada (SIPAR) que se abastece del principal insumo, la palanquilla, de empresas vinculadas dentro de la región.

En lo que tiene que ver con las estructuras de propiedad de las empresas, se observa que ACINDAR y SIPAR forman parte de importantes grupos productores de acero a nivel mundial. La primera de ellas es controlada en forma indirecta por ARCELOR (segundo productor mundial de laminados de acero) y la segunda posee una sociedad con el Grupo GERDAU (principal productor de laminados de acero en América y decimotercero a nivel mundial). Por su parte ACERBRAG forma parte de un grupo económico nacional (LUPIER) que tiene entre sus principales negocios la fabricación de colchones.

En la actualidad el mercado de la distribución de hierro redondo presenta un significativo nivel de atomización. En dicho mercado intervienen las empresas productoras, a través de la venta directa en las compras a gran escala o a través de distribuidores propios (tales son los casos de ACINDAR y SIPAR con un distribuidor cada una), y también los distribuidores independientes. El segmento de los distribuidores independientes está dominado por empresas multiproducto (que en general distribuyen varios productos siderúrgicos o productos para la construcción) con una boca de expendio que principalmente poseen un alcance regional.

El principal destino del hierro redondo es formar parte de las estructuras de hormigón armado en la industria de la construcción, y por lo tanto la evolución de la demanda se encuentra fuertemente correlacionada con la evolución de la construcción. Particularmente en el período analizado se observó que entre enero de 2002 y enero de 2003 el índice de la construcción aumentó un 38%, para el 2004 el aumento fue del 28% y de enero 2004 y enero 2005 el aumento fue del 6%. Esta evolución de la construcción determinó un fuerte incremento de la demanda de hierro redondo.

Asimismo se observó una fuerte correlación de la producción de hierro redondo con la evolución del citado indicador de la construcción, de esta manera, para el período comprendido entre 2002 y 2004 se registró un importante aumento de la producción (del orden del 78%). Si bien con dicho aumento no se ha restablecido el valor máximo de producción registrado en 1998, los valores de 2004 se acercaron bastante a dichos máximos. Los valores de producción sumados a otros indicadores (como el nivel de ocupación de la capacidad en las industrias metálicas básicas, superior al 90%) muestran que se estaría operando a niveles cercanos a la máxima capacidad operable.

Respecto al efecto disciplinador de las importaciones sobre el precio doméstico se verificó que luego de la devaluación de la moneda se produjo un cambio estructural que restringió el ingreso de producto, llevando las importaciones a valores insignificantes. Independientemente de lo anterior no se registraron

restricciones a la importación que no tuvieran que ver con los aranceles para productos de países no pertenecientes al MERCOSUR+CHILE.

Vinculado a lo anterior debe resaltarse que las participaciones en distintos países de la región de los grupos productores de acero (principalmente BELGO MINEIRA y GERDAU) que poseen participaciones accionarias en los productores domésticos podría llevar a limitar las importaciones de acero provenientes de dichos países. Más allá de lo anterior en el pasado se verificó que ingresaron productos de Chile y Paraguay ante la falta de abastecimiento de las empresas vinculadas con los productores domésticos.

Se identificó que las barreras a la entrada en el mercado de producción de hierro redondo son de naturaleza tecnológica y provienen de las economías de escala de la industria y de la existencia de costos hundidos. Otra barrera a la entrada proviene del elevado nivel de integración vertical, ya que un potencial entrante debería ingresar en los dos segmentos del mercado (aceración y laminación) o depender de las importaciones para abastecerse de insumo. Adicionalmente, el plazo necesario para planificar, diseñar, implementar y realizar la puesta a punto de las inversiones para iniciar el negocio reducen aun más el efecto de disciplinamiento de la entrada potencial sobre los precios.

Dada la naturaleza de commodity del hierro redondo, se observó que la fijación del precio del producto por parte de los productores locales se basa en la evolución del precio internacional del producto (fijación de precios basada en la paridad de importación), y por ende sus variaciones se reflejan en el mercado doméstico.

Las principales conclusiones a las que arribó el estudio fueron las siguientes:

- Los principales determinantes del aumento del precio del hierro redondo en el mercado local provinieron de factores exógenos (al mercado local) y endógenos. Entre los primeros, el aumento de los precios internacionales de los insumos de la producción acero y de sus productos como resultado del aumento de la demanda de China. Los determinantes endógenos de la suba de precio han sido el aumento significativo en la demanda en los últimos dos años y el alto coeficiente de uso de la capacidad operable de la industria.
- Se identificó que ACINDAR está desarrollando una red de distribución de sus productos que contará con distintas categorías de distribuidores. Esta red de distribución aumentará la integración vertical en este mercado e impondrá la aparición de restricciones verticales por parte del principal productor de hierro redondo. Dadas las características de este mercado (altas barreras a la entrada y bajo número de competidores), el desarrollo de la citada red de distribución podría generar problemas de competencia tanto en el segmento de la distribución como en el segmento de la producción de hierro redondo.

En virtud de las citadas conclusiones, esta Comisión resolvió iniciar actuaciones por separado a los efectos de: 1) Realizar un seguimiento de precios en el

mercado interno del hierro redondo con el fin de corroborar su comportamiento respecto de las cotizaciones internacionales del producto, 2) Realizar un seguimiento del proceso de reorganización en los canales de distribución de la firma ACINDAR dado el impacto que el mismo tendrá en el conjunto de redes de comercialización del hierro redondo a nivel nacional, y a fin de verificar sus efectos en las condiciones de competencia en el mercado argentino.

Nº de Carpeta: 999

Nº y fecha de Dictamen: 436 del 18/04/2005

Investigación de Mercado: “ABASTECIMIENTO DE UREA PARA EL SECTOR AGROPECUARIO”

Con fecha 13 de octubre de 2004 el Señor Secretario de Coordinación Técnica del Ministerio de Economía y Producción dictó la Resolución N°149/04, por la cual se instruyó a esta Comisión Nacional para la realización de una investigación integral del mercado de la urea granulada, especialmente en lo referente a las etapas de producción y distribución mayorista, a los fines de identificar los distintos problemas de competencia actuales o potenciales factibles de presentarse en dicho mercado y, en particular, detectar posibles prácticas anticompetitivas que se pudieran estar verificando en el mismo. Asimismo, por la Resolución mencionada se otorgó a esta CNDC un plazo de ciento veinte (120) días para que ésta eleve un informe con el análisis y los resultados alcanzados en el sector investigado.

La investigación tomó como punto de partida el análisis efectuado por esta CNDC en dicho mercado durante el período 2001/2002², extendiéndolo a los años 2003 y 2004, poniendo especial énfasis en las transformaciones que el mismo ha experimentado durante estos dos últimos años. A tal efecto se ha realizado un detallado requerimiento de información estadística y cualitativa a todas las firmas que participan en las etapas de producción y distribución mayorista y a las principales cadenas de distribución minorista identificadas en el estudio previo. Las empresas requeridas fueron: PROFERTIL S.A., PETROBRAS ENERGÍA S.A. - ambas productoras y comercializadoras de distintos tipos de urea -; AGROSERVICIOS PAMPEANOS S.A., ASOCIACION DE COOPERATIVAS ARGENTINAS SOC. COOP. LTDA. (ACA), BUNGE ARGENTINA S.A., CARGILL S.A.C.I., YARA ARGENTINA S.A. (ex HYDRO AGRI), NIDERA S.A., e YPF S.A. - distribuidores mayoristas e importadores de fertilizantes-; AGAR CROSS S.A., AGREFERT ARGENTINA S.A., I.Q.A. ALMIDAR S.A., VILLA NUEVA S.A., EMERGER FERTILIZANTES S.A. -cadenas distribuidoras minoristas de fertilizantes e importadores eventuales- y LOS GROBO AGROPECUARIA S.A., ARROZ GUAVIRAVI S.A. y CALIMBOY S.A. -productores agropecuarios e importadores de urea-. Por otro lado, también se solicitó información respectiva al gas natural, principal insumo de la producción de urea a los tres proveedores del mismo: YPF S.A., PETROBRAS ENERGÍA S.A. y PAN AMERICAN ENERGY LLC.

² Dictámen N° 436 (Carpeta 703)

Se celebraron asimismo audiencias testimoniales con los responsables del Área Fertilizantes de todas las empresas productoras y distribuidoras mayoristas mencionadas, así como también con representantes de los distribuidores minoristas nucleados en la Cámara Empresaria de Distribuidores de Agroquímicos, Semillas y Afines (CEDASABA), con las asociaciones representativas de productores agropecuarios: Sociedad Rural Argentina, Confederación de Asociaciones Rurales de Buenos Aires y La Pampa (CARBAP), Confederaciones Rurales Argentinas, Confederación de Asociaciones Rurales de la Tercera Zona (CARTEZ), Federación Agraria Argentina (FAA) y Confederaciones Intercooperativas Agrarias (CONINAGRO) y con funcionarios de la Secretaría de Agricultura, Ganadería, Pesca y Alimentos de la Nación e investigadores del Instituto Nacional de Tecnología Agropecuaria (INTA). Ambos organismos, a su vez, aportaron información que se utilizó durante el transcurso de la investigación, tanto de carácter cuantitativo como cualitativo, en lo referente a aspectos técnicos y económicos del mercado en estudio.

El análisis económico partió de una evaluación general del contexto nacional e internacional en el que se enmarca la producción y demanda de urea en los últimos tres años. Se consideró en particular cuál había sido su evolución, los principales cambios y las tendencias de sus precios.

La característica sobresaliente que se observó en primer lugar fue la fuerte expansión que ha experimentado el UAN³ en el mercado interno en los últimos años, seguido por el nitrato de amonio calcáreo, aunque en menor medida que el anterior, en un contexto general de sostenido incremento del consumo de los fertilizantes nitrogenados y en un escenario de precios en constantes alzas. Ello llevó a la necesidad de evaluar las relaciones de sustitución que presentan estos productos con la urea granulada. A tal efecto se comprobó que se abarató sustantivamente el UAN en relación a la urea granulada, no así el nitrato de amonio calcáreo. Por lo cual se definió como mercado relevante del producto al de urea granulada, urea perlada y UAN.

Con respecto a la dimensión geográfica se puso especial énfasis en la región pampeana, dado que en la misma se concentra alrededor del 80% de la demanda de dichos productos. A través del informe se ha caracterizado la estructura y analizado el funcionamiento del mercado definido y la forma en que se establece el precio, hasta llegar al que finalmente enfrenta el consumidor final – productor agropecuario.

La estructura de los mercados de comercialización de productos nitrogenados presenta la siguiente configuración: Existe un mercado de comercialización primaria donde PROFERTIL es la principal oferente mediante sus colocaciones de urea granulada y PETROBRAS completa el abastecimiento de origen local con sus ventas de UAN y en menor medida de urea perlada.

³ Fertilizante líquido que consiste en una solución nitrogenada de urea y nitrato de amonio.

Los demandantes de este mercado son unos pocos agentes intermediarios, básicamente grandes empresas comercializadoras de granos (CARGILL, NIDERA, BUNGE, ACA) y otros grandes distribuidores mayoristas (AGROSERVICIOS PAMPEANOS, YARA, YPF).

La mayoría de estos grandes intermediarios a su vez venden los productos nitrogenados que adquieren, predominantemente a pequeños comercios minoristas, tales como agronomías, acopios independientes y cooperativas locales, conformando de esta forma el mercado de comercialización mayorista.

Por último los pequeños comercios colocan sus ventas teniendo como demandantes finales a los productores agropecuarios definiendo el mercado de comercialización minorista.

Los puntos planteados a lo largo de la investigación pusieron de manifiesto el importante dinamismo que registraron durante los últimos años (2002/2004) los distintos mercados de comercialización de urea granulada y de los fertilizantes nitrogenados en general, lo cual se verificó en primer lugar en la diversificación en la composición de la oferta disponible para los productores agropecuarios, con la incorporación del UAN. Estos cambios se dieron en un contexto de aumento de las cantidades de productos nitrogenados disponibles, incluida la urea granulada, y de su mayor utilización como insumos para la producción agraria.

Con respecto a la oferta externa de productos nitrogenados cabe indicar que las inversiones en infraestructura portuaria y logísticas en general, a cargo de los grandes distribuidores mayoristas permiten afirmar que no existen barreras físicas para realizar importaciones, máxime teniendo en cuenta que se trata de las mismas facilidades en infraestructura que se utilizan para colocar buena parte de la oferta interna de fertilizantes nitrogenados en la región pampeana.

En definitiva se registró una mayor variedad de opciones de aprovisionamiento para los productores agropecuarios, así como en un aumento de las cantidades disponibles de productos y de servicios para su utilización más eficiente.

Por el lado de la demanda final el aumento del consumo de productos nitrogenados tuvo un fuerte estímulo en la difusión de la tecnología de siembra directa en la producción de cereales como el maíz y el trigo; que al igual que la siembra directa en soja, -cultivo en el cual que se difundió mucho antes durante los noventa - se realiza a menores costos de combustibles respecto a las técnicas de labranza tradicionales. Asimismo es de destacar que al contrario de la siembra directa en soja la de trigo y maíz requiere niveles significativos de fertilización con nitrogenados.

Con respecto a la evolución del precio de la urea, que sufrió un aumento significativo durante el período relevado 2002/2004, cabe indicar que ha seguido la evolución del precio internacional, colocándose en el mercado interno (mercado de comercialización primario) a valores próximos a la paridad de importación.

Esta circunstancia ha sido acreditada mediante declaraciones testimoniales de representantes de las grandes firmas mayoristas de urea, como por un análisis estadístico de la evolución del precio en dicho mercado vis a vis el precio internacional, el cual demostró una elevada correlación (series de precios en Golfo Árabe con series de precios FOT Bahía Blanca y CFR San Lorenzo/San Martín/Quebracho).

Asimismo del análisis de las series de precios internacionales, básicamente el precio FOB Golfo Árabe, demostró que la evolución del commodity a nivel internacional también repercute en forma relevante en el mercado aguas abajo de distribución minorista hasta alcanzar el precio final que abona el productor agropecuario.

En cuanto a la comparación entre los precios finales al productor agropecuario que se pagaron en 2003/04 por la urea en distintos países de Sudamérica, en el análisis realizado se observó que los valores promedio pagados en Argentina por la urea granulada fueron sustancialmente inferiores a los de Brasil y, con oscilaciones, de niveles similares a los pagados en Uruguay y Chile.

En base a estos análisis de la estructura del mercado, que muestran el dinamismo del sector y una competencia creciente entre sus actores, y los referidos al comportamiento de los precios, que reflejaron la evolución del precio internacional, lo que cabe esperar tratándose de commodities, se arribó a la conclusión de que, en principio, no se habían encontrado elementos de los cuales se infiera violación a la Ley de Defensa de la Competencia.

Sin perjuicio de dicha consideración y teniendo en cuenta que el período analizado 2002/2004 coincidió con una tendencia constante al alza de los precios internacionales, esta CNDC dispuso a efectos de despejar cualquier motivo de preocupación desde el punto de vista de la competencia, realizar una tarea de seguimiento de los precios de la urea granulada, urea perlada y UAN en todas las etapas de comercialización del mercado interno, para constatar que el mecanismo de ajuste en base a la evolución del precio internacional reaccione también cuando se producen bajas en los mercados internacionales de estas commodities.

En el análisis de las exportaciones de urea granulada de PROFERTIL se observó que las mismas son una alternativa de colocación del producto, ya que la demanda interna presenta un fuerte componente estacional (debido a condiciones agroecológicas) con períodos a lo largo del año donde prácticamente toda la oferta es absorbida internamente (en general junio-octubre) e incluso se debe recurrir a importaciones, mientras que en otras cae a un mínimo (aproximadamente noviembre-marzo) y de no exportarse los costos de interrumpir la producción harían inviable el funcionamiento de la unidad productiva de esta empresa.

Los precios de exportación han seguido también la evolución del precio internacional, colocándose en los mercados de destino a valores próximos a sus respectivas paridades de importación referidas a los principales mercados

mundiales de urea granulada. Sin embargo en el análisis de los contratos de exportación de PROFERTIL se han observado algunos con cláusulas que podrían ser restrictivas a la competencia, al presentar la potencialidad de constituirse en una barrera a la entrada de productos reimportados.

Por tal motivo, esta Comisión Nacional encontró elementos suficiente para iniciar actuaciones por separado. Todo ello con el objeto de descartar que a partir de su inclusión en los contratos de exportación, no se hubiera o pudiera afectar el bien jurídico protegido, esto es, el interés económico general. A tal efecto resolvió realizar un completo relevamiento y análisis de los contratos de exportación de urea granulada realizados por la firma PROFERTIL con el objeto de verificar la inclusión de cláusulas de prohibición de reventa del producto por parte de sus importadores en el exterior y evaluar los eventuales perjuicios que pudiera causar a las condiciones de competencia en el mercado argentino.

CAPITULO IV – MEDIDAS PREVENTIVAS.

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

Con relación a lo dicho anteriormente, en el año 2005 la CNDC ha emitido las siguientes medidas cautelares.

Expte.	Nº Mecon	Carátula	Denunciante	Denunciado	Hechos	Fecha Res. Med. Caut.	Resumen
C.1021	S01: 0103248/05	"ASOCIACION CIVIL CIRCULO MEDICO DE SAN PEDRO S/INFRACCION LEY 25.156 (C.1021)"	El Sr. Lino Ricardo Luri, en su calidad de beneficiario de los servicios prestados por la Administradora de Fondos para la Salud, ORGANIZACIÓN DE SERVICIOS DIRECTOS PARA EMPRESARIOS (OSDE)	ASOCIACION CIVIL CIRCULO MEDICO DE SAN PEDRO	La conducta investigada consiste en ordenar a los médicos adheridos al Círculo Médico de la Ciudad de San Pedro suspender la atención de afiliados a OSDE por el sistema de cobertura prepaga y proceder a remitir carta documento solicitando la eliminación de cualquier referencia que los vincule. Dicha resolución fue tomada por el Consejo Directivo con fecha 25 de marzo de 2004 y ratificada por Asamblea Extraordinaria de fecha 11 de mayo de 2004 del Círculo Médico.	09/08/05	Se ordenó a la ASOCIACION CIRCULO MEDICO DE SAN PEDRO que deje sin efecto la Resolución tomada por el Consejo Directivo con fecha 25 de marzo del 2004 y ratificada por Asamblea Extraordinaria de fecha 11 de mayo de 2004, permitiendo a los médicos adheridos contratar libremente con cualquier Administradora de Fondos para la Salud, sin que ello genere ningún tipo de sanción y/o exclusión de la ASOCIACION CIRCULO MEDICO DE SAN PEDRO ni de su participación en los contratos celebrados por dicha entidad. Asimismo se ordena a la misma ASOCIACION que se abstenga de excluir de su entidad a los asociados médicos que hubieren celebrado en forma directa o no, convenios prestacionales con OSDE, reincorporando en forma inmediata a quienes hubieran sido excluidos en virtud de esta causa.
C.1013	S01: 038949/05	"FEMER Y OTROS S/INFRACCION LEY Nº 25156 (C.1013)"	INSTITUTO NACIONAL DE SERVICIOS SOCIALES PARA JUBILADOS Y PENSIONADOS (INSSJP-PAMI).	FEDERACION MEDICA DE ENTRE RIOS(FEMER), ASOCIACION MEDICA DE CONCORDIA (AMC), CIRME SALUD CONCORDIA DE AMC S.A. (CIRME) y la ASOCIACION DE CLINICAS Y SANATORIOS DE LA PROVINCIA DE ENTRE RIOS (ACLER).	INSSJP es una entidad que tiene por objeto otorgar prestaciones sanitarias y sociales a los jubilados y pensionados del régimen nacional de previsión y del Sistema Integrado de Jubilaciones y Pensiones. Decidió implementar un nuevo Modelo Prestacional por el cual celebra en forma directa y sin intermediarios institucionales o gremiales, convenios con los profesionales o con las instituciones hospitalarias o de diagnóstico para asegurar a sus afiliados determinadas prestaciones. El referido régimen implicó la habilitación de un Registro de Prestadores de Atención Médica y otras Prestaciones Asistenciales en la página institucional de PAMI. La conducta denunciada consiste en impedir u obstaculizar la entrada o permanencia en el mercado a los prestadores de servicios médicos que contratasen con PAMI, limitando la competencia en la Pcia de Entre Ríos. Asimismo las denuncias han incurrido a proceder a la baja de los beneficios otorgados por sistemas de ayuda mutua y solidaria denominados FOMAPRA y FASPACER, a aquellos profesionales incurso.	25/02/05	Se ordenó a FEMER, AMC, CIRME y ACLER que se abstengan de excluir de sus entidades a los asociados médicos que hubieren celebrado en forma directa o no, convenios prestacionales con INSSJP-PAMI, reincorporando en forma inmediata a quienes hubieran sido excluidos en virtud de esta causa. Además se ordenó a las mismas que se abstengan de excluir de sus entidades a los asociados médicos que hubieren celebrado en forma directa o no, convenios prestacionales con el INSSJP PAMI de los regímenes de FOMAPRA y FASPACER, reincorporando en forma inmediata a quienes hubieran sido excluidos en virtud de esta causa.

Expte.	Nº Mecon	Carátula	Denunciante	Denunciado	Hechos	Fecha Res. Med. Caut.	Resumen
C.1007	S01:03324950/04	"CIRCULO ODONTOLOGICO DE JUJUY S/INFRACCIÓN LEY Nº 25.156 (C.1007)"	Sra Liliana Elena Viviani, médica odontóloga que ejerce su profesión en la ciudad de Jujuy, Pcia de Jujuy.	CIRCULO ODONTOLOGICO DE JUJUY (COJ)	Posición dominante del COJ en el mercado de servicios odontológicos de Jujuy nucleando a casi la totalidad de los profesionales que trabajan para las Obras Sociales y a la casi totalidad de las Obras Sociales que cumplen en garantizar la libre elección del elector. El Presidente del COJ habría ejercido presión sobre la Dra. Liliana Viviani y el resto de los odontólogos para que se abstuvieran de prestar servicios a OSDE de forma tal de imponer el incremento de aranceles que pretendía. La damnificada como los restantes odontólogos hicieron caso omiso a las amenazas, por lo cual fueron expulsados del COJ. Tanto la decisión de prohibirle prestar servicios a OSDE como la posterior expulsión de los treinta y un odontólogos del COJ constituyen conductas dirigidas a excluir a los odontólogos en forma directa del mercado, primero del mercado de prestadores de OSDE y luego del mercado general de prestadores de Obras Sociales.	03/01/05	Se ordenó al Círculo Odontológico de Jujuy que reincorpore a su Institución a los treinta y dos odontólogos incluyendo a la que incursiona esta denuncia, como a cualquier otro profesional que hubiera sido destituido por brindar sus servicios profesionales a las Obras Sociales en forma independiente.

CAPITULO V- RELACIONES INSTITUCIONALES DE LA CNDC.

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

Debe acentuarse, a modo de comentario introductorio, que la CNDC ha estado en el año 2005 comprometida en la profundización y extensión de todo tipo de actividades de cooperación tanto a nivel regional como bilateral y multilateral para mejorar el enforcement y, en general, el tratamiento de las prácticas anti-competitivas que, de forma creciente se llevan a cabo en todo el mundo, resultando lesivas incluso para las posibilidades de comercio y desarrollo en los Países en Desarrollo.

A) Integración Económica Regional.

1. Defensa de la Competencia en el Mercosur

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

La propuesta de Agenda de Trabajo del CT N° 5 para el año 2005, contuvo los siguientes ítems: 1) Discusión sobre el tratamiento a ser otorgado al impacto de las Ayudas de Estado en la competencia intra-zona; 2) Discusión sobre la interacción entre Defensa de la Competencia y Defensa Comercial; 3) Discusión sobre la implementación y el monitoreo de los Entendimientos de Cooperación entre las Autoridades de Competencia así como el fortalecimiento de los mecanismos de cooperación técnica.

En el XXVIII CT N° 5 celebrado en Asunción durante el día jueves 7 de Abril de 2005 con la participación de las delegaciones de Argentina, Brasil, Paraguay y Uruguay, la agenda desarrollada contempló la continuidad de las actividades de dicho Programa de Trabajo.

Acorde a lo antedicho como *primer* punto de la agenda se procedió a la Revisión del Programa de Trabajo del CT N° 5 para el año 2005 elevado a la CCM, y la revisión del plazo para el cumplimiento de la actividad de revisión del PDC.

El *segundo* punto de la agenda fue la Discusión sobre el encuadramiento a ser otorgado a la cuestión de los impactos de las Ayudas de Estado en la competencia intra-bloque.

En *tercer* lugar se procedió a la Discusión sobre la revisión del PDC en virtud del mandato otorgado por la CCM, luego de un fructífero intercambio de opiniones se

evaluó la posibilidad de rediseñar el PDC para que sea de implementación viable a corto plazo y que promueva mecanismos de cooperación inter-regional.

El *cuarto* punto fue la discusión sobre las formas de implementación y monitoreo de los Entendimientos de Cooperación entre Autoridades de Competencia así como el fortalecimiento de los mecanismos de cooperación técnica, para lo cual las delegaciones decidieron organizar reuniones de cooperación técnica con la participación de expertos de diferentes áreas las que se celebrarán concomitantemente con las reuniones del CT N° 5 previo intercambio de los temas de interés, quedando planteado el primer encuentro para el próximo CT N° 5.

El *quinto* punto fue el intercambio de información sobre las iniciativas de cooperación técnica (CT) entre los Estados Partes sugeridas en la última reunión, en particular el proyecto de CT con la UNCTAD.

Por último, se procedió al intercambio de información sobre los procedimientos de consulta e internalización relativos al Protocolo de Fortaleza, su Reglamento y los Entendimientos de Cooperación.

La XXXIX Reunión del Comité Técnico N° 5 “Defensa de la Competencia” se llevó a cabo en Asunción, República del Paraguay, los días jueves 19 y viernes 20 de mayo de 2005, con la participación de las delegaciones de Argentina, Brasil, Paraguay y Uruguay.

En la reunión fueron tratados los siguientes temas:

1. Discusión y Elaboración de Informe detallado sobre el estado de situación de revisión del Protocolo de Defensa de la Competencia (PDC) en virtud del mandato otorgado por la CCM y para elevarlo a la CCM y las razones que justificarían una nueva prórroga del plazo para revisión del Protocolo de Defensa de la Competencia (PDC) para elevarlo a la CCM.

Discusión sobre la dirección a ser otorgada a la cuestión de los impactos de las Ayudas de Estado en la competencia intra-bloque, adoptando como base de datos la actualización de los respectivos Trade Policy Review, concluidos o en vías de revisión en el Organo de Examen de las Políticas Comerciales de la OMC.

2. Intercambio de información sobre temas de interés relativo a formas de implementación y monitoreo de los Entendimientos de Cooperación entre Autoridades de Competencia así como el fortalecimiento de los mecanismos de cooperación técnica.
3. Intercambio de información sobre los procedimientos de consulta e internalización relativos al Protocolo de Fortaleza, su Reglamento y los Entendimientos de Cooperación.

La delegación de Argentina informó que se procedió a internalizar, a través de la Resolución N°100 de la Secretaría de Coordinación Técnica, el Entendimiento de Cooperación entre los Órganos de Aplicación de los Estados Partes (“Entendimiento sobre Cooperación entre las Autoridades de Defensa de la Competencia de los Estados Partes del MERCOSUR para la Aplicación de sus Leyes Nacionales de Competencia”).

Si bien se fijó la próxima Reunión del CT N° 5 a realizarse en Montevideo, Uruguay los días 17, 18 y 19 de agosto de 2005, debido a una serie de postergaciones el Comité no volvió a reunirse.

2. Políticas de Competencia en el ALCA

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

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

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

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

Las negociaciones tendientes a la firma del Acuerdo para constituir el ALCA estuvieron suspendidas durante el año 2004 y 2005.

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

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

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

En marzo de 2004 terminaron las negociaciones entre la Unión Europea y Mercosur sobre Competencia. Durante la sesión de Competencia, las Partes concluyeron las negociaciones obteniendo como resultado un capítulo por el cual se obligan a aplicar su respectiva legislación de competencia de modo tal de garantizar que los beneficios del futuro Acuerdo Comercial no resulten menoscabados por prácticas de naturaleza anticompetitiva llevadas a cabo por el sector privado.

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

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

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

Durante el año 2005 no hubo novedades en este tema.

LINK: Cancillería Argentina/Mercosur-UE

B) COOPERACIÓN MULTILATERAL

1. Políticas de Competencia en la OECD.

La CNDC participó en la Tercera Reunión del Foro Latinoamericano sobre Competencia, organizada por el Banco Interamericano de Desarrollo y la Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económico (OECD), en Madrid, durante los días 19 y 20 de julio de 2005.

En dicha oportunidad el Presidente la CNDC ofició de *Chairman* de la Sesión I del Foro, sobre “La lucha anti-cártel” evento en el cual la Delegación Argentina contó también con la participación de un Vocal de la Comisión.

En dicha Reunión la Delegación desarrolló una estrategia pro-activa negociando la futura agenda con la OCDE. Como resultado de dichas conversaciones Argentina

fue elegida como objeto del denominado Peer Review o Revisión por Homólogos de la Política de Competencia con vistas al próximo Foro Latinoamericano de 2006.

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

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

- El Foro Anual "OECD Global Forum Competition – 17 / 18 Febrero 2005 – París.
- Reunión del GT 2 sobre Competencia y Regulación y del Comité de Competencia que se desarrollaron entre los días 30 de mayo y 2 de Junio de 2005 en París.
- Reunión del GT 2 sobre Competencia y Regulación, del GT 3 sobre Cooperación y Enforcement, del Comité de Competencia, y del Grupo de Comercio y Competencia celebradas entre los días 17 al 21 de Octubre de 2005 en París.

De modo que a lo largo del año 2005, las actividades que, en sus diversos foros realiza la OCDE y que representa una fuente de cooperación formaron parte de la agenda internacional de la CNDC.

Entre las tareas realizadas como país Observador la CNDC respondió los cuestionarios que anualmente y durante el año bajo análisis, el Documento de Trabajo que se publica en la serie DAF/COMP de la OCDE.

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

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

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

Durante el año 2005 se destaca la participación del Presidente de la CNDC

acompañado por un Vocal de la Comisión, en la Vª Conferencia de las Naciones encargada de examinar todos los Aspectos del Conjunto de Principios y Normas Equitativos Convenidos Multilateralmente para el Control de las Prácticas Comerciales Restrictivas, que se celebró en Antalya (Turquía), del 14 al 18 de Noviembre de 2005.

En dicha oportunidad la Delegación Argentina presentó una Comunicación ante el Panel IV: "El rol del poder judicial en la aplicación de la legislación de defensa de la competencia".

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

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

La CNDC integró a lo largo de los años de la delegación argentina que participó en las reuniones del Grupo de Trabajo sobre la Interacción entre Comercio y Políticas de Competencia de la OMC (WGTCP).

Recordemos que estas actividades se realizaron desde la incorporación del tema Políticas de Competencia a la agenda multilateral como "temas de Singapur" (diciembre de 1996, durante el Primer Período de Sesiones de la Conferencia Ministerial de Singapur,).

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

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

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

Es por todos conocido el esfuerzo del Sistema Multilateral de Comercio por

destrabar la Ronda de Doha, frustrada con el fracaso de la CM realizada en Cancún.

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

A lo largo de la extensa fase de consultas y negociaciones, el DG de la OMC insistió en concentrarse en las cuestiones del mandato de Cancún entre los que se encontraban los “temas de Singapur” donde se incluían las Políticas de Competencia.

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

De este texto se infiere que el GT sobre la Interacción entre Comercio y Políticas de Competencia ha quedado sin mandato, motivo por el cual durante el año 2005 no hubo actividad alguna en el contexto de la OMC.

C. ACTIVIDADES DE CAPACITACION.

1. FORO IBEROAMERICANO DE DEFENSA DE LA COMPETENCIA

La CNDC participó mediante dos representantes de la 4ª Edición de la Escuela Iberoamericana de Defensa de la Competencia que se celebró desde el 23 de mayo al 2 de junio de 2005 en Madrid.

El programa de esta actividad académica es vasto e incluye los siguientes temas: Conceptos fundamentales de defensa de la competencia; Técnicas de investigación y tratamiento de pruebas en España y la UE; Acuerdos horizontales; Acuerdos restrictivos de la competencia de carácter horizontal: principales casos de cárteles en España y en la UE; El tratamiento de las restricciones verticales; La prohibición del abuso de posición dominante y su aplicación a los mercados conexos; El control de concentraciones en España; El control de concentraciones en la UE, normativa y caso práctico; Revisión judicial del control de concentraciones, La experiencia europea; La regulación sectorial; La competencia en los mercados energéticos.

2. Seminarios Internacionales organizados por la CNDC.

Tuvo lugar en Buenos Aires durante los días 8 y 9 de Septiembre un Seminario - Taller sobre “Derecho y Políticas de Competencia”, organizado por la Comisión Nacional de Defensa de la Competencia (CNDC) y la Secretaría de Coordinación Técnica.

El evento contó con la asistencia de funcionarios de distintas áreas del Gobierno Nacional, del Poder Judicial y de estudios jurídicos que trabajan habitualmente en temas relacionados con la defensa de la competencia, habiendo participado en el acto de inauguración el Señor Ministro de Economía y Producción.

La organización de las actividades se realizó bajo una modalidad mixta ya que, un día de trabajo se hizo bajo la metodología expositiva contando con disertantes internacionales y durante la segunda jornada se realizó un taller cerrado sobre Casos con la participación de los expositores, autoridades y todo el staff de la CNDC.

La agenda abordó los siguientes temas:

- 1) Tendencias actuales en la legislación. El diseño institucional de los órganos y la controversia entre las funciones de “instrucción – acusación” y de “juzgamiento en un único órgano”.
- 2) Tendencias actuales en la legislación: las políticas de “clemencia” (Leniency Programmes) y su efectividad para el combate contra los carteles.
- 3) La revisión judicial en Derecho de la Competencia. Tribunales ordinarios o especiales. Competencia de los fueros y capacitación del Poder Judicial en la materia. Experiencia española y comunitaria. Lecciones para la Argentina.
- 4) Abuso de posición dominante.

Los expositores internacionales que participaron en las dos jornadas de trabajo fueron: Barbara Rosenberg. Directora del Departamento de Derecho y Defensa Económica de la Secretaría de Derecho Económico de Brasil; Gonzalo Solana González, Presidente del Tribunal de Defensa de la Competencia de España y Antonio Guerra Fernández, Director de Gabinete del Presidente del Tribunal de Defensa de la Competencia de España; Alberto Heimler, Director de la Autorita Garante della Concorrenza e del Mercato de Italia y Eduardo Pérez Motta, Presidente de la Comisión Federal de Competencia de México.

3. Participación en Seminarios / Reuniones en el Exterior.

El Presidente de la CNDC participó de la Séptima Mesa Redonda Internacional sobre política de Competencia y Desarrollo. Conferencia presentada por Steel Hector & Davis LLP y la Facultad de Derecho de la Universidad de Miami,

realizada en esa ciudad el 28 de Febrero de 2005.

La Fiscalía Nacional Económica de Chile invitó a la CNDC a participar en el Seminario “Día de la Competencia” que por tercer año consecutivo organizó en ese país. Al mismo asistió un Vocal de la CNDC y distintas personalidades de mundo académico, del ámbito público y privado.

D. RELACIONES BILATERALES CON OTRAS AGENCIAS DE DEFENSA DE LA COMPETENCIA.

1. Acuerdo de Cooperación.

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

Durante el año 2004 y a lo largo del año 2005 se avanzó en algunas actividades para la aprobación y puesta en vigor del Acuerdo de Cooperación Inter-institucional entre los Gobiernos de la República Federativa de Brasil y de la República Argentina relativo a Cooperación entre sus Autoridades de Defensa de la Competencia en la Aplicación de sus Leyes de Competencia. Las agencias, aunque informalmente, ya han iniciado contactos e intercambios de información para facilitar la aplicación efectiva de las respectivas leyes de competencia.

Asimismo, se preparó una propuesta de texto de Entendimiento Bilateral de Cooperación entre Argentina y la República Popular China como correlato de la visita que en el mes de octubre de 2004 efectuaron al país funcionarios de la Secretaría de Industria. Del mismo tenor se trabajó en los borradores de Entendimientos de Cooperación con otras agencias de competencia, concretamente con Chile y la Comunidad Andina.

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

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

En el año 2005 la CNDC participó en la Cuarta Conferencia Anual de ICN celebrada en Bonn (República Federal de Alemania) durante los días 3 al 10 de Junio.

El evento se desarrolló en paralelo con la 12th International Conference on Competition, la que, al igual que las reuniones anuales de ICN son auspiciadas por la International Competition Support Corporation del Gobierno de Canadá.

- **Colaboraciones en las siguientes publicaciones internacionales:**

A solicitud de los editores de las citadas publicaciones se presentaron sendas colaboraciones actualizándolas con la información del año 2005:

- GLOBAL COMPETITION REVIEW. THE 2005 HANDBOOK OF COMPETITION ENFORCEMENT AGENCIES.

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

La CNDC (por Argentina) aplicó y fue elegida junto con Jamaica, Uzbekistan y Zambia por IDRC de Canadá para el desarrollo del mencionado programa de cooperación para países en desarrollo que la institución prevé para el año 2006.

Links

Link: Protocolo de Defensa de la Competencia del MERCOSUR (1996, español y portugués):

<http://www.mercosur.org.uy/espanol/snor/normativa/decisiones/1996/9618.htm>

Anexo al Protocolo de Defensa de la Competencia del MERCOSUR (1997, español)

<http://www.mercosur.org.uy/espanol/snor/normativa/decisiones/1997/9702.HTM>

Link: Reglamento del Protocolo de Defensa de la Competencia del Mercosur (2002, español)

http://www.mercosur.org.uy/espanol/sdyd/acuerdos/2002/Acdo_Rglto_Prot-Defen_Competencia_Acta%202_02.htm

Link: Secretaría Administrativa de Mercosur

<http://www.mercosur.org.uy>

Link: Cancillería Argentina/Mercosur.

<http://www.cancilleria.gov.ar/comercio/mercosur1.html>

Link: International Competition Network

<http://www.internationalcompetitionnetwork.org>

Link: Políticas de Competencia en la OECD

<http://www.oecd.org/EN/home/0,,EN-home-0-nodirectorate-no-no-no-0,00.html>

<http://r0.unctad.org/en/subsites/cpolicy/index.htm>

Programa:

<http://www.iadb.org/intal/bid-omc/agenda10.doc>

Participantes:

<http://www.iadb.org/intal/bid-omc/lista10.doc>

Ponencias:

<http://www.iadb.org/intal/bid-omc/workshop10.zip>

Link: Borrador del Capítulo sobre Competencia del ALCA:

http://www.ftaa-alca.org/ftaadraft02/spa/ngcps_1.asp#NGCP

Link: Secretaría del ALCA

<http://www.ftaa-alca.org>

Link: Cancillería Argentina/Alca:

<http://www.cancilleria.gov.ar/alca/index.htm>

Link: Sección de Políticas de Competencia y Defensa del Consumidor de la UNCTAD

Link: Políticas de Competencia en la OMC

http://www.wto.org/spanish/tratop_s/comp_s/comp_s.htm

Link: Cancillería Argentina/OMC

<http://www.cancilleria.gov.ar/secretaria.htm>

<http://www.cancilleria.gov.ar/dniec/informacion.htm>